

El costo de la resolución de conflictos en la pequeña empresa

El caso de Perú

Álvaro Herrero
Keith Henderson

Banco Interamericano de Desarrollo

Washington, D. C.

**Serie de buenas prácticas del
Departamento de Desarrollo Sostenible**

**Catalogación (Cataloging-in-Publication) proporcionada por:
Banco Interamericano de Desarrollo
Biblioteca Felipe Herrera**

Herrero, Alvaro.

El costo de la resolución de conflictos en la pequeña empresa : el caso de Perú / Alvaro Herrero, Keith Henderson.

p.cm. (Sustainable Development Department Best practices series ; MSM-121)

1. Justice, Administration of--Peru--Economic aspects. 2. Small business--Peru. I. Henderson, Keith. II. Inter-American Development Bank. Sustainable Development Dept. Micro, Small and Medium Enterprise Division. III. Title. IV. Series.

347 H433—dc21

Álvaro Herrero es consultor especialista en programas de reforma judicial y estado de derecho. Con una vasta experiencia profesional en América Latina, ha trabajado en la justicia federal de Argentina y en organismos tales como el Diálogo Interamericano, IFES y el Banco Interamericano de Desarrollo.

Keith Henderson es profesor en el Washington College of Law de American University y se desempeña como Especialista Senior en Estado de Derecho de IFES. Previamente, el Sr. Henderson trabajó en USAID como especialista en políticas anticorrupción y como abogado en la Casa Blanca y firmas privadas. Es autor de diversos artículos sobre corrupción, independencia judicial, transparencia, ejecución de sentencias e integridad judicial.

Los autores desean expresar su agradecimiento a todas las personas que brindaron su apoyo a lo largo de esta investigación. Carlos Ruska y su equipo de trabajo de MARC Perú fueron fundamentales para poder realizar la investigación de campo, organizar entrevistas y recopilar información en Lima. Ana Teresa Revilla brindó sus amplios conocimientos del sector público peruano. También se agradece a Christina Biebesheimer, Carlos Scartascini y David Beltrán, quienes leyeron versiones preliminares de este estudio, y a Violaine Autheman y Luis Ramírez Daza, integrantes del equipo de IFES. Se destaca, asimismo, la invalorable colaboración de Rodrigo Cubero (Universidad de Oxford) quien fue el responsable del análisis cuantitativo del impacto económico y quien, además, brindó sus generosos y profundos comentarios. Finalmente, se agradece a Pablo Angelelli y Juan Jose Llisterri por su confianza y apoyo desde el comienzo del proyecto.

Las opiniones expresadas son de los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del Banco Interamericano de Desarrollo

Junio de 2003

Esta publicación (Número de referencia MSM-121) puede obtenerse dirigiéndose a:

División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa
Parada B-0600
Banco Interamericano de Desarrollo
1300 New York Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20577
Correo electrónico:
Fax:
Página web:

sds/mic@iadb.org
202-623-2307
<http://www.iadb.org/sds/mic>

Prólogo

Con este informe pretendemos iniciar una discusión más profunda de los problemas del entorno de negocios que afectan el desempeño económico de las micro, pequeñas y medianas empresas de la región. Lo que buscamos es pasar de la simple enunciación de estos problemas, que es lo más común en la literatura, a su análisis detallado. En este caso nos hemos concentrado en estudiar el impacto del débil funcionamiento de los mecanismos de resolución de conflictos sobre las pequeñas empresas del Perú.

Los resultados del presente informe muestran que la ausencia o el mal funcionamiento de los mecanismos para resolver conflictos tienen un significativo impacto económico negativo sobre las pequeñas empresas. Este impacto se manifiesta en la pérdida de oportunidades de negocios y en mayores costos de transacción y producción.

Somos conscientes que con este trabajo estamos iniciando un debate sobre temas que han sido escasamente analizados en la literatura. Por ello, creemos que el aporte de este informe no sólo son sus resultados, sino también la metodología de investigación empleada. El refinamiento del método para investigar y la ampliación del estudio a otros países de América Latina y el Caribe deberían ser los siguientes pasos para impulsar el debate y el diseño de políticas.

Creemos que este informe será de interés de los responsables de política y académicos preocupados por el desempeño competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas de América Latina y el Caribe.

