

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
FACULTAD DE INGENIERÍA CIVIL



PROPUESTA DE SISTEMA DE GESTIÓN PARA LA
INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO -
MANAOS

TESIS

PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO EN GESTIÓN
TECNOLÓGICA EMPRESARIAL

ELABORADO POR:
IRIS JACHA VALLADARES

ASESOR
DR. JOSE CARLOS MATIAS LEON

Lima – Perú

2012
PROPUESTA DE SISTEMA DE GESTIÓN PARA LA
INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO -
MANAOS

Ing. IRIS JACHA VALLADARES

Presentado a la Sección de Posgrado de la Facultad de Ingeniería Civil en
cumplimiento parcial de los requerimientos para el grado de:

MAESTRO EN GESTION TECNOLOGICA EMPRESARIAL
DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA

DICIEMBRE DEL 2012

Autor : Ing. Iris Jacha Valladares

Recomendado : Dr. José Carlos Matías León
Asesor de Tesis

Aceptado por : CE. Ing. Francisco Coronado del Águila
Jefe de la Sección de Posgrado

@2012, Universidad Nacional de Ingeniería, todos los derechos reservados o el autor
autoriza a la UNI – FIC a reproducir la tesis en su totalidad o en partes

AGRADECIMIENTO

A mis padres, por sus ejemplos de vida e influyentes en mi formación.

A mi hijo, porque es mi soporte e inspiración

A mis hermanos, por fomentar siempre unión entre nosotros.

DEDICATORIA

A Huánuco, tierra que necesita de gente comprometida y con actitud de cambio a nuevos escenarios puesto que ello permitirá alcanzar el progreso y desarrollo anhelado.

ÍNDICE

VISION	IV
RESUMEN	V
SUMMARY	VI
<u>CAPÍTULO I: ANÁLISIS DE LA SITUACIONAL ACTUAL Y DESCRIPCIÓN DEL MARCO TEÓRICO PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO – MANAOS</u>	1
1.1. Estudio Económico, Social y Geográfico de Manaus (Brasil) y Huánuco (Perú)	1
1.2. Principales características que rigen la ley de descentralización en el Perú	7
1.3. Bases fundamentales del desarrollo regional e interregional	9
1.4. Diagnóstico FODA para la integración regional vial y Comercial Huánuco – Manaus	10
<u>CAPÍTULO II: IMPORTANCIA E IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LA COBERTURA GEOGRÁFICA PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO – MANAOS</u>	12
2.1. Importancia de la integración regional vial y comercial Huánuco-Manaos	12
2.2. Relación Directa actual entre el Nivel de Vida y la Integración regional vial y Comercial Huánuco – Manaus	13
2.3. Cobertura geográfica:	13
2.3.1. Las unidades geográficas	13
2.3.2. La cobertura geográfica	15
2.4. Importancia de los sistemas de gestión para la integración vial y comercial	18
2.4.1. Importancia de la Gestión de integración vial	18
2.4.2. Importancia de la Gestión de integración comercial	20
<u>CAPITULO III: OPORTUNIDADES COMPETITIVAS Y POSIBILIDADES PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO-MANAOS</u>	21
3.1. Estudio de la oferta y condiciones de la demanda:	21
3.1.1. Estudio de la oferta	21
3.1.2. Condiciones de la demanda	23
3.2. Oportunidades y posibilidades de productos negociables: caso de los productos agrícolas regionales:	27
3.2.1. Tipos de productos agrícolas regionales :	27
a) Características	27
b) Volumen de producción	30
c) Costos de producción	33

3.2.2. Corredor económico	
3.2.3. Líneas de comercialización y prácticas comerciales:	43
a) Líneas de comercialización	43
b) Prácticas comerciales	45
3.2.4. Posibilidades de financiamiento e inversiones	49
3.2.5. Principales acuerdos de integración vial	53
3.2.6. Realidad del transporte terrestre y fluvial:	62
a) Transporte terrestre:	62
- Rutas	62
- Costos	65
- Tipos de carga	65
b) Transporte fluvial:	67
- Puertos	67
- Rutas de navegación	70
- Condiciones de navegabilidad	70
3.2.7. Importancia de la elaboración de un Plan Estratégico Regional Exportador	71
CAPITULO IV: PRINCIPALES ASPECTOS Y COMPONENTES DEL MODELO DE GESTIÓN PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO-MANAOS:	73
4.1 Identificación de ejes de integración:	73
4.1.1. Los ejes existentes	73
4.1.2. El eje multimodal	78
4.2. Inversiones y carteras de proyectos en las áreas de Influencia del plan de integración Regional:	80
4.2.1. Áreas de influencia consideradas en el plan IIRSA	80
4.2.2. Importancia del eje del Amazonas:	83
a) Datos	83
b) Potencialidad del eje	84
c) Grupos del eje	85
d) Función estratégica e inversiones del grupo 4	86
e) Función estratégica e inversiones del grupo 6	86
f) Condiciones restrictivas fronteras	88
g) Sistema operativo de transporte:	88
- Necesidad de buen desempeño logístico	88
- Consolidación de la carga	89
- Empaque y embalaje	90
- Transporte internacional de mercancías	93
- Incoterms.	97
h) Actores sociales y población representada, análisis situacional	99
i) Función del Gobierno Regional y políticas	103

j) Función del sector privado	105
k) Armonización de políticas, planes y marcos regulatorios	105
l) Actividades específicas a desarrollar	107
m) Impactos en la calidad de vida y logro de oportunidades	109
n) Grado de sustentabilidad sobre los impactos ambientales y sociales De los proyectos	110
CAPITULO V: PROPUESTA DE SISTEMA DE GESTIÓN PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO-MANAOS	112
5.1. Esquema del modelo del sistema de gestión.	112
5.2. Propuesta de visión al 2025.	113
5.3. Sistema de gestión y planes para la integración vial.	113
5.3.1. Estrategias en la gestión vial.	113
5.3.2. Propuesta de planes para la integración vial:	118
a) Plan de acción para la integración de infraestructura.	118
b) Plan de inversiones.	120
5.4. Estimaciones monetarias de costos e inversiones	121
5.5. Sistema de gestión y planes para la integración comercial:	123
5.5.1. Estrategias de gestión comercial.	
5.5.2. Propuestas de planes para la integración comercial:	127
a) Plan de producción/fabricación.	127
b) Plan de recursos humanos.	128
c) Plan de innovación y transferencia tecnológica.	129
d) Plan de exportación.	129
e) Plan de inversión nacional y extranjera	130
5.6. Perspectiva de los gestores con respecto al futuro de la Propuesta de Integración.	131
CONCLUSIONES	131
BIBLIOGRAFIA	132
ANEXOS	134

VISIÓN AL 2025:

“La Región Huánuco, impulsado por las inversiones dadas en la sierra de este departamento, ha constituido su desarrollo económico, social y la preservación del medio ambiente sobre un exitoso sistema de gestión de integración vial y comercial, logrando vincular y articular al sector público y privado, los que han ejecutado proyectos de infraestructura e impacto productivo que ha afianzado las relaciones culturales y económicas entre Huánuco – Manaos”

RESUMEN

Los significativos avances en los acuerdos de integración bilateral asumidos por los gobiernos de Perú y Brasil, se han venido registrando en nuestra historia, es así que el primer intercambio de visitas oficiales entre Perú y Brasil se produce durante el gobierno del Presidente Medici en 1971, con ocasión de la conformación de una comisión conjunta y la visita a Brasil en agosto de ese año del Primer Ministro peruano General Mercado Jarrín.

La “Propuesta de Sistema de Gestión para la Integración Regional Vial y Comercial Huánuco – Manaos”, está basada en la determinación comercial de la cobertura geográfica del departamento de Huánuco, con interés al mercado de Manaos, identificando como productos negociables y potenciales, aquellos que se produzcan en el área Andina de la Región Huánuco. Su capital Huánuco, constituye el mayor centro político, administrativo, económico financiero y social del departamento; por lo tanto es el nudo principal considerado como el motor del desarrollo departamental, con proyecciones de alcance regional, con actividades económicas en permanente crecimiento: agrícola, manufactura, servicios gubernamentales, financieros, comerciales y turísticos. Se constituye en un espacio de crecimiento dinámico, favorecido por su ubicación en la convergencia de la vía nacional: la carretera central (Lima – Oroya – Huánuco – Tingo María – Pucallpa).

Se ha propuesto interconectar el Eje Internacional Centro y el Eje Internacional Norte, bajo un sistema Multimodal a Brasil (Manaos) con Perú (Huánuco). Este eje consiste en utilizar la ruta de Huánuco – Pucallpa por vía terrestre, carretera asfaltada, de Pucallpa a Manaos (Brasil) por el Río Ucayali y el Amazonas en barcos o chatas de hasta 1800 toneladas de capacidad, que permitiría un enorme movimiento de carga de exportación desde Brasil para la selva y sierra del Perú, así como también para la costa peruana, y por ende Huánuco como región con posibilidades de apertura de un enorme mercado de productos agrícolas e Industriales para el consumo Brasileño.

La alternativa del Corredor Económico Multimodal elegido, que representa el eje de transporte óptimo que propone la presente tesis, es el siguiente:

Terrestre: Ambo – Huánuco – Tingo María – Pucallpa
Fluvial : Pucallpa – Iquitos – Manaos – Belem

A fin de determinar y sustentar la importancia de la Propuesta y Sistema de Gestión para la Integración Vial Regional y Comercial Huánuco – Manaos, se ha descrito estadísticamente una serie de información geográfica, económica y social, considerando como soporte del presente trabajo de investigación. Estos datos describirán al Brasil y al Perú desde un enfoque como países, hasta especificar las áreas geográficas correspondientes a la ciudad de Manaos y la parte andina del departamento de Huánuco.

Finalmente se propone el modelo con el que se trabajará el tema de los Sistemas de Gestión tanto de Integración Vial, como el de Integración Comercial, con aplicación por cumplimientos en forma secuencial; de los Planes de Acción, las Estrategias Propuestas, para alcanzar la visión planteado para este trabajo de investigación, con el que se logrará el fin último “Mejora de la Calidad de Vida de la Población”.

SUMARY

The significant advances in bilateral integration agreements made by the governments of Peru and Brazil, have been taking place in our history, so that the first exchange of official visits between Peru and Brazil occurs during the administration of President Medici in 1971, occasion of the establishment of a joint commission and the visit to Brazil in August of that year, the Peruvian's First Minister General Mercado Jarrin. The "Proposal Management System for Regional Integration and Trade Huánuco Road - Manaus", is based on the determination of the geographic commercial department of Huanuco, with market interest Manaos, identifying as marketable products and potential, those who occur in the Andean region of Huanuco. Its capital Huánuco, is the largest political, administrative, financial and social economic department, so the knot is considered as the main engine of development department, with regional projections, with ever-increasing economic activities: agriculture, manufacturing , government services, financial, trade and tourism. It is in an area of dynamic growth, helped by its location at the convergence of the national route: the main highway (Lima - La Oroya - Huanuco - Tingo Maria - Pucallpa). It has been proposed interconnect the axis International center and International North, under a system Multimodal Brazil (Manaos) with Peru (Huánuco). This axis is to use the route of Huánuco - Pucallpa by overland route and paved road, Pucallpa to Manaus (Brazil) by Ucayali and Amazon river on ships or barges up to 1800 tons capacity, That It is going to allow a huge load movement export from Brazil to the jungle and mountains of Peru, as well as to the Peruvian coast, and therefore Huánuco region with possibilities as opening a huge market of agricultural and industrial products for the Brazilian consumer. The alternative chosen Multimodal Economic Corridor, which represents the optimal transport hub proposed by this thesis is as follows:

Ground: Ambo - Huanuco - Tingo Maria - Pucallpa
Fluvial: Pucallpa - Iquitos - Manaos - Belem

To determine and substantiate the importance of the Proposal and Management System for Regional Integration and Trade Huánuco Road - Manaos has been described statistically a series of geographic information, economic and social, considering as support of this research. These datas will describe to Brazil and Peru from an approach such countries, to specify the geographic areas for the city of Manaos and the Andean department of Huanuco.

Finally we propose the model that will work the subject of both Management Systems Integration Road, as Trade Integration with compliance implementation sequentially; Action Plans, the proposed strategies to achieve the vision posed for this research, which will be achieved with the last purpose "Improving the Quality of Life of the Population".

CAPÍTULO I: ANÁLISIS DE LA SITUACIONAL ACTUAL Y DESCRIPCIÓN DEL MARCO TEÓRICO PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO – MANAOS

1.1. Estudio Económico, Social y Geográfico de Manaos (Brasil) y Huánuco (Perú)

El Perú es un país con potencialidades de comercialización a escalas de expansión, esto por su diversa geografía productora, por su riqueza en flora, fauna y recursos minerales con los que cuenta en cada una de las tres regiones naturales del territorio peruano. A nivel mundial, específicamente muchos países pertenecientes al área Sudamericana, están cobrando importancia económica a escalas internacionales, esto por el abanico de posibilidades como resultado de la globalización. En el caso del vecino país de Brasil, actualmente ya ha cobrado importancia a nivel internacional, causado por el gran impacto que ha tenido su economía basada en la producción y comercialización de bienes y servicios.

Para el presente análisis a fin de determinar y sustentar la importancia de la Propuesta y Sistema de Gestión para la Integración Vial Regional y Comercial Huánuco – Manaos, se ha descrito estadísticamente una serie de informaciones geográficas, económicas y sociales a considerar como soporte del presente trabajo de investigación. Estos datos describirán al Brasil y al Perú desde un enfoque como países hasta especificar las áreas geográficas correspondientes a la ciudad de Manaos y la parte andina del departamento de Huánuco, que representa las partes importantes del presente trabajo de investigación.

BRASIL. Brasil es el país de mayor extensión territorial del hemisferio sur del continente americano, con 8'514,877 km² de área continua (a esto debe añadirse algunos grupos de islas del océano atlántico que es considerado territorio brasileño). Posee cerca de 7.4 mil kilómetros de costas oceánicas (océano atlántico) y 14,691 kilómetros de fronteras terrestres, teniendo frontera con todos los países de América del sur, con excepción de Chile y Ecuador.



Brasil es una República Federativa, formada por la unión, 26 Estados, 1 Distrito Federal y 5,564 Municipios (**Ver Anexo de cuadros Nº 01**). El país se divide en cinco macroregiones territoriales – Norte, Nordeste, Sudeste, Sur y Centro-Oeste – que agrupan estados con características físicas, humanas, económicas y sociales comunes.

Su población total es de 191'480,630 habitantes (datos del 2009¹), la más grande del cono sur; con una densidad demográfica de 22,3 hab/km², siendo un país predominantemente urbano, con cerca de 76% de la población viviendo en las ciudades; tiene por idioma oficial el portugués² y su moneda oficial es el Real (R\$, BRL). Su código ISO es 076/BRA/BR. Brasil como país pertenece a las comunidades de la ONU, OEA, CSN, CPLP, Mercosur, OEI, G8+5, Grupo del Rio y BRIC.

Tiene un PBI nominal total de US\$ 1,981 Billones (2008)³ y un PBI per cápita de US\$10,102 (2008)⁴ – con estos resultados Brasil ocupa la 9ª mayor economía del mundo. Su población económicamente activa (PEA) está en torno de 76 millones de trabajadores. Posee un alto índice de desarrollo humano alcanzando el 0.813 (2009)⁵. El PIB brasileño se presenta, porcentualmente distribuido así: 50% (cincuenta por ciento) Sector de Servicios / 39% (treinta y nueve por ciento) Sector Industrial, y / 11% (once por ciento) Sector de la agricultura.

La economía brasileña depende de inversiones y cuantiosos préstamos, y como resultado acumula una deuda externa aproximadamente de US\$ 200.000 millones de dólares. El sector público brasileño presenta un déficit próximo a los 50% de su PIB, haciendo que el gobierno plantee los aumentos de tributos y reduzca sus inversiones. Como consecuencia, Brasil presenta una de las mayores cargas tributarias del mundo, con 70 modalidades de impuestos aproximadamente, lo cual hace que los inversionistas programen sus participaciones empresariales en Brasil, por medio de una eficaz planificación fiscal y tributaria. El sistema tributario de Brasil se caracteriza por la existencia de impuestos propios a cada uno de los tres niveles de gobierno (federación, estados y municipios) y de dos mecanismos fiscales que son bien diferentes, primero, un sistema de repartición de ingresos tributarios que igualmente figuran en los fiscos de las unidades que los comparten como recursos propios y segundo, un sistema de transferencias intergubernamentales que opera en forma redistributiva y compensatoria atenuando desigualdades regionales. Tiene esta última un direccionamiento vertical hacia abajo, es decir el gobierno federal transfiere hacia los estados y municipios y a su vez los estados transfieren a sus municipios.

¹ Datos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística – Brasil / Wikipedia – enciclopedia libre.

² El idioma oficial es el portugués (Art. 13 da Constituição da República Federativa do Brasil). Es también reconocido y protegido oficialmente el Idioma brasileño de Señas (lei nº 10.436 de 24 de abril de 2002).

³ CIA - The World Factbook - Brazil

⁴ CIA - The World Factbook - Brazil

⁵ PNUD Informe sobre Desarrollo Humano 2009. «Cuadro H: Índice de Desarrollo Humano 2007 y sus componentes» (PDF). Consultado el 2009-10-05.

ESTADO DE AMAZONAS (AM). Geográficamente pertenece a la Amazonía Occidental, tiene una superficie de 1'577,820.20 Km²; Su Capital es Manaos. Tiene una población de 2'817,252 habitantes (2005/2006)⁶.

El Estado de Amazonas está constituido por 63 municipios. A efectos estadísticos, se organiza en 4 mesoregiones y 13 microregiones. Entre las ciudades más importantes se encuentran: Manaos, Manacapuru, Tefé, Parintins e Itacoatiara. Es el mayor estado de Brasil en extensión, con una pobre red de infraestructuras de comunicación y muy baja densidad de población.

MUNICIPIO DE MANAOS⁷. (En portugués Manaus) es una ciudad en el norte del Brasil, capital del estado de Amazonas, situada cerca de la confluencia del Río Negro con el río Amazonas. Es un importante puerto en vías de desarrollo de la región e incluso pueden acceder a ella los transatlánticos. Tiene una superficie total de 11,401 Km²; actualmente tiene una población de 1.738.641 habitantes (2008)⁸. Alcanza un PIB (nominal) Total R\$ 27.214.213 mil⁹ y un PIB per cápita R\$ 16.547,00 IBGE/2005. Alcanzan un IDH de 0,797 – medio - PNUD/2007.

Localización de la Ciudad de Manaos en Brasil



Manaos es la ciudad capital del Estado de Amazonas y es el centro consumidor más importante de la Amazonía Occidental. Sus actividades industriales determinan que la

⁶IBGE – Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.

⁷ Identificación de oportunidades comerciales para productos ecuatorianos en Manaos y su área de influencia (Segunda fase) / Departamento de Promoción Económica Publicación No. 13/02. El estudio fue elaborado de acuerdo al Programa de Trabajos para el año 2001, de la Secretaría General de la ALADI, en el marco del Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo -2002.

⁸ IBGE - Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.

⁹IBGE, Producto Interno Bruto de Municipios 2002-2005 - página visitada el 19 de diciembre del

ciudad concentre la mitad de la población del Estado, el 95% de la recaudación tributaria y que el Amazonas contribuya con más del 50% del total de los tributos federales recaudados en el norte del país. Las demás ciudades del Estado de Amazonas presentan población y economía diminutas en relación a la ciudad capital del Estado.

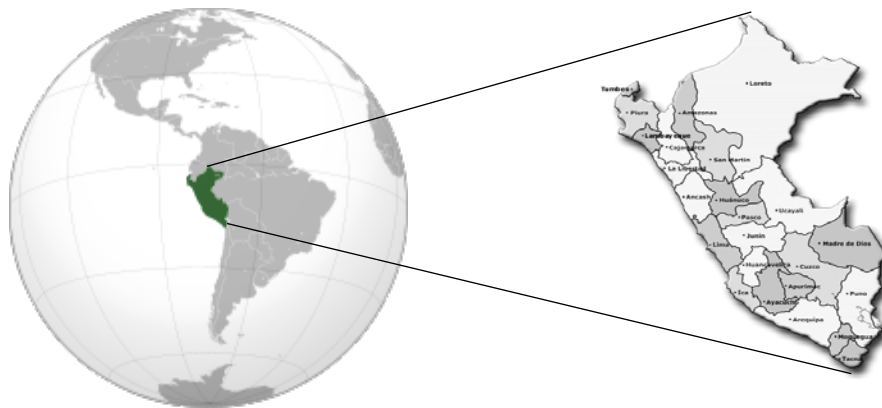
Esas ciudades son pequeños centros que sobreviven de la actividad forestal y gravitan económica y políticamente alrededor de la ciudad capital. Las actividades del comercio de productos importados que tuvieron gran importancia hasta la apertura comercial brasileña, ocurrida al inicio de la última década del siglo pasado, y fueron un diferencial en relación al resto del territorio nacional, decayeron a niveles bastante reducidos. Los productos electrónicos hoy disponibles en el comercio local son predominantemente producidos localmente. El “mix” de los productos de consumo disponibles actualmente en Manaos es predominantemente nacional, ya que el sistema de transporte que opera en la actualidad está bastante desarrollado. resultando que cualquier producto originario de los distantes Estados agrícolas e industrializados del Sur, Sureste y Centro Oeste brasileño llegue a Manaos en un máximo de siete días, con fletes inferiores a los practicados por los medios de transporte internacionales que transfieren productos importados. La navegación fluvial por los ríos Amazonas y Madeira conectada con las carreteras a partir de Belem-PA y Porto Velho-RO disminuyeron las distancias físicas y económicas que existían al inicio de la Zona Franca de Manaos (ZFM) en 1967. La navegación de cabotaje que sale y llega a Manaos compite seriamente con el sistema intermodal fluvial/carretero implantado. La vía aérea nacional ofrece frecuencias y fletes convenientes para los casos puntuales que requieren el transporte aéreo. Esa relativa excelencia logística solo fue alcanzada en virtud de la existencia del fuerte polo industrial de Manaos, que garantiza la carga de salida hacia otros centros brasileños y por el consumo de la ciudad de Manaos, que garantiza la carga proveniente del Sur/Sureste/Centro Oeste del país.

La ciudad de Manaos, que se constituye en el mercado más importante de la región, es lo que se denomina Zona Franca de Manaos (ZFM), la cual conforma un área de 10.000 Km², administrada por la entidad estatal federal denominada Superintendencia de la Zona Franca de Manaos (SUFRAMA), cuya jurisdicción se extiende a toda la Amazonía Occidental brasileña, compuesta por los Estados de Amazonas, Acre, Rondonia y Roraima más el Estado de Amapá, que se sitúa al este de Manaos, fuera de la Amazonía Occidental.

En resumen: el origen brasileño de productos de consumo es más ventajoso en relación al origen importado en régimen de libre competencia. Inclusive, localidades distantes de Manaos tales como Tabatinga, que dispone de un Área de Libre Comercio (ALC), en la frontera con Perú y Colombia son abastecidas básicamente por productos nacionales.

EL PERÚ. El Perú tiene una superficie total de 1`285,215.60 km² (2007); Posee cerca de 5,536 kilómetros de fronteras terrestres, teniendo frontera con Ecuador, Colombia,

Brasil y Chile. En su constitución expresa que el dominio marítimo del Perú se extiende hasta las 200 millas marítimas sobre el Océano Pacífico en toda su frontera marítima.



El Perú es una República presidencialista de representación democrática con un sistema multipartidario según la constitución política del Perú, está dividida en 24 departamentos y una provincia constitucional los cuales para efecto de gobernabilidad se han establecido 25 Gobiernos Regionales. Cada Gobierno Regional está compuesto de un presidente y un consejo, los cuales sirven por un período de cuatro años. Así mismo, el Perú también están divididos geográfica y para efectos de gobernabilidad en 195 Provincias que a su vez de dividen en 1,834¹⁰ distritos, tantos los gobierno Provinciales y Distritales son dirigidos por ayuntamientos conocidos como Municipalidades Provinciales y distritales respectivamente.

Su población total es de 28'220,764 habitantes (2007), con una densidad demográfica de 21,96 hab./km². Tiene por idioma oficial el Español y como Co-oficiales el Quechua, aimara y todas las lenguas originarias. Su moneda es el Nuevo sol (S/.) (PEN). Su código ISO 604 / PER / PE. El Perú como país pertenece a las comunidades internacionales como son: la Unasur, ONU, OEA, APEC, CAN, Mercosur, BID, Grupo de Río, FLAR, CAF y a la OEI.

En cuanto a la condición Económica, el Perú es un país en desarrollo, su Índice de Desarrollo Humano fue de 0,806 en 2007¹¹. El 36,2% de su población se encuentra (al final del año 2008) en la línea de pobreza¹². Según la América Economía y el Fondo Monetario Internacional, el Perú se sitúa en el año 2008 con la segunda inflación más baja del mundo después de Francia y por lo tanto una de las economías más sólidas de la región¹³.

¹⁰Códigos de Ubicación Geográfica del Perú.

¹¹United Nations Development Programme, Human Development Report 2009.Consultado el 29-10-2009.

¹²Noticia aparecida en la Agencia Andina el 27 de Mayo de 2009, consultado el 22-06-2009 / International MonetaryFund (oct 2008).

¹³América Economía: Perú, la segunda inflación más baja del mundo, 7 de mayo de 2008. Enlace revisado el 8 de mayo de 2008.

De acuerdo a la información que fue publicado por la escuela de negocios suiza IMD, el Perú en el 2008 se encuentra en el puesto número 35 del ranking mundial de competitividad¹⁴. Al 2008, la economía peruana se ubica a un nivel de crecimiento notable respecto a las otras economías del mundo, solo comparable a aquel de China¹⁵. En el año 2008, el Perú creció un 9.84 por ciento en relación a 2007¹⁶, luego de 10 años de crecimiento continuo, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática de este país, INEI; en el mes de abril de 2008, el incremento del Producto Interno Bruto se situó en el 13.25 por ciento, la cifra más alta desde el año 1995. Igualmente, el índice de pobreza se redujo del 49 por ciento, en el año 2006, al 39.3 por ciento en el citado año¹⁷.

DEPARTAMENTO DE HUÁNUCO (REGIÓN HUÁNUCO). El Departamento de Huánuco fue creado el 24 de Enero de 1,869; Se localiza en la parte central del país. Comprende territorio andino, de ceja de selva, selva alta y selva baja. Limita por el Norte con los departamentos de la Libertad, San Martín, Loreto y Ucayali; por el Este con el departamento de Ucayali; por el Sur con el departamento de Pasco y por el Oeste con los departamentos de Ancash y Lima.

Con respecto a la superficie total nacional, la superficie departamental constituye el 2.87% (su superficie es de 36,848.85 Km²). El departamento de Huánuco está dividido en 11 provincias y 76 distritos (INEI 1990-2001).

MAPA POLÍTICO DEL DEPARTAMENTO DE HUÁNUCO



Los datos del nivel de vida en el departamento de Huánuco según el último Censo 2007, reporta una población total de 762,223 habitantes, de los cuales el 57.50% de la Población habita en el Área Rural y el 42.50% en el Área Urbana; así mismo, El 50.69% de la Población Censada es del sexo masculino y el 49.31% es femenina. De la misma fuente, INEI CPV 2007, La población menor de 29 años representa casi el 64% de la población.

¹⁴ Perú en el puesto 35 de competitividad en el mundo. El Comercio, 15 de mayo de 2008.

¹⁵ El milagro made in Peru. El Tiempo.com, Colombia, 24 de mayo de 2008.

¹⁶ Instituto Nacional de Estadísticas del Perú da a conocer el crecimiento del Perú en 2008: 9.84 %

¹⁷ ↑ El Alumno aventajado viene de los Andes. Artículo del diario El País. 17.7.2008.

En cuanto a la condición laboral en la Región Huánuco la población en edad de trabajar (PET) asciende a 572, 829 habitantes (Fuente INEI, 2006 y MTPE, 2007), de los cuales 445,175 habitantes pertenecen a la población económicamente activa (PEA), alcanzando con ello una tasa de actividad de 77.7%. Los 22.3% (127,654 habitantes) que pertenecen a la PET no realizan ninguna actividad económica; el 78.9% de la PEA es subempleada y el desempleo al 2006 es de 2.4%. Respecto a la distribución de la PEA regional ocupada por rama de actividad, tenemos que el 66.5% se dedican a la agricultura, el 11.2% se dedica a realizar servicios no personales, y el 10.2% al comercio; a la industria se dedican el 3.0%. Por otra parte según los grupos ocupacionales, de la PEA regional ocupada el 66.9 se desempeña como agricultor, ganadero, pescador, minero y cantero; el 10% se desempeña como vendedor, y el 5.5% se desempeña como profesional, técnico, gerente, administrador y funcionario, afín. En cuanto al rango de ingresos, del total de la PEA regional ocupada, el 29.7% no percibe ningún ingreso; el 36.9% tiene un ingreso de 0.00 a 199.00 nuevos soles y el 22.7% tiene un ingreso de 200.00 a 599.90 nuevos soles (**Ver anexos N° 02, 03, 04 y 05**)

Económica y comercialmente el departamento de Huánuco tiene un gran potencial en el sector agrícola por su variedad climática y diversos pisos ecológicos. Existen grandes áreas cafetaleras, té y maderas finas. Además, los agricultores cultivan papa, maíz amiláceo, maíz amarillo, plátano, naranja, yuca y trigo. Tiene abundantes áreas de pastos naturales. Sus bosques, en la región de la selva baja, constituyen una gran reserva forestal de especies maderables, flora y fauna, que deben ser explotadas racionalmente.

1.2. Principales características que rigen la Ley de Descentralización en el Perú.

a) Normatividad.

- Constitución Política del Perú 1993 (Capítulo XIV- Título IV modificado por la Ley N° 27680).
- Ley Marco de Descentralización - Ley N° 26922.
- Ley de Bases de la Descentralización - Ley N° 27783 (modificada por la Ley N° 28139).
- Ley de Demarcación y Organización Territorial – Ley N° 27795
- Ley de Incentivos para la Integración y Conformación de Regiones – Ley N° 28274 (ampliada y modificada por las Leyes N° 28465 y N° 28481).
- Ley Orgánica de Gobiernos Regionales – Ley N° 27867 (modificada por las Leyes N° 27902 y N° 28013).
- DL N° 955 Descentralización Fiscal.
- Ley del Sistema de Acreditación de los Gobiernos Regionales y Locales – Ley N° 28273.
- Plan Nacional de Descentralización 2004-2006 (RP162-CND-P-2003). Plan Nacional de Capacitación y Asistencia Técnica en Gestión Pública para el Fortalecimiento de los Gobiernos Regionales y Locales (DS 021-2004-PCM).

b) Definición.

La constitución política reconoce que la descentralización es una forma de organización democrática y constituye una política de Estado de carácter obligatorio. Se considera a la descentralización como un proceso; el mismo que debe realizarse por etapas en forma progresiva y ordenada conforme a criterios que permitan una adecuada asignación de competencias y transferencias de recursos del gobierno nacional hacia los gobiernos regionales.

c) Finalidad.

Es el desarrollo integral, armónico y sostenible del país, mediante la separación de competencias y funciones, y el equilibrado ejercicio del poder por los tres niveles de gobierno en bienestar de la población.

d) Proceso.

La Ley de bases establece que la descentralización se debe ejecutar mediante 5 etapas:

- i) Preparatoria.
- ii) Instalación y organización de los gobiernos regionales.
- iii) Consolidación del proceso de regionalización.
- iv) Transferencia y recepción de competencias sectoriales, y
- v) Transferencia y recepción de competencias sectoriales en educación y salud.

e) Principios.

La ley de bases reconoce principios para la descentralización como ser:

- i) Permanente. (política de largo plazo).
- ii) Dinámica. (exige sistematización, seguimiento y evaluación de los fines y objetivos).
- iii) Irreversible. (garantizar un país organizado en su territorio, una población mejor distribuida, una sociedad más justa y equitativa).
- iv) Democrática. (en lo político, social, económico, cultural, administrativo y financiero).
- v) Integral. (Interrelación Estado – actividades privadas).
- vi) Subsidiaria. (asignación de competencias y funciones a cada gobierno a la mejor prestación de servicios del estado a la comunidad).
- vii) Gradual. (Descentralización por etapas).

f) Principios específicos concernidos a la descentralización fiscal.

- i) Competencias claramente definidas.
- ii) Transparencia y predictibilidad.
- iii) Neutralidad en la transparencia de los recursos.
- iv) Endeudamiento público externo.
- v) Responsabilidad fiscal.

g) Objetivos

Deberá cumplirse a través del logro de 5 objetivos:

- i) Políticos. (Unidad y eficiencia del estado, representación política mediante elección democrática de los gobiernos Nacional, Regional y Local, participación y fiscalización ciudadana),
- ii) Económicos. (Desarrollo económico sostenido y competitividad de las regiones y localidades).
- iii) Administrativos. (Modernización y eficacia de los procesos y sistemas de administración, simplificación de trámites, asignación de competencias que evite duplicidad de funciones y recursos, etc.)
- iv) Ambientales. (Ordenamiento del territorio, Gestión sostenible de los recursos naturales y mejoramiento de la calidad ambiental y consolidación y concertación interinstitucional y participación ciudadana en el Sistema Nacional de Gestión Ambiental).

1.3. Bases fundamentales del desarrollo Regional e Interregional.

Entre las bases fundamentales del desarrollo regional está la descentralización como la principal estrategia. Hasta la actualidad se han implementado las más diversas propuestas para la descentralización a través de la regionalización. Actualmente el gobierno en curso ha implementado 05 políticas nacionales en materia de descentralización en los 03 niveles de gobierno:

- i) Asegurar la pronta y adecuada transferencia de las competencias, funciones y recursos a los Gobiernos Regionales y Locales.
- ii) Delimitar con precisión las funciones, competencias y esquemas adecuados de coordinación entre los niveles de Gobierno, a fin de determinar la responsabilidad administrativa y funcional en la provisión de servicios.
- iii) Capacitar sectorialmente a los Gobiernos Regionales y Locales a fin de generar y consolidar una conveniente capacidad de gestión.
- iv) Desarrollar plataformas regionales de competitividad, que permitan el desarrollo, crecimiento y fortalecimiento de las economías regionales y locales.
- v) Institucionalizar la participación ciudadana en las decisiones políticas, económicas y administrativas.

Por otra, se considera que las bases del desarrollo regional e interregional parte de la concepción de mejorar las condiciones de producción y comercialización de los productos, que impidan o disminuyan la desaparición de productores regionales y, en especial, los establecidos en las zonas tradicionales, es de vital importancia definir y conjugar la acción de los actores que integran la cadena agrícola, de modo tal que se logre fortalecer la producción, para que la misma pueda competir en calidad y cantidad con las ya existentes en otros países del área.

Para elaborar una cadena productiva de los productos agrícolas identificados se tendrá que realizar un diagnóstico de las principales provincias y zonas productoras, mediante el cual se identificara fortalezas, oportunidades y debilidades de las mismas.

Se tienen que utilizar varios criterios para la identificación de los actores y su localización territorial; los principales temas que deberán ser tomados en consideración para el estudio de la cadena productiva de los productos agrícolas identificados son:

- i) Aspectos sobre el uso de tecnologías de producción y manejo de la producción misma.
- ii) Niveles o tamaño de terrenos productivos.
- iii) Identificación de productores en las diferentes zonas productoras.
- iv) Identificar los destinos de la producción.
- v) Describir las conexiones existentes, tanto de la producción como de la comercialización.

Las Cadenas productivas contribuirán a desarrollar un mercado competitivo, que de forma eficiente, y sin la participación directa del Estado, contribuya con el desarrollo sostenible del país y al bienestar socioeconómico de sus integrantes.

1.4. Diagnóstico FODA para la integración regional vial y Comercial Huánuco – Manaos.

A fin de reconocer, analizar y determinar los lazos y nexos previos ante la comercialización de productos de la zona (región natural) sierra de la región Huánuco, con destino a Manaos del estado de Amazonas. El diagnóstico se ha trabajado considerando tres escenarios:

- i. El mercado ofertante,
- ii. El corredor económico multimodal elegido, y
- iii. El mercado demandante.

El diagnóstico se ha trabajado en base al tipo de análisis: FODA (SWOT) puesto que los escenarios que abarca el presente estudio combina un inventario de oportunidades y amenazas/riesgos en el entorno externo, así como también un inventario de fortalezas y debilidades en el entorno interno; la metodología del análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (matriz EFI y matriz EFE) ha servido para conseguir importantes conclusiones de las condiciones y situaciones en la que la propuesta de la presente Tesis sustenta previamente su importancia. Los análisis se han trabajado de la siguiente manera:

Entorno del Mercado Ofertante:

INVENTARIO FODA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Existen productos comercializables de la zona sierra. Ubicación territorial con condiciones estratégico - comercial. Áreas agrícolas potencialmente cultivables. 	<ul style="list-style-type: none"> Falta de conocimiento sobre los mecanismos de exportación. Baja calidad de productos agropecuarios por el uso de insecticidas y falta de industrialización. Difícil adaptación a escenarios nuevos. Actual oferta insostenible.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS/RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> Ingreso de Inversiones Públicas y Privadas de promoción del comercio. Aprobación de Leyes y Normas de beneficios a la Exportación y Comercialización. 	<ul style="list-style-type: none"> Indeterminación de los análisis y cálculos de los costos / beneficios y Precio / utilidad, por factores externos. Interceptaciones por actividad delincriminal.

Entorno del Corredor Económico Multimodal Elegido:

INVENTARIO FODA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Corredor económico viable. Mejor alternativa elegido en cuanto al costo / tiempo. 	<ul style="list-style-type: none"> Medio de transporte multimodal (incremento de embarque y desembarque). Infraestructura de transporte en malas condiciones.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS/RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> Generación de conciencia para la promoción de inversiones. Creación de un nuevo eje de comercio vial multimodal que incorporaría nuevos actores económicos. 	<ul style="list-style-type: none"> Accidentes durante el transporte. Interceptaciones por actividad delincriminal. Posible contrabando de bienes prohibidos.

Entorno del Mercado Demandante:

INVENTARIO FODA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Alta capacidad de demanda de productos andinos peruanos. Precios FOB y Precios CIF a favor del demandante. 	<ul style="list-style-type: none"> Nuevas prácticas de comercialización por reconocer. Diferentes Idiomas de comunicación.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS/RIESGO
<ul style="list-style-type: none"> Incorporación de nuevos mercados demandantes. 	<ul style="list-style-type: none"> Medidas de impedimento de entrada de productos peruano andinos a la zona objetivo de comercialización (Manaos). Influencias endógenas y exógenas desfavorables en el comportamiento, gustos y preferencias de compra.

CAPÍTULO II: IMPORTANCIA E IMPACTO SOCIO ECONÓMICO DE LA COBERTURA GEOGRÁFICA PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO – MANAOS

2.1. Importancia de la integración regional vial y comercial Huánuco-Manaos.

La importancia de la PROPUESTA DE SISTEMA DE GESTIÓN PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO – MANAOS, se establece en permitir la proyección del alcance comercial de la región Huánuco ante los nuevos escenarios, ligado a la internacionalización cada vez más globalizado y competitivo, vía el desarrollo de pequeñas y medianas empresas, integradas en cadenas productivas, considerando sus vinculaciones con su entorno sectorial (proveedores, competidores y clientes) y con su entorno territorial, destacando las relaciones existentes entre los diferentes actores públicos y privados, en el logro de la competitividad empresarial desde cada ámbito territorial.

Así mismo es importante mencionar, que existen estrechos vínculos entre la reducción de la pobreza y la mayor provisión de servicios de infraestructura, si analizamos los beneficios por sectores se pueden identificar algunos de los efectos más relevantes. Por ejemplo, los servicios de saneamiento tienen importantes efectos sobre la salud, en el caso de transportes se reducen los costos de movilización y mejora los accesos a nuevos mercados y otras zonas antes no interconectados. Los servicios de energía y telecomunicaciones tienen un importante impacto en la educación de las personas puesto que esto permitirá mejorar el acceso a la calidad de la información; así mismo mejorará la calidad de la oferta laboral y la productividad de la misma, estos factores son determinantes para el crecimiento y desarrollo de una economía. Por otro lado la mayor provisión de infraestructura también beneficia a las empresas a través de la reducción de costos y la posibilidad de ampliar los mercados objetivos de comercialización, los cuales redundan en mayor utilidad y mayor generación de empleo.

Según una encuesta del Banco Mundial en el año 2002, que fue realizada a un grupo importante de empresas, la incertidumbre de la política regulatoria y económica es el principal obstáculo para hacer negocio en el Perú. En este sentido, un primer aspecto que se discute es la necesidad de mejorar el clima de la inversión en el país, enfocado principalmente en los servicios públicos; un segundo aspecto crucial que se desarrolló es el tema fiscal cuya política de manejo debe ser responsable y equilibrado, condición necesaria para asegurar una participación sostenida del sector público en el financiamiento de la infraestructura. En relación con este último punto, el tercer aspecto fundamental para el desarrollo de los servicios públicos, en el país son las asociaciones públicas – privadas en donde el sector privado provee la infraestructura y los servicios mientras es el estado que financia parcialmente el desarrollo de la infraestructura.

Finalmente hay que valorar la ubicación espacial de Huánuco, que lo convierte en un territorio estratégico para la ejecución de importantes proyectos que busquen conectar la

costa, sierra y selva y el océano Pacífico con el océano Atlántico, que aún no se ha sabido valorar.

2.2. Relación Directa actual entre el Nivel de Vida y la Integración Regional Vial y Comercial Huánuco–Manaos.

Si analizamos el escenario actual o real en el que la integración regional vial y comercial entre Huánuco y Manaos no se concretiza, se puede deducir que el nivel de vida de los habitantes del área de influencia del corredor que uniría Huánuco y Manaos mantendrían su estado actual, es decir en cuanto a la condición laboral en la Región Huánuco la población en edad de trabajar (PET) asciende a 572, 829 habitantes (Fuente INEI, 2006 y MTPE, 2007), de los cuales 445,175 habitantes pertenecen a la población económicamente activa (PEA), alcanzando con ello una tasa de actividad de 77.7%. Los 22.3% (127,654 habitantes) que pertenecen a la PET no realizan ninguna actividad económica; el 78.9% de la PEA es subempleada y el desempleo al 2006 es de 2.4%. Respecto a la distribución de la PEA regional ocupada por rama de actividad, tenemos que el 66.5% se dedican a la agricultura, el 11.2% se dedica a realizar servicios no personales, y el 10.2% al comercio; a la industria se dedican el 3.0%. Por otra parte según los grupos ocupacionales, de la PEA regional ocupada el 66.9 se desempeña como agricultor, ganadero, pescador, minero y cantero; el 10% se desempeña como vendedor, y el 5.5% se desempeña como profesional, técnico, gerente, administrador y funcionario, afín. En cuanto al rango de ingresos, del total de la PEA regional ocupada, el 29.7% no percibe ningún ingreso; el 36.9% tiene un ingreso de 0.00 a 199.00 nuevos soles y el 22.7% tiene un ingreso de 200.00 a 599.90 nuevos soles.

En conclusión la relación directa actual entre el nivel de vida y la Integración regional vial y comercial entre Huánuco y Manaos se mantendría en una condición sin proyecto; puesto que las condiciones del nivel de vida se mantendrían. Estudios que realizaremos en los siguientes capítulos permitirán estimar en mayor detalle lo expresado en esta parte.

2.3. Cobertura Geográfica:

2.3.1. Las Unidades Geográficas.

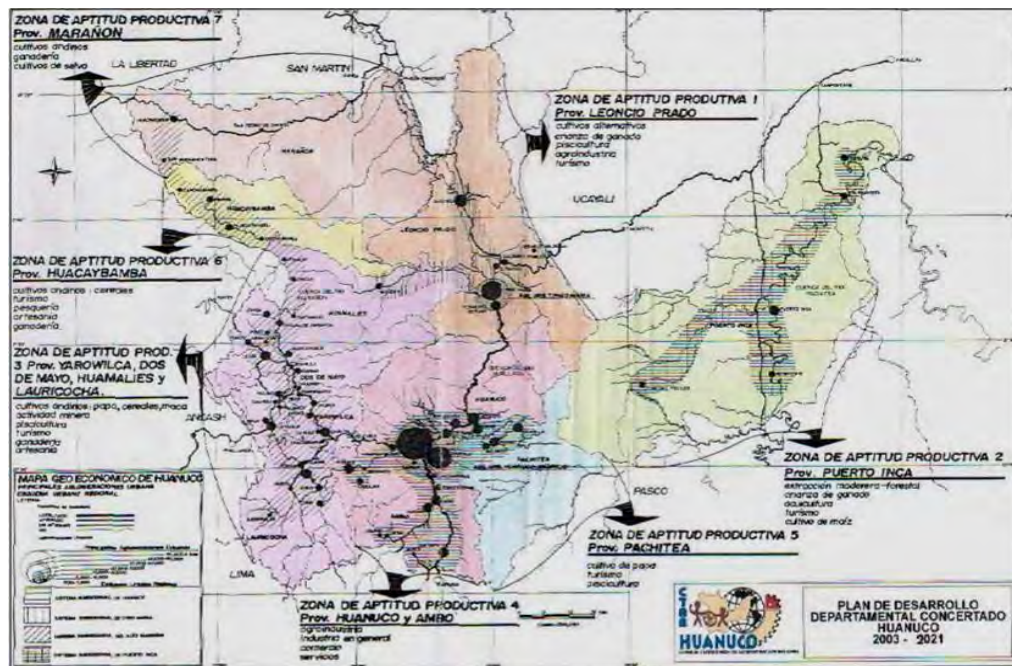
Este análisis se basa en el enfoque de UNIDADES GEO – ECONÓMICAS¹⁸, esta unidad Geo-económica es el espacio donde se localizan grupos humanos, ciudades, ejes viables, cuencas hidrográficas, roles, vocaciones productivas, actividades culturales, entre otras y que interactúan a nivel interno y externo del departamento. El mapa que se presenta a continuación, identifica de manera clara y esquemática la unidad Geo-económica departamental, expresada en lo siguiente:

¹⁸ Desarrollado en el PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL CONCERTADO HUÁNUCO 2003 — 20 Huánuco Julio del 2002.

- a. Principales aglomeraciones urbanas, es decir la jerarquización de ciudades en función del tamaño poblacional de las mismas.
- b. Zonas de vocación productiva, son 7 zonas:
 - i. ZPV (1): Cultivos alternativos, crianza de ganado, piscicultura, agroindustria y turismo.
 - ii. ZPV (2): Forestación, extracción de madera, crianza de ganado, acuicultura, turismo y cultivo de maíz.
 - iii. ZPV (3): Cultivos de papa, cereales, maca, actividad minera, crianza de peces, turismo, ganadería y artesanía.
 - iv. ZPV (4): Agroindustria, turismo, comercio y servicios.
 - v. ZPV (5): Cultivo de papa, turismo y piscicultura.
 - vi. ZPV (6): Cultivo de Cereales, turismo, pesquería, artesanía y ganadería.
 - vii. ZPV (7): Cultivos andinos (papa, maíz), ganadería, cultivos de la s.
- c. Cuencas hidrográficas:
 - Cuenca del Río Huallaga
 - Cuenca del Río Marañón
 - Cuenca del Río Pachitea
- d. Ejes Viales:
 - Carretera Central
 - Carretera Marginal de la Selva
- e. Demarcación Territorial por provincias y sus límites departamentales.

MAPA DE LA UNIDADES GEO – ECONÓMICAS – DEL DEPARTAMENTO DE HUÁNUCO

(VER ANEXO N° 06)



2.3.2. La cobertura geográfica.

Se debe señalar la determinación comercial de la cobertura geográfica del departamento de Huánuco, con interés primordial en los productos que se exportará a Manaos, se han identificado todos los productos negociables y potenciales del área Andina (región natural sierra) de la Región Huánuco.

MAPA DEPARTAMENTAL DE LA ZONA SIERRA Y SELVA DE HUÁNUCO

(VER ANEXO N° 07)



Huánuco cuenta con una superficie territorial de 36,848.85 km², de los cuales el 45.8% comprende a la zona de sierra y el 54.2% a la zona de selva. Según la clasificación de tierras de la Oficina Nacional de Evaluación de Recursos Naturales (ex ONERN), se cuenta con una superficie agrícola de 345,000 ha (9.36 % de la superficie total de la región), los cuales corresponden a cultivos transitorios y permanentes (Ver Cuadro N° 01).

CUADRO Nº 01

HUÁNUCO SUPERFICIE KM² SIERRA 2003

PROV./DIST	TOTAL		SIERRA		
	SUP KM ²	%	SUP KM ²	%PROV.	% al Total
Departamento de Huánuco	36848.85	100	16862.00		46
PROV. HUÁNUCO	4022.54	11	3115.60	77	8
PROV. AMBO	1581.00	4	1581.00	100	4
PROV. DOS DE MAYO	1438.88	4	1438.90	100	4
PROV. HUACAYBAMBA	1743.70	5	1056.80	61	3
PROV. HUAMALIES	3144.50	9	1623.10	52	4
PROV. LEONCIO PRADO	4952.99	13	0.00	0	0
PROV. MARAÑÓN	4801.50	13	1796.30	58	8
PROV. PACHITEA	2629.96	7	2630.00	100	7
PROV. PUERTO INCA	9913.94	27	0.00	0	0
PROV. LAURICOCHA	1860.13	5	1860.10	100	5
PROV. YAROWILCA	759.71	2	759.71	100	2

FUENTE: Compendio Estadístico 2003 – INEI.

Elaboración: Oficina de Planificación Agraria

Tal como se mencionó, para nuestro estudio tendremos en cuenta a toda el área sierra de la región Huánuco, que comprende las Provincias de Ambo, Huánuco, Pachitea, Lauricocha, Yarowilca, Huacaybamba, Dos de Mayo, Marañón, Huamalíes. De las 6 ciudades más extensas, 5 pertenecen a la sierra: Huánuco, Ambo, Pachitea, La Unión, Llata; con 62 distritos, cuenta con una población de 625907 habitantes, de las cuales el 70% es rural. De las tierras de la sierra, el 23% del área agrícola se desarrolla con riego y el 77% del área en secano¹⁹ (ver Cuadro 02).

¹⁹SENAGRO 1994 y ANAPROVE 2004

CUADRO Nº 02
SUPERFICIE AGRÍCOLA Y NO AGRÍCOLA DEL DEPARTAMENTO DE HUÁNUCO
ZONA SIERRA (ha)

PROVINCIA	SUPERFICIE AGRÍCOLA						SUPERFICIE NO AGRÍCOLA						SUPERF. TOTAL
	Bajo Riego	%	Secano	%	Sub Total	%	Pastos Naturales	Montes y Bosques	otra clase de tierras	Sub Total	%		
Ambo	9148.26	30	21288.19	70	30436.45	24	74809.37	3837.06	17698.57	96345.00	76	126781.45	
Dos de Mayo	2530.10	11	19578.91	89	22109.01	31	43833.83	739.54	4926.50	49499.87	69	71608.88	
Huacaybamba	4108.78	33	8237.73	67	12346.51	9	78104.90	25432.12	18037.45	121574.47	91	133920.98	
Huamalies	2885.74	10	24749.56	90	27635.30	34	38010.71	8694.42	7635.77	54340.90	66	81976.20	
Huánuco	25459.76	44	32817.88	56	58277.64	28	83937.39	39712.91	27361.27	151011.57	72	209289.21	
Lauricocha	194.18	1	26647.13	99	26841.31	33	38880.23	3442.08	11921.26	54243.57	67	81084.88	
Marañón	2085.07	15	11857.07	85	13942.14	33	23230.87	4381.00	611.20	28223.07	67	42165.21	
Pachitea	6389.56	29	15316.09	71	21705.65	23	25420.82	13915.16	33954.98	73290.96	77	94996.61	
Yarowilca	1975.19	8	21718.81	92	23694.00	39	33484.89	1346.98	2121.25	36956.12	61	60650.12	
TOTAL	54776.64	23	182211.01	77	236988.01	26	439713.01	101501.27	124271.25	665485.53	74	902473.54	

FUENTE: Compendio Estadístico 2003 – INEI.
Elaboración: Oficina de Planificación Agraria

Por tanto, la cobertura geográfica que abarcará nuestro estudio son cuatro provincias del área andina que tienen como principal producto a la papa, cultivándose principalmente en las provincias de Pachitea, Huánuco, Ambo y Huamalíes, así como también se toma como indicador para nuestra selección a la producción en mayor cantidad medidos en toneladas métricas. Otro indicador que tomaremos en cuenta es el acceso en infraestructura vial.

2.4. Importancia de los Sistemas de Gestión para la Integración Vial y Comercial.

La importancia de los Sistemas de Gestión para la integración vial y comercial representa un mecanismo de medidas y políticas de promoción de inversiones. Establece mecanismos de unión colateral entre la participación privada, pública y los mercados internacionales, desde enfoques de ventajas comparativas y de ventajas competitivas. La gestión, es un concepto más amplio que administración; ésta ha sido la práctica habitual de los organismos viales y comerciales que refiere al manejo de los recursos para resolver los problemas que surgen en estos dos grandes temas. La gestión es una conducción proactiva orientada al logro de metas y objetivos de largo alcance y fijados con anticipación, por lo que debe contemplar algún tipo de planificación, el mejor uso de los recursos, la prevención de las fallas y la capacidad de tomar decisiones acertadas. Característica de la gestión es tener claro lo que se quiere y perseguirlo consistentemente.

Una buena gestión asume su trabajo no sólo bajo una interpretación estrecha de su área de competencia, sino que integra la preocupación por los ámbitos en los cuales influye su actividad, de modo de propender al bien común y minimizar los efectos negativos. En el caso de los caminos, la gestión no puede circunscribirse apenas a proyectar, construir y conservar la infraestructura. Debe preocuparse también de los usuarios, quienes son los destinatarios naturales del quehacer vial. Debe considerar la seguridad vial y colaborar en la disminución de los accidentes. Debe analizar el grado de vulnerabilidad de la infraestructura ante los embates de la naturaleza y tomar medidas para aminorar sus consecuencias. Debe conocer y mitigar los impactos ambientales de las vías, de modo de contribuir a la sustentabilidad del medio. Debe estar consciente de la influencia de los caminos sobre el desarrollo económico y social. No cabe duda que esta lista podría alargarse.

2.4.1. Importancia de la Gestión de Integración Vial.

En el mundo se están produciendo notables cambios encaminados a aumentar la efectividad y rentabilidad de las redes viales, puertos y aeropuertos. Si bien es cierto que los enfoques no son los mismos en todos los países, debido a su condición geográfica, tecnológica, económica y social, pero la idea central es mejorar el acceso a mercados optimizando el tiempo y los costos de transporte.

Graves son para un país, las consecuencias de contar una red vial inadecuada. Las deficiencias de diseño y de cobertura se traducen en problemas de accesibilidad, mayores costos de transporte, incremento de los accidentes, limitación de la tan necesaria competitividad internacional y otros serios inconvenientes para el bienestar individual y colectivo. A ello debe agregarse que diversos cálculos llevan a la conclusión de que una red vial en mal estado se traduce en sobrecostos innecesarios de operación vehicular y en rehabilitaciones que hubieran podido evitarse, que asciendan anualmente a cifras situadas entre 1% y 3% del producto interno bruto. Considerando los tiempos de viaje y los accidentes adicionales, así como la pérdida o imposibilidad de colocar la producción en los mercados, esa cifra puede duplicarse. En otras palabras, una conservación vial deficiente puede representar pérdidas similares al crecimiento de la economía, entorpeciendo considerablemente el desarrollo. A ello debe agregarse que las deficiencias de diseño y cobertura se traducen también en una mayor cantidad de accidentes y costos operacionales, problemas de accesibilidad y otros serios inconvenientes para el bienestar individual y colectivo.

En consecuencia, debe propenderse a una gestión de redes viales suficientes, de estándar apropiado y en buen estado, extremando esfuerzos para lograrlo a un costo razonable, como una forma idónea de fomentar el bienestar general. Dentro de las labores básicas de una gestión de integración vial de la región Huánuco con miras al mercado de Manaos es la de crear la dimensión de un servicio de provisión y mantenimiento de caminos y calles, que se brinda a la regiones beneficiadas del Perú y Brasil mejores posibilidades de comercialización. Hacerlo apropiadamente implica un esfuerzo organizativo considerable. En primera instancia, debe tomarse conciencia de cuáles son las tareas básicas requeridas. Estas son la defensa del interés público, la gestión de las redes viales y la ejecución de las obras.

El interés público dice relación con el bienestar de la sociedad como un todo en el ámbito de las vías públicas. La defensa del interés público comprende esencialmente la dictación de las normas del sector, la fijación de las políticas a aplicar, la vigilancia de su cumplimiento y la supervisión de los actores. Gestión es la determinación y disposición, a mediano y largo plazo, de las acciones que deben efectuarse con la finalidad de alcanzar resultados preestablecidos. En el campo vial, ello significa proveer y mantener una red en la extensión y estado predefinidos en función de los medios disponibles. La ejecución de obras es la materialización de las acciones de construcción, conservación, operación y explotación, incluyéndose los estudios y diseños necesarios en las redes viales. Se trata de actividades de producción propiamente tal, en contraposición a las citadas en los párrafos anteriores, que son esencialmente intangibles²⁰.

2.4.2. Importancia de la Gestión de Integración Comercial.

Considerando una oportunidad para el departamento de Huánuco incursionar en nuevos mercados, como el de Manaos, no debe improvisarse ninguna política o medida a tomarse, todo lo contrario, debe prepararse para incursionar exitosamente, que no solo favorezca a la agricultura o a un sólo sector, sino que dé la oportunidad a otros, como al sector empresarial, especialmente a las pymes a fin de mejorar sus posibilidades de éxito en esos nuevos escenarios.

Brasil ha logrado posicionarse en el mercado mundial por la aplicación de políticas comerciales, permitiendo la inversión extranjera y abriéndose al comercio exterior. Actualmente cuenta con productos y servicios competitivos a nivel mundial en cuanto a calidad y costo se refiere.

La gestión de integración comercial que debe implementarse debe estar sustentada en los patrones del comercio internacional, desde la óptica del producto exportable, el tramo y el destino del mismo. La importancia de la gestión comercial debe encaminar planes, proyectos y medidas de exportación desde el productor hasta el consumidor.

La Gestión de integración comercial, definirá el tipo de exportación que debemos orientar, productos sin ningún valor agregado (materia prima), productos intermedios (insumos) o productos con valor agregado (de consumo).

¹ Alberto Bull - Santiago de Chile, noviembre de 1999

CAPITULO III: OPORTUNIDADES COMPETITIVAS Y POSIBILIDADES PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL HUÁNUCO-MANAOS

3.1. Estudio de la Oferta y condiciones de la Demanda:

3.1.1. Estudio de la Oferta.

ÁREA SIERRA DEL MERCADO OFERTANTE.

La zona sierra de la región Huánuco está comprendida por las Provincias de Ambo, Huánuco, Pachitea, Lauricocha, Yarowilca, Huacaybamba, Dos de Mayo, Marañón, Huamalíes. De las 6 ciudades más extensas, 5 pertenecen a la sierra: Huánuco, Ambo, Pachitea, La Unión, Llata; con 62 distritos. De las tierras de la sierra, el 23% del área agrícola se desarrolla con riego y el 77% del área en seco.

PRODUCTOS

Se ha considerado como estrategia de comercialización, que el primer producto negociable es la PAPA, por tanto esta decisión debe ser analizado desde la sostenibilidad de oferta, garantizando la continua respuesta al mercado demandante, para ello la presente tesis deberá proponer acciones de prevención a corto, mediano y largo plazo. Así mismo entre los productos considerados como potenciales se encuentra la cebolla y el ajo, estos productos necesitará más atención a fin de que en un tiempo prudencial logren convertirse en productos comercializable.

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN

Los volúmenes de producción, tanto de productos negociables como de los productos potenciales, han sido analizados en el capítulo 1.5.1: Volumen de Producción, al respecto, según reflejan los datos al 2008, la región Huánuco al producido 277,968 toneladas de papa, el ajo en 502 toneladas y la cebolla en 2,930 toneladas; esta cantidad representa la disponibilidad de oferta en cuanto al volumen de producción, por lo tanto la cantidad exacta requerida por el mercado demandante a fin de no desabastecer el mercado interno.

EXPORTACIONES

Las exportaciones, realizadas por diferentes puertos de embarque del país, totalizaron en el mes US\$ 818 miles, inferior en US\$ 2,2 millones (72,6 por ciento) respecto de lo exportado en igual mes de 2008, debido a las menores ventas de productos mineros en US\$ 2,3 millones (90,3 por ciento), ante la baja demanda por efecto de la crisis financiera mundial, seguido de productos agrícolas tradicionales que cayeron en US\$ 15 miles (11,0 por ciento). Según tipo y producto, las **Exportaciones Tradicionales**

decrecieron en US\$ 2,3 millones (86,2 por ciento), por las inferiores ventas de concentrados de plomo (90,3 por ciento), así como de café sin tostar y descafeinar (11,0 por ciento) que se efectuaron desde la ciudad de Tingo María. Sin embargo, aumentaron las **Exportaciones No Tradicionales** en US\$ 120 miles (36,1 por ciento), ante las mayores ventas de cacao (crudo, en manteca y en pasta sin desgrasar), y de flores y capullos.

CUADRO Nº 03
HUÁNUCO: EXPORTACIONES POR GRUPO DE PRODUCTOS
(Valor FOB en miles de US\$)

VARIABLES	ABRIL			ENERO – ABRIL		
	2 008	2 009	Var %	2 008	2 009	Var %
Productos Tradicionales	2 652	365	-86,2	9 278	4 669	-49,7
Agrícola	135	120	-11,0	243	177	-27,1
Mineros	2 517	245	-90,3	9 036	4 492	-50,3
Otros	0	0	-	0	0	-
Productos No Tradicionales	333	453	36,1	1 644	3 118	89,6
Agropecuarios	333	453	36,1	1 551	3 094	99,5
Pesqueros	0	0	-	65	0	-100,0
Textil	0	0	-	0	0	-
Madera	0	0	-	0	0	-
Químicos	0	0	-	29	24	-16,7
Otros	0	0	-	0	0	-
TOTAL EXPORTACIONES	2 985	818	-72,6	10 922	7 786	-28,7

FUENTE: SUNAT. www.sunat.gob.pe

ELABORACIÓN: BCRP Sucursal Huancayo. Departamento de Estudios Económicos

Entre enero y abril, las exportaciones totalizaron US\$ 7,8 millones, menor en US\$ 3,1 millones (28,7 por ciento) de lo exportado en similar periodo de 2008, como efecto de las menores ventas de concentrados mineros en US\$ 4,5 millones (50,3 por ciento), de agrícolas tradicionales en US\$ 65,8 miles (27,1 por ciento), químicos en US\$ 4,8 miles (16,7 por ciento) y por la nula venta de productos pesqueros. Según tipo y producto, las **Exportaciones Tradicionales** decrecieron en US\$ 4,6 millones (49,7 por ciento), ante la caída de concentrados de plomo (27,5 por ciento), zinc (80,5 por ciento) y café (27,1 por ciento); en tanto que las **No Tradicionales** crecieron en US\$ 1,5 millones (89,6 por ciento), ante el aumento en las exportaciones de cacao y sus derivados (polvo, manteca y pasta).

Los principales países de destino fueron: China (47,9 por ciento), Países Bajos (22,6 por ciento), Japón (9,7 por ciento) y Bélgica-Luxemburgo (7,7 por ciento), concentrando estos países el 87,9 por ciento del total exportado, a donde se destinaron principalmente: concentrados de plomo y zinc, así como manteca y pasta de cacao, flores, extractos de fruta y otros productos agropecuarios.

CUADRO N° 04

**PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO Y PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
(Enero - Abril 2009)**

PAÍS	% DEL TOTAL	PRINCIPALES PRODUCTOS
China	47,9	Minerales de zinc, plomo y sus concentrados.
Países Bajos	22,6	Flores y capullos, manteca de cacao: acidez media y acidez baja. Pasta de cacao sin desgrasar, y productos agropecuarios diversos.
Japón	9,7	Minerales de zinc y concentrado.
Bélgica-Luxemburgo	7,7	Productos agropecuarios.
Alemania	7,6	Cacao crudo y café sin tostar y descafeinar
Estados Unidos	2,3	Café, manteca de cacao, pasta de cacao, y minerales de zinc y sus concentrados
Otros	2,2	Café, cacao, productos agropecuarios y concentrados de plomo.
TOTAL	100,0	

3.1.2. Condiciones de la Demanda

CONSIDERACIONES GENERALES

Según estudios realizados, la determinación de las características de la demanda de la población de Manaos, está enfocado en base a la definición de hábitos de consumo y características de procedimientos comerciales.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO AMAZÓNICO – MANAOS²¹

NIVELES DE PRECIOS

Los diferentes factores que influyen en la formación de los niveles de precios promedio por importadores, mayoreo, detallista y consumidores, tienen implicancias muy variables dentro de la estructura comercial de la región amazónica, principalmente en su porción occidental y, muy especialmente, en el Estado de Amazonas donde la población se concentra casi totalmente en la ciudad de Manaos y en donde se observa el mayor volumen de consumo de productos nacionales e importados.

PRÁCTICAS COMERCIALES

Las prácticas comerciales en Manaos y en su área de influencia están directamente ligadas al sistema administrativo vigente para la Zona Franca de Manaos, Amazonía Occidental y Áreas de Libre Comercio, así como a la legislación del comercio exterior para brasileño, que incluye severas reglas cambiarias. A excepción del Estado de Pará, los demás Estados de la región disfrutaban de mecanismos de exoneración de impuestos federales. Los importadores brasileños pueden ajustar libremente las condiciones de pago de sus importaciones. No se exige autorización previa de las autoridades para que los importadores ajusten con sus proveedores condiciones de pago de hasta 180 días de

²¹Fuente: Estudio de Identificación de oportunidades comerciales para productos ecuatorianos en manos – segunda fase.

la fecha embarque. Remesas anticipadas de pagos pueden ser realizadas por el total o por parte del embarque futuro, siempre y cuando esa sea la condición de pago acordada entre importador y exportador, pero es imprescindible que la condición del pago anticipado y el plazo de embarque de la mercancía estén previstos en la Factura Proforma u otro tipo de contrato de compraventa. Los pagos a plazo superiores a los 180 días de la fecha de embarque deben ser previamente autorizados por el Departamento de Operaciones Comerciales de la Secretaría de Comercio Exterior (DECEX) del Ministerio de Industria del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior.

1. Métodos usuales de cotización de las importaciones. Brasil adopta en su comercio exterior las normas INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional. El importador brasileño no puede autorizar el embarque de una mercadería en el exterior en la condición CIF, ya que el seguro no puede ser pagadero al exterior. Si, inadvertidamente, la mercancía llegara a Brasil con el seguro prepago en el exterior, el importador no podrá realizar la remesa de su valor, pues el Banco Central no autorizará la remesa. Eso equivale a decir que por fuerza de dispositivos legales, como regla general, la máxima condición de entrega que se puede aceptar en las importaciones brasileñas es la condición C&F si el modo de transporte fuere el marítimo o CPT si el modo de transporte fuere por carretera, por avión o por ferrocarril, etc. Por ese motivo, es imprescindible que aquellas empresas que exporten a Brasil conozcan perfectamente las normas INCOTERMS 2000 y coticen sus productos dentro de lo que establecen las normas aceptables legalmente. Manaos y su zona de influencia no son excepciones.
2. Condiciones de pago usuales. Las reglas cambiarias prohíben que los pagos sean efectuados de otra forma que no sea la vía bancaria. Ningún importador puede pagar sus importaciones de otra forma. Se recomienda que el exportador nunca embarque cualquier mercancía con destino a Brasil sin que haya recibido autorización e instrucciones claras del importador brasileño. Se admite el pago a través de Carta de Crédito, sea pagadera a la vista o a plazo, siempre dentro de las Reglas y Usos Uniformes de los Créditos Documentarios (Brochur 500) de la Cámara de Comercio Internacional. Los costos bancarios son muy elevados. Las normas brasileñas son bastante detalladas y por eso la precisión de los documentos previos y posteriores al embarque debe ser rigurosamente observada.

PLAZOS DE ENTREGA

Los plazos varían dependiendo del producto. Se debe tener en cuenta que para los productos de consumo la competencia al producto importado es el producto de origen brasileño que llega al cliente casi siempre en términos de pronta entrega, en virtud de que los fabricantes de otros Estados mantienen sus propios inventarios en Manaos o disponen de distribuidores locales. Así, se recomienda que el exportador tenga siempre por lo menos un representante, o cuando sea posible, un distribuidor local.

TRANSPORTE RECOMENDADO

El transporte de productos ecuatorianos, actualmente, es más recomendable por la vía del Canal de Panamá ya que la vía fluvial amazónica es todavía incierta, sea por Francisco de Orellana para de ahí seguir a Manaos por los ríos Napo y Amazonas, sea por la vía del río Marañón que es más larga, exige más transbordos y no está disponible en la actualidad. Hay casos de uso del transporte aéreo, pero eso está actualmente restringido prácticamente al transporte de flores. Actualmente hay vuelos diarios, vía Caracas, de la empresa venezolana Aeropostal.

FORMA USUAL DE EMITIR PEDIDOS

Es usual que los pedidos sean colocados por los importadores de manera formal contra la presentación de una Factura Proforma, enviada por el exportador. En caso de que el exportador mantenga distribución local el pedido se hace directamente al distribuidor. La Factura Proforma puede ser enviada por E-Mail, Fax u otro medio disponible.

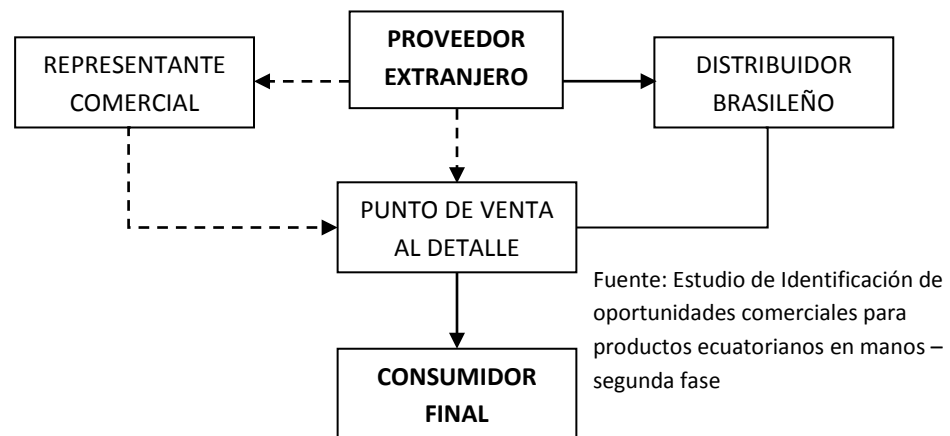
CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y NIVELES DE PRECIOS

Los canales de distribución dependen del tipo de producto. Si fuere el caso de producto de consumo la importación, y el margen comercial así lo permite, podrá ser entregado a un distribuidor/mayorista, siempre exclusivo, que mantendrá el inventario que juzgue conveniente para atender en régimen de pronta entrega a sus clientes que son: a) grandes supermercados; b) pequeños supermercados; c) pequeños distribuidores/ minoristas; y d) otros puntos de venta.

1. Los grandes supermercados, muchas veces hacen importaciones directas del exterior inclusive cuando el producto tiene localmente un distribuidor/mayorista exclusivo. Eso puede ocurrir cuando las cantidades compradas así lo justifiquen. En ese caso, el distribuidor/ mayorista exclusivo acuerda con el proveedor extranjero el pago de una comisión y actúa como si fuese un representante comercial. En los productos de origen nacional el margen de ganancia del distribuidor/ mayorista es, en general entre un 30 y 40%. En los importados los márgenes suelen ser iguales para que puedan competir con los precios nacionales. En casos especiales, como lanzamientos de nuevos productos y promociones especiales, se hacen ajustes con los fabricantes. El margen de ganancia de los grandes supermercados varía entre un 5 y un 30%. Hay casos especiales en que pueden llegar al 40% si se trata de un producto muy sofisticado o novedoso. Existen casos de productos consolidados en el mercado, o de demanda masiva, en que los grandes supermercados practican márgenes más reducidos como atractivo para vender otros productos de mayor margen. Hay también casos en que el fabricante extranjero ya tiene en otro Estado un distribuidor/ mayorista para todo el territorio nacional brasileño, que hace

importaciones masivas para proveer a los grandes centros consumidores del país. En ese caso, el arancel cero no siempre es un atractivo para que se hagan importaciones directas por Manaos o por las Áreas de Libre Comercio (ALC). Es el caso de los productos Tic-Tac (posición NCM 1704), también fabricados en Ecuador y cuyo Impuesto de Importación es del 21,5% sobre CIF y el Impuesto a los Productos Industrializados es del 5% sobre CIF + II, ambos no exigibles en Manaos y en las Áreas de Libre Comercio (ALC), que llegan a Manaos y su zona de influencia a través de importaciones realizadas por otros Estados, donde la demanda es más amplia. Eso ocurre con varios productos de consumo.

GRAFICO Nº 01
ESQUEMATIZACIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN



USOS Y COSTUMBRES DE LOS CONSUMIDORES

Las compras de alimentos de cualquier tipo, así como de otros productos de consumo, son realizadas en más del 60% en los supermercados de gran porte, que venden tanto al contado como a plazo, a través de sus propias tarjetas de compras, siempre de vencimiento mensual, pagaderos en sus mismos cajeros o por vía bancaria. La misma tarjeta es también utilizada en el sistema de crédito para la adquisición de bienes duraderos de consumo a plazos más largos y pagos en cuotas mensuales, con el mismo sistema utilizado por cualquier tienda de departamentos. Los grandes supermercados ofrecen cada vez mayor cantidad y variedad de bienes de consumo y se están transformando en competidores de las tiendas de departamentos en las grandes ciudades, tales como Manaos y Belem. Ese mismo rumbo está siendo seguido por las demás ciudades capitales de los Estados de la Amazonía brasileña. Cerca del 40% de las compras de alimentos son realizadas en establecimientos de menor porte, los cuales en orden de importancia son: 1) pequeños supermercados de barrios; 2) “tabernas”, así llamados los pequeños establecimientos que proveen a la vecindad en los barrios pobres y se están instalando, en la actualidad, también en los barrios de mayor poder adquisitivo, en donde actúan como tiendas de conveniencia que venden al contado. Las “tabernas” suelen ofrecer créditos para las compras de clientes

conocidos, normalmente a plazo de 30 días, contra cheque bancario para presentación futura, conocidos como “cheque pré-datados”, recayendo el vencimiento casi siempre en la fecha del día de pago del salario del cliente o establecido de común acuerdo. Se utiliza también el viejo sistema de anotaciones en cuadernos de compras y los pagos se hacen mensualmente. No se aplica, ahí, ni el cheque ni cualquier otro tipo de garantía. Tampoco se cobran intereses.

3.2. Oportunidades y posibilidades de Productos Negociables: caso de los productos agrícolas regionales:

3.2.1. Tipos de productos agrícolas regionales :

a) Características.

SITUACIÓN DE LA AGRICULTURA REGIONAL

AJO. El ajo es una hortaliza muy apreciada en la mesa peruana. Su uso es generalmente para condimento aún cuando muchos estudiosos han demostrado una serie de propiedades relacionadas con la circulación y producción de sustancias antisépticas en el cuerpo humano.

La composición alimentaria del ajo por cada 100 gr. está formada por los principales elementos siguientes:

CUADRO Nº 05

Características Nutricionales del Ajo

Agua	59 gr.
Calorías	149 kcal
Lípidos	0.5 gr.
Carbohidratos	33.07 gr.
Fibra:	2.1 gr.
Manganeso	1672 mg.
Potasio	401 mg.
Azufre	70 mg
Calcio	181 mg

Fósforo	153 mg.
Magnesio	25 mg.
Sodio	17 mg
Vitamina B-6	1235 mg
Vitamina C	31 mg.
Ácidoglutamínico	0. 805 g.
Argenina	0, 634 g
Ácidoaspártico	0, 489 g.
Leucina	0, 308 g.
Lisina	0, 273 g.

Fuente: U.S. National Nutrient Database

CEBOLLA. La composición alimentaria de la cebolla por cada 100 gr. está formada por los principales elementos siguientes:

CUADRO Nº 06

Características Nutricionales de la Cebolla

Agua	89gr.
Calorías	38 kcal
Lípidos	0.16gr.
Carbohidratos	8.6gr.
Fibra	1.8gr.
Potasio	157mg.
Azufre	70mg
Fósforo	33mg
Calcio	20mg.
Vitamina C	6.4mg.
Vitamina E	0,26mg.
Vitamina B-6	0,116mg.
Ácidofólico	19mcg.