Álvaro Ramírez
Jefe
División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Índice

Resumen
1

Introducción
3

Las micro y pequeñas empresas en Perú
6

Síntesis de la literatura sobre justicia y pequeñas empresas
8

Resultados del trabajo de campo
11

El impacto económico de la ineficiencia judicial
30

Conclusiones
35

Anexos
41

Bibliografía
47

Resumen

Este estudio tiene como principal objetivo analizar el impacto de la ineficiencia judicial sobre la pequeña empresa en Perú. Se funda sobre la hipótesis de que los problemas crónicos de los sistemas de justicia de la región tienen consecuencias negativas para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Nuestro análisis se concentra, en primer lugar, en la forma en que las pymes se relacionan con el sistema de justicia. En segundo lugar, indaga acerca de las decisiones tomadas por los pequeños empresarios a fin de mitigar los efectos del mal desempeño de los tribunales. Por último, identifica las diversas maneras en que la ineficiencia judicial se traslada al sector productivo y se intenta cuantificar su impacto económico.

La presente investigación se elaboró sobre la base de una encuesta de opinión realizada a micro, pequeños y medianos empresarios peruanos, de un taller con 30 empresarios y de la información obtenida en diversas entrevistas a economistas, abogados, jueces, académicos, responsables de la cartera de bancos y entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa (EDPYMES) y funcionarios públicos.

En cuanto a la relación de las pymes con el sistema de justicia, los hallazgos indican que los empresarios tienen muy mala imagen del Poder Judicial y evitan recurrir a los tribunales. Lo consideran un sistema corrupto, lento, complejo y costoso que actúa de manera parcial en perjuicio de los pequeños empresarios. Dicha visión del sistema de justicia hace que los empresarios intenten resolver sus conflictos de manera informal, evitando a toda costa recurrir a los tribunales.

También se analizan otros aspectos legales que afectan a las pymes, como por ejemplo: (i) la frecuencia de uso de contratos escritos; (ii) la utilización de servicios contables y legales; (iii) los costos oficiales y no oficiales de litigar; (iv) el uso de mecanismos alternativos de resolución de controversias; y (v) la relación de las pequeñas empresas con el estado. En tal sentido, se detectó que los costos resultantes de un litigio son proporcionalmente mucho más altos para las deudas de menor cuantía, lo cual desincentiva a las empresas más pequeñas a recurrir a la justicia. Asimismo, existen problemas en materia de acceso de las pymes a los procesos de compras públicas del estado en todos sus niveles, lo cual representa un mercado anual de US\$ 4.000 millones. También se comprobó que el fenómeno de la corrupción afecta negativamente a diversos aspectos del desarrollo de las pymes y, muy especialmente, la capacidad de acceder a servicios judiciales imparciales.

Los problemas descritos precedentemente inciden sobre el comportamiento de los empresarios, quienes se ven forzados a tomar medidas a fin de mitigar los riesgos y costos derivados de la ineficiencia judicial. Por ejemplo, muchas pymes se abstienen de contratar con el estado o de buscar apoyo crediticio, no invierten en sus empresas, no contratan con grandes empresas y no expanden sus actividades por medio de sucursales o ampliando su cobertura geográfica. Asimismo, las empresas evitan subcontratar alguna de las fases de su proceso productivo y no realizan compras ni ventas conjuntas.

A fin de mitigar los riesgos de incumplimiento—especialmente debido a la imposibilidad de llevar el conflicto ante los tribunales—los empresarios asignan un papel

muy importante a la reputación y la confianza. Así es que evitan cambiar de proveedor aunque ello les represente mayores costos de producción, se abstienen de realizar transacciones con nuevos clientes salvo que la venta sea al contado y en efectivo o se otorgue alguna garantía e indagan acerca de la historia crediticia y empresarial de los potenciales nuevos proveedores. Dichas decisiones tienen diversos efectos negativos sobre la actividad comercial de las pymes, las que, en líneas generales, trasladan la ineficiencia judicial al sector productivo reduciendo el universo de transacciones posibles y generando mayores costos.

Sobre la base de trabajos pioneros en Brasil y Filipinas, aplicamos un modelo para cuantificar el impacto económico de la ineficiencia judicial. La metodología utilizada nos permitió generar escenarios alternativos sobre el impacto que tendrían aumentos razonables en la tasa de inversión agregada sobre el crecimiento económico.

Dado que la muestra y las herramientas utilizadas pueden ser mejoradas, nuestra intención es sentar un marco teórico general que sirva de base para futuras investigaciones y al mismo tiempo contribuir al debate acerca de las distintas formas en que se puede medir el impacto económico.