Ácidoglutamínico	0.118g.
Argenina	0,156g
Lisina	0,055g.
Leucina	0,041g.

Fuente: U.S. National Nutrient Database

LA PAPA. Producto originario del Perú y domesticada por las culturas pre-colombinas asentadas en este territorio. Se siembra generalmente en zonas altas, en su mayoría en tierras de secano. Se cuenta aproximadamente con 1500 variedades nativas que se cultivan hasta los 4000 msnm; destacando la papa Amarilla variedad Tumbay y Ojos Azules y en Papa Blanca Canchan, Tomasa Tito Condemayta, Yungay, Amarilis, Chagllina, etc. que se cultivan principalmente en las provincias de Pachitea, Huánuco y Ambo.

Actualmente este tubérculo es el principal cultivo del país con una superficie sembrada de 269,441 hectáreas²² y representa el 25% del PBI agropecuario. Es la base de la alimentación de la zona andina y es producido por 600 mil pequeñas unidades agrarias, siendo un cultivo competitivo del trigo y arroz en la dieta alimentaria. Es un producto que contiene en 100 gramos; 78 gr. de humedad; 18,5 gr. de almidón y es rico en Potasio (560mg) y vitamina C (20 mg).

La papa se cultiva en 19 de los 24 departamentos del Perú, existiendo condiciones climáticas favorables para la producción de variedades demandadas comercialmente (consumo fresco y procesamiento) durante todo el año. El 90% de las siembras de papa se instalan en la sierra, concentrándose las unidades agropecuarias dedicadas a este cultivo en las regiones Quechua y Suni, que van desde los 2,300 m.s.n.m. hasta los 4,100 m.s.n.m.

Las principales zonas de producción en la sierra son: Huánuco (principal departamento productor de papa), Junín, Puno (que posee la mayor extensión dedicada al cultivo), La Libertad (principal abastecedor del norte del país), Apurímac, Cusco, y Cajamarca. En la costa, destacan la producción de los departamentos de Arequipa, Lima e Ica.

Las papas son una fuente excelente de carbohidratos, la mejor fuente de energía con que contamos. Las papas contienen una variedad de fitonutrientes que actúan como antioxidantes, entre los que se encuentran los carotenos, los flavonoides y, los cafeícos. La papa contiene además una proteína antioxidante llamada patatina, la cual también combate a los radicales libres.

22 Año Internacional de la Papa 2008 (Nueva Luz sobre un Tesoro Enterrado – La papa en el mundo).
Pag. 74

CUADRO Nº 07

Características Nutricionales de la Papa		
Nutrientes	Cruda	Cocida
Porción (taza)	½	½
Peso (g)	75	78
Calorías	59.3	67.9
Grasa (g)	0.08	0.08
Colesterol (mg)	0	0
Carbohidratos	13.5	15.7
Fibra (g)	1.2	1.4
Sodio (mg)	4.5	3.1
Potasio (mg)	407.3	295.6
Proteína (g)	1.6	1.5
Vitamin A (IU/SVG)	0	0
Vitamin C (mg/svg)	14.8	10.1
Calcio (mg/svg)	5.3	3.9
Hierro (mg/svg)	0.57	0.24
Folate (mcg/svg)	9.6	7.8

Fuente: Datos Tomados del USDA

Elaboración: Equipo de Trabajo – Tesis

b) Volumen de producción.

El departamento de Huánuco ocupa el primer lugar en la producción de papa a nivel nacional, con una superficie cosechada de más de 35,000 Ha. Con un rendimiento medio de 16 TM/ Ha. El 70% de los agricultores son pequeños con menos de 5 Ha. El área promedio de los que cultivan papa es 0.75Ha.

CUADRO N° 08
PROVINCIAS PRODUCTORAS DE AJO
(Volumen De Producción en Tm)

Provincia	Ajo Año 2008/TM
Huánuco	52.50
Yarowilca	10.00
Huamalies	323.00
Dos de Mayo	107.50
Huacaybamba	9.00
Total Región Huánuco	502.00

Fuente: Dirección de Información Agraria – DIA
 Elaboración: Equipo de Trabajo - Tesis

CUADRO N° 09
PROVINCIAS PRODUCTORAS DE CEBOLLA
(Volumen de Producción en Tm)

Provincia	Cebolla Año 2008/TM
Huánuco	854.00
Ambo	9.00
Yarowilca	41.00
Huamalies	1545.00
Dos de Mayo	481.00
Total Región Huánuco	2930.00

Fuente: Dirección de Información Agraria – DIA
 Elaboración: Equipo de Trabajo - Tesis

CUADRO N° 10
PROVINCIAS PRODUCTORAS DE PAPA
(Volumen de Producción en Tm)

Provincia	Papa Año 2008/TM	Papa Amarilla Año 2008/TM	Papa Color Año 2008/TM
Huánuco	62,029	33,390	

Ambo	20,756	24,873
Pachitea	105,661	59,288
Yarowilca	11,755	2,743
Huamalies	57,208	14,481
Dos de Mayo	12,754	2,972
Huacaybamba	55	1509
Lauricocha	7,224	318
Marañón	526	4,452

Fuente: Dirección de Información Agraria – DIA
Elaboración: Equipo de Trabajo – Tesis

RENDIMIENTO/PRODUCTIVIDAD/ESTACIONALIDAD:

CUADRO Nº 11

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN DE LA REGIÓN HUÁNUCO

Región Huánuco	Superficie			
	Variable	2006	2007	2008
AJO	Sup.Verde (ha.)			
	Siembras (ha.)	52.00	127.50	107.50
	Cosechas (ha.)	53.00	126.50	108.50
	Rendimiento (Kg./ha.)	4,207.55	4,679.84	4,626.73
	Producción (t.)	223.00	592.00	502.00
	Precio Chacra (S/Kg.)	2.12	1.88	2.17
CEBOLLA	Sup.Verde (ha.)			
	Siembras (ha.)	275.00	252.50	212.00
	Sup Perdida (ha.)		7.00	
	Cosechas (ha.)	271.00	248.50	213.00
	Rendimiento (Kg./ha.)	12,649.45	14,511.07	13,755.87
	Producción (t.)	3,428.00	3,606.00	2,930.00
	Precio Chacra (S/Kg.)	0.73	0.81	0.83
PAPA	Sup.Verde (ha.)			
	Siembras (ha.)	18,462.50	19,545.50	18,209.00
	Sup Perdida (ha.)	64.50	153.50	320.00
	Cosechas (ha.)	17,574.00	19,418.00	18,639.00
	Rendimiento (Kg./ha.)	13,704.51	14,574.88	14,913.25
	Producción (t.)	240,843.00	283,015.00	277,968.00
	Precio Chacra (S/Kg.)	0.47	0.39	0.57

PAPA AMARILLA	Sup.Verde (ha.)			
	Siembras (ha.)	13,582.00	13,912.00	11,972.00
	Sup Perdida (ha.)	47.00	227.00	233.00
	Cosechas (ha.)	13,610.50	13,640.00	11,916.00
	Rendimiento (Kg./ha.)	12,001.54	12,031.89	11,960.14
	Producción (t.)	163,347.00	164,115.00	142,517.00
	Precio Chacra (S/Kg.)	0.56	0.61	0.84
Papa Color	Sup.Verde (ha.)			
	Siembras (ha.)	358.00	348.00	255.00
	Sup Perdida (ha.)		280.00	
	Cosechas (ha.)	422.00	70.00	305.00
	Rendimiento (Kg./ha.)	4,971.56	4,857.14	4,947.54
	Producción (t.)	2,098.00	340.00	1,509.00
	Precio Chacra (S/Kg.)	0.38	0.41	0.58

Fuente: Dirección de Información Agraria (DIA) – DRA – Huánuco

Elaboración: Equipo de Trabajo – Tesis

c) Costos de producción.

CUADRO Nº 12
COSTO DE PRODUCCIÓN DE AJO

I. VALORIZACION DE LA COSECHA			
A. Rendimiento Probable (kg./ha.)			6000
B. Precio Promedio de Venta (S/.x kg.)			2.17
C. Valor Bruto de la Producción (S/.)			13020.00
II. DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION			
A. Pérdidas y mermas (5% producción)	Kg.	300	651.00
B. Producción Vendida (95% producción)	Kg.	5700	12369.00
C. Utilidad Neta Estimada			3824.10
III. ANALISIS ECONOMICO			
Valor Bruto de la Producción			13020.00
Costo Total de la Producción			8544.90
Utilidad Bruta de la Producción			4475.10
Precio Promedio Venta Unitario			2.17

Costo de Producción Unitario			1.42
Margen de Utilidad Unitario			0.75
Utilidad Neta Estimada			3824.10
Índice de Rentabilidad (%)			45

Fuente : Dirección de Información Agraria - DIA

Elaboración : Equipo de Trabajo – Tesis

CUADRO Nº 13
COSTO DE PRODUCCIÓN DE LA CEBOLLA

I. VALORIZACION DE LA COSECHA			
A. Rendimiento Probable (kg./ha.)			15000
B. Precio Promedio de Venta (S/.x kg.)			0.90
C. Valor Bruto de la Producción (S/.)			13500.00
II. DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION			
A. Pérdidas y mermas (5% producción)	Kg.	750	675.00
B. Producción Vendida (95% producción)	Kg.	14250	12825.00
C. Utilidad Neta Estimada			5740.96
III. ANALISIS ECONOMICO			
Valor Bruto de la Producción			13500.00
Costo Total de la Producción			7084.04
Utilidad Bruta de la Producción			6415.96
Precio Promedio Venta Unitario			0.90
Costo de Producción Unitario			0.47
Margen de Utilidad Unitario			0.43
Utilidad Neta Estimada			5740.96
Índice de Rentabilidad (%)			81

Fuente : Dirección de Información Agraria - DIA

CUADRO Nº 14
COSTO DE PRODUCCIÓN DE LA PAPA

I. VALORIZACION DE LA COSECHA			
A. Rendimiento Probable (kg./ha.)			25000
B. Precio Promedio de Venta (S/.x kg.)			0.61
C. Valor Bruto de la Producción (S/.)			15250.00
II. DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION			
A. Pérdidas y mermas (5% producción)	Kg.	1250	762.50
B. Producción Vendida (95% producción)	Kg.	23750	14487.50
C. Utilidad Neta Estimada			4759.81
III. ANALISIS ECONOMICO			
Valor Bruto de la Producción			15250.00
Costo Total de la Producción			9727.69
Utilidad Bruta de la Producción			5522.31
Precio Promedio Venta Unitario			0.61
Costo de Producción Unitario			0.39
Margen de Utilidad Unitario			0.22
Utilidad Neta Estimada			4759.81
Índice de Rentabilidad (%)			49

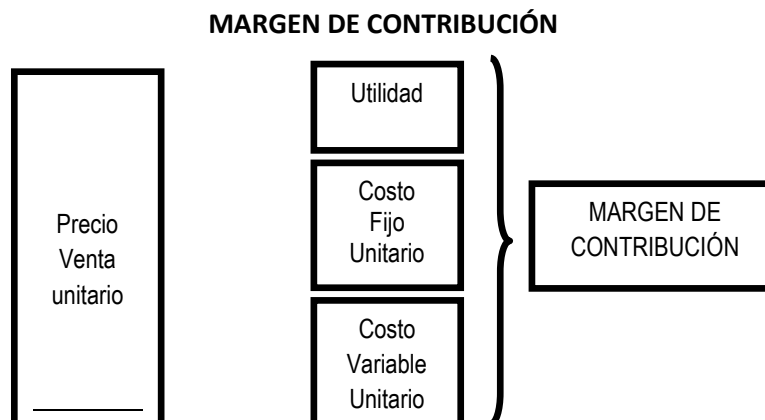
Fuente : Dirección de Información Agraria – DIA

d) Precios y fletes de transporte.

Una definición importante que se debe tener en cuenta es el margen de contribución, expresados en términos generales como el margen de ganancia para cada actor que interviene en el proceso productivo.

Se llama "contribución marginal²³" o "margen de contribución" a la diferencia entre el Precio de Venta y el Costo unitario, lo cual muestra cómo contribuyen los precios de los productos o servicios a cubrir los costos fijos y a generar utilidad, que es la finalidad que persigue toda empresa y/o actor económico.

GRAFICO Nº 02



Bajo este criterio realizaremos nuestro análisis de precios, teniendo en consideración los cuadros anteriores donde los precios de cada producto se muestran en precio chacra que vienen a ser para nuestro estudio un costo (costo para cada actor económico que decidiera emprender el negocio de exportación de productos andinos al Brasil).

Huánuco es la capital del departamento en la que se encuentra mayor accesibilidad a todos los servicios en sus tres actividades:

1. Actividad Económica Primaria.

A nivel distrital, a excepción de los distritos de Huánuco y Amarilis, la PEA se concentra en la actividad agropecuaria, en niveles que superan el 79.00% de la PEA distrital. En la actividad minera solamente los distritos de Huánuco, Amarilis y Chinchao tiene una PEA, que en mínimos porcentajes son: 0.30%, 0.38% y 0.02% respectivamente.

2. Actividad Económica Secundaria

En este nivel de actividad, la PEA está conformada por panificadores, confeccionistas de prendas de vestir, pequeños reaserraderos, carpinteros, procesadores de alimentos lácteos, fabricantes de ladrillos, de gaseosas, bebidas alcohólicas, etc.

3. Actividad económica terciaria

En el nivel de actividad económica terciaria se encuentra el 49.71% (26,538 personas) de la PEA, estando distribuida de la siguiente manera:

- Servicio 26.37% (14,078 personas)

²³Manual de Plan de Negocios "La Carta de Navegación para el Éxito

- Comercio 19.59% (10,459 personas)
- Construcción 3.75% (2,001 personas)

La actividad de servicios está compuesta mayormente por las personas que laboran en el Sector Educación (3,424 personas). Comercio (10,459 personas), Transportes (3,078 personas), Hoteles y Restaurantes (1,086 personas), Servicios Domésticos (1,377 personas).

De otro lado, en el ámbito de cada uno de los 11 distritos, se tiene que la PEA, también se encuentran en las actividades anteriormente señaladas, en lo que se refiere a intermediación financiera, esta actividad se desarrolla sólo en la ciudad de Huánuco y Amarilis por estar en el radio urbano de la capital del departamento.

Huánuco (ciudad), ciudad y capital del departamento homónimo del Perú. Funciona de centro comercial de los valles andinos en tránsito a la Selva Alta por lo que se cultiva caña de azúcar, papa, olluco, ajo, cebolla, zapallo frijol grano seco, ganado vacuno y lanar. Con tal motivo es asiento de industrias agroalimentarias y textiles, especialmente las azucareras. Está comunicada vía terrestre con Cerro de Pasco y la costa, así como con Tingo María y la Amazonia y con el corredor del Huallaga.

Administrativamente la ciudad de Huánuco, tiene la sede de las principales instituciones públicas tales como el Gobierno Regional, Dirección Agraria, Municipalidad Provincial, entre otros, que hacen de de Huánuco una ciudad moderna y en condiciones para asentar un centro de acopio de los productos negociables y potenciales para luego iniciar el proceso de selección y empaque para su exportación. En tal sentido los agentes participantes en la actividad comercial Huánuco – Manaus, tendrán como primera actividad al costo de transporte desde las provincias identificadas como productoras hasta la ciudad de Huánuco, que funcionará como centro de consolidación de la carga para iniciar el proceso de empaque y embalaje para la exportación.

Según el análisis económico realizado cuadros arriba, el precio chacra promedio de cada producto es:

CUADRO Nº 15
PRECIO CHACRA SEGÚN PROVINCIAS PRODUCTORAS DE
AJO/2008

Provincia	Rendimiento (Kg/Ha)	Precio Chacra/2008
Huamalíes	5,211.76	2.21
Huánuco	4,207.55	1.68

Fuente : Dirección de Información Agraria.
Elaboración : Equipo de Trabajo – Tesis.

CUADRO Nº 16
PRECIO CHACRA SEGÚN PROVINCIAS PRODUCTORAS DE
CEBOLLA/2008

Provincia	Rendimiento (Kg/Ha)	Precio Chacra/2008
Huánuco	19,191.01	0.53
Ambo	18,000.00	0.80
Huamalíes	12,261.90	0.99

Fuente : Dirección de Información Agraria.

Elaboración : Equipo de Trabajo – Tesis.

CUADRO Nº 17
PRECIO CHACRA SEGÚN PROVINCIAS PRODUCTORAS DE
PAPA/2008

Provincia	Rendimiento (Kg/Ha)	Precio Chacra/2008
Pachitea	25,199.38	0.65
Ambo	16,486.10	0.52
Huánuco	13,841.12	0.57
Huamalíes	10,905.07	0.50

Fuente : Dirección de Información Agraria.

Elaboración : Equipo de Trabajo – Tesis.

CUADRO Nº 18
PRECIO CHACRA SEGÚN PROVINCIAS PRODUCTORAS DE
PAPA AMARILLA/2008

Provincia	Rendimiento (Kg/Ha)	Precio Chacra/2008
Pachitea	16,809.75	0.94
Huamalíes	14,481.00	0.71
Ambo	11,866.89	0.85
Huánuco	10,011.99	0.79

Fuente: Dirección de Información Agraria.

Elaboración : Equipo de Trabajo – Tesis.

Así mismo se tiene los costos de transporte promedio por toneladas métricas desde las provincias productoras hasta el centro de acopio que es la ciudad de Huánuco y es como sigue.

CUADRO Nº 19
FLETE POR TRANSPORTE DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
De zonas productoras a Huánuco (Región Agraria - Ciudad)

Ubic. Geográfica:	Ubic. Administrativa	Referencia:
Departamento : Provincia :Huánuco	Región Agraria: Huánuco Agencia Agraria: Huánuco	Mes : Diciembre 2009 Responsable:

RAZÓN SOCIAL	TIPO DE PRODUCTO		VÍA	PRECIO SIN	PRECIO () PROMEDIO/TM
				IGV S/ .XTM	
Transporte Particular	Agrícola	Papa y otros	Terrestre	35-50	46
Los precios varían de acuerdo a la distancia del centro de producción.					

Fuente : Transporte Particular
 Elaboración: Equipo de Trabajo - Tesis

CUADRO Nº 20
FLETE POR TRANSPORTE DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
De Ambo a Huánuco (Región Agraria - Ciudad)

Ubic. Geográfica:	Ubic. Administrativa	Referencia:
Departamento : Huánuco Provincia :Ambo	Región Agraria: Huánuco Agencia Agraria: Ambo	Mes : Diciembre 2009 Responsable:

RAZÓN SOCIAL	TIPO DE PRODUCTO		VÍA	PRECIO SIN	PRECIO PROMEDIO/TM
				IGV S/ .XTM	
Transporte Particular	Agrícola	Papa y otros	Terrestre	35-85	60
Los precios varían de acuerdo a la distancia del centro de producción.					

Fuente:Transporte Particular
 Elaboración: Equipo de Trabajo - Tesis

CUADRO Nº 21
FLETE POR TRANSPORTE DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
De Pachitea a Huánuco (Región Agraria - Ciudad)

Ubic. Geográfica:	Ubic. Administrativa	Referencia:
Departamento : Huánuco Provincia :Pachitea	Región Agraria: Huánuco Agencia Agraria: Pachitea	Mes : Diciembre 2009 Responsable:

			IGV S/.XTM	PROMEDIO/TM
Transportes "VETOLOBERT"	Agrícola	Papa y otros	Terrestre	100.00
Los precios varían de acuerdo a la distancia del centro de producción. El transportista de mayor tonelaje cobra menos el flete.				

Fuente: Transporte Particular

Elaboración: Equipo de Trabajo – Tesis

CUADRO Nº 22
FLETE POR TRANSPORTE DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
De Huamalés a Huánuco (Región Agraria - Ciudad)

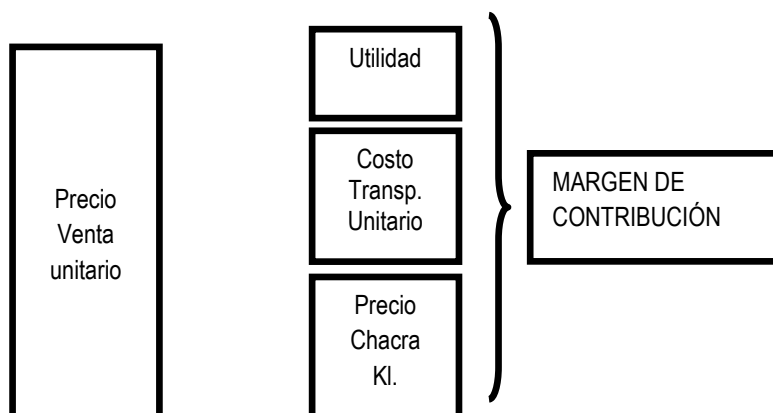
Ubic. Geográfica: Departamento : Huánuco Provincia :Huamalés	Ubic. Administrativa Región Agraria: Huánuco Agencia Agraria: Huamalés	Referencia: Mes : Diciembre 2009 Responsable:
--	--	--

RAZÓN SOCIAL	TIPO DE PRODUCTO		VÍA	PRECIO SIN IGV S/.XTM	PRECIO PROMEDIO/TM
Transportes particular	Agrícola	Papa y otros	Terrestre	150.00	150.00
Los precios varían de acuerdo a la distancia del centro de producción. El transportista de mayor tonelaje cobra menos el flete.					

Fuente: Transporte Particular

Elaboración: Equipo de Trabajo - Tesis

GRAFICO Nº 03
DETERMINACIÓN DEL PRECIO /2008



CUADRO Nº 23
DETERMINACIÓN DE PRECIO DEL AJO

Determinante del precio	Huánuco	Huamalíes
Precio S/.	2.17	2.80
Utilidad S/.	0.44	0.44
Costo de Transporte Unit. S/.x Kg.	0.05	0.15
Precio Chacra S/.	1.68	2.21

Fuente: Dirección de Información Agraria – DIA – Huánuco.
 Elaboración: Equipo de Trabajo - Tesis

CUADRO Nº 24
DETERMINACIÓN DE PRECIO DE LA CEBOLLA

Determinante del precio	Huánuco	Ambo	Huamalíes
Precio S/.	0.90	0.90	1.46
Utilidad S/.	0.32	0.04	0.32
Costo de Transporte Unit. S/.x Kg.	0.05	0.06	0.15
Precio Chacra S/.	0.53	0.80	0.99

Fuente: Dirección de Información Agraria – DIA – Huánuco.
 Elaboración: Equipo de Trabajo - Tesis

CUADRO Nº 25
DETERMINACIÓN DE PRECIO DE LA PAPA

Determinante del precio	Huánuc o	Pachitea	Ambo	Huamalíe s
Precio S/.	0.84	0.97	0.90	1.36
Utilidad S/.	0.22	0.22	0.04	0.22
Costo de Transporte Unit. S/.x Kg.	0.05	0.10	0.06	0.15
Precio Chacra S/.	0.57	0.65	0.80	0.99

Fuente: Dirección de Información Agraria – DIA – Huánuco.
 Elaboración: Equipo de Trabajo - Tesis

CUADRO Nº 26
DETERMINACIÓN DE PRECIO DE LA PAPA AMARILLA

Determinante del precio	Huánuco	Pachitea	Ambo	Huamalíes
Precio S/.	1.06	1.26	1.30	1.08
Utilidad S/.	0.22	0.22	0.04	0.22
Costo de Transporte Unit. S/.x Kg.	0.05	0.10	0.06	0.15
Precio Chacra S/.	0.79	0.94	0.85	0.71

Fuente: Dirección de Información Agraria – DIA – Huánuco.

Elaboración: Equipo de Trabajo - Tesis

3.2.2. Corredor económico

Los patrones que rigen la vida económica, social y cultural del Perú, representan la herencia de varias generaciones gestadas desde antes del siglo XX; los que han dado lugar al surgimiento de dos espacios marcadamente diferenciados, una más desarrollada que la otra; la costa privilegiada por el Estado a través de importantes inversiones en los sectores: hidrocarburos (petróleo), agrícola, pesquero (Terminales pesqueros), transportes (carreteras asfaltadas), educación (universidad e institutos tecnológicos y pedagógicos), puertos y aeropuertos. Sin embargo la zona sierra escasamente ha recibido el impulso de las grandes inversiones gubernamentales: careciendo en la actualidad de infraestructura básica, que permita el aprovechamiento de los recursos naturales, teniendo además un porcentaje alto de recursos humanos no calificados; generando como consecuencia altos costos de transacción.

La sierra huanuqueña constituye un espacio desarticulado con predominancia de la actividad agropecuaria, que en su mayor parte, es una agricultura de subsistencia que no permite la producción de bienes con valor agregado y reconocimiento sostenido en el mercado local y nacional, tales como la papa, la cebolla, el ajo y las hortalizas, comercializándose en su forma natural, dejando que los procesos de envasado, etiquetado y comercialización se realicen en otras regiones y/o países.

Dentro de los espacios indicados, se ha configurado una red donde diariamente se generan relaciones económicas y flujos de bienes y servicios que son trasladados a través de las principales carreteras. Dentro de este espacio se propone la realización de un plan de competitividad del corredor económico Pachitea – Huánuco – Ambo, el cual constituye un espacio de promoción del desarrollo económico social y cultural del departamento de Huánuco.

CORREDOR ECONÓMICO: PACHITEA – HUÁNUCO – AMBO.

Se encuentra integrado por las provincias de Pachitea, Huánuco y Ambo y los distritos de Chaglla, Molino, Umari, Chinchao, Churubamba, Santa María del Valle, Huánuco, Cayran, Ambo, Conchamarca, Huacar, San Francisco de Mosca, entre otros. Cuenta con un amplio espacio territorial 431,067.27km con una superficie agrícola de 110,419.74 km en la zona sierra.

En la provincia de Pachitea, figuran como ciudades importantes Panao y Chaglla, que se convierten en ejes principales de nexo para otros distritos y con la provincia de Huánuco, que tiene como Capital a la ciudad del mismo nombre donde se concentran los principales servicios, instancias gubernamentales y la administración de la Provincia y de toda la Región.

La dinámica económica de este corredor, está representada por la predominancia de la agricultura, que impulsa las actividades comerciales, transportes y de servicios. Otras actividades productivas existentes son la ganadería, agro industria y turismo. La papa es el principal producto que se produce en estas tres provincias y es la que tiene la mayor cantidad de producción de la papa nativa, por lo que son bien conocidos en los mercados de Huánuco. La producción de la papa nativa en la región Huánuco equivale a 35,000 hectáreas, de los cuales se ha identificado 3 provincias con mayores cantidades de producción de papa, así como también con un rendimiento por hectárea de 16 TM respecto a las demás provincias que no tienen una producción significativa.

3.2.3. Líneas de comercialización y prácticas comerciales:

a) Líneas de comercialización

Existen diferentes formas de hacer llegar los productos a los consumidores. Todas ellas tienen ventajas y desventajas que surgen de las características del producto, del mercado y sus consumidores.

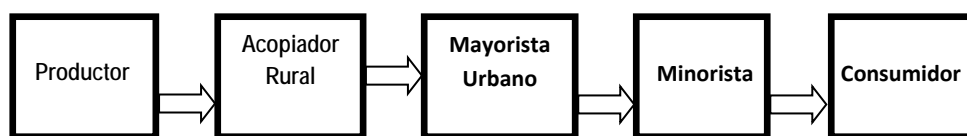
En la comercialización de papa se identifica la intervención de los siguientes agentes:

- i. Productor**, toma las decisiones sobre qué producir, cómo, cuánto y cuándo. Aquí encontramos la presencia de los agricultores, de comerciantes mayoristas de papa que invierten compartiendo costos de producción (a medias) con el agricultor y de pequeños productores que alquilan terrenos.
- ii. Acopiador rural**, conocido como “rescatista”, tiene como función reunir lotes de productos en menor escala (producidos por pequeños productores

dispersos) para obtener volúmenes económicamente significativos como, por ejemplo, cubrir la capacidad de carga de un camión, en un promedio de 15 toneladas.

- iii. **Comerciante mayorista urbano**, tienen un puesto en el mercado mayorista y que pueden reunir lotes del productos enviados por diferentes acopiadores para su venta a los comerciantes minoristas del mercado local y la ciudad de Lima.
- iv. **Comerciante minorista**, tiene como función comprar el producto de los mayoristas en cantidades denominados sacos (100 kg promedio), para luego fraccionarlas y dividir las en unidades menores (kilogramos) para su venta al consumidor final.
- v. **Consumidores**, a pesar del bajo nivel tecnológico de la producción agrícola, infraestructura vial inadecuada, que eleva los costos de transporte (57 % con trocha carrozable), escasa complementariedad a nivel sectorial; nuestra participación en los mercados de Lima a través de diversos productos es relevante, especialmente en el abastecimiento de papa, papaya y olluco.
- vi. **Canal indirecto**, empleado por los pequeños agricultores que generalmente se encuentran dispersos, interviene un acopiador rural y un mayorista urbano (productor - acopiador rural - mayorista urbano - minorista - consumidor).

GRAFICO N° 04
LINEAS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS NEGOCIABLES



Basándose en estimaciones de la última década del margen bruto de comercialización (diferencia entre el precio que paga el consumidor y el precio recibido por el productor), el precio es variado para los diferentes mercados:

- ✓ En Huánuco el margen de comercialización tiene un promedio de 0.27 céntimos, porque el productor en chacra vende a 0.57 céntimos y en los mercados de Huánuco a 0.84 céntimos en promedio.
- ✓ En Pachitea el margen de comercialización tiene un promedio de 0.32 céntimos, porque el productor en chacra vende a 0.65 céntimos y en los mercados de Huánuco a 0.97 céntimos en promedio.

- ✓ En Ambo el margen de comercialización tiene un promedio de 0.1 céntimos, porque el productor en chacra vende a 0.80 céntimos y en los mercados de Huánuco a 0.90 céntimos en promedio.

Esta diferencia no se debe al hábito de consumo, sino a la distancia. Los productores de papa emplean el canal indirecto, percibiendo un menor margen.

Sólo la comercialización conjunta permitiría a los pequeños productores colocar volúmenes significativos al mercado, accediendo a canales con menos intermediarios y mejorando su rentabilidad. Para ello se propone la formación de organizaciones mediante asociaciones de productores, que puedan dirigir el proceso de mercadeo de la producción en los niveles local, regional y nacional.

La estructura de los márgenes de comercialización también depende del estado de la infraestructura vial y los servicios de transporte, por su incidencia en el costo de los fletes.

b) Prácticas comerciales.

Las prácticas comerciales en Manaos y en su área de influencia están directamente ligadas al sistema administrativo vigente para la Zona Franca de Manaos, Amazonía Occidental y Áreas de Libre Comercio, así como a la legislación del comercio exterior brasileño, que incluye severas reglas cambiarias. A excepción del Estado de Pará, los demás Estados de la región disfrutan de mecanismos de exoneración de impuestos federales. Los importadores brasileños pueden ajustar libremente las condiciones de pago de sus importaciones. No se exige autorización previa de las autoridades para que los importadores ajusten con sus proveedores condiciones de pago de hasta 180 días de la fecha embarque. Remesas anticipadas de pagos pueden ser realizadas por el total o por parte del embarque futuro, siempre y cuando esa sea la condición de pago acordada entre importador y exportador, pero es imprescindible que la condición del pago anticipado y el plazo de embarque de la mercancía estén previstos en la Factura Proforma u otro tipo de contrato de compraventa. Los pagos a plazo superiores a los 180 días de la fecha de embarque deben ser previamente autorizados por el Departamento de Operaciones Comerciales de la Secretaría de Comercio Exterior (DECEX) del Ministerio de Industria del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior.

1. Métodos usuales de cotización de las importaciones. Brasil adopta en su comercio exterior las normas INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional. El importador brasileño no puede autorizar el embarque de una mercadería en el exterior en la condición CIF, ya que el seguro no puede ser pagadero al exterior. Si, inadvertidamente, la mercancía llegara a Brasil con el

seguro prepago en el exterior, el importador no podrá realizar la remesa de su valor, pues el Banco Central no autorizará la remesa. Eso equivale a decir que por fuerza de dispositivos legales, como regla general, la máxima condición de entrega que se puede aceptar en las importaciones brasileñas es la condición C&F si el modo de transporte fuere el marítimo o CPT si el modo de transporte fuere por carretera, por avión o por ferrocarril, etc. Por ese motivo, es imprescindible que aquellas empresas que exporten a Brasil conozcan perfectamente las normas INCOTERMS 2000 y coticen sus productos dentro de lo que establecen las normas aceptables legalmente. Manaos y su zona de influencia no son excepciones.

2. Condiciones de pago usuales. Las reglas cambiarias prohíben que los pagos sean efectuados de otra forma que no sea la vía bancaria. Ningún importador puede pagar sus importaciones de otra forma. Se recomienda que el exportador nunca embarque cualquier mercancía con destino a Brasil sin que haya recibido autorización e instrucciones claras del importador brasileño. Se admite el pago a través de Carta de Crédito, sea pagadera a la vista o a plazo, siempre dentro de las Reglas y Usos Uniformes de los Créditos Documentarios (Brochur 500) de la Cámara de Comercio Internacional. Los costos bancarios son muy elevados. Las normas brasileñas son bastante detalladas y por eso la precisión de los documentos previos y posteriores al embarque debe ser rigurosamente observada.

PLAZOS DE ENTREGA

Los plazos varían dependiendo del producto. Se debe tener en cuenta que para los productos de consumo la competencia al producto importado es el producto de origen brasileño que llega al cliente casi siempre en términos de pronta entrega, en virtud de que los fabricantes de otros Estados mantienen sus propios inventarios en Manaos o disponen de distribuidores locales. Así, se recomienda que el exportador tenga siempre por lo menos un representante, o cuando sea posible, un distribuidor local.

TRANSPORTE RECOMENDADO

El transporte de productos ecuatorianos, actualmente, es más recomendable por la vía del Canal de Panamá ya que la vía fluvial amazónica es todavía incierta, sea por Francisco de Orellana para de ahí seguir a Manaos por los ríos Napo y Amazonas, sea por la vía del río Marañón que es más larga, exige más transbordos y no está disponible en la actualidad. Hay casos de uso del transporte aéreo, pero eso está actualmente restringido prácticamente al transporte de flores. Actualmente hay vuelos diarios, vía Caracas, de la empresa venezolana Aeropostal.

FORMA USUAL DE EMITIR PEDIDOS

Es usual que los pedidos sean colocados por los importadores de manera formal contra la presentación de una Factura Proforma, enviada por el exportador. En caso de que el exportador mantenga distribución local el pedido se hace directamente al distribuidor. La Factura Proforma puede ser enviada por E-Mail, Fax u otro medio disponible.

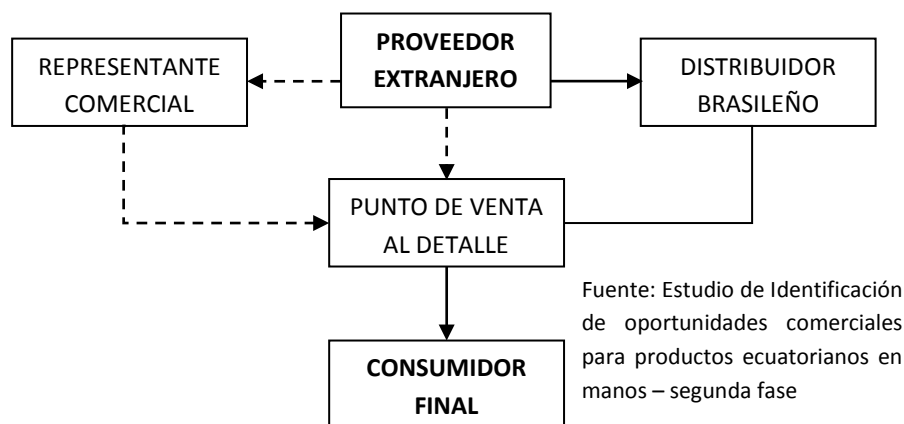
CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y NIVELES DE PRECIOS

Los canales de distribución dependen del tipo de producto. Si fuere el caso de producto de consumo la importación, y el margen comercial así lo permite, podrá ser entregado a un distribuidor/mayorista, siempre exclusivo, que mantendrá el inventario que juzgue conveniente para atender en régimen de pronta entrega a sus clientes que son: a) grandes supermercados; b) pequeños supermercados; c) pequeños distribuidores/ minoristas; y d) otros puntos de venta.

Grandes supermercados. Muchas veces hacen importaciones directas del exterior inclusive cuando el producto tiene localmente un distribuidor/mayorista exclusivo. Eso puede ocurrir cuando las cantidades compradas así lo justifiquen. En ese caso, el distribuidor/ mayorista exclusivo acuerda con el proveedor extranjero el pago de una comisión y actúa como si fuese un representante comercial. En los productos de origen nacional el margen de ganancia del distribuidor/ mayorista es, en general, entre un 30 y 40%. En los importados los márgenes suelen ser iguales para que puedan competir con los precios nacionales. En casos especiales, como lanzamientos de nuevos productos y promociones especiales, se hacen ajustes con los fabricantes. El margen de ganancia de los grandes supermercados varía entre un 5 y un 30%. Hay casos especiales en que pueden llegar al 40% si se trata de un producto muy sofisticado o novedoso. Existen casos de productos consolidados en el mercado, o de demanda masiva, en que los grandes supermercados practican márgenes más reducidos como atractivo para vender otros productos de mayor margen. Hay también casos en que el fabricante extranjero ya tiene en otro Estado un distribuidor/ mayorista para todo el territorio nacional brasileño, que hace importaciones masivas para proveer a los grandes centros consumidores del país. En ese caso, el arancel cero no siempre es un atractivo para que se hagan importaciones directas por Manaos o por las Áreas de Libre Comercio (ALC). Es el caso de los productos Tic-Tac (posición NCM 1704), también fabricados en Ecuador y cuyo Impuesto de Importación es del 21,5% sobre CIF y el Impuesto a los Productos Industrializados es del 5% sobre CIF + II, ambos no exigibles en Manaos y en las Áreas de Libre Comercio (ALC), que llegan a Manaos y su zona de influencia a través de

importaciones realizadas por otros Estados, donde la demanda es más amplia. Eso ocurre con varios productos de consumo.

GRAFICO Nº 05
ESQUEMATIZACIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN



USOS Y COSTUMBRES DE LOS CONSUMIDORES

Las compras de alimentos de cualquier tipo, así como de otros productos de consumo, son realizadas en más del 60% en los supermercados de gran porte, que venden tanto al contado como a plazo, a través de sus propias tarjetas de compras, siempre de vencimiento mensual, pagaderos en sus mismos cajeros o por vía bancaria. La misma tarjeta es también utilizada en el sistema de crédito para la adquisición de bienes duraderos de consumo a plazos más largos y pagos en cuotas mensuales, con el mismo sistema utilizado por cualquier tienda de departamentos. Los grandes supermercados ofrecen cada vez mayor cantidad y variedad de bienes de consumo y se están transformando en competidores de las tiendas de departamentos en las grandes ciudades, tales como Manaos y Belem. Ese mismo rumbo está siendo seguido por las demás ciudades capitales de los Estados de la Amazonía brasileña. Cerca del 40% de las compras de alimentos son realizadas en establecimientos de menor porte, los cuales en orden de importancia son: 1) pequeños supermercados de barrios; 2) “tabernas”, así llamados los pequeños establecimientos que proveen a la vecindad en los barrios pobres y se están instalando, en la actualidad, también en los barrios de mayor poder adquisitivo, en donde actúan como tiendas de conveniencia que venden al contado. Las “tabernas” suelen ofrecer créditos para las compras de clientes conocidos, normalmente a plazo de 30 días, contra cheque bancario para presentación futura, conocidos como “cheque pre-datados”, recayendo el vencimiento casi siempre en la fecha del día de pago del salario del cliente o establecido de común acuerdo. Se utiliza también el viejo sistema de anotaciones en cuadernos de compras y los pagos se hacen mensualmente. No se aplica, ahí, ni el cheque ni cualquier otro tipo de garantía. Tampoco se cobran intereses.

3.2.4. Posibilidades de financiamiento e inversiones.

La interacción entre el sector público y privado es una estrategia que se debe tener en cuenta para lograr el desarrollo de la Región Huánuco y para ello es necesario separar roles; en este sentido un aspecto crucial de desarrollo es el tema fiscal responsable y equilibrado del Estado, condición necesaria para asegurar el financiamiento en infraestructura (carreteras, puertos fluviales, etc.), brindando un marco legal en el cual los procesos de iniciativas privadas se aceleren. Entre tanto la iniciativa privada es una herramienta poderosa para desarrollar los aspectos productivos y de mercado.

En los últimos años, el gobierno central ha venido realizando inversiones en infraestructura, es así que con fecha 15 de agosto del 2008, en el diario El Comercio, se publicó un artículo en la que se da conocimiento a la población amazónica sobre la modernización de los puertos fluviales de Pucallpa (Ucayali), e Iquitos (Loreto) destinando una inversión de 42 millones de dólares, dando para el puerto de Iquitos el monto de 18 millones de dólares y para el puerto de Pucallpa unos 24 millones de dólares. El viceministro de Transportes, Carlos Puga, estimó que la entrega en concesión de los puertos fluviales de Pucallpa (Ucayali), Iquitos (Loreto) se concretará en el primer trimestre del 2009²⁴.

Con fecha 17 de abril del 2009, la Agencia de la Promoción de la Inversión Privada (Pro Inversión), aprueba las bases para la entrega en concesión al Sector Privado del Terminal Portuario de Pucallpa (Ucayali). El proyecto consiste en la modernización equipamiento, mantenimiento y operación del puerto de Pucallpa. Se estima que este proyecto demandará una inversión de 16 millones de dólares y el plazo de concesión no será mayor a 30 años. El Consejo Directivo de Pro Inversión también aprobó las modificaciones proceso de concesión de este puerto, de acuerdo a lo solicitado por el Comité de ProInversión en proyectos de Infraestructura y de Servicios Públicos y también por la Autoridad Portuaria Nacional (APN). Pro Inversión espera otorgar dicha concesión en el tercer trimestre de este año (2009). El puerto de Pucallpa forma parte de los 12 proyectos priorizados por el gobierno en el marco del Plan de Estímulo Económico²⁵.

Propuesta de Inversiones del Gobierno Central en infraestructura portuaria (Autoridad Portuaria Nacional)

²⁴ El Comercio.com.pe 15 de agosto del 2008/Puertos de Pucallpa e Iquitos se darán en concesión en el 2009.

²⁵ ProInversión aprueba concesión de puerto de Pucallpa Viernes, 17 de abril del 2009/Diario la

CUADRO Nº 27			
PROPUESTAS DE INVERSIONES PORTUARIAS			
(PNDP)			
TERMINAL PORTUARIO DE PUCALLPA			
HORIZONTE DE PLANIFICACIÓN	FASE DE DESARROLLO	MEJORAS ANTICIPADAS	INVERSIONES ESTIMADAS US\$
DE 1 A 5 AÑOS	FASE I	Construcción de las obras de río y tierra del nuevo terminal portuario, dragado, reubicación de pontones, obras adicionales y equipamiento.	22'000,000.00
DE 6 A 12 AÑOS	FASE II	Instalación de sistemas automatizados para embarque/desembarque de carga a granel sólida, incluye silos o depósitos de almacenamiento techados	10'000,000.00
		Desarrollo e implementación de zona de actividad logística.	6'000,000.00
		Nuevas grúas y ampliación de muelle.	3'800,000.00
TOTAL			39'800,000.00

Fuente: Asociación Portuaria Nacional. Frank T. Boyle Alvarado, Presidente de Directorio/Infraestructura de Inversiones para el Desarrollo Portuario Nacional. 15 de Octubre del 2009.

Elaboración: Equipo de Trabajo Tesis.

Ver cuadro en la siguiente pagina...

CUADRO Nº 28			
PROPUESTAS DE INVERSIONES PORTUARIAS (PNDP)			
TERMINAL PORTUARIO DE IQUITOS			
HORIZONTE DE PLANIFICACIÓN	FASE DE DESARROLLO	MEJORAS ANTICIPADAS	INVERSIONES ESTIMADAS US\$
DE 1 A 5 AÑOS	FASE I	Mejoras, rehabilitación y/o reforzamiento de las obras de río y tierra del terminal portuario de Iquitos existente, obras adicionales y equipamiento.	18'000,000.00
DE 6 A 12 AÑOS	FASE II	Instalación de sistemas automatizados para embarque/desembarque de carga a granel sólida, incluye silos o depósitos de almacenamiento techados	12'000,000.00
		Desarrollo e implementación de zona de actividad logística.	8'000,000.00
		Nuevas grúas y ampliación de muelle.	6'000,000.00
TOTAL			44'000,000.00

Fuente: Asociación Portuaria Nacional. Frank T. Boyle Alvarado, Presidente de Directorio/Infraestructura de Inversiones para el Desarrollo Portuario Nacional. 15 de Octubre del 2009.

Elaboración: Equipo de Trabajo Tesis.

CAPACIDAD DEL GOBIERNO REGIONAL PARA ASUMIR LA GESTIÓN VIAL DEPARTAMENTAL

Estructura organizativa y funciones del Gobierno Regional

El Reglamento de Organización y Funciones del Gobierno Regional de Huánuco asigna las funciones en materia de Transportes a la Gerencia Regional de Infraestructura, conformada por la Dirección Sectorial de Transportes y Comunicaciones como Órgano Desconcentrado y las Sub Gerencias de Estudios y Obras y Supervisión y Liquidación como sus Órganos de Línea.

Funciones de la Gerencia de Infraestructura:

- a) Proponer Políticas para el desarrollo de la Infraestructura en los sectores de transportes y comunicaciones.
- b) Planificar la infraestructura básica, pública y servicios públicos para el desarrollo de la Región.
- c) Gerenciar la formulación de estudios de preinversión para el desarrollo de infraestructura básica pública y servicios públicos.
- d) Ejecutar los programas de inversión de la Región.
- e) Coordinar para elaborar los planes anuales de inversión.
- f) Emitir Resoluciones Gerenciales Regionales según le compete.
- g) Tomar decisiones para el logro de los objetivos y metas institucionales.

CUADRO Nº 29
HUÁNUCO: FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO REGIONAL HUÁNUCO
 (En Miles de Soles)

Fuente	2008	2009	2010
<i>Recursos Ordinarios</i>	813'688,075.00	704'245,731.00	407'671,469.00
<i>Recursos Directamente Recaudados</i>	46'303,639.00	48'604,868.00	8'194,813.00
<i>Recursos por Operac. Oficiales de Crédito</i>	12'026,012.00	110'186,908.00	
<i>Donaciones y Transferencias</i>	1'245,468.00	495,407.00	
<i>Recursos Determinados</i>	139'420,037.00	172'177,935.00	527,095.00
	1	1	416'393,377.0
Total	012'683,239.00	035'710,849.00	0

Fuente: MEF-2010

Elaboración: Equipo de Trabajo - Tesis

DEPARTAMENTO DE HUÁNUCO PRESUPUESTO 2009 – 2010 – DESTINADO POR EL MINISTERIO DE TRANSPORTES Y COMUNICACIONES

TRANSPORTES – INVERSIÓN PÚBLICA

En el año 2009 se asignó un presupuesto de S/. 201,091,375 y se ha ejecutado S/.122,250,574 (60.8%), destinados a la conservación de la Red Vial Nacional y a la Rehabilitación y Mejoramiento de la Carretera Dv. Tocache-Tocache, entre los proyectos más importantes. Esta menor ejecución se debe a que no se concretó los Procesos de Conservación Vial por Niveles de Servicios de las carreteras PE 5N: Tramo Emp. PE 22A – Puente Paucartambo – Villa Rica – Puerto Bermúdez – Von

Humbolt y Puente Paucartambo – Oxapampa y La Oroya – Chicrín – Huánuco – Tingo María – Emp. PE-5N.

Para el año 2010 se ha asignado un presupuesto de S/. 23,924,445, orientados principalmente para la conservación de la Red Vial Nacional (S/. 12,485,508).

TRANSPORTES – INVERSIÓN PRIVADA

Eje Amazonas Centro de IIRSA, Pucallpa-Tingo María-Huánuco-La Oroya-Pte. Ricardo Palma / La Oroya-Huancayo. Los alcances de la concesión están en proceso de reestructuración por parte del MTC y Pro Inversión. El 01.Nov.2009, PROINVERSION ha convocado a Concurso de Proyectos Integrales para la entrega en concesión del Tramo 2 del Eje Multimodal Amazonas Centro – IIRSA Centro: Puente Ricardo Palma – La Oroya – Huancayo y La Oroya – Dv. Cerro de Pasco de 370 Km. Mediante Decreto de Urgencia N° 121-2009 de fecha 23.Dic.2009, se declara de necesidad nacional y ejecución prioritaria para el año 2010, la concesión de la Carretera IIRSA Centro.

3.2.5. Principales acuerdos de integración vial.

Los significativos avances en los acuerdos de integración bilateral asumidos por los gobiernos de Perú y Brasil, se han venido registrando en nuestra historia, es así que el primer intercambio de visitas oficiales entre Perú y Brasil se produce durante el gobierno del Presidente Medici en 1971 con ocasión de la conformación de una comisión conjunta y la visita a Brasil en agosto de ese año del Primer Ministro peruano General Mercado Jarrín. Dos años después el Canciller brasileño, Embajador Gibson Barbosa, visitó Lima para **discutir una agenda de cooperación bilateral que incluyó cuestiones vinculadas con la interconexión vial** de ambos países y la explotación y comercialización conjunta de cobre, zinc y petróleo peruanos –proyectos que no llegaron a realizarse por obstáculos en la legislación peruana, que no contemplaba la creación de empresas binacionales, y por la reticencia peruana a permitir el ingreso de Brasil a los campos petrolíferos peruanos en la Amazonía.

En efecto, mientras ambos gobiernos buscaban acelerar el proceso de industrialización para combatir el subdesarrollo y la pobreza, los militares peruanos creían que la modernización no sería exitosa sin un cambio radical en las estructuras socio-económicas del país. Estos cambios (que incluían expropiaciones y políticas de reforma agraria) llevaron al Perú al choque frontal con los intereses económicos de países desarrollados y, en consecuencia, a la adopción de una política exterior no-alineada. El Brasil, por su parte, luego de un breve distanciamiento, siguió priorizando su relación con los EE.UU., principal proveedor de capital y tecnología para su desarrollo económico. En este orden de cosas, la relación bilateral peruano-brasileña solo cambió cuando, primero, Brasilia empezó

a abandonar su política de alineamiento automático con Washington y, segundo, el régimen derechista del General Francisco Morales Bermúdez reemplazó en el poder al del General Velasco Alvarado al frente del gobierno militar peruano. Los efectos fueron casi inmediatos. En noviembre de 1975, un mes después de la caída de Velasco, el Canciller brasileño Azeredo da Silveira visitó Lima para discutir una nueva agenda que comprendería tres puntos clave: un posible acuerdo comercial bilateral; el interés brasileño en la explotación de metales y minerales no-ferrosos peruanos; y la promoción de la cooperación científica y tecnológica, especialmente en el terreno nuclear (Costa 1987: 49-51). Estos trabajos condujeron a la primera cumbre presidencial peruano-brasileña llevada a cabo en la frontera de los dos países a lo largo del Río Amazonas el 5 de noviembre de 1976. Sin embargo, entre los posibles temas de cooperación bilateral, la cuestión que adquirió mayor relevancia fue la cooperación amazónica –tal vez debido a la carga simbólica impuesta por el lugar escogido para llevar a cabo la reunión presidencial(3). De cualquier modo, la cumbre Geisel-Morales Bermúdez de 1976 marcó el fin de un largo período aislamiento político y sembró las semillas de una nueva relación bilateral con especial énfasis en el desarrollo amazónico. En dicha ocasión, ambos mandatarios crearon la Sub-Comisión Mixta para la Amazonía, la misma que se reunió en febrero de 1977 en la ciudad de Iquitos y aprobó una serie de proyectos binacionales. En este contexto, no debe sorprender que el lanzamiento de una nueva iniciativa multilateral amazónica por parte de Brasil, en noviembre de 1977, fuera inmediatamente bien acogida por el gobierno peruano. En efecto, el tema había sido ya discutido bilateralmente. Más aún, la buena disposición del Perú hacia la propuesta fue un factor fundamental para que otros países –que como Venezuela inicialmente dudaron de participar– decidieran finalmente aceptar por temor a quedar aislados. De este modo, la construcción de una nueva relación bilateral con el Perú fue un elemento fundamental en la estrategia brasileña para asegurar la incorporación de Venezuela a la iniciativa amazónica. Itamaraty alcanzó, de paso, el doble objetivo de mejorar la imagen del Brasil ante sus vecinos y de vincular el desarrollo amazónico a la estrategia alternativa entrañada en el proyecto de la Marginal de la Selva. Las negociaciones concluyeron con la firma el 3 de julio de 1978 del Tratado de Cooperación Amazónica (TCA) que, además de Brasil, fue suscrito por Bolivia, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam y Venezuela. Con el tiempo, este tratado se ha convertido en el instrumento base para el desarrollo de la Amazonía y contempla, entre otras cosas, “la libre navegación por los ríos de la cuenca; salvaguarda el derecho de cada nación a explotar sus propios recursos amazónicos siempre y cuando dicha explotación no cause daño a otros países miembros; promueve la investigación científica y tecnológica conjunta y el intercambio de información sobre la flora y la fauna de la Amazonía; favorece el desarrollo del transporte y la infraestructura de comunicación en la región; promueve el turismo; y, apoya la implementación de acciones conjuntas tendientes a avanzar en la cooperación económica regional” (Costa 1986: 30). Con respecto a las relaciones bilaterales entre Perú y Brasil, la visita del Presidente Morales-

Bermúdez al Presidente Figueiredo en octubre de 1979 significó, además, la suscripción de un Tratado de Amistad y Cooperación entre ambos países que, más allá de intenciones sin compromisos específicos, definió áreas potenciales para la cooperación bilateral futura tales como el desarrollo de proyectos binacionales de complementación comercial e industrial; la constitución de empresas mixtas; y la implementación de programas de inversión pública y privada en ambos países. Cabe señalar que, durante esta visita, el Perú entregó al Brasil la ratificación del TCA. Adicionalmente, Morales Bermúdez, en representación de los países andinos, suscribió el Acta de Brasilia por medio de la cual el Brasil y el Grupo Andino expresaron su voluntad de cooperar para promover la complementación económica y comercial; conservar y desarrollar la cuenca amazónica; y establecer una postura conjunta en las negociaciones económicas internacionales. Este constituyó un hecho significativo ya que nuevamente el Perú se convertía en la bisagra de interacción entre el Brasil y el bloque de naciones andinas. Pocos meses más tarde, el 17 de enero de 1980, se suscribió en Lima un Memorando de Entendimiento entre el Grupo Andino y el Brasil. Uno de los puntos más relevantes de este documento fue el desarrollo de proyectos de integración física. Este último punto fue puesto de manifiesto nuevamente durante la visita del General Figueiredo a Lima en junio de 1981 –la primera visita oficial de un mandatario brasileño al Perú. Cabe señalar que la integración física había constituido parte integrante de la agenda bilateral peruano-brasileña desde el primer intercambio de visitas en 1971 y 1973. Sin embargo, esta representó la primera vez que Brasil suscribía un acuerdo con uno de sus vecinos andinos en donde se mencionaba explícitamente la voluntad de ambos gobiernos de colaborar hacia el logro de este objetivo.

Debe añadirse que, durante su visita a Lima, Figueiredo fue acompañado por alrededor de 150 empresarios brasileños interesados en participar en el amplio programa de inversiones públicas promovido por la administración Belaunde (1980-1985), **en especial en obras de ingeniería y proyectos para la construcción de carreteras y plantas hidroeléctricas.**

Lamentablemente, la visita del Presidente Belaunde al Brasil en 1984 se produce en un contexto poco propicio para seguir avanzando los planes de integración binacional.

El replanteamiento de la relación bilateral coincide también con la voluntad brasileña de convocar a una primera cumbre de Jefes de Estado sudamericanos con el fin de formular las bases de un nuevo espacio geográfico en el que la integración física y comercial de sus pueblos y la coordinación de políticas exteriores permita fortalecer los regímenes democráticos y enfrentar la proliferación de amenazas de carácter transnacional. En efecto, a partir de la visita de Cardoso al Perú en 1999 se suscribió un nuevo plan de acción (Plan de Acción de Lima) que estableció siete grupos de trabajo: **(i) Amazonía y frontera común; (ii) integración física y**

transportes; (iii) medio ambiente; (iv) narcotráfico; (v) cooperación técnica; (vi) promoción económica y comercial; y (vii) relaciones culturales (Samanez Bendezú 2001: 12-14). En total, fueron suscritos once acuerdos y se especificaron nueve mandatos.

Meses después de realizada la primera cumbre presidencial sudamericana, la visita oficial al Brasil del Ministro de Relaciones Exteriores del Perú, Diego García Sayán, en junio de 2001, significó un nuevo paso hacia el fortalecimiento de las relaciones bilaterales. En efecto, el gobierno de transición del Presidente Valentín Paniagua estuvo de acuerdo en establecer un Mecanismo Bilateral de Consulta y Coordinación Política a nivel de Ministros de Relaciones Exteriores entre ambos países. Este mecanismo reemplazó al existente hasta ese momento a nivel de vicescancilleres como instancia superior de diálogo y concertación política entre el Brasil y el Perú. Otro tema discutido durante la reunión de García Sayán con Celso Lafer fue el tema de la integración física dentro del marco del Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional de América del Sur (IIRSA) –creada por la primera cumbre presidencial sudamericana. En opinión de Samanez Bendezú (2001: 18), a partir de las declaraciones formuladas durante el encuentro de los Cancilleres en Brasilia puede deducirse que los gobiernos de Perú y Brasil consideran la integración física “como el medio sine qua non para el incremento del escaso intercambio comercial bilateral”. Este constituye, por tanto, un replanteamiento crucial ya que vincula explícitamente, por primera vez en la historia de las relaciones bilaterales, los temas de integración física y comercio, que figuraron siempre –por separado– en la agenda peruano-brasileña desde inicios de la década del 70. En este contexto, le tocaría en suerte al nuevo gobierno del Presidente Alejandro Toledo, inaugurado en julio de 2001, conducir las negociaciones peruanas en el marco del proyecto de integración entre la CAN y el MERCOSUR –tema también prioritario en la agenda de la primera cumbre presidencial sudamericana. Sin embargo, luego de la segunda cumbre subregional llevada a cabo el 26 y 27 de julio de 2002 en Quito y de los evidentes retrasos en el avance de las deliberaciones para establecer una zona de libre comercio entre ambos bloques, el gobierno peruano parecería haber optado por actuar individualmente con miras a forjar un acercamiento estratégico con el Brasil, ante la indecisión de sus socios andinos de concretar la aproximación con el MERCOSUR. En este sentido, la designación del Embajador Allan Wagner Tizón como nuevo Ministro de Relaciones Exteriores del Perú a partir del 28 de julio de 2002 habría significado un punto de inflexión en la política exterior peruana. En efecto, es ampliamente conocido el entusiasmo del nuevo Canciller con respecto a potenciar aún más la relación bilateral. Con Wagner al frente de Torre Tagle, se concertó una visita oficial a Brasilia de la que se deriva el llamado “Plan de Acción de Brasilia” suscrito el 11 de abril de 2003. También sintomático fue el anuncio formulado durante el discurso anual ante el Congreso peruano el 28 de julio de 2003, en el que el Presidente Toledo, haciendo un balance de su último año de gestión, anunció que durante dicho período Torre Tagle había “avanzado en los propósitos de

establecer una alianza estratégica con el Brasil sobre la base de tres objetivos específicos: un Acuerdo de Libre Comercio en el marco de MERCOSUR; el acceso del Perú al Sistema de Vigilancia de la Amazonía (SIVAM); y la ejecución de la IIRSA". Del mismo modo, el Presidente Toledo manifestó que el denominado "Consenso del Cusco" (alcanzado durante la reunión del Grupo de Río llevada a cabo en mayo de 2003) había permitido "definir una agenda latinoamericana de cara a los desafíos del financiamiento de la gobernabilidad de la región, con mecanismos innovadores, para hacer frente a la pobreza a través de la captación y eficaz canalización de nuevos recursos que tengan por destino la inversión social en salud, educación y carreteras que promuevan el empleo y acompañen la inversión privada".

Ciertamente, la cumbre Toledo-Lula llevada a cabo el 24-25 de agosto pasado representa la culminación de los esfuerzos diplomáticos de ambos estados por establecer una nueva vinculación estratégica que sirva de bisagra al proyecto de crear un espacio geográfico amplio e integrado en América del Sur. Cabe señalar que, este nuevo énfasis en la política exterior –en particular, en lo que respecta a la liberalización bilateral de los mercados– generó una serie de temores debido a la mayor competitividad de las industrias brasileñas y al eventual ingreso al Perú de productos manufacturados provenientes de la zona franca de Manaos.

Adicionalmente, Perú y Brasil suscribieron ocho acuerdos bilaterales –el más importante entre ellos: el Memorando de Entendimiento sobre Integración Física y Económica entre ambos países. Este Memorando impulsará la integración vial mediante la consolidación de tres ejes de comunicación, integración y desarrollo: el Amazónico, el Transoceánico Central y el Interoceánico del Sur.

Sin duda, esta representa una instancia que eleva la relación peruano-brasileña a un nuevo nivel con miras a consolidar una alianza estratégica.

El 11 de diciembre del 2009, Brasil y Perú celebran avances en los acuerdos de Integración Bilateral, el presidente de Perú, Alan García, y su par brasileño, LuizInácio Lula da Silva, realizaron una reunión privada para concretar acuerdos asumidos en Rio Branco, Brasil, en abril pasado.

En presencia de los mandatarios Alan García y LuizInácio Lula da Silva, los Gobiernos de Perú y Brasil suscribieron esta tarde 16 convenios de cooperación bilateral, en una ceremonia que se realizó en el Salón Dorado de Palacio de Gobierno. Dichos documentos están orientados a afianzar la relación en los ámbitos de integración fronteriza, cooperación energética, económica y comercial, así como en los campos de cooperación técnica, cultural y educativa.

El primer convenio, suscrito por los cancilleres José Antonio García Belaunde y Celso Amorím, es el que establece un régimen especial de beneficio mutuo en materia económico-comercial, laboral y de acceso a los servicios de educación y salud para las localidades fronterizas de ambos países.

En tanto, los ministros de Transportes firmaron un documento para la cooperación en materia de desarrollo del transporte fluvial en los ríos amazónicos con el fin de promover el fortalecimiento de las capacidades de ambas partes en el ámbito del transporte fluvial, así como el desarrollo de la permanente navegabilidad de las hidrovías fluviales.

Mientras las Zonas Francas en todo el mundo son áreas cercadas y sin población fija, en cuyo interior las operaciones de importación y exportación se conducen en régimen de amplia libertad y fuera del sistema administrativo, cambiario y aduanero que prevalecen para el resto del territorio aduanero del país en que están instaladas, la Zona Franca de Manaos es un área física de 10.000 km², cercada únicamente por las barreras naturales de la selva amazónica y que abarca la totalidad de la ciudad de Manaos, obviamente, incluyendo toda su población. A la Zona Franca de Manaos se le permite vender al mercado interno brasileño la totalidad de la producción industrial realizada. En ese caso, se exige el pago del Impuesto de Importación (II) sobre los insumos importados que el producto final contenga, cuyo valor no se ha pagado en la entrada. Como estímulo se aplica al referido Impuesto de Importación un reductor de hasta un 88%, siempre y cuando, el productor haya cumplido con el Proceso Productivo Básico (PPB) establecido en el proyecto industrial aprobado por la Superintendencia de la Zona Franca de Manaos (SUFRAMA).

Sobre los productos fabricados en Manaos no incide el Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) que normalmente afecta a la producción fuera de Manaos. En resumen, el Impuesto de Importación (II) en ese caso no incide sobre el precio del producto final, pero sí sobre los componentes importados. En caso de que el producto final producido sea vendido para consumo dentro de los 10.000 km² que componen la Zona Franca de Manaos no se cobra el Impuesto de Importación (II) ni el Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI).

A las demás Zonas Francas industriales del mundo, en general no se les permite vender al mercado interno los productos que fabrican y muchas veces cuando así sucede, se les exige el pago total del arancel que incide sobre el producto final. Aún así, en muchos casos la autorización de venta al mercado interno se restringe a un porcentaje reducido de la producción.

En el interior de los 10.000 km² de la Zona Franca de Manaos se pueden instalar empresas industriales, comerciales y de servicios, las cuales pueden o no estar bajo el control de la SUFRAMA, a quien corresponde la labor de aprobar proyectos industriales y de registrar empresas comerciales y de servicios que pretendan disfrutar de los beneficios fiscales de importación establecidos para la referida área. Todas las importaciones están sometidas al control previo informatizado de la SUFRAMA, además de cumplir con los mismos controles administrativos, cambiarios y aduaneros que se aplican al resto del país, inclusive en lo que respecta

a los controles de precios y legislación antidumping. Esos sistemas están totalmente informatizados a través del Sistema Integrado de Comercio Exterior (SISCOMEX).

Las exportaciones no son controladas administrativamente por la SUFRAMA, pero están sometidas a los mismos controles establecidos para las demás partes del país. Los incentivos para las industrias cuyos proyectos hayan sido aprobados por la SUFRAMA son básicamente los siguientes:

1. Impuesto de Importación (II) (Federal)
 - ✓ Exención del pago del II en las importaciones de insumos constantes en el proyecto aprobado por la SUFRAMA.
 - ✓ Reducción del 88% en el pago del II sobre los componentes importados que contenga el producto final fabricado en Manaus, cuando sea vendido al mercado interno brasileño.
2. Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) (Federal)
 - ✓ Exención del pago del IPI en las importaciones de componentes y en la salida del producto final producido.
 - ✓ Exención del IPI tanto para ventas dentro del área de la ZFM como para cualquier otra parte del mercado interno.
 - ✓ Exención del IPI en la compra de componentes nacionales originarios de otros Estados brasileños.
3. Impuesto sobre la Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS) (Estadual)
 - ✓ Exención del ICMS en la compra de componentes originarios de otros Estados brasileños.
4. Los incentivos para las empresas comerciales debidamente inscritas en la SUFRAMA son los siguientes:
 - ✓ Impuesto de Importación (II) (Federal).
 - ✓ Exención del II en las importaciones de productos terminados destinados al consumo en la ZFM.
5. Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) (Federal)
 - ✓ Exención del IPI en las importaciones de productos terminados destinados al consumo en la ZFM.

Nota: La salida de productos terminados importados por las empresas comerciales importadoras de la ZFM, con destino a otras unidades de la Federación pagan el II e IPI integralmente. De la misma forma, pagan el ICMS al Estado de Amazonas.

Franquicia total del Impuesto de Importación (II) y del Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI) para equipaje acompañado de pasajeros. Todos los pasajeros que salen de la ZFM o de las Áreas de Libre Comercio (ALC) pueden llevar en su equipaje acompañado, máximo una vez por mes, hasta cerca de R\$ 9.600,00 (en febrero 2002) de

mercancías importadas adquiridas en la ZFM o ALC, en cantidades que no revelen intención de comercio. El pasajero presenta declaración de equipaje a la Aduana de salida.

Excepciones al tratamiento tributario

Los incentivos fiscales de la ZFM no alcanzan a los siguientes productos: armas; municiones; bebidas alcohólicas; cigarrillos o cualquier otro tipo de tabaco; perfumes y automóviles de pasajeros.

Igualmente, los incentivos no alcanzan a las personas naturales, o sea, se aplican exclusivamente a las personas jurídicas.

Áreas de Libre Comercio (ALC)

En la Amazonía brasileña además de la ZFM existen ALC en las siguientes ciudades: Tabatinga, Amazonas; GuajaráMirim, Rondonia; Cruzeiro do Sul, Acre; Brasiléia y Epitazolandia, Acre; Macapá y Santana, Amapá.

En esas ALC el sistema de importación de productos terminados efectuados por las empresas comerciales reciben el mismo tratamiento administrativo, cambiario y tributario de la ZFM, pero las industrias solo reciben incentivos fiscales para producir productos de vocación regional.

Amazonía Occidental

Las importaciones de bienes finales realizadas por empresas instaladas en los Estados de: Rondonia, Roraima y Acre, que conforman la Amazonía Occidental, que consten de la Portaria N° 300, de acuerdo al Decreto N° 356/67 reciben el mismo tratamiento dado a los importadores de la ZFM.

Aclaraciones importantes:

1. ALADI (ACE N° 39) CAN/BRASIL

Los márgenes de preferencia del ACE N° 39 no se aplican a la Zona Franca de Manaos ya que las importaciones destinadas a su consumo interno, a la industrialización en cualquier grado, inclusive perfeccionamiento, agropecuario, pesca, instalación y operación de industrias y servicios de cualquier naturaleza y al almacenaje para reexportación, están exentas del Impuesto de Importación y del Impuesto a los Productos Industrializados. Tampoco se aplican a las importaciones de la Amazonía Occidental a los productos establecidos en la Portaria N° 300 y a las importaciones realizadas por empresas instaladas de las Áreas de Libre Comercio inclusive la de Macapá y Santana en el Estado de Amapá.

Están al margen de esas exenciones los siguientes productos: armas y municiones; tabaco; bebidas alcohólicas; automóviles de pasajeros; productos de perfumería, a

menos que estén clasificados en las posiciones 3303 a 3307 de la NCM y destinados exclusivamente al consumo interno en la Zona Franca de Manaus.

2. Licencia de Importación No Automática

Es exigible previo al despacho de importación ante la Aduana de la Zona Franca de Manaus cuando sea ese el Tratamiento Administrativo aplicable a la importación. El órgano emisor es el Departamento de Operaciones de Comercio Exterior (DECEX) de la Secretaría de Comercio Exterior del Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior, que las emite mediante previa anuencia de la SUFRAMA. El sistema es totalmente informatizado.

3. Licencia de Importación Automática

Cualquier importación requiere que el importador formule a la SUFRAMA un Pedido de Licencia de Importación (PLI) antes del inicio del despacho de importación en la Aduana, inclusive si el producto a ser importado disfruta de tratamiento administrativo de Licencia de Importación Automática.

4. Requisitos administrativos previos

- a) Todas las empresas importadoras de la Zona Franca de Manaus deben estar registradas en la Superintendencia de la Zona Franca de Manaus (SUFRAMA), para que sean contempladas con la exención del Impuesto de Importación y del Impuesto a los Productos Industrializados, que son de rango federal, así como en la Junta Comercial del Estado de Amazonas (JUCEA) y en la Secretaría de Estado de Hacienda del Estado de Amazonas (SEFAZ), para que sean contempladas con la exención del Impuesto a la Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS), que es establecida en cada Estado.
- b) Todas las empresas importadoras de la Amazonía Occidental (Estados: Rondonia, Roraima y Acre), deben estar registradas en la SUFRAMA para que puedan ser contempladas con los beneficios de exención del Impuesto de Importación y del Impuesto a los Productos Industrializados, en las importaciones de los productos constantes de la Portaria N° 300, del Decreto N° 356. En lo que respecta al ICMS, se aplica igualmente lo dispuesto en el ítem 3 anterior; y
- c) Todas las empresas importadoras, comerciales, industriales o de servicios establecidas en las Áreas de Libre Comercio (ALC) (Tabatinga, AM; GuajaráMirim, RO; Brasiléia, AC; Cruzeiro do Sul, AC), en la Amazonía Occidental y en la ALC de Macapá y Santana en el Estado del Amapá, que pertenece a la Amazonía Oriental, deben estar registradas en la SUFRAMA para que reciban los beneficios de la exención del Impuesto de Importación y del Impuesto a los Productos Industrializados. Deben también estar registradas en los órganos de cada Estado, para que reciban la exención del ICMS. Los beneficios de la Portaria N° 300 no se aplican al Estado de Amapá.

5. Nomenclatura aplicable a las importaciones

- a) Los productos están clasificados según la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM), ya que no se aplican las preferencias negociadas en los diversos Acuerdos del cual Brasil es signatario (inclusive el ACE Nº 39 – Brasil/CAN), en virtud de que los aranceles son exentos en cualquier importación de la Zona
- b) Franca de Manaos, de la Amazonía Occidental (de los productos constantes de la Portaria 300) y de las Áreas de Libre Comercio, inclusive las de Macapá y Santana en el Estado de Amapá; y
- c) En el caso del Estado del Pará, en el cual las preferencias del ACE Nº 39 son aplicables, se agregó a las posiciones NC M su correspondiente clasificación en la NALADI y se indica la preferencia vigente cuando fuere el caso.

6. Sistema de Pesos y Medidas

Brasil adopta únicamente el Sistema Métrico Decimal que es obligatorio en todas las transacciones comerciales y en el embalaje de productos.

3.2.6. Realidad del transporte terrestre y fluvial:

a) Transporte terrestre:

- Rutas

RUTA DE TRANSPORTE TERRESTRE

Según el Ministerio de Transporte, comunicación, vivienda y construcción la red vial vecinal, Huánuco cuenta con 1805.18 km de carretera, de los cuales 1509.78 km de carretera son de trocha carrozable, la misma que pertenece a las provincias de donde se tiene las mayores producciones de papa y demás productos.

La infraestructura vial está compuesta por las carreteras, con sus servicios anexos de todas las provincias priorizadas. La capacidad portante de las vías está determinada por las normas especiales de construcción de cada provincia y de ellas dependen la capacidad de los equipos de transporte.

El medio de transporte utilizado para el traslado de la papa desde los centros de producción (provincias priorizadas por nuestra investigación) hasta el destino final de acopio y embalaje que es la ciudad de Huánuco es el terrestre. Los sacos de papa normalmente se cargan a mano en camiones de diferente capacidad.

En el departamento de Huánuco, la provincia de Pachitea ocupa el primer lugar en la producción de papa el cual da origen a la movilización de carga usando camiones de alto tonelaje. La provincia de Pachitea tiene como principales distritos productores a Umari, Panao y Chaglla, los cuales se encuentran a 35, 62 y 82 Km respectivamente de la ciudad de Huánuco siguiendo una carretera afirmada de 153.4 km.

La provincia de Huánuco es el segundo productor de papa. Según el Plan Estratégico Regional Agrario 2004 – 2021, Huánuco es priorizado como centro del corredor económico Pachitea – Huánuco – Ambo con su cadena productiva de papa, frutales y menestras. Los distritos con mayor producción de papa son Chinchao y Churubamba y se encuentran ubicados a 40 y 21 km respectivamente seguidos por una carretera asfaltada.

La provincia de Ambo es el tercer productor de papa en la región Huánuco, de los cuales los distritos de Ambo, Huacar y San Rafael son los mayores productores. Se encuentran ubicados a 24, 23 y 53 km respectivamente de la ciudad de Huánuco, seguidos por una carretera asfaltada hasta el lugar de acopio y embalaje (**Ver Anexo Nº 08 y Nº 09**).

Como se menciona anteriormente, Huánuco constituye el mayor centro político, administrativo, económico financiero y social del departamento. Por lo tanto se considera a ésta como la ciudad que funcionará como acopio, embalaje y demás procesos requeridos para iniciar la preparación del producto para su exportación.

CUADRO Nº 30

VOLÚMENES DE CARGA MOVILIZADOS, POR MODOS DE TRANSPORTE

Modo de Transporte	Volumen de Carga Movilizado (Tn/mes)	%
Aéreo	24.00	0.025
Carretero	94,470.00	98.721
Fluvial	1,200.00	1.254
TOTALES	95,694.00	100.000

**Fuente: Ministerio de Transportes y Comunicaciones - Desarrollo Vial
Elaboración Equipo Técnico**

La ciudad de Pucallpa es la última ruta terrestre que se sigue y se encuentra a 375 km de la Ciudad de Huánuco; Los vehículos de transporte de carga, ya sean de estructura rígida o articulados, como remolques y semirremolques de 12 TM, cuentan con carrocerías especializadas según las características de la carga a movilizar.

Siguiendo la ruta de transporte multimodal nos encontramos con el tráfico local Pucallpa – Iquitos, que los centros principales de comercio en la región amazónica, sirven de centros de abastecimiento y recolección para las poblaciones cercanas. Es navegable todo el año por embarcaciones de 7' pies de calado²⁶ desde su confluencia con el Marañón hasta Pucallpa en una distancia de 972 km, llegando a Iquitos con una distancia de 100 km.

²⁶ p|

De Iquitos aguas abajo el río corre unos 440 kilómetros por territorio peruano hasta Ramón Castilla cerca de la población colombiana de Leticia, y su longitud total de Iquitos a Manaos, cerca de su boca es alrededor de 2047 kilómetros. Es navegable por barcos de 15' pies de calado hasta Iquitos y por embarcaciones fluviales de 100 a 200 toneladas de capacidad y 9' pies de calado en toda su extensión.