Nuestro estudio realiza dos grandes aportes. Por un lado, identifica toda la gama de temas y aspectos pertinentes a la relación de las pymes con el sistema de justicia. En tal sentido, presenta evidencia acerca de cuáles son las necesidades legales de las pequeñas empresas y brinda importantes detalles acerca de los obstáculos e incentivos para acceder a servicios judiciales. Por otro lado, analiza minuciosamente el impacto económico de la ineficiencia judicial, destacando las diversas formas en que este afecta al accionar empresarial. Y finalmente sugiere como integrar dichos hallazgos en un nuevo modelo para medir más apropiadamente el impacto económico a través de futuras investigaciones.

Introducción

La relación entre el desarrollo económico y las instituciones legales es un tema que ha recibido creciente atención en la última década. Diversas investigaciones sobre este tema han resaltado la importancia de contar con un sistema de justicia eficiente, predecible y accesible a fin de impulsar el crecimiento y la inversión. También se ha destacado la necesidad de contar con un marco legal apropiado para garantizar el crecimiento económico a largo plazo y maximizar el potencial de los mercados financieros, el crecimiento empresarial y la inversión privada. La ausencia de tales condiciones genera escenarios “no óptimos” que conducen a resultados ineficientes. Frente a dicho contexto, los empresarios deben modificar su conducta a fin de adaptarse al entorno y mitigar los riesgos derivados de la ineficiencia del poder judicial.

En este marco, la problemática legal de la micro, pequeña y mediana empresa ha recibido escasa atención. Poco sabemos acerca de sus necesidades jurídicas, las características de su demanda de servicios judiciales o la frecuencia con que recurre al sistema de justicia. Existen numerosas áreas en las cuales es necesario profundizar el análisis y la investigación empírica. En tal sentido, el presente estudio analiza la relación entre el sistema de justicia y las pequeñas empresas en Perú. En primer lugar, se estudiará a las pymes como usuarios del sistema de justicia, intentando capturar las características principales de su relación con los tribunales (frecuencia de uso, percepción del empresariado respecto de la justicia, costos, incidencia de la corrupción, etc.). En segundo lugar, se intentará dilucidar las conductas adoptadas por los pequeños empresarios como respuesta

frente a la ausencia de un sistema judicial eficiente. Por último, se analizará el impacto económico generado por los problemas del sector justicia.

Dada la extensión de este campo, la presente investigación tiene como meta final dar los primeros pasos en esta materia y así identificar los temas salientes y recoger información que sirva para sentar una base de conocimiento sobre la cual desarrollar nuevas propuestas de investigación y políticas. Algunos de los interrogantes que se intentarán dilucidar son:

- ¿Con qué frecuencia acuden las pymes al sistema de justicia en Perú?
- ¿Cómo resuelven las pymes sus conflictos?
- ¿Cuáles son las barreras más importantes de orden socioeconómico e institucional que deben enfrentar las pymes por el uso del sistema legal y judicial peruanos?
- ¿Cuáles son los incentivos que estimulan o desalientan el uso del sistema judicial, de contratos o de instituciones del sistema legal en general?
- ¿Cuál es el impacto de la ineficiencia judicial sobre la conducta de los empresarios?
- ¿Cuáles son los principales obstáculos de naturaleza legal para el desarrollo de las pymes?
- ¿Qué clase de actividades emprenderían las pymes si el Poder Judicial suscitara confianza en el modo de resolver sus controversias y proteger sus derechos contractuales de una manera justa, efectiva y eficiente?
- ¿Cuál es el impacto económico de la ineficiencia judicial?

Cabe señalar que este estudio parte de la premisa de que el sistema de justicia “ideal” posee las siguientes cualidades: (i) *predicibilidad*, es decir, ante las mismas circunstancias las decisiones judiciales son similares; (ii) *accesibilidad*, es decir, los ciudadanos no enfrentan mayores obstáculos para utilizar los servicios judiciales, la complejidad de los procesos es razonable, hay disponibilidad de asesoramiento legal y la presencia geográfica de la institución judicial está bien distribuida¹; (iii) *eficiencia*, esto implica no sólo el uso racional del tiempo y los recursos sino también una correcta asignación de los costos de litigar; y (iv) *efectividad*, es decir, tener la capacidad y recursos para poder hacer cumplir sus decisiones.