CUADRO Nº 31
Distancia de transporte TERRESTRE y Fluvial

TRAMO TERRESTRE / (EN KILÓMETROS)	KM
PACHITEA - HUÁNUCO	153.4
AMBO – HUÁNUCO	24
HUÁNUCO (Chinchao-Churubamba, 40 Y 21 Km Respectivamente) – HUÁNUCO	31
HUÁNUCO - TINGO MARIA	120
TINGO MARIA – PUCALLPA	257
	585.4
TRAMO FLUVIAL	
PUCALLPA – IQUITOS	1,072
IQUITOS – ISLA ISLANDIA	482
ISLA ISLANDIA – MANAOS	1,565
	3,119
	TOTAL KM 3,704.4

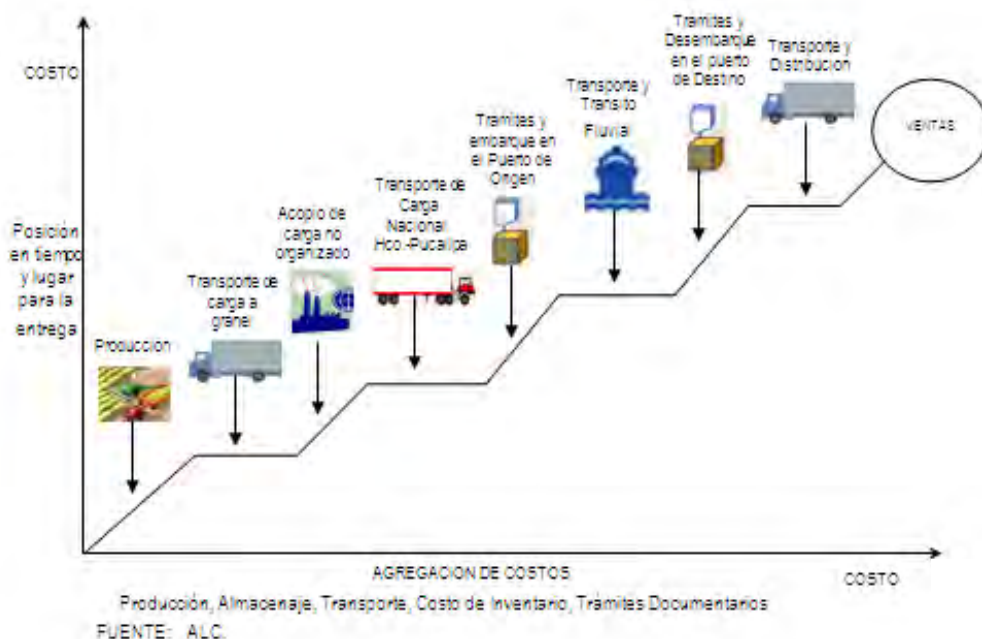
FUENTE: Mapa de Integración Vial Perú – Brasil (Red Vial del Ministerio de Transportes y Comunicaciones/Dirección de Información de Gestión 2004).

ELABORACIÓN: Equipo de Trabajo – Tesis.

- **Costos.**

GRAFICO N° 05

POSICIÓN DEL TRANSPORTE TERRESTRE Y FLUVIAL EN LA DETERMINACIÓN DEL COSTO²⁷



- **Tipos de carga.**

En el país y en la región existen muchos agentes económicos que realizan operaciones de comercio exterior por lo que tienen que movilizar sus mercancías hacia y desde el puerto y/o aeropuerto o centros de producción más próxima a fin de llegar hasta su destino; para ello emplean el sistema de transporte terrestre. Ante esta situación, se hace primordial entender la importancia del desempeño del servicio de transporte terrestre como una parte dentro de la cadena logística de la distribución de una mercancía y por ende cómo es que impacta sobre la estructura de costos de los usuarios. El transporte de carga por carretera tiene como rol principal aportar funcionalidad al comercio de bienes, puesto que permite la recolección, movilización, almacenaje y entrega de los productos.

²⁷ Tomado y adaptado de la Guía y Orientación al Usuario del transporte Terrestre del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Según el Reglamento Nacional de Vehículos Dimensiones, La dimensión máxima permitida a los vehículos que circulan en todo el Perú son (Artículo 39 anexo IV pag. 252981 –El Peruano 12-Oct-2003):

- Ancho máximo sin considerar los espejos: 2.60 m.
- Altura máxima para transporte de carga: 4.10 m.
- Altura máxima para furgones cerrados: 4.30 m.
- Altura máxima para contenedores: 4.30 m.
- Altura máxima para contenedores High Cube: 4.60 m.
- Longitud máxima para camión simple: 12.30 m.
- Longitud máxima para semi remolque de tres ejes: 14.60m.
- Longitud máxima para un tractor camión mas su semi remolque: 23metros.

Pesos máximos por configuración vehicular:

- ✓ El peso máximo permitido es de 48 Ton de peso bruto vehicular, es decir, el peso del vehículo más el peso de la carga, incluido contenedor si es el caso. No se debe pasar de las 48 Ton. en las rutas nacionales del Perú. (Artículo 37).
- ✓ Todo vehículo que sobre pase las 48 ton. se considera como carga especial, para lo cual se debe solicitar un permiso especial a PROVIAS (MTC). Si el PBV sobre pasa las 60 ton. se tiene que hacer un estudio de puentes de la ruta en la que se va a transitar.

Los tipos de carga que se propone utilizar para el transporte terrestre y fluvial de los productos negociables son contenedores graneleros comunes de 20 pies estándar cuyas características son:

Tara	: 2300Kg / 5070 Lb.
Carga Máxima	: 28,180 Kg / 52,130 Lb
Max. P.B	: 30,480 Kg / 67,200 Lb

Los vehículos de transporte de carga, ya sean de estructura rígida o articulados, como remolques y semi remolques, deben contar con carrocerías especializadas según las características de la carga a movilizar. En el mercado de transporte terrestre se encuentran, entre otros, los siguientes tipos de vehículos:

- ✓ Camión de plataforma abierta,
- ✓ Camión con carrocería de estacas y lona para cubierta,
- ✓ Camión cerrado tipo furgón, para carga general, refrigerado o isotérmico,
- ✓ Camión tolva,
- ✓ Camión tanque, y
- ✓ Camiones para cargas especiales.

La elección del vehículo apropiado supone definir sus características de capacidad, carga y espacios de maniobra requeridos, así como los medios auxiliares que pudieran emplearse. Por lo tanto lo que se tiene que definir es la capacidad volumétrica, carga máxima, accesos para la carga/descarga, y equipos de cargue/descargue de transporte terrestre a transporte fluvial. Los contenedores de carga a emplearse, nos permitirán realizar la manipulación correcta para que nuestro producto negociable llegue a su destino en buenas condiciones. Según nuestras proyecciones, implementar un transporte de carga como la que se propone tiene una inversión muy significativa, ya que no estará al alcance de un empresario regional que asuma ese riesgo, sin embargo con la sinergia publico/privado la posibilidad de lograr los objetivos propuestos es alcanzable.

b) Transporte fluvial:

- Puertos.

PUERTO DE PUCALLPA,

Este se encuentra en serías dificultades por el alejamiento del río Ucayali y en este momento sería imposible realizar maniobras de carga – descarga de unidades de carga de una manera segura y dinámica, como lo exige el sistema, por lo que la reubicación el puerto es imperativa, teniendo en cuenta la importancia de este puerto dentro del corredor centro del Perú como una interfase importante de salida – entrada al Atlántico.

TRAFICO FLUVIAL ENTRE PUCALLPA E IQUITOS

Pucallpa es el único centro en la región amazónica que tiene conexión por carretera con el área de Lima. La ruta es además la más corta debido a esta circunstancia, Pucallpa se ha constituido en la entrada para el intercambio de productos entre el área de Lima y la región amazónica. Productos industriales y alimenticios (harina, azúcar, alimentos enlatados, etc.) son llevados de Lima a Pucallpa por camión y trasbordados a embarcaciones con destino a Iquitos; madera aserrada, jebe y yute y mercancías importadas son llevados por embarcaciones de Iquitos a Pucallpa y

trasbordados a camiones con destino Lima. Una cierta parte de estos productos de ambos orígenes queda en Pucallpa para el consumo local o para la distribución en el área cercana.

EL PUERTO DE IQUITOS

Solamente estaría en posición de actuar como puerto de trasbordo de naves oceánicas a naves fluviales para la continuación del transporte multimodal ya que a pesar que siendo la ciudad más importante de la selva peruana no tiene conexiones carreteras que permitan incluirla dentro de un corredor.

A pesar de las limitaciones que presenta Iquitos como localidad no deja de ser importante por efectos de sus facilidades portuarias que cuenta con atraque directo de naves oceánicas, un muelle suficiente para la operación de embarque – desembarque de contenedores, facilidades para el trasbordo de unidades de carga, equipamiento adecuado para la manipulación de carga, patio suficiente para almacenamiento de contenedores y actuar como interfase de carga entre naves de alto bordo y naves fluviales. Por todo esto el puerto de Iquitos se centra como el punto de enlace de los otros puertos fluviales de la amazonia peruana para efectos del transporte multimodal.

TRAFICO FLUVIAL ENTRE IQUITOS Y POBLACIONES RIO ABAJO

Empresas peruanas y brasileñas, mantiene un servicio desde Manaos y Belem, el cual en un tiempo tuvo su terminal en Iquitos, posteriormente fue ubicado el terminal a Benjamín Constant, la ciudad brasileña cerca de Leticia. Embarcaciones peruanas de 20 a 25 toneladas de capacidad y unas cuantas embarcaciones colombianas hacen recorridos irregulares entre Iquitos y Leticia, llevando mercadería importada a Leticia y regresando con productos colombianos.

- Rutas de navegación.

En la cuenca amazónica (Iquitos- Yurimaguas- Pucallpa) por la naturaleza propia de la Región que cuenta con ríos navegables, tiene significativa importancia transporte fluvial carga y pasajeros a través de rutas tradicionales troncales como son: Iquitos-Pucallpa-Iquitos, Iquitos-Yurimaguas-Iquitos, Pucallpa-Yurimaguas-Iquitos-Pucallpa, así como otras menores que constituyen tramos parciales de estas rutas, tales como por ejemplo Iquitos a Trompeteros; Iquitos – Saramuro, Iquitos- San Pablo, Iquitos-Pebas, etc. Y dentro de estas también se tiene las comprendidas entre las rutas tradicionales y ríos afluentes, como por ejemplo: Iquitos – Santa Clotilde en el río Napo, Iquitos a Curaray en el río Napo/Curaray; Iquitos a Saramuro en el río Marañón etc.

Sólo Iquitos es considerado puerto internacional fluvial debido a que se generan transacciones de mayor envergadura utilizando las motonaves o naves de alto bordo que ofrecen servicio de transporte para carga y pasajeros con trenes de carga (convoys), compuestos por un remolcador y barcazas y/o albarengas. En el resto de la cuenca ambos tipo de embarcaciones realizan también un transporte de cabotaje, e igualmente embarcaciones menores entre poblaciones cercanas por razones domesticas o pequeños comerciantes, utilizando el típico bote motor, más pequeño (pequepeque).

LOS RIOS

De los innumerables ríos existentes en la cuenca amazónica, los Amazonas, Marañón, Ucayali y Huallaga son los de mayor importancia para el transporte fluvial comercial. Estos cuatro ríos forman un solo sistema.

RÍO UCAYALI, se forma por la confluencia de los ríos Tambo y Urubamba. Corre al este de los ríos Huallaga y Marañón, y casi totalmente en la región baja de la selva, bordeando el área de la ceja de la montaña. Es navegable todo el año por embarcaciones de 7' pies de calado desde su confluencia con el Marañón hasta Pucallpa en una distancia de 890 kilómetros. Es navegable, también por embarcaciones de 3' pies de calado, durante todo el año en toda su extensión, u otros 530 kilómetros aguas arriba de Pucallpa.

GRAFINO Nº 06

RECORRIDO DEL RIO UCAYALI

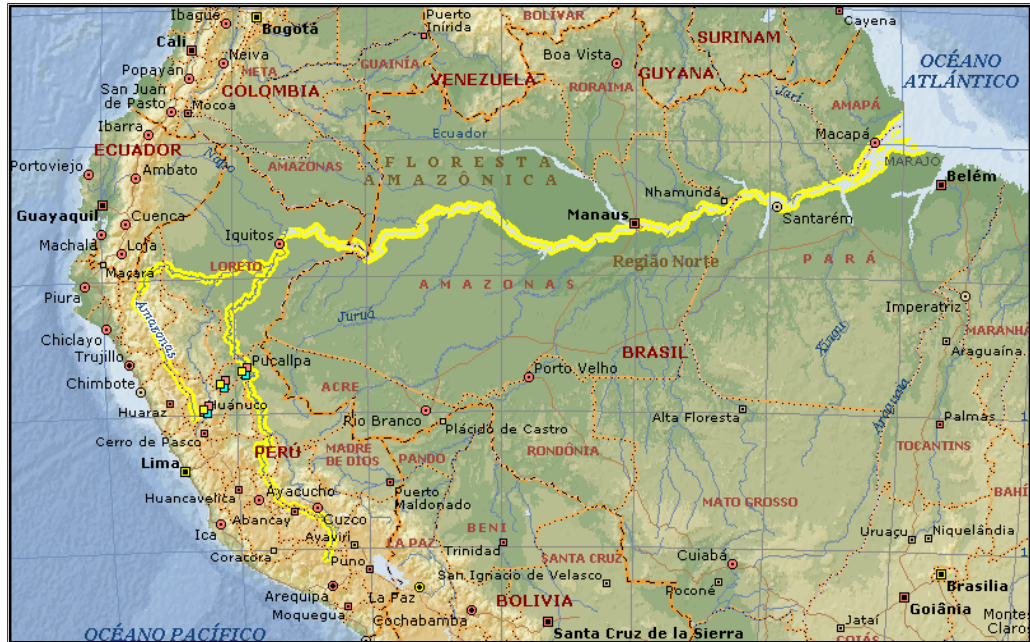


RÍO AMAZONAS, se forma por la confluencia de los ríos Marañón y Ucayali a unos 125 kilómetros aguas arriba de Iquitos, de Iquitos aguas abajo el río corre unos 440 kilómetros por territorio peruano hasta Ramón Castilla cerca de la población colombiana de Leticia, y su longitud total de Iquitos a Belem do Pará, cerca de su boca es alrededor de 3, 540 kilómetros. Es navegable por barcos de 15' pies de

calado hasta Iquitos y por embarcaciones fluviales de 100 a 200 toneladas de capacidad y 9' pies de calado en toda su extensión.

GRAFICO Nº 07

RECORRIDO DEL RIO AMAZONAS



- Condiciones de navegabilidad.

Las condiciones para la navegación dependen, no sólo del nivel del río, sino de muchos factores, tales como la cantidad de árboles y otros residuos que flotan en la superficie, el deseo de viajar de noche o sólo de día, o la familiaridad del piloto con los últimos cambios en el cauce. Los ríos de la región amazónica son geológicamente jóvenes, continuamente cambian su cauce erosionando sus orillas en algunas partes y formando nuevas playas e islas en otras. Este proceso de erosión y sedimentación en gran parte se debe a la gran variación de los niveles de un río entre creciente y vaciante, que es característica para toda la región. Durante la creciente, el suelo en las orillas del río queda saturado de agua. Al bajar el nivel del agua, el suelo se desliza en una serie de movimientos que dan, a veces a las orillas la forma de terrazas. De aquí que la erosión mas fuerte ocurre inmediatamente después de la máxima creciente, cuando baja el nivel de los ríos. Por otro lado, durante la creciente, los ríos cargan una mayor cantidad de materia en suspensión y cubren un área mayor. En lugares donde la corriente es más lenta, la materia en suspensión es depositada formando nuevos bancos e islas. Por consiguiente el proceso de sedimentación tiene lugar principalmente durante las crecientes. Las áreas sedimentadas durante un período de crecientes, frecuentemente sufren fuerte erosión durante el período siguiente de vaciante.

El proceso de erosión y sedimentación es altamente complejo. Cualquier cambio en el cauce de un río en un determinado punto, ocasiona otros cambios en el cauce del río a grandes distancias aguas arriba y aguas abajo, dando lugar a una cadena interminable de cambios, haciendo imposible la predicción del futuro comportamiento de un río.

En el siguiente cuadro se podrá observar los centros principales del comercio amazónico: (Número de Empresas, Parque Naviero Fluvial existente y Carga movilizada)

CUADRO Nº 32

Sede en:	Empresas de Transporte Fluvial Comercial	Parque Naviero Fluvial Comercial (Nº Naves)	Carga Movilizada en el Tráfico Fluvial en TM	
			Año 2007	Año 2008
Iquitos	71	318	656,071	486,458
Pucallpa	24	99	396,050	182,553
Yurimaguas	1	4	146,175	281,785
	96	421	1200.295	950,796

FUENTE: MTC – Dirección General de Transporte Acuático

3.2.7. Importancia de la elaboración de un Plan Estratégico Regional Exportador.

PARA PRODUCTOS NEGOCIABLES.

1. ELABORAR UN PLAN ESTRATÉGICO REGIONAL EXPORTADOR

La elaboración de Planes Estratégicos Regionales de Exportación debe ser coordinada en tiempo y metodología con los planes sectoriales y por productos.

Lograr que los agentes regionales que formen parte del equipo técnico que tendrá a su cargo la elaboración del Plan Estratégico Regional de Exportación internalicen la importancia de su participación en la consecución de los objetivos de tal manera que sientan los Planes Estratégicos Regionales de Exportación como suyos.

El diseño y desarrollo de los Planes Estratégicos Regionales de Exportación se realizará en base de la demanda internacional y la oferta exportable regional actual y potencial y de acuerdo a una metodología adecuada que permita su incorporación a los Planes Estratégicos Nacionales de

Exportación considerando un sistema de monitoreo, evaluación y actualización de dichos planes.

A) ETAPAS DE EJECUCIÓN

➤ Formación del Comité Ejecutivo Regional y Equipo Técnico Regional

Los actores a formar parte del grupo de trabajo para la elaboración del Plan Estratégico Regional de Exportación, son parte de distintos ámbitos y sectores el cual recaerá en una pluralidad de visiones que permitan un mejor trabajo y a la vez que incrementara su alcance.

Forman parte del equipo técnico, representantes de:

- Gobierno Regional Huánuco (Local y Regional)
- Sector Privado
- Universidades (UDH, UNHEVAL)
- Cámara de Comercio de Huánuco (CCIH)
- Asociaciones de Productores
- Gremios PyME
- MINAG, MTC, ONGs, etc.

➤ Priorización de Provincias

la primera etapa del proceso lo que Huánuco constituye la priorización de provincias, se realizará de acuerdo a su nivel de producción y capacidades productivas, para mejorar la oferta exportable.

➤ Priorización de productos

Se realizará como resultado del trabajo de estudio y análisis de la documentación técnica de interés para los objetivos trazados, teniendo en cuenta los planes de desarrollo, planes de negocio y proyectos de inversión existentes en varias provincias. Todo lo anterior nos permitirá identificar los principales productos que el departamento de Huánuco produce y tenga como estrategia a producir.

CAPITULO IV: PRINCIPALES ASPECTOS Y COMPONENTES DEL PROYECTO DE INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO-MANAOS

4.1 Identificación de Ejes de Integración:

4.1.1. Los ejes existentes.

A través del estudio efectuado por Jorge Lazarte²⁸ señala que la idea de construir vías interoceánicas que unan Brasil con Perú, transponiendo la extensa selva amazónica y la escarpada sierra peruana, no es nueva. Lo plantearon los primeros pioneros que atravesaron estas tierras para unir ambos territorios y a lo largo de las décadas, se discutió sobre las alternativas más viables y rentables para ambos países. Mientras que por el lado brasileño se ha logrado desarrollar una extensa red vial hacia el Perú, nuestro país continúa en una espiral de debates que en muchos casos son vanales y no se llega al asunto de fondo, y las propias autoridades han dado versiones encontradas sobre los plazos y costos para la construcción de las transoceánicas.

Según Lazarte para una integración vial entre Brasil y Perú en la actualidad existen tres posibilidades.

- a) **Norte.** Partiendo del Puerto de Sarameriza – en el río Marañón – o del Puerto de Yurimaguas – en el río Huallaga – para seguir vía fluvial, hasta Iquitos, y luego por Manaos hasta Belem en el Atlántico.
- b) **Centro.** Partiendo de Pucallpa, se avanzaría por carretera hasta la frontera con el Brasil, donde se ingresa al estado de Acre hasta Cruzeiro do Sul, y de allí continuando vía Río Branco y Porto Velho, para llegar al puerto de Santos en el Atlántico.
- c) **Sur.** Partiendo de Puerto Maldonado – en el río Madre de Dios – se seguiría, vía fluvial, hasta cruzar la parte norte de Bolivia (donde tendría que construirse infraestructura portuaria, para hacer totalmente navegable este río) hasta ingresar al Brasil por el estado de Rondonia y seguir por el río Madeira hasta alcanzar al río Amazonas en Itihuatiara y de allí hasta Belem en el Atlántico; o partiendo de Iñapari para seguir por carretera hacia Río Branco y Porto Velho hasta llegar al puerto de Santos en el Atlántico.

²⁸Jorge Lazarte Conroy - Presidente de la Asociación Peruana de Caminos.

CUADRO Nº 33
DETALLE DE LAS VÍAS

RUTA	TRAMOS	KM
NORTE	El Reposo – Santa María de Nieva	209
	Santa María de Nieva – Sarameriza	60
	Sarameriza – Yurimaguas	528
	Yurimaguas – Iquitos	665
	Iquitos – Manaos	2047
	TOTAL EJE	3508
CENTRO	Callao – Canta – Cerro de Pasco	275
	TingoMaría – Pucallpa	256.8
	Pucallpa – Iquitos	1072
	Iquitos – Manaos	2047
	TOTAL EJE	3651
SUR	Challhuanca – Abancay	126.6
	Urcos – Pte. Inambari	302
	Patahuasi – Combapata	323
	Pucará – Macusani – Pte. Otorongo	332.7
	Humajalso – Moroquere	65.7
	Moroquere - Iñapari	429
	Iñapari – Rio Branco	345
	Rio Branco – Porto Velho	504
	Porto Velho – Cáceres	1462
	Cáceres – Cuiba	215
	Cuiba – Campo Grande	724
	Campo Grande – Santos	1095
	TOTAL EJE	5925

FUENTE: EL TRANSPORTE EN PERÚ, EL IIRSA Y LA NECESIDAD DEL PLAN ESTRATÉGICO DE DESARROLLO VIAL (Material contenido en el Dictamen de la Comisión de Transportes 2002-2003 sobre Plan Estratégico de Desarrollo Vial).

ELABORACIÓN: Equipo de Trabajo – Tesis.

De los datos tomados del Estudio Preliminar de Inteligencia de Mercado de la Región Norte del Brasil para Productos de la Región Huánuco, elaborado en el 2004 por la Comisión de Integración con los Mercados del Brasil- Huánuco, la interrelación con el Brasil tiene en el caso de la Región Huánuco dos alternativas para el transporte de carga.

ALTERNATIVA N° 01

Terrestre : Ambo – Huánuco – Tingo María – Pucallpa

Fluvial : Pucallpa – Iquitos – Manaos – Belem

CUADRO N° 34
TRAMO TERRESTRE ALTERNATIVA 01
Ambo – Huánuco – Tingo María – Pucallpa

Pto. Inicio	Pto. Final	Distancia Entre Puntos	Distancia Acum.	Asfalto	Afirmado	Proyecto	Camiones que Circulan
Dist. Ambo	Huánuco	26 Km	26Km	26 km	-	Manten.	15 - 45 TM
Huánuco	Tingo María	116 Km	142 Km	110 km	-	Manten	15 - 45 TM
Tingo María	Pte. Pumahuasi	16 km	158 km	16 km	-	Ejecut.	15 - 45 TM
Pte. Pumahuasi	Pte. Chino	35 km	198 Km	-	-	Ejecut.	15 - 45 TM
Pte. Chino	Aguaytia	43 Km	241 Km	43 Km	-	Ejecut.	15 - 45 TM
Aguaytia	San Alejandro	50 Km	291 Km	50 Km	-	Ejecut.	15 - 45 TM
San Alejandro	Neshuya	50 Km	341 KM	-	50 Km	En Ejecuc.	15 - 45 TM
Neshuya	Pucallpa	59 Km	400 Km	59 Km	-	Ejecut.	15 - 45 TM
Total			400 Km		50 Km		

Fuente: DRIMTC Elaboración: Equipo de Trabajo.

CUADRO N° 35
TRAMO FLUVIAL ALTERNATIVA 01
Pucallpa – Iquitos – Manaos

Pto. Inicio	Pto. Final	Distancia Entre Puntos	Distancia Acum.	Calado Máxim o	Caract. Calado Mínimo	Navegación	Ton. Desplazad
Pucallpa	Iquitos	553 Millas	553 Millas	4P	3P	OK	500 TM
Iquitos	Manaos	1,183 Millas	1168 Millas	10P	4P	OK	15,000 TM

Fuente: Estudios de Integración Perú - Brasil

Elaboración: Equipo de Trabajo.

ALTERNATIVA N° 02

Terrestre : Ambo – Huánuco – Tingo María – Aucayacu – Tocache – Juanjui – Tarapoto – Yurimaguas.

Fluvial : Yurimaguas – Iquitos – Tabatinga – Manaos – Belem.

CUADRO N° 36
TRAMO TERRESTRE ALTERNATIVA 02
Ambo – Huánuco – Tingo María – Pucallpa

Pto. Inicio	Pto. Final	Distancia Entre Puntos	Distancia Acum.	Asfalto	Afirmado	Proyecto o	Camiones que Circulan
Dist. Ambo	Huánuco	26 Km	26Km	26 km	-	Manten.	15 - 45 TM
Huánuco	Tingo María	116 Km	142 Km	110 km	-	Manten.	15 - 45 TM
Tingo María	Aucayacu	23 km	169 km	20 km	3	Manten.	15 - 45 TM
Aucayacu	Tocache	57 Km			-		15 - 45 TM
Tocache	Juanjui				-		15 - 45 TM
Juanjui	Bellavista				-		15 - 45 TM
Bellavista	Picota		541 Km		50 Km	-	15 - 45 TM
Picota	Tarapoto				-		15 - 45 TM
Tarapoto	Yurimaguas	120 Km			-		15 - 45 TM
Total			887 Km		50 Km		

FUENTE: DRIMTC – Tarapoto.com / ELABORACIÓN: Equipo de Trabajo.

CUADRO N° 37
TRAMO FLUVIAL ALTERNATIVA 02
Yurimaguas – Iquitos – Manaus

Pto. Inicio	Pto. Final	Distancia Entre Puntos	Distancia Acum.	Calado Máximo	Caract. Calado Mínimo	Navegación	Ton. Desplazad
Yurimaguas	Iquitos	665 Km	665 Km	4P	3P	OK	500 TM
Iquitos	Manaos	1,878 Km	2,543 Km	10P	4P	OK	15,000 TM

FUENTE: Estudios de Integración Perú – Brasil

ELABORACIÓN: Equipo de Trabajo.

GRAFICO N° 08
IDENTIFICACIÓN DE EJES EXISTENTES
(VER ANEXO N° 11)



FUENTE : Encarta 2007 - Equipo de Trabajo - Tesis

ELABORACIÓN: Propia

4.1.2. El eje multimodal.

Se ha planificando interconectar el Eje Internacional Centro y el Eje Internacional Norte, bajo un sistema Multimodal a Brasil (Manaos) con Perú (Huánuco). Este eje consiste en utilizar la ruta de Huánuco – Pucallpa por vía terrestre, lo cual esta asfaltada hasta Pucallpa. De Pucallpa a Manaos (Brasil) por el Rio Ucayali y el Amazonas en barcos o chatas de hasta 1800 toneladas de capacidad. Tendríamos un enorme movimiento de carga de exportación desde Brasil para la selva y sierra del Perú, así como también para la costa peruana. Asimismo, a nosotros como Región, se nos abre un enorme mercado para nuestros productos agrícolas e Industriales para el consumo Brasileño. Las poblaciones peruanas que estén cerca a esta ruta podrán exportar sus productos agrícolas a Brasil.

Terrestre: Huánuco – Tingo María – Pucallpa

El área Sierra de la Región Huánuco se caracteriza por concentrar a la mayor población urbana de la región (77% de la población urbana departamental), Su capital Huánuco, constituye el mayor centro político, administrativo, económico financiero y social del departamento. Por lo tanto es el nudo principal considerado como el motor del desarrollo departamental con proyecciones de alcance regional, aquí se desarrollan actividades económicas en permanente crecimiento: agrícola, manufactura, servicios gubernamentales, financieros, comerciales y turísticos. Se constituye en un espacio de crecimiento dinámico, favorecido por su ubicación en la convergencia de la vía nacional: la carretera central (Lima – Oroya – Huánuco – Tingo María – Pucallpa).

Vía Fluvial: Pucallpa – Iquitos – Manaos

El sistema fluvial amazónico, comprende algo más de 14,000 Km. de longitud de ríos, considerándose navegables 6,000 Km., Siendo sus características:

- Pequeña pendiente,
- Grandes caudales,
- Fluctuaciones en el espejo de agua, y
- Considerable transporte de sedimentos

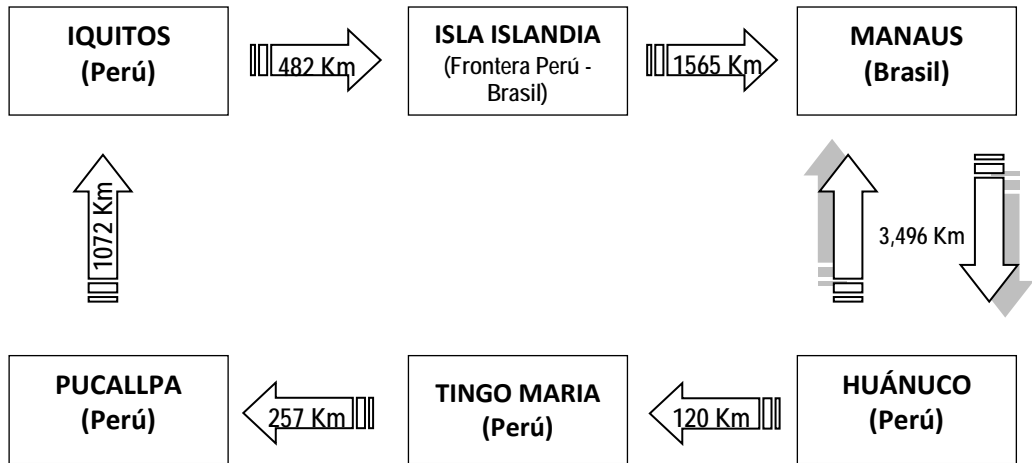
Los centros principales de comercio en la región amazónica, sirven de centros de abastecimiento y recolección para las poblaciones cercanas. El comercio entre cada uno de estos centros y su área de influencia se efectúa por una gran variedad de embarcaciones pequeñas: canoas para un solo hombre, canoas más grandes con

motor fuera de borda y lanchas con motores marinos. Las embarcaciones más grandes pueden cargar entre 100 a 800 toneladas aproximadamente. Asimismo, el

tramo Iquitos – Manaos se caracteriza por movilizar embarcaciones de hasta 15,000 Toneladas Métricas.

GRAFICO Nº 09

PROPUESTA DEL EJE MULTIMODAL DE INTEGRACIÓN HUÁNUCO - MANAOS



CUADRO Nº 38
TRAMO FLUVIAL Y TERRESTRE (EN KILÓMETROS)

	KM
HUÁNUCO - TINGO MARIA	120
TINGO MARIA – PUCALLPA	257
	377
TRAMO FLUVIAL	
PUCALLPA – IQUITOS	1,072
IQUITOS – ISLA ISLANDIA	482
ISLA ISLANDIA – MANAOS	1,565
	3,496
TOTAL KM (TRAMO TERRESTRE + TRAMO FLUVIAL)	3,496

FUENTE: Mapa de Integración Vial Perú – Brasil (Red Vial del Ministerio de Transportes y Comunicaciones/Dirección de Información de Gestión 2004).
ELABORACIÓN: Equipo de Trabajo – Tesis.

GRAFICO Nº 10
MAPA DE PROPUESTA DE INTEGRACIÓN MULTIMODAL HUÁNUCO - MANAOS
(VER ANEXO Nº 10)



FUENTE : Encarta 2007 - Equipo de Trabajo - Tesis.
ELABORACIÓN : Propia.

4.2. Inversiones y carteras de proyectos en las áreas de Influencia del Plan de Integración Regional.

4.2.1. Áreas de Influencia consideradas en el Plan IIRSA.

El Perú forma parte de la “Iniciativa para la Integración de Infraestructura Regional Sudamericana – IIRSA”, que emana de la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno realizada en Brasilia en el año 2000, la misma que involucra a los doce países de América del Sur. IIRSA ha proyectado nueve Ejes de Integración y Desarrollo a nivel sudamericano. El Perú participa en cuatro de estos ejes:

- Eje del Amazonas (Perú, Ecuador, Colombia, Brasil)
- Eje Perú-Brasil- Bolivia

- Eje Interoceánico (Brasil-Paraguay-Bolivia-Perú-Chile)
- Eje Andino (Perú, Ecuador, Colombia, Venezuela, Bolivia y Chile)

IIRSA es un foro de diálogo que busca que los organismos competentes, a través de las autoridades responsables en materia de infraestructura de transporte, energía y telecomunicaciones en los doce países suramericanos interactúen.

Los proyectos que contempla IIRSA en el caso peruano, integraría las actividades comerciales en las zonas fronterizas, como el caso del centro-oeste sudamericano constituido por Bolivia, los Estados de Acre, Rondonia, Matto Grosso, Matto Grosso Do Sul de Brasil y nuestra Macroregión sur; al igual las **regiones Norte, Amazónica y Central con el Estado de Amazonas del Brasil**, que tiene en su capital Manaos uno de los polos industriales más grandes de América.

Teniendo en cuenta que Brasil es el país que posee el mayor mercado interno en Sudamérica, es posible generar para el Perú grandes opciones de incrementar el comercio exterior, el turismo, existiendo además posibilidades de alianzas estratégicas, atracción de inversiones, complementariedad regional entre los Estados fronterizos, y en un horizonte de mediano plazo convertirnos en una vía de acceso para el intercambio comercial del Asia hacia el Atlántico.

Es por ello la importancia de la integración de la infraestructura sudamericana que proyectan los Ejes del IIRSA, que complementado con la apertura de mercados, a través de acuerdos de libre comercio y otras acciones en el marco de una alianza estratégica entre Perú y Brasil, logren el desarrollo del país y de la región Huánuco.

El desarrollo de las carreteras, puertos marítimos y fluviales e hidrovías considerados dentro de los Ejes de Integración y Desarrollo de IIRSA que vinculan al Perú con el espacio sudamericano se desarrollará con una perspectiva multimodal y multisectorial, poniendo en ejecución, de manera integrada, “ejes en su conjunto” y no, únicamente, determinados tramos de ellos.

De los datos tomados del IIRSA, se ha identificado que la Región Huánuco se encuentra integrado en el eje del Amazonas, el cual comprende las siguientes Regiones: Tumbes, Piura, Lambayeque, Libertad, Ancash y Lima, de Cajamarca, Huánuco, Pasco y Junín y de Amazonas, Loreto, San Martín y Ucayali.

4.2.1.1 La importancia del eje central andino amazónico

Inicialmente el IIRSA no incluía el eje central andino amazónico. Ello llevó a que en la

reunión de Noviembre 2002 del Grupo Técnico del Eje Andino del IIRSA, el MTC planteó la necesidad de adicionar la variante andina. Este eje de integración y desarrollo comprende los siguientes modos de transporte:

- a) La carretera central, Lima-Oroya y sus tramos a Huancayo-Satipo y a Pasco-Huánuco-Pucallpa
- b) La carretera Lima-Unish-Pasco-Huánuco-Pucallpa
- c) La navegación fluvial entre los puertos de Pucallpa e Iquitos
- d) El ferrocarril Central Lima-Oroya-Pasco y su posible extensión a la selva central.
- e) La vía Huancayo-Ayacucho-Cusco-Puno

Esta no consideración tenía varios efectos negativos:

Dejaba fuera de los ejes continentales de desarrollo a una de las regiones con mayores potencialidades como lo es la región central tanto andina como amazónica.

Dejaba de lado el principal puerto del país, que es el Callao, que tiene posibilidades de competir con otros puertos del Pacífico Sur, no incluía una importante infraestructura física ya construida en la red vial del centro y el ferrocarril central.

Dejaba fuera de los ejes principales el mayor mercado nacional que es el de la ciudad de Lima con 8 millones de habitantes. Dejaba de lado la posibilidad de competencias para transporte de carga intermodal en la ruta que une el uso marítimo (Callao), vial (carretera central y alterna) y fluvial (Pucallpa-Iquitos). Con estos efectos negativos se debilitaba lo que los especialistas denominan el núcleo de cohesión territorial. Diversos sectores, personalidades y regiones, como el estudio de "Estrategia de Desarrollo Territorial", elaborado por el MIPRES el 2002, se han pronunciado para rectificar este grave error. El MTC está estudiando y ha propuesto que se incluya el eje central andino amazónico como eje adicional a los del IIRSA.

De este modo, se consideran las siguientes vías:

- Lima – La Oroya – Pasco – **Huánuco – Tingo María**: asfaltada. En rehabilitación y mantenimiento.
- **Tingo María – Aguaytia – Pucallpa**: Asfaltada hasta el distrito de Curimaná (San Alejandro en la provincia de Padre Abad - Aguaytia). La carretera de San Alejandro – **Neshuya**, actualmente se encuentra en Ejecución. De Neshuya – Pucallpa se encuentra a nivel de asfalto.
- **Pucallpa** – Frontera con Brasil: requiere estudio de pre-inversión – Lima – Canta – Unish: Lima – Canta está asfaltado y cuenta con mantenimiento. El tramo Unish – Huayllay está programado para ejecución.
- De Tocache – Juanjui – Tarapoto – Yurimaguas: 660.6Kms se encuentra en ejecución a nivel de asfalto. El tramo Tocache – Pucayacu asfaltado está programado su rehabilitación. Los tramos Pucayacu – Tocache y el de Tocache – Juanjui, se encuentra a nivel de asfalto. El tramo Juanjui – Tarapoto: se encuentra

en ejecución a nivel de asfaltado. Dv Tarma – Tarma – La Merced – Pte. Reiter: asfaltada y mejorada.

- Pte. Reiter – Villarica – Pto. Bermúdez – Von Humboldt: cuenta con estudios de factibilidad
- La Oroya – Huancayo – Huancavelica – Ayacucho – Abancay – Cusco²⁹.

4.2.2. Importancia del Eje del Amazonas:

a) Datos.

El Eje del Amazonas se ha definido a través de la delimitación de una región a lo largo del sistema multimodal de transportes que vincula determinados puertos del Pacífico, como ser Buenaventura en Colombia, Esmeraldas en Ecuador y Paita en Perú, con los puertos brasileños de Manaos, Belém y Macapá. Ésta área de influencia es relativamente dinámica, ya que está relacionada también con la ubicación física de los proyectos que se incorporan a los distintos Grupos en que se ha dividido el Eje.

La superficie, Población, principales ciudades, pasos de frontera y puertos marítimos del Eje del Amazonas se muestra en el cuadro N° 38, que se agrega a continuación.

CUADRO N° 39

**SUPERFICIE, POBLACIÓN, PRINCIPALES CIUDADES, PASOS DE FRONTERA Y
 PUERTOS MARÍTIMOS DEL EJE DEL AMAZONAS**

Países – Unidades – Territoriales	Superficie KM ²	Población Hab.2008	Principales Ciudades	Pasos de Frontera	Puertos Marítimos y Fluviales
BRASIL	8'514,877	189'612,814			
Acre	152,581	680,073	Rio Branco	Assis Brasil	
Amapá	142,815	613,164	Macapá	Oiapoque	Santana
Amazonas		3'341.096	Manaus	B. Constant	Manaus
Pará		7'321.493	Belém		Santarém
Mato Grosso		2'957.732	Cuibá	Porto Limão	Cáceres
Área de Influencia	4'017,189	14'913,558			
	1'141.748	44'450,260			

²⁹ Ministerio de Transportes y Comunicaciones – Logros – Transportes 2009.

COLOMBIA					
Reg. Amazonía ¹	406,348	1'064,581	San José	Leticia	Puerto Asís
Reg. Sur Occidental ²	128'168	9'623,837	Pasto, Mocoa	San Miguel	Tumaco
Área de influencia	534,516	10'688,418			
ECUADOR					
Área de Influencia	256,370	13'805,045	Quito	Nva. Rocafuerte	Esmeraldas
Área de Influencia	256,370	13'805,045	Guayaquil		Orellana
PERÚ					
Reg. Costa Parcial ³	230,791	15'312,111	Lima Trujillo	Aguas Verdes	El Callao, Paíta
Reg. Sierra Parcial ⁴	178,508	3'540,161	Huancayo		
Reg. Selva Parcial ⁵	440,253	1'899,264	Iquitos	Cnta Angamos	Iquitos
Área de Influencia	849,552	20'751,536	Pucallpa		Sarameriza
Total Países del Eje	11'198,229	276'082,119			
Total Área de Influencia	5'657,627	61'100,278			

Nota:

¹Comprende los Dptos Colombianos de Caquetá, Putumayo, Amazonas, Vaupés, Guaviare y Guainía

²Incorpora los Departamentos Colombianos de Nariño, Valle, Cauca, Huaila y Tolima.

³ Incluye los departamentos Peruanos de Tumbes, Piura, Lambayeque, Libertad, Ancash y Lima.

⁴Incorpora los Departamentos Peruanos de Cajamarca, Huánuco, Pasco y Junín.

⁵Comprende los Departamentos Peruanos de Amazonas, Loreto, San Martín y Ucayali.

Fuente : IIRSA – Eje del Amazonas 2005-2010

Elaboración : Propia

b) Potencialidad del eje.

El área de influencia del Eje del Amazonas representa un mercado de más de 61 millones de habitantes en un área de influencia extendida de 5,66 millones de km², con un producto interno bruto de aproximadamente US\$ 146'319,7 millones (concentrados en un 68,34% considerando el aporte sumado de las áreas de influencia de Perú y Brasil).

La construcción, adecuación o el mejoramiento de obras de infraestructura puede generar impactos bio-geofísicos y socio-económicos sobre el área de influencia de los mismos. Temas tales como el avance de la frontera agrícola con la consecuente deforestación y los conflictos que ello genera por el uso del suelo y de los recursos

naturales, por la integración de las comunidades aisladas; así como cambios climáticos a nivel mundial y regional o cambios en la calidad del agua, son factores que se deben analizar cuidadosamente en la Amazonía.

Tradicionalmente se ha hecho énfasis en el desarrollo del Eje como corredor bioceánico para aprovechar la arteria del Amazonas y los puertos ubicados tanto en el atlántico como en el pacífico, a través de un sistema de transporte multimodal. Sin embargo, en la práctica, estos movimientos son inexistentes por razones económicas³⁰. Por otra parte, anteriormente se señaló que los flujos internacionales de comercio exterior entre los países del Eje a través de la Amazonía eran muy bajos, en cambio, los flujos internos de cada país desde el interior y la sierra hasta la Amazonía y viceversa, son más significativos.

c) Grupos del eje.

Las delegaciones de los cuatro países que integran el eje han mantenido por consenso los siete grupos del eje. La región de Huánuco se encuentra identificada en el grupo cuatro, conjuntamente con la región Ucayali en el acceso a la hidrovía del Ucayali. Asimismo el área de influencia que abarca la Propuesta de condiciones para la Gestión y Viabilidad de la Integración Vial y Comercial Huánuco – Manaus guarda relación con el grupo seis, donde el eje propuesto se encuentra en la Red de Hidrovías Amazónicas.

CUADRO Nº 40
GRUPOS IDENTIFICADOS EN EL EJE DEL AMAZONAS

Grupos	Países involucrados
Grupo 1: Acceso a la Hidrovía del Putumayo	Ecuador-Colombia-Brasil
Grupo 2: Acceso a la Hidrovía del Napo	Ecuador – Perú
Grupo 3: Acceso a la Hidrovía del Huallaga-Marañón	Perú
Grupo 4: Acceso a la Hidrovía del Ucayali	Perú – Brasil
Grupo 5: Acceso a la Hidrovía del Salimões-Amazonas	Brasil
Grupo 6: Red de Hidrovías Amazónicas	Perú-Ecuador-Brasil
Grupo 7: Acceso a la Hidrovía del Morona-Marañón-Amazonas	Ecuador

FUENTE: IIRSA – Eje del Amazonas 2005-2010.

³⁰ Resulta mas económico y menos riesgoso el transporte directo por vía marítima a través del Canal de Panamá, que el transporte multimodal desde el puerto en el pacífico y luego carretera – fluvial hasta Manaus. IIRSA – Eje del Amazonas.

d) Función estratégica e inversiones del Grupo 4.

Grupo 4: Acceso a la Hidrovía del Ucayali

Función Estratégica

- Incrementar la competitividad de la Vía de Integración costa – sierra – selva, en el corredor central del territorio peruano, interconectando el principal centro urbano industrial del país, su zona central y los estados de Acre y Amazonas de Brasil.
- Potenciar la interconexión del interior del continente con la cuenca del pacífico.

CUADRO Nº 41

EJE DEL AMAZONAS – GRUPO 4: INVERSIONES ASOCIADAS

EJE DEL AMAZONAS : GRUPO 4	INVERSIÓN ESTIMADA (MILLONES DE US\$)
Carretera Tingo María – Pucallpa – y Puerto de Pucallpa	312,2
Interconexión energética Pucallpa – Cruzeiro do Sul	40,0
Interconexión vial Pucallpa – Cruzeiro do Sul	200,0
Aeropuerto de Pucallpa	9,4
Modernización del Puerto de Pucallpa	1,0
Modernización del Puerto de El Callao (nuevo muelle de contenedores)	682,3
Autopista Lima – Ricardo Palma	242,0
Conexión vial Rio Branco – Cruzeiro do Sul	270,0
TOTAL	1'756,9

Fuente: IIRSA – Eje del Amazonas 2005-2010.

e) Función estratégica e inversiones del Grupo 6.

Grupo 6: Red de Hidrovías del Amazonas

Función Estratégica

- Mejorar las condiciones de navegabilidad de los ríos de la cuenca amazónica para promover el desarrollo sostenible de la región en sus dimensiones económica, social y ambiental y generar gradualmente flujos de transporte de larga distancia y bioceánicos.

CUADRO N° 42

EJE DEL AMAZONAS – GRUPO 6: INVERSIONES ASOCIADAS

EJE DEL AMAZONAS : GRUPO 6	INVERSIÓN ESTIMADA (MILLONES DE US\$)
Mejoramiento de la navegabilidad del sistema Solimões – Amazonas y aspectos ambientales y sociales de las cuencas altas de los ríos amazónicos.	60,0
Mejoramiento de la navegabilidad del Rio Ica.	8,0
Mejoramiento de la Navegabilidad del Rio Putumayo.	15,0
Mejoramiento de la Navegabilidad del Rio Morona. Sector Ecuatoriano.	0,5
Mejoramiento de la Navegabilidad de Hidrovía Rio Huallaga, tramo entre Yurimaguas y la confluencia con el Río Marañón.	8,0
Mejoramiento de la Navegabilidad de Hidrovía Río Marañón – Río Amazonas, tramo entre Sarameriza y la frontera con Brasil y Colombia.	25,7
Mejoramiento de la Navegabilidad del Río Napo.	0,9
Mejoramiento de la Navegabilidad de la Hidrovía Río Ucayali, tramo entre Pucallpa y la confluencia con el Rio Marañón.	20,0
Centro logístico de Iquitos.	3,0
Modernización del Puerto de Iquitos.	18,0
Red de terminales fluviales en la Amazonía.	0,0
Proyecto de electrificación: Pequeña Central Hidroeléctrica Leticia e interconexión Leticia – Tabatinga.	5,0
TOTAL	164,10

Fuente: IIRSA – Eje del Amazonas 2005-2010.

f) Condiciones restrictivas fronteras.

De acuerdo al informe sobre “Mercados Estratégicos para el Perú” muestra que existen medidas no arancelarias por la República Federativa de Brasil, relacionados con temas sanitarios, la inspección previa al embarque y los requisitos de etiquetado.

Los productos de internación hacia Brasil deben cumplir con ciertos patrones de calidad establecidos por el Ministerio de Agricultura, Abastecimiento y Reforma Agraria. Estos requisitos están en la norma sobre productos de origen vegetal sus sub productos y residuos de carácter económico (Portaria Nº 399 de 12/07/95 MAARA)

Todas las importaciones de productos de origen vegetal deberán cumplir con los requisitos fitosanitarios establecidos por el Análisis de Riesgo de Plagas (ARP). Se debe tener en cuenta que Brasil sólo permite el ingreso de estos productos cuando son provenientes de países donde no existen enfermedades o plagas que representen un riesgo fitosanitario para su agricultura nacional. Por lo tanto, estos deben venir acompañados de un certificado fitosanitario expedido por la autoridad competente del país de origen, en el caso del Perú sería la SENASA.

Existen normas precisas sobre el etiquetado, estas se encuentran establecidas en el código de protección al consumidor de Brasil, que señala que el etiquetado del producto debe proporcionar información precisa sobre la calidad del producto, cantidad, composición, precio, garantía, fecha de vencimiento, su origen y los posibles riesgos para la salud humana. Los productos importados deben llevar una traducción portuguesa de esta información. En igual forma, las medidas y pesos de los productos tienen que ser presentados en unidades del sistema métrico. Las medicinas, textiles, productos farmacéuticos, y ciertos comestibles (incluso las bebidas alcohólicas) están sujetos a regulaciones especiales de etiquetado. Las compañías farmacéuticas deben poner en rótulos los nombres genéricos de los productos.

g) Sistema operativo de transporte:

- Necesidad de buen desempeño logístico.

Para incursionar con éxito en los mercados del Brasil, las empresas exportadoras tienen que asegurarse de entregar el pedido correcto, cumplir con las especificaciones y la calidad solicitadas y ajustarse a los tiempos acordados. Esto se puede lograr con un buen desempeño logístico³¹. En efecto, un buen desempeño logístico permite:

- Optimizar el proceso exportador de la empresa.

³¹ Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución.

- Evitar el pago de multas o recargos, por parte de las empresas de transporte, aduanas y hasta de los mismos clientes.
- Buscar las mejores opciones en términos de costo, o al menos, mantener los costos previstos inicialmente.
- Obtener nuevas órdenes de compra, en razón del buen desempeño.
- Mantener una buena relación comercial con los clientes.
- Forjarse una buena imagen ante el cliente; es decir, que al exportador se le considere un proveedor confiable, capaz y profesional.

Ahora bien, un buen desempeño logístico está directamente relacionado con un buen desempeño en los procesos de producción y distribución. Con respecto a la producción, los encargados del proceso de producción, deben:

- a) Tener muy bien definidas las épocas de producción y la cosecha que se va a obtener, ya que esta será la base para negociar las órdenes de compra con los clientes.
- b) Asegurarse que el producto que reciben tenga exactamente la misma calidad de la muestra o de la descripción que el cliente tuvo en sus manos al momento de decidir la compra.
- c) Garantizar un buen manejo de la cadena de abastecimiento, de los inventarios, las materias primas, la calidad, la maquinaria y el equipo, las áreas de trabajo y del personal en general.

Los encargados de la distribución, por su parte, deben poner especial atención al definir los materiales para el envase y el embalaje, seleccionar los medios de transporte y preparar el embarque. Estos cuatro elementos son esenciales en el proceso exportación.

- **Consolidación de la carga.**

La consolidación de la carga consiste en el agrupamiento de pequeñas cantidades proveniente de las provincias de Pachitea, Ambo y Huánuco hasta el centro de acopio ubicado en la ciudad de Huánuco y convertirla en una sola unidad de carga para ser enviada al mercado de destino. Es, una opción válida y atractiva para las pequeñas y medianas empresas y pequeños productores de papa.

Los especialistas coinciden en que menores costos de transporte, posibilidad de hacer economías de escala, aumentar las frecuencias hacia un destino y brindar un mejor servicio al usuario, son las características más importantes de este sistema de transportación.

ALMACENAMIENTO

Dado que los tubérculos recién cosechados son tejido vivo y, por lo tanto, susceptibles de descomponerse, es indispensable almacenarlos correctamente, tanto para prevenir las pérdidas postcosecha de papas destinadas al consumo fresco o para la industria.

El objetivo del almacenamiento tanto en el caso de las papas destinadas al consumo fresco como para la industria, es evitar que se pongan verdes (que se acumule clorofila bajo la piel, la cual se asocia a la solanina, que es un alcaloide potencialmente tóxico), y que pierdan peso y calidad. Los tubérculos se deben mantener a una temperatura de entre 6 y 8°C, en un ambiente oscuro y bien ventilado, con una humedad relativamente elevada (del 85 por ciento al 90 por ciento).

- Empaque y embalaje.

Los envases, el empaque y el embalaje son los elementos que protegen físicamente la mercadería; su objetivo es, justamente, garantizar que la mercancía llegue a su destino en las condiciones estipuladas en el contrato.

Una buena selección de empaques y un buen proceso de embalaje ayudarán a los exportadores a ser más competitivos en los mercados internacionales.

EMPAQUE

De los datos tomados del Estudio Preliminar de Inteligencia de Mercado de la Región Norte de Brasil (Estado de Amazonas - Manaos) para productos de la Región Huánuco, realizado por la comisión de Integración con los Mercados de Brasil y en concordancia con nuestro estudio de mercado se concluye que la presentación de la papa fresca en las centrales de abasto es en bultos de fique o de plástico, seleccionada y lavada. En los supermercados, la papa fresca se presenta a granel, lavada y en bolsas plásticas de 800 gramos, de un kilo y dos kilos.

CUADRO N ° 43

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL ENVASE

Material	Principales Ventajas	Principales Desventajas
Plástico	<ul style="list-style-type: none">• Mínima interacción química entre el envase y los alimentos.• Poco peso, flexibilidad y versatilidad.• Buena resistencia mecánica.• Se puede reciclar.	<ul style="list-style-type: none">• Permeabilidad a gases y radiaciones• Problemas de termo estabilidad.

FUENTE: Logística para la exportación de productos agrícolas, frescos y procesados – Serie Agro Negocios.

La elección de este empaque nos permitirá contener, proteger y facilitar la manipulación de nuestro producto negociable, además de darle el valor agregado de la buena apariencia. Por lo tanto, a la hora de diseñar el empaque, hay que tener en cuenta las normas y los reglamentos de empaque y etiquetado del mercado brasileño.

EMBALAJE

El embalaje es lo que protege al producto durante el trayecto, desde que sale de los almacenes hasta que llega a la puerta del cliente. Por eso tiene que estar muy bien pensado. Hay que tener en cuenta las características de nuestro producto negociable, la resistencia y la disponibilidad de materiales, el costo y el valor del flete, los requisitos y especificaciones del mercado brasileño.

Los productos agroalimentarios normalmente se embalan en cajas de cartón corrugado, cajas de madera y tarimas o paletas. La forma ideal de embalar papas para la exportación es en cajas de cartón corrugado superior a los 10 kg., de pared doble y de flauta BC o BA³², ya sea en cajas de una sola, o en la mitad inferior de las cajas de dos piezas, a una temperatura de 6º y 8º grados centígrados.

³² Serie Agro Negocios – Cuadernos para la Exportación - LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, FRESCOS Y PROCESADOS.

CUADRO N ° 44

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL ENVASE

Material	Principales Ventajas	Principales Desventajas
Cartón Corrugado	<ul style="list-style-type: none"> • Buena resistencia al aplastamiento. • Facilidades de impresión. • No ocupa mucho espacio de almacenamiento, porque se puede guardar doblado. • Buena relación costo/calidad. • Se puede reciclar. 	<ul style="list-style-type: none"> • La humedad puede cambiar sus procesos mecánicos. Una manera de evitar este daño es utilizar cartón cubierta de cera. • baja resistencia, comparadas con otro tipo de cajas.

FUENTE: Logística para la exportación de productos agrícolas, frescos y procesados – Serie Agro Negocios.

Otro elemento importante en el embalaje para exportación son las tarimas, también conocidas como estibas o paletas. Estas deberán ser de madera. Entre los criterios que nos llevan a tomar esta decisión, están el peso de la carga, el clima, los requisitos de durabilidad, la disponibilidad en el mercado local, su costo y la aceptación en el mercado brasileño.

Entre los beneficios de utilizar tarimas destacan: un menor requerimiento de mano de obra para el almacenaje, el transporte y la distribución de los productos, la reducción en los daños a los productos y un aumento en el espacio de almacenamiento.

CONTENEDORES

Los tipos de carga que se propone utilizar para el transporte terrestre y fluvial de los productos negociables son contenedores graneleros comunes de 20 pies estándar cuyas características son:

Tara	: 2300Kg / 5070 Lb.
Carga Máxima	: 28,180 Kg / 52,130 Lb
Max. P.B	: 30,480 Kg / 67,200 Lb

Los contenedores de carga a emplearse nos permitirán realizar la manipulación correcta para que nuestro producto negociable llegue a su destino en buenas condiciones.

- **Transporte internacional de mercancías.**

Un buen plan de transporte permite que los productos de las empresas exportadoras transiten por la cadena de distribución de manera eficiente y al menor costo posible. Esto, a su vez, ayuda a aumentar la competitividad de la empresa.

Los medios de transporte a emplear para el comercio internacional con el Brasil son el terrestre y el fluvial.

Transporte Terrestre

Entre las principales ventajas del transporte terrestre destacan la facilidad de penetración hasta el puerto de Pucallpa, haciendo uso de un único medio de transporte, recorriendo una vía asfaltada de 377 km., convirtiéndose en un tramo adecuado para el traslado de nuestro producto negociable.

Según el Reglamento Nacional de Vehículos del Ministerio de Transportes y Comunicaciones³³, la dimensión máxima permitida a los vehículos es:

- Ancho (sin considerar los espejos) : 2.60 mt.
- Altura (para transporte de Carga) : 4.10 mt.
- Altura (para furgones Cerrados) : 4.30 mt.
- Altura (para contenedores) : 4.30 mt.
- Longitud máxima para un tractor camión más su semi remolque:
23metros.

Pesos máximos por configuración vehicular³⁴

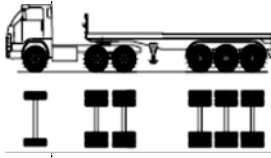
El peso máximo permitido es de 48 Ton de peso bruto vehicular, es decir, el peso del vehículo más el peso de la carga, incluido contenedor si es el caso. No se debe pasar de las 48 Ton. en las rutas nacionales del Perú .

³³(Artículo 39 anexo IV pág. 252981 –El Peruano 12-Oct-2003)

³⁴(Artículo 37)

CUADRO N° 45

CARACTERÍSTICAS DEL MEDIO DE TRANSPORTE

CONFIGURACIÓN VEHICULAR	DESCRIPCIÓN GRÁFICA DEL VEHÍCULO	LONG. MAX.	PESO MAX. TN/KG			PESO BRUTO
			VHLO.	CONT	CARGA	
T3S3		20.2	18 Tn.	2 Tn.	28 Tn.	48 Tn.

FUENTE: RANSA COMERCIAL S.A. - Bruno Aberasturi Seoane

La elección del vehículo apropiado permite definir sus características de capacidad, carga y espacios de maniobra requeridos, así como los medios auxiliares que pudieran emplearse para el transporte de nuestro producto negociable.

Transporte Fluvial

La ruta de navegación propuesta en la identificación de ejes comprende las embarcaciones que recorren las rutas de Pucallpa – Iquitos – Manaos.

EL PUERTO DE PUCALLPA

Si bien el puerto de Pucallpa se encuentra inoperativo, desde el punto de vista económico, la zona moviliza carga en función del crecimiento poblacional. La ciudad de Pucallpa contó con un terminal fluvial de relevante importancia, el puerto de Pucallpa, con capacidades de almacenamiento y recepción de naves fluviales cuyo calado estaba supeditado a las condiciones de creciente, siendo posible atracar con embarcaciones de 4 pies de calado casi todo el año. Actualmente el puerto de Pucallpa ha sido desactivado por la inestabilidad de sus riberas. Los pontones del muelle están en el lago Pucallpillo en donde se realizan faenas de carga y descarga ocasionalmente³⁵.

En el tráfico local Pucallpa – Iquitos, los centros principales de comercio en la región amazónica, sirven de centros de abastecimiento y recolección para las poblaciones

³⁵ Plan de Desarrollo Portuario – MTC – Separata Especial 2005. Pág. 129

cercanas. Es navegable todo el año por embarcaciones de 7' pies de calado³⁶ desde su confluencia con el Marañón hasta Pucallpa en una distancia de 972 kilómetros. El comercio entre cada uno de estos centros y su área de influencia se efectúa por una gran variedad de embarcaciones pequeñas: canoas para un solo hombre, canoas más grandes con motor fuera de borda y lanchas con motores marinos. Las embarcaciones más grandes pueden cargar entre 100 a 800 toneladas aproximadamente.

EL PUERTO DE IQUITOS.

El puerto fluvial de Iquitos es muy importante, siendo el puerto que tiene capacidad para recepcionar embarcaciones de mayor calado; tiene la infraestructura y equipamiento necesario para movilizar carga y pasajeros sin mayor dificultad. Cuenta con grúas, para contenedores y capacidad de almacenaje³⁷. El puerto estaría en posición de actuar como puerto de trasbordo de naves oceánicas a naves fluviales y viceversa para la continuación del transporte multimodal.

En el tráfico internacional comercial Iquitos – Manaos tiene su recorrido por el gran Río Amazonas, el cual encuentra sus cabeceras en los andes del Perú, teniendo sus caudalosas aguas una longitud estimada de 6,780 km., hasta el atlántico en el Brasil. Es el río más largo y caudaloso del mundo cuyo promedio anual de sus aguas llega a unos 226.000 m³/segundo. El Amazonas vierte al océano atlántico, en un solo día, la misma cantidad de agua que el río Támesis en todo un año.

En cuanto a su navegabilidad entre su desembocadura en el Océano Atlántico (Belem do Pará) hasta el puerto de Nanta, en el Perú, este enorme río se divide en cuatro tramos:

1. Desde Belem de Pará a Manaos, sobre una distancia de 1650 km, es navegable por barcos de gran calado de alta mar durante todo el año.
2. Entre Manaos e Isla Islandia, con una longitud de 1,565 km, en el invierno el calado permitido es de 8 metros y en verano de 7 metros.
3. Entre Isla Islandia e Iquitos en el Perú, con una longitud de 482 km, se admiten embarcaciones con un calado de 5 metros.
4. Desde Iquitos hasta la confluencia del río Ucayali con el río Marañón en el Perú, con un trecho de 100 km es navegable por grandes barcazas.

³⁶ Profundidad que alcanza en el agua la parte sumergida de un barco.

³⁷ Plan de Desarrollo Portuario – MTC – Separata Especial 2005.

En el movimiento de naves existen 96 empresas navieras fluviales que cuentan con permiso de operación cuyos registros se encuentran en las ciudades de Iquitos (71 empresas navieras), Pucallpa (24 empresas navieras) y Yurimaguas (1 empresa naviera) para el transporte fluvial nacional o cabotaje. Asimismo, una (1) empresa naviera para el transporte fluvial-marítimo con registro en la ciudad de Iquitos que cuentan con una Motonave con una capacidad total de 11,048 TRB.

El número de naves que participan en el transporte fluvial comercial en la región amazónica es de 421, distribuido de la siguiente forma:

CUADRO Nº 46

MOVIMIENTO DE NAVES EN LA REGIÓN AMAZÓNICA

Tipo de Nave	Siglas	Parque Naviero Fluvial		
		Nº Naves	T.R.B	T.R.N
MOTONAVES	MN	45	11,048	6,485
REMOLCADOR	E/F	119	7,044	2,851
BOTE FLUVIAL	B/F	9	758	131
MOTOCHATA	M/F	56	12,223	6,201
CHATA	CH	29	4,871	3,396
BARCAZA CISTERNA	B/C	93	3,949	1,854
BARCAZA	B/Z	58	29,080	22,116
DRAGA		11		
GRIFO FLOTANTE		1		
TOTAL		421	80,022	49,519

FUENTE: MINISTERIO DE TRANSPORTES, COMUNICACIONES, VIVIENDA Y CONSTRUCCIÓN
 DIRECCIÓN GENERAL DE TRANSPORTE ACUATICO. TRANSPORTE FLUVIAL Y VIAS
 NAVEGABLES EN EL PERU.

- **Incoterms**

Dentro de los métodos usuales de cotización de las importaciones, Brasil adopta en su comercio exterior las normas INCOTERMS 2000 de la Cámara de Comercio Internacional, por ese motivo es imprescindible que aquellas empresas que exportan a Brasil conozcan perfectamente las normas INCOTERMS 2000 y coticen sus productos dentro de lo que establezcan las normas.

**CUADRO Nº 47
 INCOTERMS Y SUS IMPLICANCIAS**

INCOTERMS	IMPLICANCIÓN
GRUPO E : SALIDAS	
EXW	El exportador entrega el producto en un lugar específico (bodega, planta empacadora, etc.), separada de forma que el comprador se pueda ocupar de la carga, el transporte y despacho aduanero de exportación e importación los cuales corren por cuenta del importador.
GRUPO F : TRANSPORTACIÓN PRINCIPAL SIN PAGAR	
FCA	“Free Carrier” (Franco transportista - Transportación principal sin pagar): el vendedor cumple su obligación al entregar los productos, tramitados para su exportación, al transportista principal nombrado por el comprador en el lugar acordado. Si el lugar de entrega es el establecimiento del vendedor, este tiene la obligación de la carga. Si la entrega ocurre en otro lugar el vendedor no es responsable de la carga.
FAS	Free AlongsideShip” (Franco al costado del buque): El vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido entregada junto al barco en el puerto convenido. El comprador incurre en todos los riesgos y costos desde este punto. Los trámites de aduana (exportación) son responsabilidad del exportador.
FOB	“Free onBoard” (Franco a bordo): El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha pasado por el riel del barco en el puerto convenido. El comprador selecciona el barco y paga el flete. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación.
GRUPO C : TRANSPORTACIÓN PRINCIPAL PAGADA	
CFR	“Cost and Freight” (Costo y flete): El vendedor debe pagar los costos y el flete para hacer llegar las mercancías al puerto de destino convenido. El riesgo se transfiere del vendedor al comprador una vez que la mercancía haya sido entregada a bordo del buque. Exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. El seguro es a cargo del comprador.

CIF	“Cost, Insurance and Freight” (Costo, seguro y flete): El vendedor ha de pagar los costos, el flete y el seguro marítimo de pérdida o daño de la mercadería. El vendedor sólo está obligado a conseguir seguro de cobertura mínima. El vendedor debe ocuparse del despacho de la mercadería. Se recomienda que el comprador adquiera un seguro adicional.
CPT	“CarriagePaidTo” (Transporte pagado hasta). El vendedor contrata y paga el flete de mercadería hasta el lugar de destino convenido. El riesgo de pérdida o daño se transfiere cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del primer transportista principal designado por el vendedor. El despacho en aduana de exportación lo realiza el exportador.
CIP	“Carriage and Insurance Paid To ... (Transporte y seguro pagado hasta ...). Obliga al vendedor a pagar el flete y a contratar el seguro y pagar la prima correspondiente. El riesgo de pérdida o daño se transfiere cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del primer transportista principal designado por el vendedor. El vendedor sólo está obligado a contratar un seguro de cobertura mínima y a pagar la prima correspondiente. Se recomienda que el comprador adquiera un seguro adicional.
GRUPO D : LLEGADAS	
DAF	“Delivered at Frontier” (Entregado en frontera). El vendedor termina su obligación cuando los artículos están disponibles en el punto asignado en la frontera pero antes de la aduana del país colindante. El vendedor no tiene la obligación de la descarga. Se aplica principalmente a transporte terrestre.
DES	“Delivered Ex Ship” (Entregado sobre buque): El vendedor termina su obligación cuando los artículos han sido puestos a disposición del comprador a bordo del barco. Sin trámites de importación en el puerto de destino. El vendedor no tiene la obligación de la descarga. Se aplica sólo en transporte marítimo.
DEQ	“Delivered Ex Quay” (Entregado en muelle, derechos pagados): El vendedor termina su obligación cuando los artículos han sido puestos a disposición del comprador sobre el muelle (descargada). El desalmacenaje aduanero es obligación del comprador, lo mismo que los costos posteriores a la descarga. Se aplica sólo en transporte marítimo.
DDU	“DeliveredDutyUnpaid” (Entregada derechos no pagados) El vendedor termina su obligación cuando los artículos han sido puestos a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación. El vendedor no es el responsable de la descarga. El vendedor debe pagar los costos para llevar las mercancías hasta el lugar convenido. El comprador debe pagar los costos adicionales (aranceles, impuestos y otros gastos oficiales).
DDP	“DeliveredDutyPaid” (Entrega derechos pagados). El vendedor termina su obligación cuando los artículos han sido puestos a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación. El vendedor no es el responsable de la descarga. El vendedor debe pagar los costos y riesgos para llevar las mercancías hasta el lugar convenido, incluyendo (aranceles, impuestos y otros gastos oficiales).

FUENTE: Serie Agro Negocios

En el cuadro siguiente se indican los INCOTERMS que aplican, según el medio de transporte. PREPARACIÓN DEL EMBALAJE

CUADRO Nº 48

INCOTERMS SEGÚN MEDIO DE TRANSPORTES

MEDIO DE TRANSPORTE	INCOTERM APLICABLE
Todos los medios de transporte, incluido el intermodal.	EXW, FCA, CPT, DAF, DDP
Sólo para transporte marítimo.	CIP, DES, FAS, FOB, CFR, CIF

FUENTE: Serie Agro Negocios.

h) Actores sociales y población representada, análisis situacional.

Huánuco cuenta con una superficie territorial de 36,848.85 km², de los cuales el 45.8% comprende a la zona de sierra y el 54.2 % a la zona de selva. Según la clasificación de tierras de la Oficina Nacional de Evaluación de Recursos Naturales (ex ONERN), se cuenta con una superficie agrícola de 345,000 ha (9.36 % de la superficie total de la región), los cuales corresponden a cultivos transitorios y permanentes.

La superficie agrícola promedio en uso por campaña es 100,891.30 has (29 % de la superficie agrícola). Las áreas bajo riego corresponden al 15 % y el 85 % son cultivados en seco.

Nuestra participación en los mercados de Lima, a través de muchos productos es relevante, especialmente en el abastecimiento de papa, papaya y olluco; según los reportes de los mercados mayoristas N° 01 y N° 02 de la ciudad de Lima, el ingreso en toneladas de los principales productos de las zonas de sierra y selva de la región Huánuco para los años 2002, 2003 y 2004, se registra que los principales productos provenientes de la zona sierra que ingresaron son papa, olluco, maíz, zanahoria, zapallo y choclo.

En el año 2002 Huánuco fue uno de los primeros en abastecer la papa al mercado de Lima principalmente con un volumen 119,172 (t.) y en el año 2003 bajó el abastecimiento en 29 por ciento, recuperándose en 16 por ciento el 2004. Sin embargo el incremento de la producción en el 2006 ha sido muy significativo con 240,843 tm., 283,015.00 tm, para el año 2007 y una reducción de su producción en el año 2008 con 277,968 tm.

Según el departamento de Estudios Económicos del Banco Central de Reserva del Perú, la reducción de la producción de papa en la región Huánuco ha ido en aumento, y es así que para el año 2009 se ha reducido en 1.4%, principalmente en la variedad papa Blanca. Sin embargo el rendimiento por hectárea ha ido en aumento pasando de 13,704.51 Kg/ha en el 2006 a 14,913.25 Kg/Ha en el 2008. El crecimiento en el avance lo han determinado las provincias de Huánuco, Yarowilca, Dos de Mayo, Pachitea, Ambo y Huacaybamba, debido a los mejores precios de mercado, presencia de compradores mayoristas que inviertan a medias con el agricultor y a personas foráneas que alquilan terrenos, quiénes se instalan en áreas nuevas, aprovechando la apertura de carreteras, así mismo la rebaja del precio de los fertilizantes y los precios aceptables que se mantienen en el mercado.

Mientras que en el año 2009, es la provincia de Lauricocha la que ha determinado la caída de ésta variable, los productores manifiestan que vienen soportando año tras año las inclemencias del clima (heladas y granizadas), razón por la cual están optando por dedicarse a la ganadería, sustituyendo éste cultivo por pasturas, porque soportan mejor las condiciones climáticas adversas y el riesgo de pérdidas es menor que los cultivos de pan llevar.

Según la Dirección de Información Agraria; en la Región Huánuco existen 124 organizaciones de productores agrarios inscritos en el libro de Registro de Organizaciones Representativas de Productores Agrarios. Éstas organizaciones en su mayoría son productores de papa que se concentran exclusivamente en las áreas de influencia seleccionadas por nuestra investigación.

De 124 Comités Agrarios existentes, 52 comités se encuentran ubicados en la provincia de Pachitea, 17 en la provincia de Huánuco y 7 en la provincia de Ambo. Esto quiere decir que el 42% de los comités se encuentran ubicados en el área de influencia seleccionados por la Propuesta de Condiciones para la Gestión y Viabilidad de la Integración Vial y Comercial Huánuco Manaos.

El 51 % de sus habitantes se dedica a la agricultura, que se realiza en unidades de producción de 2 a 5 has en promedio, existiendo una alta fragmentación de las parcelas. Un 83.1 % de los productores rurales tienen un nivel educativo menor o igual a la educación primaria y solo el 1.3% tiene un nivel superior.

Como producto de los talleres provinciales, se percibe que la falta de acciones de desarrollo en el campo es causa de su descapitalización humana y envejecimiento de la población, ya que según ellos los que progresan son los hijos que salen a las ciudades y migran a la selva y Lima y en porcentaje mínimo hacia otros departamentos y el extranjero.

Existencia de una gran cantidad de organizaciones como asociaciones, comités de productores, comités de regantes, comités conservacionistas etc, que responden a orientaciones separadas, y son promovidas por las dependencias del sector público agrario regional así como por las ONG's. Los agricultores se agrupan con la idea que van recibir algo, más no con la idea de mejorar sus niveles de producción y generar una oferta continua a los mercados o establecer transacciones con un horizonte a mediano y largo plazo.

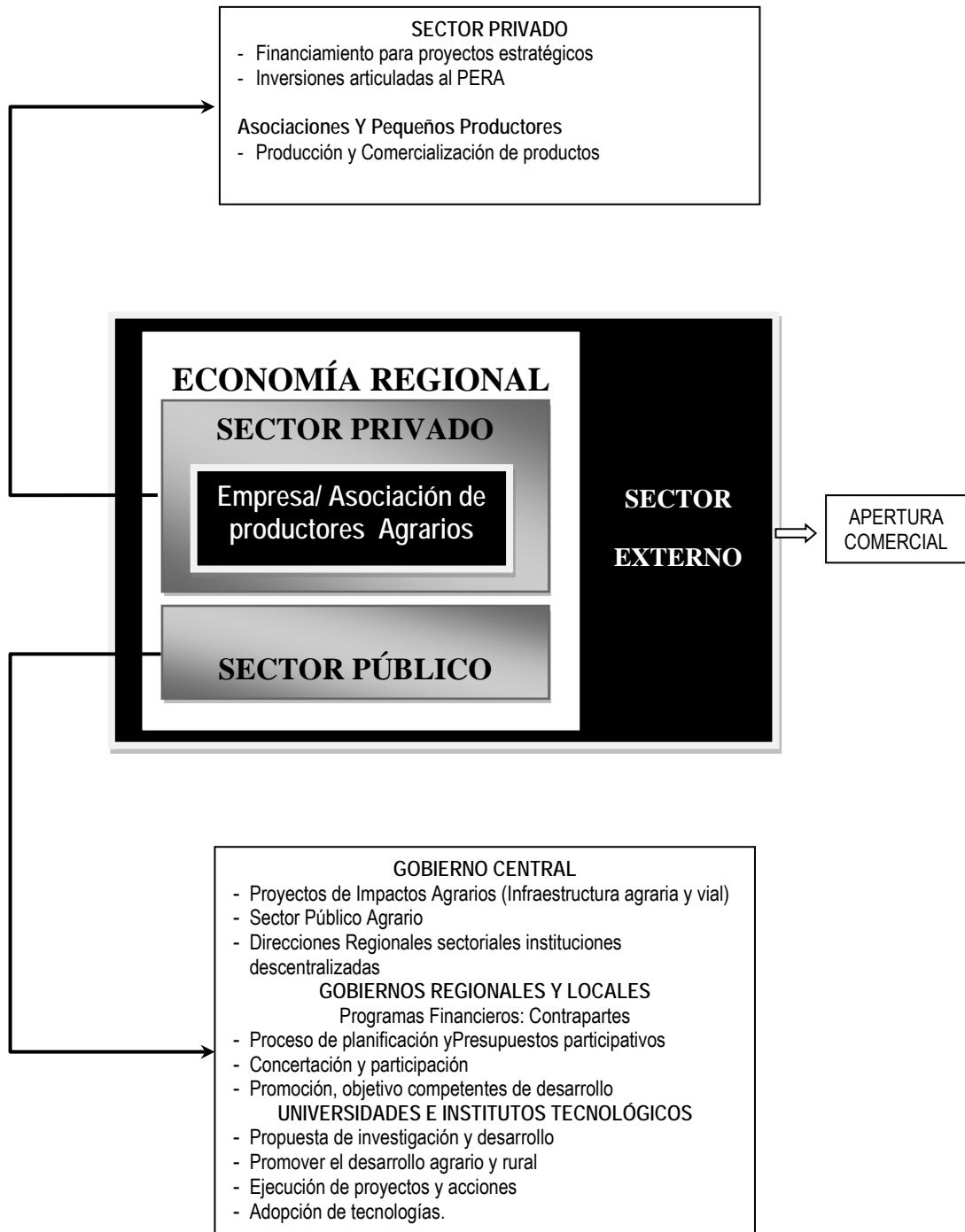
Los agricultores se agrupan con la idea que van recibir algo, más no con la idea de mejorar sus niveles de producción y generar una oferta continua a los mercados o establecer transacciones con un horizonte a mediano y largo plazo.