Un sistema de justicia que reúne las características descritas precedentemente tendrá diversos efectos sobre la conducta de los ciudadanos. En primer lugar, la existencia de una institución que resuelva los conflictos y haga cumplir los contratos de manera efectiva impondría mayores costos a quienes no cumplen con sus obligaciones contractuales. En otras palabras, el costo de no cumplir tiende a ser mayor que el de cumplir. Como se verá más adelante, en el contexto actual la falta de capacidad del poder judicial para sancionar el incumplimiento contractual genera conductas perjudiciales para la actividad económica.

En segundo lugar, los ciudadanos tienen menos margen para especular con la ineficiencia judicial. Al saber que la justicia puede resolver una controversia en un plazo razonable, que puede hacer efectiva la ejecución de sus decisiones, y que impone los costos de litigar de manera apropiada, los ciudadanos tienen menos incentivos para,

por ejemplo, dilatar los pagos o incumplir sus obligaciones. En tercer lugar, la predicibilidad del sistema reduce el margen para la corrupción judicial debido a que ya no es tan sencillo influir sobre las decisiones judiciales—ya que desviarse del precedente puede colocar al juez bajo un manto de sospecha. Lo mismo se aplica a las conductas legales temerarias, es decir a los intentos de utilizar la vía judicial para intentar obtener una decisión X en un caso donde todos los precedentes indican de antemano que la decisión de los jueces será Y. Finalmente, un sistema de justicia eficiente hace más atractivo el uso de los servicios judiciales ya que la relación costo-beneficio resulta más apropiada que en un contexto de ineficiencia.

Estas cualidades tienen además un efecto indirecto sobre el mismo poder judicial: la potencial descongestión. Si las decisiones judiciales fueran eficientes y predecibles se generarían mayores incentivos para resolver las disputas mediante la negociación entre las partes en el ámbito privado o bien utilizando mecanismos alternativos de resolución de controversias. Esto ocurrirá siempre y cuando el marco legal sea apropiado. Por ejemplo, en algunos países las leyes impositivas imponen a las entidades financieras la obligación de obtener una resolución judicial que reconozca una deuda como prerequisite para deducirla como una pérdida. De esta forma los bancos acuden masivamente a ejecutar deudas que de antemano saben son incobrables, sobrecargando al sistema judicial.

Este estudio intentará analizar qué ocurre con estos incentivos cuando el poder judicial no es efectivo, eficiente, predecible y accesible. La hipótesis subyacente es que los empresarios modifican sus decisiones empresariales a fin de mitigar los riesgos de incumplimiento, reducir la cantidad de conflictos y evitar recurrir a la justicia. Todo

¹ Para el caso específico de Perú, cabe agregar la inclusión de los elementos pluriculturales de la sociedad en el tramado judicial.

esto, por supuesto, tiene un impacto económico que intentaremos identificar.

Este trabajo está organizado en seis capítulos. El capítulo siguiente presenta una descripción del sector pymes en Perú. El capítulo tercero sintetiza las investigaciones y la literatura académica que sirvieron de

referencia para nuestro análisis. El capítulo cuarto muestra los principales resultados del trabajo de campo. En el quinto capítulo se conceptualiza y dimensiona el impacto económico de la ineficiencia judicial. Las conclusiones y recomendaciones aparecen en el capítulo sexto.

Las micro y pequeñas empresas en Perú

Las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes) constituyen organizaciones económicas de producción de bienes y/o servicios, de muy limitada escala si las consideramos individualmente, pero de gran repercusión económica vistas en su conjunto. Como unidades de gestión empresarial, las pymes representan un componente esencial para la caracterización de la economía peruana.

La Ley 27628 de la Pequeña y Micro Empresa (2000), define la pequeña y micro-empresa como “unidades económicas que operan bajo cualquier forma de gestión empresarial y que se dediquen a la producción, extracción, transformación, producción y comercialización de bienes y servicios”. En cuanto a sus dimensiones, el número de empleados de la microempresa no debe ser mayor de 10 y sus ventas no mayores de cien unidades impositivas tributarias. Las pequeñas empresas no deben contar con más de 40 empleados y sus ventas deben ser por debajo de 200 unidades impositivas tributarias.

De acuerdo a los principales indicadores macroeconómicos, el 75,9% de los trabajadores económicamente activos en Perú desempeñan labores en el sector de la micro, pequeña y mediana empresa. La participación de este sector en el producto interno bruto (PIB) es de alrededor de 43%. Su presencia en la economía nacional es más significativa en el sector servicios, con un 66% frente a un 14% del sector productivo. En el sector industrial, las pymes operan en sectores tan distintos como el de productos alimenticios, confecciones y prendas de vestir, industria maderera, fabricación de vidrio, industrias básicas de metales no ferrosos, construcción de maquinaria, aparatos, y accesorios y suministros eléctricos.