Predomina la cultura del no pago, ante los sucesivos programas de financiamiento público, predominando el oportunismo. Las organizaciones requieren la asistencia en gestión empresarial, para que puedan efectuar contratos, conozcan las ventajas de la asociatividad y poder tener progresivamente una capacidad de gestión ante los intermediarios.

Ver grafico en la siguiente pagina...

GRAFICO Nº 11

ACTORES SOCIALES



i) Función del Gobierno Regional y Políticas.

Rol del Gobierno Central

El rol del estado está en plena discusión y desarrollo teórico, en estos momentos no se cuenta con una teoría económica del estado acabada tal que indique la manera en que la acción estatal pueda contribuir a la maximización del bienestar social. Sin embargo, la teoría económica que se dispone otorga algunos elementos que pueden ser tomados en cuenta y así formular y especificar el rol del estado con fundamento científico y no como una simple suma incoherente de buenos deseos normativos.

En este sentido, el rol del estado puede darse a un nivel macroeconómico, microeconómico e institucional³⁸.

En el plano macroeconómico, el estado debe coadyuvar al crecimiento económico con justicia social mediante políticas agresivas en el campo de la educación y la salud y también mediante políticas monetarias y fiscales relativamente equilibradas evitando procesos de atraso cambiario y políticas comerciales que frenen el desarrollo de la competitividad necesaria de nuestro país (Ver Grafico 11).

En el plano microeconómico, el estado debe intervenir activamente en el mercado mediante sistemas óptimos de: menos regulación, menos impuestos y subsidios, fijación de derechos, prestación de los bienes públicos (defensa, justicia, salud, educación, investigación básica).

En el campo institucional, el estado debe encargarse de crear el marco institucional y las instituciones necesarias, promoviendo la vigencia de un sistema de derechos de propiedad claras, estables y respetables; ello será posible mediante la prestación de servicios institucionales (servicio legislativo, ejecutivo, judicial, defensa, seguridad, información) eficientes y eficaces.

Políticas de Desarrollo regional

Siguiendo el argumento de North³⁹ (1955, 1956), que logra una estructura acabada de la teoría de la base económica, el crecimiento regional es determinado fundamentalmente por el crecimiento de las actividades básicas regionales (definidas éstas como aquellas que producen bienes y servicios de exportación y, por ende, que atraen a la región recursos monetarios del exterior); el crecimiento de las actividades básicas, a su vez, depende de la demanda externa por su producción.

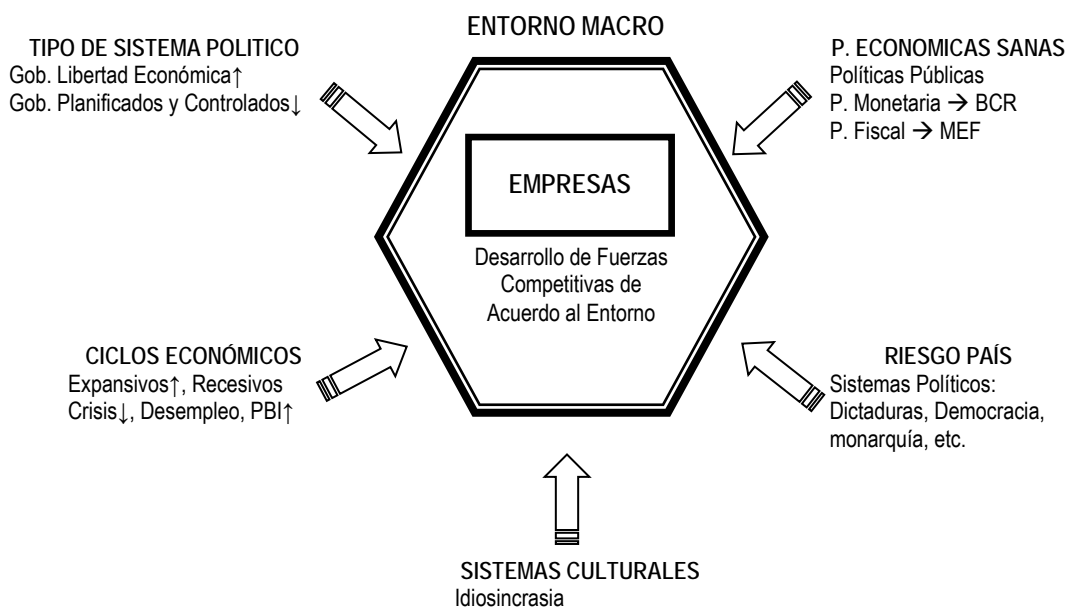
Por otra parte, continúa el argumento, el crecimiento de las actividades “no básicas” (definidas como aquellas que están orientadas exclusivamente al mercado local de

³⁸ ¿Cuál es el Rol del Gobierno? Publicado en la Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM No. 15. Lima, marzo del 2000.

³⁹Douglass C. North, premio Nobel de Ciencias Económicas en 1993 por la aplicación de teorías

consumo final e intermedio) depende inicialmente del ingreso generado por las actividades exportadoras o básicas y, por ende, de la demanda externa. Por lo tanto, se asume que las actividades no básicas tienen un papel pasivo en la promoción del crecimiento económico. Señala Leven⁴⁰, en concordancia con North en su libro "Teoría de la Base Económica", que la producción para el mercado local sólo puede aumentar si se incrementa el ingreso local, y éste puede crecer sólo si la demanda total [externa] de la producción crece, de modo que el cambio exógeno necesariamente sólo puede ocurrir en el sector exportador". En efecto, North reconoce que el potencial de crecimiento de una región está determinado por su capacidad para atraer capital y mano de obra de otras regiones, pero también condiciona dicha capacidad a las oportunidades lucrativas de la región en actividades de exportación. Desde esta perspectiva, el desarrollo de una política de promoción a las exportaciones consistiría en eliminar obstáculos al libre movimiento de factores productivos entre regiones e industrias, y así garantizar una asignación eficiente a través del mecanismo de mercado.

GRAFICO Nº 12
EL ENTORNO MACROECONÓMICO DE LAS EMPRESAS⁴¹



Por lo tanto, la competitividad de una región está definida como su capacidad para alcanzar el éxito en los mercados globales, que se traduce en mejores niveles de vida para todos los miembros de dicha comunidad.

La evidencia empírica muestra que aquellas regiones con tasas de crecimiento de exportaciones más dinámicas también han sido los de mejor desempeño económico a nivel país. Asimismo, los argumentos planteados por la teoría económica respecto al rol del gobierno Regional en materia de la aplicación de políticas de promoción de

⁴⁰ Leven, Charles L. (1985), "Regional Development Analysis and Policy", Journal of Regional Science.

exportaciones; son teorías que se deberían tomar en cuenta al momento de realizar políticas de desarrollo regional.

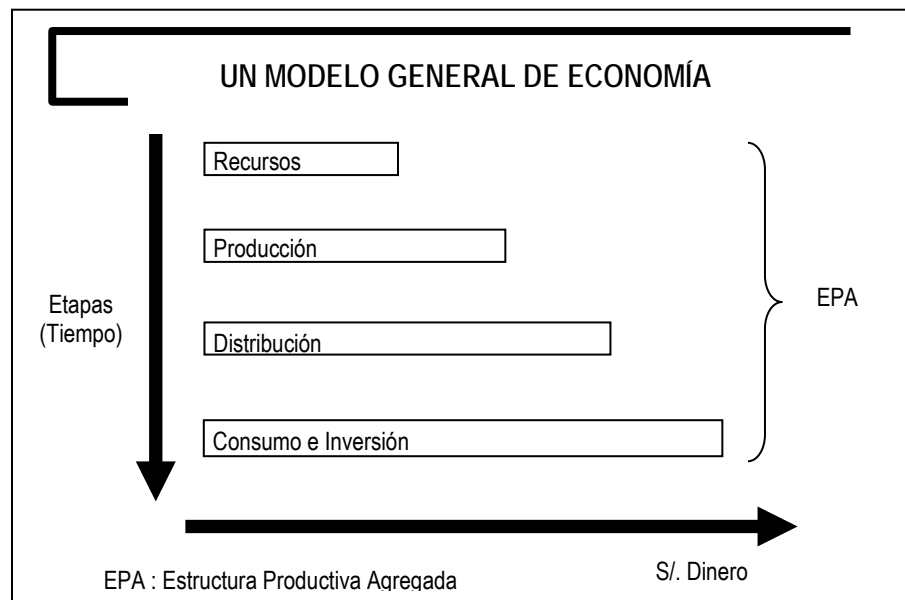
Finalmente, en una economía de mercado, para que el crecimiento sea sostenido, el tamaño del mercado tiene que ser grande y en permanente expansión. En una región pequeña y con un bajo ingreso per cápita como la Región Huánuco, el mercado interno es muy reducido; la producción no puede crecer sostenidamente si las empresas locales tuviesen que vender solo en el mercado doméstico. Es indispensable ingresar a los mercados extranjeros, exportar bienes y servicios preferentemente intensivos en mano de obra, diversificados, para que el crecimiento vaya de la mano con el mayor empleo.

j) Función del sector privado

Desde un punto de vista amplio, las sociedades se conforman de empresas como actores principales, que crean valor y permiten el desarrollo de las economías y el crecimiento de la economía depende del crecimiento sólido de las empresas. Por consiguiente, la calidad de las empresas es fundamental para el crecimiento de la economía.

Hoy en día, las empresas se encuentran inmersas en una economía global, interactuando y compitiendo a nivel mundial, y por ello, ahora más que nunca, requieren ser mejores para destacar o al menos permanecer en el mercado.

GRAFICO Nº 13
ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LAS EMPRESAS⁴²



k) Armonización de políticas, planes y Marcos regulatorios.

⁴² Contenido Condensado y adaptado del Libro de Macroeconomía del Prof. José Luis Tapia Rocha economista graduado por la Universidad Ricardo Palma. Es Director General del Instituto de Libre Empresa (www.ileperu.org). Miembro del Consejo Asesor del E.G. West Centre de la Universidad Newcastle de Inglaterra. Miembro asesor de economía y regulación del GhersonLehmanGroup

La región debe ser el instrumento y el medio por el cual se impulse el desarrollo en coordinación directa con los municipios provinciales y distritales formulando Planes Concertados de Desarrollo y políticas descentralizadoras y dando normativas incentivando, creando estrategias novedosas, orientadas principalmente a satisfacer las necesidades de la población; así como promover el desarrollo especialmente de la agricultura, la agroindustria, el comercio, de la pequeña y mediana empresa, de la minería, de los sectores industria, artesanía, turismo, y fortalecer e innovar el desarrollo de las demás áreas de producción y trabajo para la región Huánuco, teniendo como objetivo fundamental sacar a los sectores de la extrema pobreza así un desarrollo Económico.

Lograr que la región Huánuco, sea el principal polo de desarrollo de la macro región centro incrementando sus ingresos de todos los sectores especialmente del agro y de la microempresa, vía exportaciones.

POLÍTICAS

OBJETIVO:

Crear un clima propicio para nuevas inversiones, promoviendo un crecimiento de la inversión privada, mejorando la administración de justicia y respetando sus decisiones, garantizando los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos.

Políticas Específicas

Propuestas: Descentralización y Desarrollo Regional

- a) Crear planes concretos de desarrollo con propuestas descentralizadas basadas en presupuestos provenientes del gobierno central y de la propia región.
- b) La región prioriza las obras más adecuadas de interés regional, teniendo una posición participativa de todos los sectores
- c) Adecuar y racionalizar la inversión y el gasto público de forma eficiente en todas las provincias.
- d) Generar mayor honestidad y austeridad con transparencia racionalizando el gasto público y así lograr una optima gestión pública.

Propuestas: Desarrollo Urbano y Rural

- a) Promover que la Región Huánuco lidere la Macro Región Centro, para lograr un desarrollo total e integral en las diferentes actividades económico, productivas y de servicios, teniendo como principal objetivo la generación de trabajo.
- b) Integrar la región con adecuadas vías promoviendo la salida de los productos en forma adecuada y oportuna.

- c) Organizar de acuerdo a un plan estratégico regional la producción orientada a la exportación de los diferentes cultivos de acuerdo a la potencialidad de y biodiversidad; para convertir a la región Huánuco en el principal centro exportador tanto con la agroindustria y con el agro.
- d) Capacitar y orientar al sector rural sobre nuevas técnicas de producción para mejorar la calidad de sus productos.

Propuestas: Políticas de Integración Económica

- a) Buscar la integración vial de comunicaciones económicas y de objetivos conjuntos entre las provincias de la región.
- b) De la misma manera integrar a la región de Huánuco, con las regiones vecinas, así como con el resto del país y con el extranjero, a través de la importante vía denominada eje del amazonas, la cual generará integración comercial con el país vecino de Brasil, a través de un intercambio comercial, generando recursos para nuestra región.
- c) Realizar de acuerdo al plan de desarrollo, una política de apertura absoluta de la región Huánuco asía los mercados internacionales, incentivando y promoviendo convenios y negociaciones que favorezcan la exportación y así convertir a Huánuco en una región atractiva para la inversión extranjera.

Propuestas: Políticas Agrarias

- a) Promover en desarrollo de cadenas productivas y coordinar con las universidades el asesoramiento técnico para el mejoramiento de los cultivos y el mejor aprovechamiento de las aguas.

Propuestas: Política Comercial

- a) Promover la creación de la pequeña y mediana empresa orientada a la formalización.
- b) Aplicar y coordinar con las municipalidades la simplificación administrativa que haga atractiva la formalización.
- c) Fomentar la comercialización de los productos a nivel nacional y mercados externos.
- d) Promover el intercambio comercial con los países vecinos, especialmente con el Brasil.

I) Actividades específicas a desarrollar

CUADRO Nº 49

ACTIVIDADES Y OBJETIVOS

ACTIVIDADES	OBJETIVOS
Desarrollar la Oferta Exportable	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incrementar el Nivel de Inversión en actividades exportadoras, con un marco legal estable y con fácil acceso a financiamiento. 2. Ampliar el acceso al mercado brasileño, con información comercial suficiente para dar confianza a nuestros exportadores. 3. Elaborar un plan de empresarial incentivando la implementación del área de investigación y Desarrollo. 4. Desarrollar cadenas productivas adecuadamente priorizadas y enfocadas a generar mayor valor agregado. 5. Elaborar políticas de desarrollo regional impulsando de forma descentralizada las inversiones y el crecimiento de las exportaciones
Desarrollar mercados Internacionales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar un Plan Estratégico Regional Exportador de la Región Huánuco permitiendo una información especializada y en promoción comercial.
Facilitación del comercio Exterior	<ol style="list-style-type: none"> 2. Resaltar coordinación entre los operadores de comercio exterior y los funcionarios públicos en la elaboración de dispositivos legales y reglamentos. 3. Promover el desarrollo de infraestructuras vinculadas al comercio exterior con menos intervención de tipo fiscal y control aduanero. 4. Facilitar trámites y procedimientos administrativos engorrosos ligados a las MyPES ubicadas en el interior de la región. 5. Elaborar un Marco Legal que ofrezca condiciones óptimas de competencia y acceso a los servicios financieros.
Cultura Exportadora	<ol style="list-style-type: none"> 1. Promover políticas de comercio exterior. 2. Difundir experiencias de empresas exportadoras que ayuden a construir una sólida cultura exportadora.

m) Impactos en la calidad de vida y logro de oportunidades

La globalización nos exige la formación de bloques económicos, para aprovechar las economías de escala, nuestro país y nuestra región Huánuco no son ajenos a esta realidad y una de las principales formas es la integración regional nacional e internacional para realizar con ellas negociaciones comerciales que permitan fortalecer nuestra economía.

Los agentes económicos reconocen que los mercados abiertos significan más opciones y precios menores para las empresas y los consumidores, así como también una competencia que deriva en mayor productividad. Estos beneficios están disponibles a cualquier país y no dependen de políticas recíprocas en otros países. Es un error garrafal considerar a la liberalización como una "concesión" cuyo principal propósito es abrir mercados para las exportaciones en el exterior; tal manera de pensar es una simple variación de la perspectiva mercantilista que dio lugar al proteccionismo en primer lugar.

El libre comercio no es un juego de suma negativa en el que los beneficios de uno llevan aparejados pérdidas para otro. Esta es la añeja falacia mercantilista destruida por Adam Smith hace casi tres siglos y refutada desde la aparición de La Riqueza de las naciones por generaciones de economistas y por una abrumadora evidencia empírica. Todas las economías que han eliminado y/o han reducido las barreras al comercio han registrado un vigoroso crecimiento y una elevación de su PIB per cápita. En la actualidad, ningún economista responsable aboga por el proteccionismo.

La causa a favor del libre comercio es simple y poderosa. La apertura exterior aumenta la competencia interna, fuerza a las empresas a ser más eficientes, incentiva la asignación de los recursos hacia sus usos más productivos, permite incorporar tecnología y capital del exterior etc. Desde el momento en el que los precios de los bienes en un país cerrado al comercio exterior difieran de los existentes en otros estados, el primero puede beneficiarse de un desarme arancelario unilateral porque tiene la posibilidad de importar bienes más baratos que los producidos en él y especializarse en producir y exportar aquellos en los cuales tiene ventaja comparativa. La combinación de esas dos dinámicas contribuye a elevar la productividad de la economía y, en consecuencia, a promover el crecimiento. Este teorema elemental no tiene discusión. Es la extensión del principio de división del trabajo a los intercambios económicos internacionales.

Detrás de cada demanda de protección hay siempre gente ignorante aun bienintencionada o potentes grupos que quieren obtener privilegios y/o defender sus intereses a costa del bienestar de la mayoría. En medio del caos mental actual, del pánico irracional que parece haberse apoderado de muchos gobiernos y de

amplias capas de la opinión pública conviene recordar un hecho fundamental: la globalización, la libertad de circulación de bienes, servicios, personas y capitales ha sido uno de los motores básicos del fuerte crecimiento de la economía mundial y uno de los instrumentos más poderosos para sacar de la pobreza a miles de millones de personas en las últimas décadas.

Con la implementación de esta propuesta los pobladores de la zona tendrán mejores y mayores oportunidades de desarrollo al dinamizarse la comunicación, el comercio y el turismo de la zona; además se concretará la interconexión del Perú con el Brasil, permitiendo el ingreso a nuevos mercados y el aumento del intercambio comercial entre la región centro de Perú (Huánuco) con el norte de Brasil (Manaos). Así mismo:

- Mejorará la integración y generará flujos comerciales en beneficio de miles de centros poblados de la Región Amazónica y parte de la Región Andina del Perú.
- Mejorará la oferta exportable de la Región Huánuco y que el comercio con Brasil gane competitividad, proyectando las bondades regionales a mercados mas amplios.
- Terminar con el aislamiento en que se encuentra la Región Huánuco, potenciándolo como un gran polo de desarrollo.
- Reducción de los costos de transporte y tiempo de viaje entre las ciudades entrelazadas, mejorando el nivel de competitividad de las vías y la capacidad de compra de los pobladores de la zona.
- Facilitará el acceso de productos básicos como medicamentos, alimentos, materiales educativos, entre otros y ampliación de servicios (Bancos, transporte, comunicaciones).
- Incremento del potencial turístico de la zona, permitiendo el desarrollo del turismo sostenible.
- Posibilidad de desarrollo de los puertos fluviales amazónicos (Pucallpa - Iquitos) al convertirse en puertas de entrada de las exportaciones asiáticas hacia Sudamérica.
- Posibilidad de generar empleo masivo de mano de obra local y calificada.
- Acceso a la explotación de los recursos y potencialidades naturales del área de influencia.
- Incrementará el PBI y beneficiará a más de tres millones de peruanos de tres regiones: Huánuco, Ucayali, Loreto, los que representan alrededor del 40% del territorio Nacional y cerca del 15% de la población peruana.

n) Grado de sustentabilidad sobre los impactos ambientales y sociales de los proyectos.

La construcción de carreteras, gasoductos, oleoductos, hidrovías, puertos, embalses y otras obras de infraestructura casi siempre genera efectos negativos sobre el medio ambiente y también tiene impacto en el equilibrio social y cultural de las comunidades locales.

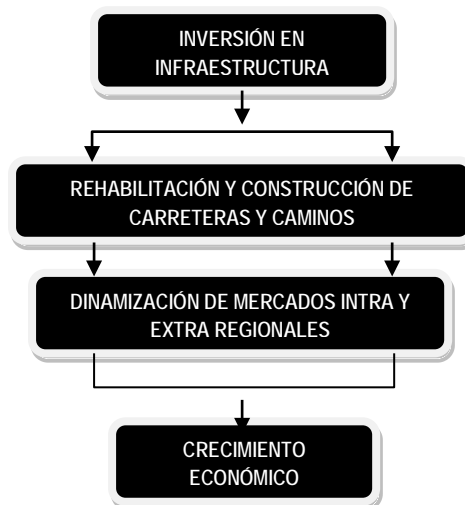
Según el Instituto para la Inclusión Social y el Desarrollo Humano. Asociación Civil, en su cuadernillo número 20 de Biodiversidad Sustento y Cultura, menciona que los proyectos IIRSA tendrán impactos concretos sobre la cultura, específicamente en el uso de la tierra; por ejemplo cuando se construye una carretera se debe expropiar una franja de tierra de 100 metros de ancho por el largo de la carretera. En una ruta de 500 km. son 5.000 hectáreas, la mayor parte de ellas de bosque nativo. Asimismo las tierras que están al borde de las carreteras aumentan de precio. Esto aumenta la presión por comprar u ocupar ilegalmente las tierras indígenas y comunitarias, que terminan desplazadas.

Aumenta la población que viene de afuera y se produce una invasión cultural en muchos casos acompañada de discriminación y desvalorización de la cultura local.

En muchos casos las carreteras pasan cerca de áreas protegidas pudiendo contaminar bosques y selvas, destruyendo especies vulnerables que pueden desaparecer. Una vez terminada la carretera, se hace más fácil el acceso de empresas madereras que destruyen el bosque de forma brutal. Al tener una vía de acceso al mercado, también comienza el desmonte por parte de empresas dedicadas a la explotación agrícola extensiva (soja, oleaginosas, cereales) que empobrecen la tierra y sólo benefician a esas grandes empresas. También se puede acceder fácilmente a yacimientos arqueológicos que son desbastadores.

Sin embargo, desde otro punto de vista la inversión en infraestructura hace que los recursos lleguen de manera más fácil a los puertos para facilitar su transporte hasta los centros industriales y los consumidores de toda el área de influencia, trayendo efectos positivos en la sociedad, siendo las carreteras, la base del desarrollo de nuestro País y de todas las regiones. El mismo efecto positivo tendremos a nivel regional, ya que la integración vial de los sectores aledaños a la capital hará que se dinamice los mercados, lográndose el objetivo deseado por todas las regiones: crecimiento económico. Tal como lo dijo El presidente J.F. Kennedy: “No es que por tener un país rico tenemos buenas carreteras, este país se ha hecho rico gracias a sus carreteras”.

GRAFICO Nº 14
IMPACTO DE LA INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA EN LA REGIÓN HUÁNUCO⁴³



⁴³ Econ. Martín Blanco Tipismana. Reflexiones Económicas “La Racionalidad Económica y las Acciones

CAPITULO V: PROPUESTA DE SISTEMA DE GESTIÓN PARA LA INTEGRACIÓN REGIONAL VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO-MANAOS

5.1. Esquema del Modelo del Sistema de Gestión

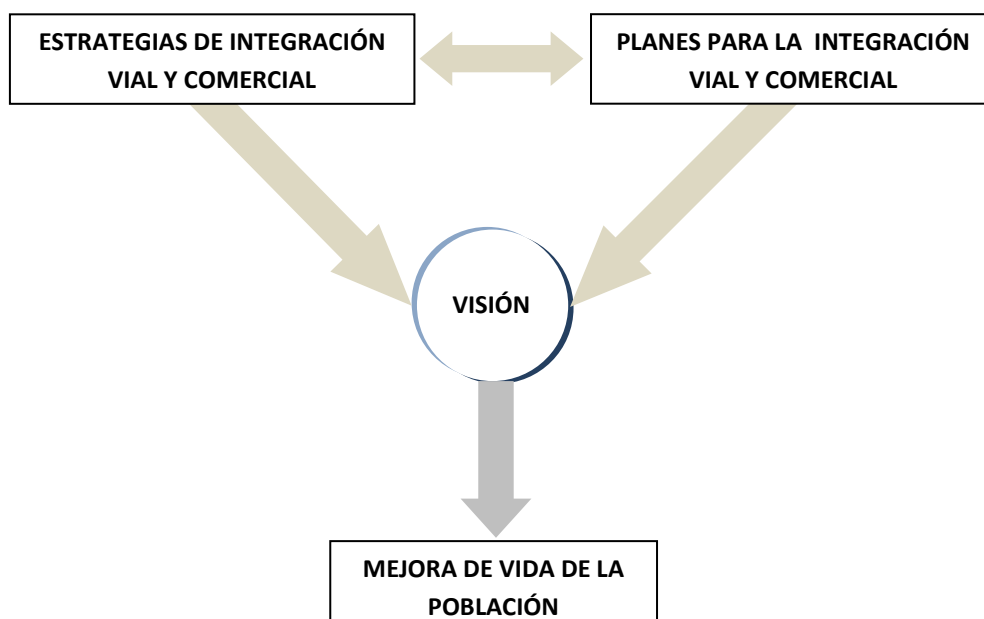
El modelo planteado con el que se trabajará el tema de los Sistemas de Gestión tanto de Integración Vial como el de Integración Comercial, tienen una aplicación por cumplimientos en forma secuencial; esto quiere decir que el cumplimiento de los Planes de Acción nos llevará al cumplimiento de las Estrategias Propuestas, y el cumplimiento de las estrategias nos acercará a alcanzar la visión que se ha planteado para este trabajo de investigación, con el que se alcanzará el fin último “Mejora de la Calidad de Vida de la Población”.

Tanto para caso de los sistemas de gestión vial y sistemas de gestión comercial se están trabajando por separados el tema de las estrategias y los planes de acción, a fin de mantener estos dos temas bien definidos.

Respecto a la visión que se planteará, esta tendrá aplicación tanto para gestión de integración vial y para la gestión de integración comercial.

GRAFICO Nº 15

MODELO DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE INTEGRACIÓN VIAL Y COMERCIAL



5.2. Propuesta de Visión al 2025

“La región Huánuco, impulsado por las inversiones dadas en la sierra de este departamento, ha constituido su desarrollo económico, social y la preservación del medio ambiente sobre un exitoso sistema de gestión de integración vial y comercial, logrando vincular y articular al sector público y privado, los que han ejecutado proyectos de infraestructura e impacto productivo que ha afianzado las relaciones culturales y económicas entre Huánuco – Manaos”

5.3. Sistema de Gestión y Planes para la Integración Vía

5.3.1. Estrategias en la gestión vial

Las estrategias en la gestión vial de la “PROPUESTA DE CONDICIONES PARA LA GESTIÓN Y VIABILIDAD DE LA INTEGRACIÓN VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO – MANAOS”, consisten en proponer una serie de etapas que se ha de implementar en forma secuencial, con el propósito de llegar a consolidar la presente propuesta, según el orden correlativo las estrategias serían las siguientes:

i. VALIDAR MEDIANTE LEGISLACIÓN CORRESPONDIENTE EL TRAMO DEL CORREDOR ECONÓMICO ELEGIDO

El Comité de Dirección Ejecutiva del IIRSA, planteó como propósito en su Sexta Reunión: analizar los avances obtenidos en la Iniciativa y comenzar con una nueva etapa de trabajo con énfasis en la implementación, sobre la base de la metodología de Planificación Territorial Indicativa aplicada en materia de Ejes de Integración y Desarrollo; proceso que permitió por primera vez en la historia de América del Sur contar con una Cartera de Proyectos de Infraestructura Regional surgida de los trabajos técnicos y del consenso entre los doce países suramericanos.

Dentro de ello se ha determinado los proyectos más importantes a ejecutar, en los ejes IIRSA en que participa el Perú. Estas inversiones comprenden:

- Rehabilitación, construcción y mejoramiento de carreteras
- Construcción de vías de evitamiento
- Mejoramiento de terminales portuarios fluviales y marítimos
- Estudios para mejoramiento de navegabilidad comercial en los tramos fluviales de los ejes.

Estos proyectos priorizados así como también las obras en ejecución se encuentran ubicadas en el Eje del Amazonas, en el grupo 3, 4 y 6, teniendo como proyectos en el área de influencia de nuestra investigación los grupos 4 y 6, donde ya se vienen ejecutando⁴⁴ los proyectos según la publicación del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, que es el encargado de realizar las obras en tramos nacionales de acuerdo a su competencia.

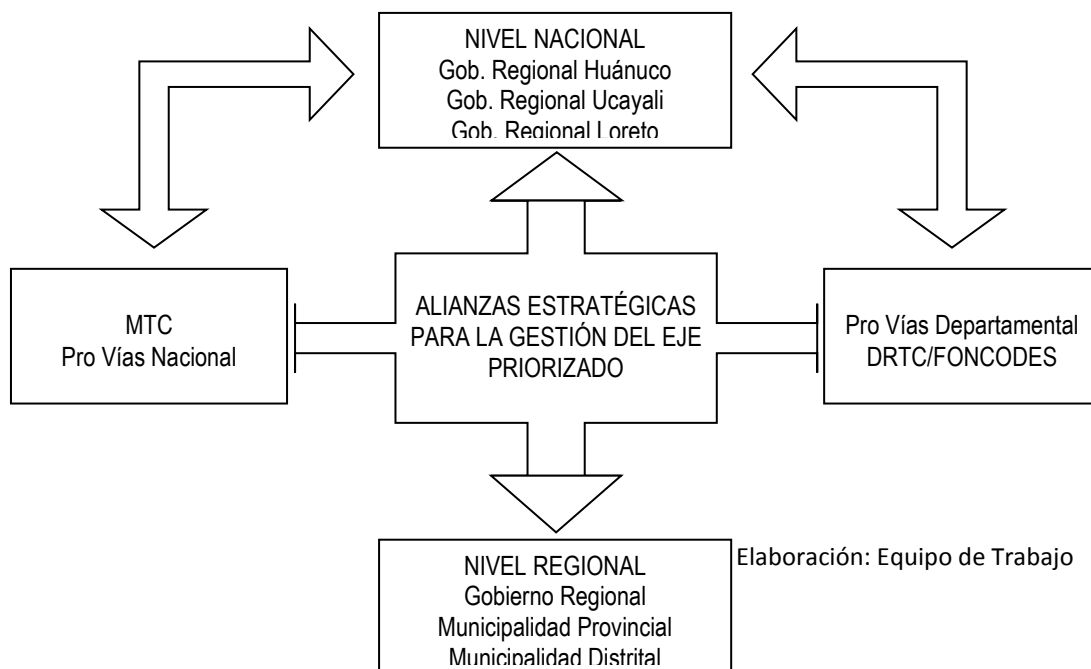
Por otro lado la Capacidad del Gobierno Regional para asumir la gestión vial departamental, se encuentran estipuladas en su Reglamento de Organizaciones y Funciones, el cual asigna las funciones en materia de Transportes a la Gerencia Regional de Infraestructura, conformada por la Dirección Sectorial de Transportes y Comunicaciones como Órgano Desconcentrado y las Sub Gerencias de Estudios y Obras y Supervisión y Liquidación como sus Órganos de Línea. De acuerdo a estas funciones la priorización de proyectos de infraestructura vial se daría en las zonas más dinámicas de la región Huánuco, el cual lo constituyen las provincias localizadas en la cuenca del Huallaga: provincias de Ambo, Huánuco y Pachitea. Este eje de desarrollo muestra una dinámica de crecimiento, basado en su producción agropecuaria, agroindustrial, comercial y de servicios administrativo-financiero. Estas provincias dinámicas constituyen el corredor económico propuesto por nuestra investigación, el cual se debería insertar mayor inversión para incrementar la capacidad productiva y mejorar la oferta exportable.

Por otra parte las zonas denominadas estancadas, que se caracterizan porque sus actividades productivas, han alcanzado un determinado nivel de desarrollo, pero gran parte de la producción sirve sólo a los niveles locales y de autoconsumo con bajos rendimientos y débiles relaciones de integración económica y que no han sido priorizados para la Propuesta de Condiciones para la Gestión y Viabilidad de la Integración Vial y Comercial Huánuco – Manaos, deberían ser tomados en cuenta en planes de largo plazo.

Para el logro de esta estrategia se propone la construcción de alianzas estratégicas de jerarquía nacional y regional, que permita la gestión eficiente en elaboración y ejecución de una cartera de proyectos en infraestructura vial en las áreas de influencia, partiendo de los tramos vecinales de Ambo, Pachitea y Huánuco a los tramos nacionales de Huánuco, Tingo María, Pucallpa e, Iquitos.

44 Ministerio de Transportes y Comunicaciones – Logros Transportes 2009.

GRAFICO Nº 16
MODELO PARA LA VALIDACIÓN DEL TRAMO DEL CORREDOR ELEGIDO



ii. DESARROLLO DE MECANISMOS REGIONALES PARA LA GESTIÓN Y FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS DE INTEGRACIÓN FÍSICA.

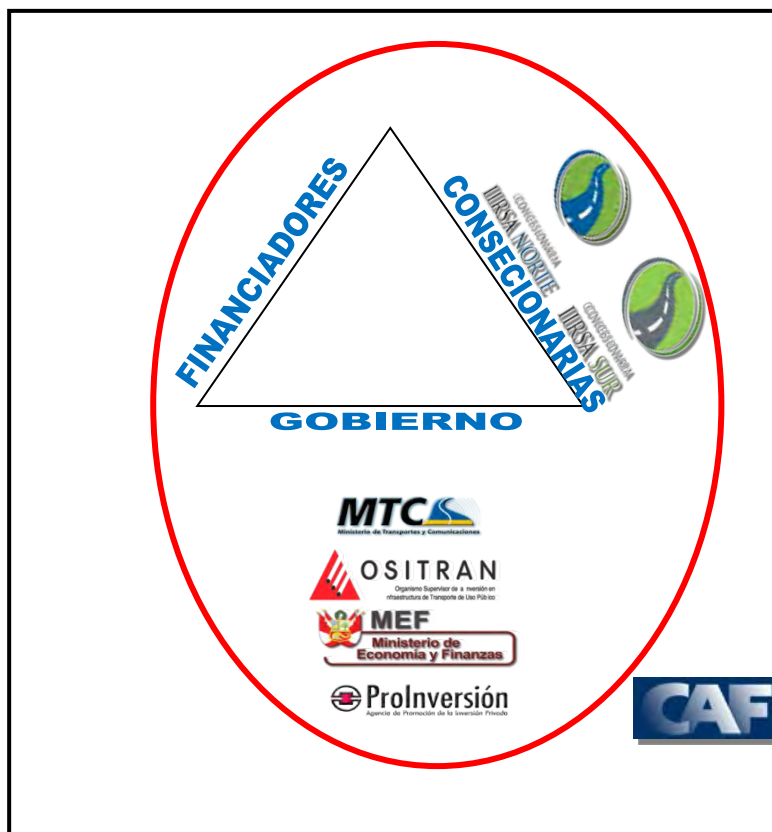
El desarrollo de la competitividad internacional de la región Huánuco necesita de una visión integral que sitúe a nuestra región como un centro logístico de la macro región centro que una los departamentos de Lima, Pasco, Ucayali, San Martín, Ancash y Junín, cuya organización territorial se basa en el sistema vial que tiene como eje principal a la Carretera Central.

Para este propósito los procesos de coordinación e integración sudamericana⁴⁵ están en marcha, dinamizando ejes de integración. Estos ejes son concebidos como instrumentos promotores del desarrollo que crean importantes oportunidades para ampliar los mercados de exportación de los productos regionales y fortalecer las capacidades empresariales y de capital social de las Regiones descentralizadas del país. En éstas circunstancias el Gobierno central, mediante su participación en la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) contempla en su cartera de inversiones una serie de proyectos⁴⁶ que en la actualidad ya se vienen ejecutando.

⁴⁵ Eje Andino del IIRSA en Perú.

El modelo de gestión que viene utilizando el gobierno para financiar los proyectos se muestra en el siguiente gráfico.

GRAFICO Nº 17
PROPUESTA DE GESTIÓN Y FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS EN EL PERÚⁱ



Los modelos de explicación del desarrollo económico regional más relevantes en la actualidad concluyen en que el trayecto de desarrollo de una región es siempre resultado de una unión en infraestructura vial.

La apertura económica procura ventajas comparativas a la región, por medio de los intercambios interregionales y los beneficios que le aporta la especialización. Pero las ventajas comparativas de la región, gracias a las cuales se exporta, descansa en parte sobre los factores de producción susceptibles de desplazarse, por lo que hay que prestar atención a la integración regional mediante el mejoramiento de las carreteras que forman parte de la base económica.

47 Shock de Inversiones, Financiamiento de Proyectos de Desarrollo y Fondos del Sistema Privado de Pensiones. Experiencias Recientes en la Financiación de Concesiones: Caso IIRSA NORTE.