Cuadro 1. Empleo por categorías en Perú, 1994

	Número de firmas	%	Número de empleados	%
TOTAL	236.453	100,00	1.033.434	100,00
1 a 10 Empleados	226.497	95,79	383.609	37,12
11 a 49	7.782	3,29	160.117	15,49
50 a 199	1.689	0,71	156.023	15,10
Más de 200	485	0,21	333.683	32,29

Fuente: INEI

A pesar de la magnitud de estas cifras, el sector de las pymes enfrenta una serie de obstáculos que afectan sustantivamente su desarrollo, tales como las dificultades para competir, las trabas de acceso a otros mercados, la discriminación en el otorgamiento de créditos, así como también la falta de información y capacitación técnica.

Las pequeñas y medianas empresas se encuentran, preferentemente, en el mercado de atención del sistema financiero no bancario. Este sistema tiene entre sus principales agentes a las cajas municipales, cajas rurales, entidades para el desarrollo de la pequeña y microempresa (EDPYMES) y cooperativas. Fuera del sistema existe una gran variedad de organizaciones no gubernamentales (ONG) dedicadas al microcrédito y que cumplen un papel importante para el financiamiento de las actividades de las microempresas.

No debe dejarse de mencionar que quizás la principal barrera en el acceso de las pymes al crédito del sistema financiero, es que en Perú un gran número de ellas son informales, por lo que no tienen como justificar su capacidad de pago, no tributan, no llevan registros contables, no tienen cómo respaldar su capacidad productiva, no pueden

contratar, y no tienen una garantía real que sea aceptada contra el riesgo del crédito. Las dimensiones de la economía informal varían según las diversas estimaciones entre el 34% y el 49,2% de la población económicamente activa (De Soto *et al.*, 1986; Carbonetto *et al.*, 1988).

En los últimos años se han dado algunos pasos dirigidos a impulsar mecanismos de

promoción para las pymes como fue la creación de la Comisión de Promoción de la Pequeña y Micro Empresa (PROMPYME), una entidad representativa de los intereses de estas empresas. También se ha diseñado un marco legal *ad hoc*, la Ley de Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa del año 2000, y se han adoptado ciertas medidas de carácter preferencial en el campo de la contratación pública.

Síntesis de la literatura sobre justicia y pequeñas empresas

El presente trabajo se funda sobre la hipótesis de que existen serios problemas en la relación de las pymes con el sistema de justicia. Frente al mal desempeño de los sistemas judiciales de América Latina, las pequeñas empresas de la región no cuentan con mecanismos eficientes, ágiles y accesibles para la resolución de sus controversias comerciales. La falta de acceso a la justicia, sumada a la escasez de servicios legales, genera un déficit que, como se demostrará a lo largo de esta investigación, tiene un impacto importante en la conducta de los pequeños empresarios.

La relación entre las pymes y el sistema de justicia presenta diversas aristas según se la enfoque desde el derecho, la economía o desde la óptica del desarrollo empresarial. Sin embargo, el fenómeno de la relación entre las pymes y el sistema de justicia no siempre ha recibido la atención necesaria como objeto de investigación científica. La escasez de producción académica y de investigaciones empíricas constituyó un desafío para la elaboración del presente estudio. A continuación describiremos brevemente las obras que sirvieron de referencia para nuestro estudio.

Existe una variada literatura, que si bien no fue tomada como fuente inmediata para este trabajo, proporciona el marco teórico general bajo el cual transcurren muchas de las microrrelaciones que analizaremos a lo largo de este estudio². En cambio, otros trabajos

sirvieron como referencia directa. Por ejemplo, se tomó en cuenta el trabajo pionero de Hernando de Soto y el Instituto Libertad y Democracia (ILD) en materia de reformas conducentes al desarrollo empresarial y al crecimiento económico (De Soto *et al*, 1986). Dichas reformas incluyen la implementación de diversos mecanismos para la protección de los derechos de propiedad, la reducción de costos y trámites para el registro de nuevas empresas y los procesos de formalización de la tenencia de propiedades—esto último a fin de que los propietarios tuvieran acceso al crédito y así pudieran iniciarse como empresarios. También se tomaron en cuenta numerosos trabajos acerca de los problemas del sistema judicial peruano que fueron de gran utilidad para comprender el contexto jurídico-institucional en el cual transcurre la relación de las pymes con el sistema de justicia³.