Por lo tanto, el nivel de actividad de la región depende indirectamente, a más largo plazo de su capacidad de renovar constantemente su oferta de factores de producción (capital humano, stock de conocimientos, capital físico); esta capacidad se refleja a su vez en la productividad de la población activa. A más largo plazo, los factores dinámicos son los que determina la capacidad de exportación de la región. Además, la competitividad regional es el eje que permite articular territorios y niveles de gobierno. Esta competitividad se asume como las potenciales territoriales para el incremento de la producción gracias a la conectividad regional y global.

Desde este punto de vista el financiamiento de proyectos en infraestructura vial son necesarios, entre tanto que presentamos una alternativa de gestión vial en el gráfico N° 15.

GRAFICO N° 18

**PROPUESTA DE GESTIÓN Y FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS PARA
LA REGIÓN HUÁNUCO**



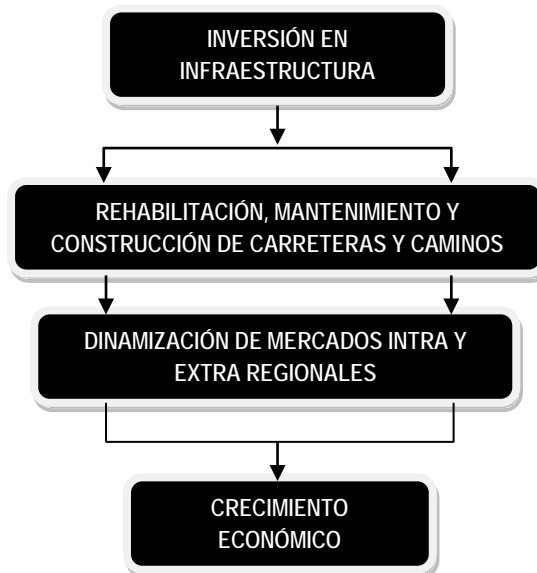
5.3.2. Propuesta de Planes para la Integración Vial:

a) Plan de acción para la integración de infraestructura.

i. DISEÑAR UNA VISIÓN MÁS INTEGRAL DE LA INFRAESTRUCTURA.

La inversión en infraestructura vial que interconecte a las regiones tiene un mayor impacto en la actividad económica nacional, ya que la construcción de caminos contribuye a un mejor flujo de información, favoreciendo la convergencia en los precios de distintos bienes de exportación y posibilitando el desarrollo de las regiones, por lo tanto es necesario contar con un plan de acción que permita gestionar la inversión en infraestructura vial, el cual proponemos a continuación.

GRAFICO Nº 19



ii. MODERNIZAR Y ACTUALIZAR LOS SISTEMAS REGULATORIOS E INSTITUCIONALES NACIONALES QUE NORMAN EL USO DE LA INFRAESTRUCTURA.

Pro Vías Nacional es el responsable de la ejecución de las obras del programa de Inversiones correspondiente a la construcción, rehabilitación o mejoramiento de carreteras, puentes y otras obras relacionadas con la Red

Vial Nacional, así como también de normar y administrar (operación y mantenimiento) el uso eficiente de la infraestructura de acuerdo a su competencia.

A continuación se menciona una secuencia de decisiones clave para este propósito, entre una progresión de disposiciones legales y administrativas no menos importantes: agosto de 1996 promulgación de la Ley de Promoción de la Inversión Privada en Obras Públicas de Infraestructura y de Servicios Públicos (D.L. 839); diciembre de 1996 creación del organismo promotor de la inversión privada en obras públicas de infraestructura y servicios públicos: Comisión de Promoción de Concesiones Privadas-PROMCEPRI; julio de 1997 creación de la Comisión Especial de Concesiones Viales del MTC-CECV; enero de 1998 promulgación de la Ley de Supervisión de la Inversión Privada en Infraestructura de Transporte de Uso Público y creación del organismo supervisor OSITRAN⁴⁷.

En la actualidad, en el ámbito de la infraestructura y servicios públicos de transporte, este esfuerzo es llevado a cabo por Proinversión (que ha asumido las funciones de PROMCEPRI), con el apoyo sectorial de diversas dependencias del MTC: la Oficina General de Planificación y Presupuesto-OGPP (que ha asumido las funciones de la CECV), Provias Nacional y las Direcciones Generales de Caminos y Ferrocarriles, la de Aeronáutica Civil y la de Transporte Acuático.

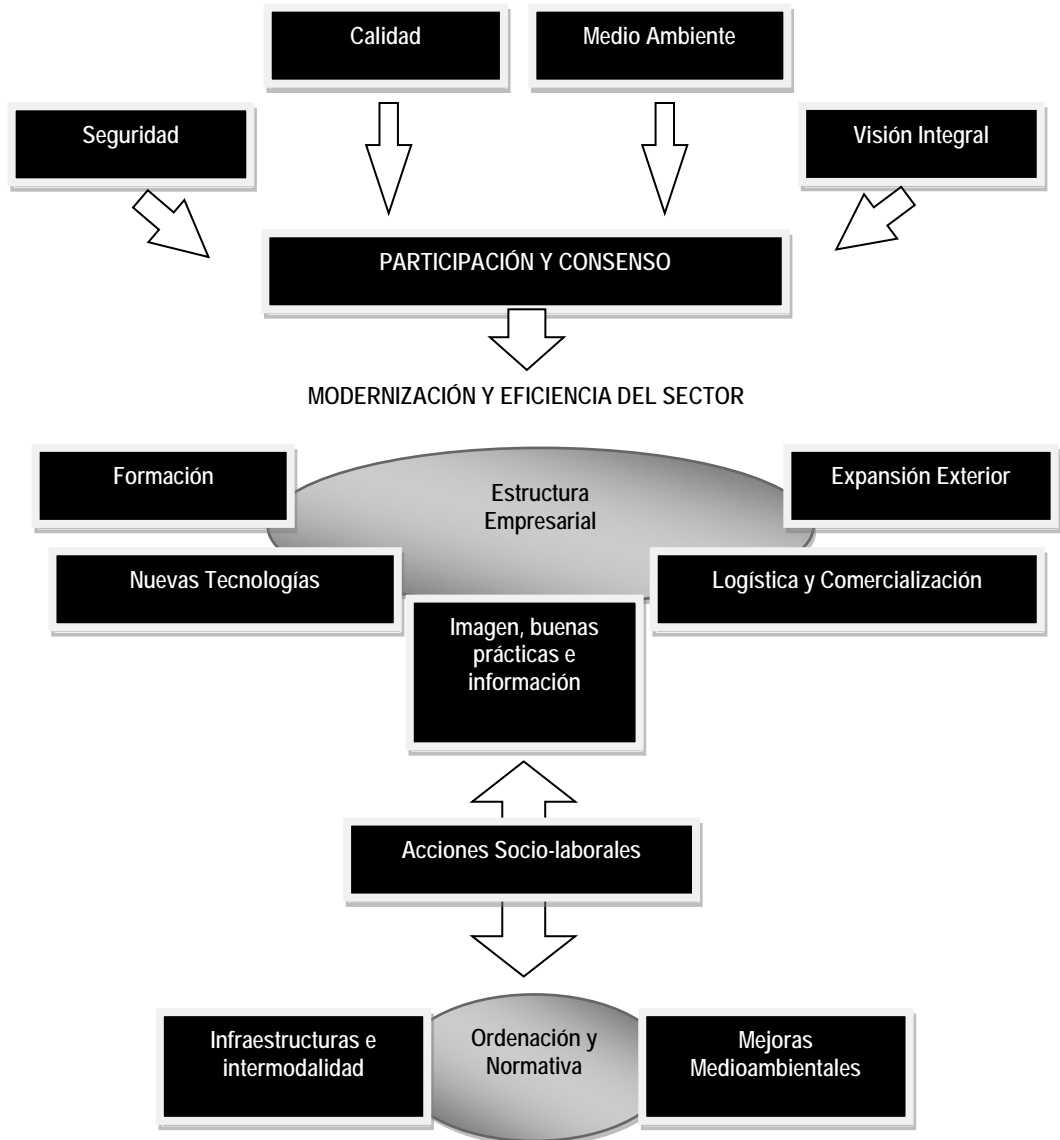
iii. INCORPORAR MECANISMOS DE PARTICIPACIÓN Y CONSULTA.

En base a los diagnósticos realizados por las diversas instituciones locales se identificaron las líneas estratégicas de actuación que tendría que abordar el Plan y que necesariamente deberían conducir a la modernización y eficiencia del sector.

Ver gráfico en la siguiente página...

⁴⁷Mtc - Análisis de las Características del Sistema Actual de Carreteras. Cap. 3 - 2005

GRAFICO Nº 20
PARTICIPACIÓN Y CONSULTA PARA LA REGIÓN HUÁNUCO



b) Plan de inversiones.

Dentro de los proyectos planteados en el cuadro Nº 42, del capítulo 2 la ejecución de los proyectos a nivel de ejes de integración, ya se vienen ejecutando, tal es el caso de la carretera Huánuco – Pucallpa que ya se encuentra a nivel asfalto. El terminal portuario de Pucallpa e Iquitos, cuentan con estudio definitivo y su respectivo financiamiento para iniciar la obra.

5.4. Estimaciones monetarias de costos e inversiones

De acuerdo al cuadro Nº 31 (pág. Nº 74) el tramo total de la ruta multimodal propuesta en la presente tesis, hace un total aproximado de 3,704.4 km de distancia, de los cuales el tramo terrestre comprende un aproximado de 585.4 km y mientras que el tramo fluvial hace un total aproximado de 3,119 km de distancia. Así mismo como, se expresó en los detalles de la situación actual, el tramo terrestre está siendo atendido con inversiones tanto en construcción, mejoramiento y mantenimiento por diferentes entidades y programas del estado; la misma situación ocurre respecto en el tramo fluvial y los puertos que la componen.

La presente propuesta de sistema de gestión para la integración regional vial y comercial Huánuco – Manaos, planteara la intervención e inversión a fin de garantizar el tamaño adecuado de amplitud y calidad vial, lo cual demandará estudios; en tal sentido se realiza las estimaciones de inversión según los parámetros establecidos:

a. Inversión en infraestructura vial, tramos correspondientes.

- Rehabilitación y Mantenimiento
- Mejoramiento y Construcción
- Reconstrucciones
- Estudios
- En Ejecución

TRAMO TERRESTRE / (EN KILÓMETROS)	KM	MONTOS S/.
PACHITEA - HUÁNUCO	153.4	12'272,000.00
AMBO – HUÁNUCO	24	1'900,000.00
HUÁNUCO (Chinchao - Churubamba, 40 Y 21 Km Respectivamente) – HUÁNUCO	31	2'480,000.00
HUÁNUCO - TINGO MARIA	120	9'600,000.00
TINGO MARIA – PUCALLPA	257	20'560,000.00
	SUB TOTAL	46'812,000.00

80,000.00 P/KM

b. Inversión en infraestructura portuaria, tramos correspondientes.

- Construcción y mejoramiento del Puerto de Pucallpa
- Construcción v meioramiento del Puerto de Iauitos

- Construcción y mejoramiento del Puerto de Isla Islandia
- Construcción y mejoramiento del Puerto de Manaos

TRAMO FLUVIAL / (EN KILÓMETROS)	PUERTOS	MONTOS S/.
HUÁNUCO - PUCALLPA	PUCALLPA	8'000,000.00
PUCALLPA – IQUITOS	IQUITOS	20'000,000.00
IQUITOS – ISLA ISLANDIA	ISLA ISANDIA	12'000,000.00
ISLA ISLANDIA – MANAOS	MANAOS	8'000,000.00
SUB TOTAL		48'000,000.00

- c. Inversión en infraestructura de Almacenaje y Manejo de logística-
- Construcción y mejoramiento del centro de acopio de Ambo
 - Construcción y mejoramiento del centro de acopio de Huánuco
 - Construcción y mejoramiento del centro de almacenaje de Pucallpa
 - Construcción y mejoramiento del centro de almacenaje de Iquitos
 - construcción y mejoramiento del centro de almacenaje de Isla Islandia
 - Construcción y mejoramiento del centro de almacenaje de Manaos

CENTROS DE ACOPIO Y ALMACENAJE CONSTRUCCIÓN Y ACONDICIONAMIENTO	CENTRO	MONTOS S/.
AMBO	ACOPIO	2'000,000.00
HUÁNUCO	ACOPIO	3'000,000.00
PUCALLPA	ALMACENAJE	4'000,000.00
IQUITOS	ALMACENAJE	6'000,000.00
ISLA ISLANDIA	ALMACENAJE	2'000,000.00
MANAOS	ALMACENAJE	4'000,000.00
SUB TOTAL		21'000,000.00

- d. Inversión en proyectos productivos y de promoción.
- Proyectos de inversión pública que promuevan, garanticen la inversión en proyectos productivos de productos identificados para la exportación

de las provincias de Ambo, Huánuco, Pachitea, Lauricocha, Yarowilca, Huacaybamba.

PROVINCIAS	MONTOS S/.
AMBO	8'000,000.00
HUÁNUCO	12'000,000.00
PACHITEA	7'000,000.00
LAURICOCHA	6'000,000.00
YAROWILCA	4'000,000.00
HUACAYBAMBA	8'000,000.00
SUB TOTAL	45'000,000.00

Las estimaciones de costos e inversiones estimadas en los componentes de la propuesta de la presente tesis, están dadas por las intervenciones directas o indirectas, para concluir con un monto estimado, el análisis ha quedado expresado de la siguiente manera:

COMPONENTES DE INTERVENCIÓN E INVERSIÓN	MONTOS S/.
INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA VIAL	46'812,000.00
INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA PORTUARIA	48'000,000.00
INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA DE ALMACENAJE Y MANEJO DE LOGÍSTICA	21'000,000.00
INVERSIÓN EN PROYECTOS PRODUCTIVOS Y DE PROMOCIÓN	45'000,000.00
INVERSIÓN TOTAL ESTIMADA	160'812,000.00

5.5. Sistema de Gestión y Planes para la Integración Comercial:

5.5.1. Estrategias de Gestión Comercial.

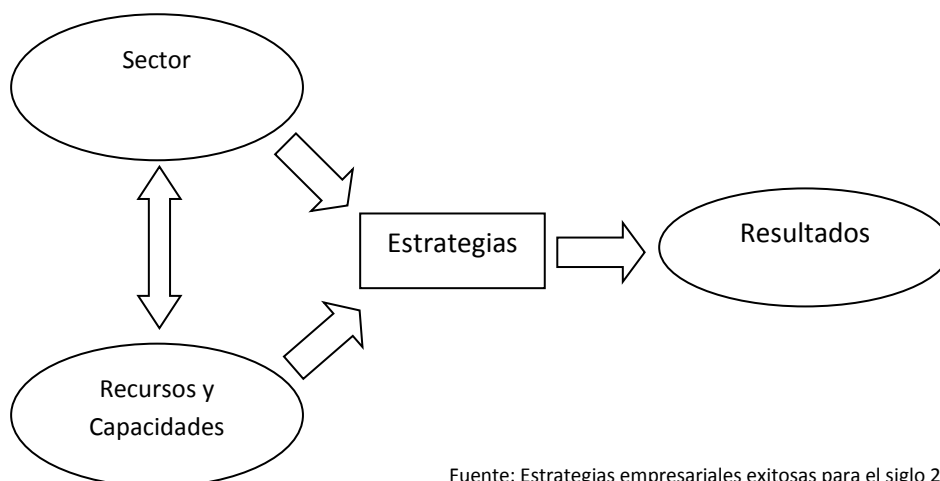
Las estrategias para la gestión comercial de la "PROPUESTA DE CONDICIONES PARA LA GESTIÓN Y VIABILIDAD DE LA INTEGRACIÓN VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO – MANAOS",

consisten en proponer un conjunto de acciones y directrices que se ha de implementar en forma planificada y secuencial mediante la gestión y asignación de recursos. Cabe indicar que los agentes participantes deben considerar los principios liderazgo, de unidad y de trabajo en equipo, teniendo como fin último la consolidación de la presente propuesta y así para mejorar las condiciones y nivel de vida de la población más desfavorecida del área sierra de la Región Huánuco. Entonces las estrategias que en adelante se plantearán serán analizadas y estudiadas de tal manera que deban ser identificadas, para su aplicabilidad, según un orden correlativo de prioridades y de dependencia. Debe quedar implícito que todas las estrategias requieren de la concurrencia de voluntades e intenciones apropiadas a fin de sopesar y complementar hasta lograr el éxito propuesto.

En un contexto regional se deberá aplicar el siguiente modelo de gestión estratégica;

GRAFICO Nº 21

MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA



Fuente: Estrategias empresariales exitosas para el siglo 21
– Documento preparado con el auspicio de Microsoft Perú

El planteamiento de las estrategias de Gestión Comercial que se puede enfocar desde el modelo recomendado son los siguientes:

A. CONFORMACIÓN DE UN COMITÉ DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN.

El comité de Dirección y Gestión debe de estar conformado por autoridades y líderes de todas las entidades que tengan como influencia principal el área geográfica de la sierra de la Región Huánuco; así mismo deben vincular la participación de las demás autoridades y líderes de las demás áreas geográfica de esta región. El comité de dirección y gestión, contemplado como un grupo de trabajo, tendrá como responsabilidad aplicar las estrategias y planes, para ello aplicarán principios de eficiencia y eficacia en la que concursen armoniosa y sinérgicamente todos los miembros que la componen, de tal manera que

garanticen el éxito de la “PROPUESTA DE CONDICIONES PARA LA GESTIÓN Y VIABILIDAD DE LA INTEGRACIÓN VIAL Y COMERCIAL HUÁNUCO – MANAOS”.

Así mismo se requiere la participación de un staff de asesores externos a fin de que pueda recoger la información sobre el funcionamiento del comité y pueda aportar, definir problemas y elaborar alternativas de corrección y acción. El comité de Dirección y Gestión ha de crear su propio organigrama, normas y cronogramas en función a los objetivos del SISTEMAS DE GESTIÓN DE INTEGRACIÓN COMERCIAL de la presente propuesta, también es necesario que el comité se alinee a las leyes y normas del estado peruano para su reconocimiento como tal.

B. CUANTIFICAR Y CUALIFICAR LA EXISTENCIA DE PRODUCTORES Y EMPRESARIOS.

Es necesario realizar un reconocimiento sobre la situación y condición de productores y empresarios mediante un estudio y análisis para que podamos saber respecto a su estructura organizativa, estructura de financiamiento, formas de producción, formas de ventas, entre otros aspectos que puedan brindarnos conclusiones a fin de plantear medidas que puedan mejorar su productividad y competitividad mediante la innovación. El claro propósito de esta estrategia es orientar a que los productores y empresarios se conecten mediante una red la cual puede definirse como un sistema de relaciones y contactos que los vinculan entre sí y cuyo nexo puede referirse a bienes materiales, información o tecnología. Desde la perspectiva de la actividad económica se trata de relaciones entre productores y empresarios que permitan el intercambio de bienes, servicios y conocimientos (Malecki y Tootle 1996). En todo caso, las relaciones por medio de redes entre productores, empresarios y otros actores tiene como rasgos característicos los siguientes (Grabher, 1993):

- La red hace referencia a transacciones dentro de un contexto de reciprocidad, no a intercambios mercantiles o regidos por un esquema de relaciones jerárquicas.
- Asimismo, se trata de relaciones de interdependencias entre los actores y empresas, y no de independencia, como las relaciones de mercado, o de dependencia, como las estructuras jerarquizadas.
- Además, la red se refiere a un sistema de interconexiones múltiples y de respuestas y reacciones de las empresas y los actores.
- Por otro lado, la red se caracteriza por un conjunto de vínculos débiles cuya interrelación imprime fortaleza a la red apoyándose en el acceso a la información, el aprendizaje interactivo y la difusión de la innovación.
- Por último, las relaciones entre las empresas y actores pueden ser asimétricas convirtiéndose el poder, en ese caso, en un elemento del funcionamiento de la red.

A. Vázquez Barquero: *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, 1999.

Es estrategia debe concebirse como un mecanismo estructural y metodológico de aplicación real, de lo contrario la consecución de las demás estrategias pueden convertirse en mero planteamientos, se requiere como clave participación colectiva con intereses comunes.

C. IDENTIFICAR, REORIENTAR Y PROMOVER LA EXISTENCIA DE CADENAS PRODUCTIVAS.

En esta tercera estrategia se considera que las cadenas productivas deben tener su encadenamiento con un solo objetivo: “El producto y el mercado”, esto quiere decir cualquier empresa que pertenezca a una cadena productiva debe tener en claro qué es lo que producirá y para qué mercado en específico lo hará. En este mismo marco, las cadenas productivas deberán concebirse desde un análisis de afinidad y reciprocidad de acuerdo al producto en específico que ofrecerán, en este caso, al mercado de Manaus – Brasil; puesto que de haber una mala reorientación de estas cadenas productivas se generará costos perdidos y recursos mal utilizados. Los temas que se definirá de manera profesional para que el vínculo empresarial mediante las cadenas productivas tenga un buen destino son:

- El entorno sectorial y territorial en la que participarán.
- Marco legal y jurídico.
- Innovación tecnológica (ciencia y técnicas).
- Productividad y competitividad.

D. CONSTRUIR UN SISTEMA DE EXPORTACIONES.

De todo el estudio realizado antes del capítulo III, se ha identificado al estado de manaos como un mercado estratégico para los productos de la zona sierra del departamento de Huánuco. Por lo que es necesario conocer el canal de comercialización que vendría a ser la identificación del sistema de exportaciones que actualmente rigen esta actividad internacional

Los temas que deben tenerse en cuenta son los siguientes:

- Organización.
- Información sobre el producto (s) a exportar (uso y aplicaciones).
- Actividades y cronogramas.
- Condiciones fitosanitarias del país destino.
- Condiciones arancelarias del país destino.
- Costos de transporte (viaje de salida y retorno), derechos aduaneros y permisos.

E. BRINDAR CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA.

En cuanto al tema del reconocimiento de condiciones de la condición y calidad del recurso humano con el que cuenta la Región Huánuco, se ha visto por conveniente plantear y emplear al máximo todo lo que disponemos a fin de elevar los valores actuales respecto al tema del capital humano.

Existen 05 temas en los que se debe trabajar como Gestor del Capital Humano:

- i. Las Habilidades.
- ii. Rasgos Personales Básicos.
- iii. Estilo de trabajo.
- iv. Estilo de liderazgo, y
- v. Contribución a la organización o centro laboral.

Además, se considera importante el planteamiento de metas como la Integración, el Compromiso, Flexibilidad y adaptabilidad y la Calidad. y como condición para llevar a cabo una eficiente gestión de recursos humanos se requiere que los gestores tengan los siguientes rasgos: Liderazgo corporativo, Visión estratégica de los recursos humanos, Producción tecnológica factible, relaciones interpersonales y habilidad para implantar políticas de gestión de recursos humanos.

F. PROMOCIÓN DE INVERSIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS.

Para la promoción de inversiones, tanto con recursos públicos y/o capitales privados, se necesita que se formulen una serie de “Planes para la Integración Comercial”, dichos planes deberán ser elaborados bajo una concepción de requerimientos y uso de recursos para cumplir con metas que no lleven a alcanzar los objetivos propuestos.

Cabe indicar que la promoción de inversiones se da en tiempos estimados (corto, mediano y largo plazo) los cuales provee de suficientes escatimaciones frente a cualquier anomalía que se puede dar en el proceso mismo de las inversiones.

Como se estudio anteriormente el soporte fundamental de las inversiones es el mercado, combinado a la seguridad y garantía que ésta le puede ofrecer al inversionista, porque en buena cuenta teniendo bien en claro este último tema la promoción de las inversiones es un hecho.

5.5.2. Propuestas de Planes para la Integración Comercial:

a) Plan de producción/fabricación.

- i. OBJETIVO. Mejorar la capacidad productora agroindustrial de cultivos identificados para la comercialización, del área sierra de la región Huánuco, mediante medidas y acciones planificados y articulados, todas estas basadas en políticas e inversiones públicas y privadas.
- ii. DESARROLLAR Y MODERNIZAR. Se propone el relanzamiento de la actividad agrícola a través de una política marco que incentive el desarrollo tecnológico y productivo.
- iii. IDENTIFICACIÓN DE PROYECTOS PÚBLICOS Y PRIVADOS. Sobre las construcciones de infraestructura que vienen a ser el soporte de la

- iv. inversión privada, se necesita identificar los proyectos capaces de incentivar un crecimiento paulatino y sostenible de la actividad agraria, agroindustrial, comercial y demás actividades económicas, dentro de una perspectiva andina y sudamericana como parte de la integración comercial entre Huánuco y Manaos.
- v. IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDADES DE SOPORTE. paralelo a la actividad con perspectiva andina, se propone la generación de actividades económicas de soporte, como puede ser el aprovechamiento de la actividad turística, la artesanía, entre otras que se puedan identificar.
- vi. GESTIONES. Se propone el desarrollo de todas las gestiones necesarias para identificar y acceder a la financiación requerida. Como por ejemplo: identificar y captar a inversionistas locales y extranjeros que puedan estar interesados en invertir en proyectos que engranen la integración comercial entre Huánuco y Manaos.

b) Plan de Recursos humanos.

- i. OBJETIVO. Incrementar y mejorar la oferta de mano de obra calificada, desde un enfoque de mejora integral del ser humano, las mismas que respondan a las necesidades de un entorno vertiginoso, considerando para ello acciones y medidas que garanticen el bienestar presente y futuro de los habitantes.
- ii. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA. Es necesario definir las debilidades y amenazas del capital humano existente, esto deberá realizarse desde un enfoque puntual para su mejora progresiva, empezando por las necesidades propias de la integración comercial, como pueden ser profesionales y técnicos capacitados para articular los mecanismos de producción, transporte y comercialización de productos de la zona sierra de la Región Huánuco para el mercado de Manaos.
- iii. ENTRENAMIENTO. Se requiere aplicar valores centrales en función a las condiciones actuales que presenta la calidad de la oferta de mano de obra, considerando para ello metodologías y herramientas de calidad, organización y gestión.
- iv. DESARROLLO DE MEDIDAS. Se debe tener en cuenta un planteamiento endógeno y exógeno respecto a los procedimientos y metodologías a aplicar; en función a ello deben aplicarse medidas desde un punto de vista

interno – todos los procesos - y externo – todos los beneficiados. Dichas medidas deben ser de orden correctivo y de incentivos.

- v. DESARROLLO DEL CICLO DE MEJORAMIENTO CONTINUO. Se requiere que se instaure el sistema de información y análisis, Evalúe periódicamente usando los criterios, así como identificar e implementar las mejoras.

c) Plan de Innovación y transferencia tecnológica.

- i. OBJETIVO. Crear el soporte inteligente de conocimientos y tecnologías que beneficie al proceso de integración, el cual permita realizar el uso eficiente y buen aprovechamiento de los recursos existentes, aminorando costos y tiempo en el proceso productivo, de comercialización y de transferencias. Para ello debemos clarificar los vértices del proceso mismo de integración y qué tipo de tecnologías y conocimientos y tecnologías debemos adquirir.
- ii. CREACIÓN DE REDES INTELLECTUALES. Las redes intelectuales consisten en determinar la importancia y complementariedad de conocimientos e innovación, basándose en un sistema de relación y correlación; que se estén reconociendo para su aplicabilidad. Las redes intelectuales tienen un flujo de determinación continua incluyendo mejoras, aportes, concretizaciones y resultados.
- iii. CREAR CENTROS DE INNOVACIÓN. Actualmente conocidos como parques industriales, centros de incubación empresarial entre otros, los cuales cumplen la función de desarrollo y procesos (pruebas y experimentos) de tal forma que se compruebe su viabilidad y sostenibilidad de las ideas “proyectos” innovadores. Para ello se deberá adelantar al futuro proyectando escenarios que permita realizar proyecciones desde supuestos.
- iv. GESTIÓN. Se propone indagar sobre el apoyo al desarrollo de la investigación científica y tecnológica aplicada a la explotación de ideas y proyectos que aporten a alcanzar las ventajas competitivas.

d) Plan de exportación.

- i. OBJETIVO. Conocer y proponer una alternativa de medios y fines en cuanto al proceso de exportación, orientándolo desde la planificación inicial, intermedio y de culminación del proceso mismo de exportación, para este caso entre la Región Huánuco y Manaos.

- ii. IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTOS. La identificación de los productos a exportar deben tener la siguiente información: sector al que pertenece, uso y aplicaciones, empaque y embalaje, etiquetado, mezcla de la mercadotecnia (producto, precio, promoción y plaza),
- iii. IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO. En esta parte se requiere información general y la selección del mercado meta y la segmentación del mismo mediante análisis.
- iv. ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIÓN. Se verá sobre la estructura organizacional, perfiles de los asistentes.
- v. OPERACIONES. se deberá respaldar el estudio de la mezcla de la mercadotecnia, se identificará una estrategia de negocio, logística de envío, contrato y Contactos.
- vi. RIESGOS. En base a aspectos naturales y no naturales.
- vii. PROYECCIONES FINANCIERAS. Inversiones, estado de resultados, balance general y flujo de caja proyectado

A manera de soporte el Pan Exportaciones de la región deberá los siguientes aspectos:

- Identificación de productos regionales con mayor grado de elaboración y contenido tecnológico (potencial exportador).
- Aprovechamiento de acceso a mercados con mecanismos de integración económica y preferencias arancelarias y otros.
- Identificación de demanda internacional de productos priorizados en ámbitos subregional, regional, hemisférica y global.
- Búsqueda de alianzas estratégicas con inversionistas nacionales y extranjeros para ampliación de la oferta exportable, desarrollo de nuevos productos y consolidar mercados compradores de productos peruanos.

e) Plan de inversión nacional y extranjera

- i. OBJETIVO. Establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos a las inversiones provenientes.

5.6. Prospectiva de los gestores con respecto al futuro de la Propuesta de Integración.

La presente tesis denominada “Sistema de Gestión para la Integración Regional Vial y Comercial Huánuco – Manaos”, se ha trabajado con la posibilidad incluir a los gestores en el equipo técnico que desarrollará la propuesta a nivel de inversión, que es objetivo de la presente tesis. Así mismo se ha conformado un equipo que trasladará todas las iniciativas trabajadas en el presente documento a un plano de estudios minuciosos con un equipo multidisciplinario.

CONCLUSIONES

- Abrir el Mercado Internacional con lleva a un mejoramiento estructural sostenible implícito en el presupuesto nacional
- El financiamiento se enmarca dentro de los parámetros nacionales de presupuesto, brindando una alternativa sostenible de desarrollo estructurado.
- Esta Implícito en el Diagnóstico Situacional Inicial el Mejoramiento Económico, Social y el mismo es evidenciado en las cifras económicas resultantes del mismo.
- La integración comercial y vial es inevitable, cursan por nuestras manos las directrices adecuadas para regir y estipular márgenes de su progresión, retrasarnos en el desarrollo de las mismas nos conducen al retraso y a ceder oportunidades económicas a inversiones extranjeras.

BIBLIOGRAFÍA.

- ✓ El Capital Humano frente al Proceso de Globalización: Los Retos de la Competitividad / 11-14 noviembre 1998 / Dr. Antonio Hidalgo, Profesor titular de organización de empresas. E.T.S. Ingenieros / Universidad Política de Madrid.
- ✓ Nuevas Estrategias en Gerencia / 11 – 19 octubre del 2003 / MsC. Ing. Enrique Céspedes Muñoz / Universidad Nacional de Ingeniería.
- ✓ Curso: Gestión Tecnológica Empresarial / Lima 2002 / Ing. Alfredo Pezo Paredes / Universidad de Ingeniería – Facultad de Ingeniería Civil.
- ✓ Proyecto Empresarial Peruano “Potencial del Perú hacia el siglo XXI” / marzo de 1995 / CONFIEP / Pro Desarrollo – Asociación para la Promoción y el Desarrollo del Perú.
- ✓ Estudio Exploratorio: “Funcionamiento de las Micro Empresas y Pequeñas Empresas en Huánuco, y Sugerencias de Políticas a Adoptarse / Octubre del año 2000 / Ing. Ind. Janeth G. SanchezBerrospi – ing. Ind. Jorge Luis Hilario Rivas / IDESI-Hco., Colegio de Ingenieros del Perú, CETAR-Hco.
- ✓ Manual para la Evaluación del Sistema de Calidad / Ing. Humberto Dulanto / Empresa editora “Productividad y Desarrollo”.
- ✓ Manual de Investigación y Redacción Científica - MARCELO ROJAS C. M.V; Mg Adm Ed. (Ex Profesor Principal de Parasitología Veterinaria, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Ex Profesor de Post Grado de Metodología de la Investigación, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Profesor de Metodología de la Investigación, Universidad Alas Peruanas. Miembro Titular de la Academia Peruana de Ciencias Veterinarias)
- ✓ Doc. “Identificación de Oportunidades Comerciales para Productos Ecuatorianos en Manaos y su Área de Influencia (Segunda Fase) / Diciembre del 2002 / Sr. Moacyr Bittencourt / Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI.
- ✓ Síntesis Económica de Huánuco / Abril del 2009 / Banco Central de Reserva del Perú – Sucursal Huancayo.
- ✓ Reportes del Instituto Nacional de Estadística e Informática 2005, 2006 y 2007.
- ✓ Informe anual de empleo 2007, desarrollado por Programa de Estadísticas y Estudios Laborales (PEEL) del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- ✓ Informe del Reunión de Trabajo sobre Fomento y Apoyo a las Microempresas como una Estrategia para Generar Empleo y Combatir la Pobreza / 25 – 26 de Julio 2006 – Washington D.C.
- ✓ El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo: Sumkel Oswaldo y

- ✓ Promonegocios.net: Portal de Mercadotecnia con Artículos 2005 - 2009, Directorios y Foros - Directorio: Incubadoras de Empresas.
- ✓ DIRECCIÓN REGIONAL DE AGRICULTURA HUÁNUCO / Plan Estratégico Regional Agrario / 2004 – 2021 / Dirección de Información Agraria – 2009.
- ✓ GOBIERNO REGIONAL HUÁNUCO / Plan Vial Departamental Participativo / Huánuco 2006 – 2015 / Plan Regional de la Promoción de la Pequeña y Micro Empresa PyMES / 2004-2010.
- ✓ GOBIERNO REGIONAL DE LORETO / Plan Estratégico Institucional del Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Gobierno Regional de Loreto / 2007 - Acondicionamiento territorial 2010.
- ✓ GOBIERNO REGIONAL DE UCAYALI / Informe: Comisión de Integración y Comercio Bilateral / Perú – Brasil. 2003.
- ✓ GOBIERNO REGIONAL DE HUÁNUCO / Estudio Preliminar de Inteligencia de Comisión de Integración con los Mercados del Brasil Mercado de la Región Norte del Brasil para Productos de la Región Huánuco / 2004.
- ✓ Ministerio de Transportes, Comunicaciones, Transporte Fluvial y Vías Navegables Vivienda Y Construcción - Dirección General en el Perú 2006de Transporte Acuático Plan Nacional de Desarrollo Portuario / Separata Especial 2005.
- ✓ Iniciativa para la Integración de la Infraestructura/ Ejes de Integración y Desarrollo Regional Suramericana IIRSA / Eje del Amazonas León Mendoza, Juan ¿Cuál es el Rol del Estado? / Prof. Principal de la Facultad de Cs Econ. UNMSM / Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM No. 15. Lima, marzo del 2000 .
- ✓ Tapia Rocha, José L / Manual de Macroeconomía / Economista Director General del Instituto de Libre Parte I Empresa (www.ileperu.org). Miembro del Consejo Asesor del E.G. West Centre de la Universidad Newcastle de Inglaterra.
- ✓ Bruno Aberasturi Seoane / Transporte de Carga en el Perú / RANSA COMERCIAL S.A./Mayo, 2007.
- ✓ MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO / Guía de Orientación al Usuario del Transporte Terrestre / Vol. III.
- ✓ Programa Interamericano para la Promoción del Logística para la Exportación de Comercio, los Negocios Agrícolas y la Inocuidad Productos Agrícolas, Frescos de los Alimentos y Procesados / Serie Agro Negocios 2009

ANEXOS

ANEXO Nº 01

ORGANIZACIÓN POLÍTICO - ADMINISTRATIVA					
Nº	Estado	Sigla	Población (2005/2006)	Superficie (km ²)	Capital
1	Acre	AC	557,882	153149,9	Rio Branco
2	Alagoas	AL	2'827,856	27933,1	Maceió
3	Amapá	AP	477,032	143453,7	Macapá
4	Amazonas	AM	2'817,252	1577820,2	Manaos
5	Bahía	BA	13'085,769	567295,5	Salvador
6	Ceará	CE	7'431,597	146348,3	Fortaleza
7	Espírito Santo	ES	3'097,498	46184,1	Vitória
8	Goiás	GO	5'004,197	341289,5	Goiânia
9	Maranhão	MA	5'657,552	333365,6	São Luís
10	Mato Grosso	MT	2'505,245	906806,9	Cuiabá
11	Mato Grosso do Sul	MS	2'078,070	358158,7	Campo Grande
12	Minas Gerais	MG	17'905,134	588383,6	Belo Horizonte
13	Pará	PA	6'195,965	1253164,5	Belém
14	Paraíba	PB	3'444,794	56584,6	João Pessoa
15	Paraná	PR	10'261,856	199709,1	Curitiba
16	Pernambuco	PE	7'929,154	98937,8	Recife
17	Piauí	PI	2'843,428	252378,6	Teresina
18	Río de Janeiro	RJ	14'381,282	43909,7	Río de Janeiro
19	Río Grande do Norte	RN	3'003,087	99818	Natal
20	Río Grande do Sul	RS	11'108,322	269153,9	Porto Alegre
21	Rondônia	RO	1'380,952	238512,8	Porto Velho
22	Roraima	RR	324,397	225116,2	Boa Vista
23	Santa Catarina	SC	5'357,864	95442,9	Florianópolis
24	São Paulo	SP	37'035,456	248808,8	São Paulo
25	Sergipe	SE	1'784,829	22050,3	Aracaju
26	Tocantins	TO	1'157,690	278420,7	Palmas
27	Distrito Federal	DF	2'051,146	5822,1	Brasilia

Fuente: IBGE – Instituto Brasileño de Geografía y Estadística
Elaboración: Propia.

ⁱShock de Inversiones, Financiamiento de Proyectos de Desarrollo y Fondos del Sistema Privado de Pensiones. Experiencias Recientes en la Financiación de Concesiones: Caso IIRSA NORTE.