La relación de las pymes con el aparato judicial, el eje central de este trabajo, es un área de vital importancia pero que, sin embargo, ha recibido escasa atención. Prácticamente no hay trabajos empíricos acerca de la forma en que las pequeñas empresas interactúan con el sistema de justicia, la frecuencia con que lo utilizan o la taxonomía de los casos que llevan al sistema (cuantías, materia, etc.). Asimismo, son muy escasos los estudios acerca los costos oficiales—y no oficiales—de litigar, la duración de los procesos judiciales y el fenómeno de la corrupción judicial como obstáculo al

² Aquí nos referimos a los estudios de los siguientes autores: Davis y Trebilcock, (1999); Gan, Fang y Xin Chunying, (1998); Kwan Shik Shin y Seung Wha Chang, (1998); Anant y Mitra, (1998); Stephenson y Bueno de Mesquita, (1999); Barro, (1999); Clague, Keefer, Nack y Olson, (1997); Djankov, LaPorta, Lopez de Silanes y Shleifer, (2001); Buscaglia, y

Ratliff, (2000); Holden, (2000/2001); Half, (2002); Fleysig, y de la Peña, (2001).

³ Hammergren, (1998). Para mayor detalle acerca de la problemática legal y judicial en Perú ver: Haro Bustamante, (2001); Landa, (2001); García Sayán, (1991); Ortiz de Cevallos y Pollarolo (2000); Eyzaguirre, Polarollo y Andrade (2000).

acceso a los tribunales. En los casos en que los empresarios no acuden al sistema judicial, tampoco hay información respecto a qué mecanismos utilizan para resolver sus controversias.

Uno de los pocos antecedentes corresponde a Perú donde el Instituto Apoyo llevó a cabo un estudio acerca del sector justicia y los pequeños empresarios (Eyzaguirre y Calderón, 2002). Dicha investigación, basada principalmente en encuestas a micro y pequeños empresarios de Lima y el conurbano, tuvo como objetivo analizar la forma en que los pequeños empresarios se relacionan con el poder judicial y a los diversos modos en que resuelven sus conflictos. Este trabajo, que sienta un antecedente muy valioso en la materia, sirvió de referencia para la elaboración del presente estudio. Una investigación anterior del Instituto Apoyo analizó la forma en que la ineficiencia judicial afecta las decisiones empresariales. Si bien la muestra utilizada estuvo compuesta sólo por grandes empresas, los hallazgos y conclusiones de dicho trabajo aportan elementos de gran utilidad que podrían extrapolarse a la problemática de las pequeñas empresas.

Asimismo, cabe destacar que recientemente se han llevado a cabo una serie de estudios empíricos muy valiosos acerca del funcionamiento del Poder Judicial. El Banco Mundial realizó una investigación acerca de los usuarios del sistema de justicia en Argentina, Perú, Ecuador, Brasil y México⁴. Si bien dicho trabajo no fue concebido para tratar las necesidades de las pymes, parte de la información recogida en él es de utilidad

para el campo que nos ocupa. Por ejemplo, contiene estimaciones de los plazos promedio para la tramitación de los juicios ejecutivos (una de las formas más frecuentes para cobrar deudas por la vía judicial) y detalles acerca de las distintas etapas de la “vida” de dichos procesos (tiempo promedio entre la presentación de la demanda y la contestación, demoras en las notificaciones, etc.). Toda esta información permite tener una idea más clara de las características de los procesos que deben enfrentar las pymes cuando acuden al sistema de justicia. IFES⁵, por su parte, realizó un estudio pionero en el campo de la ejecución de decisiones judiciales en Argentina y México que aporta información muy valiosa acerca de los obstáculos legales y estructurales para el cumplimiento efectivo de las resoluciones de los tribunales.

Por último, una de las aristas más importantes de la relación pymes-justicia se refiere al impacto económico de las decisiones judiciales. Esta es un área clave en la cual no se ha avanzado mucho. Nuestro trabajo tomó como referencia directa dos antecedentes muy importantes. El primero de ellos es el trabajo titulado “Costos ocultos de la ineficiencia judicial: conceptos generales y estimativos para el Brasil”, el cual analiza los resultados de una encuesta efectuada a empresarios brasileños a fin de determinar en qué medida el mal desempeño de la justicia afecta sus negocios y a la economía de ese país (Pinheiro, 1998). Allí se destaca la mala imagen del poder judicial entre los empresarios, la reticencia a utilizar sus servicios y el consenso respecto al alto impacto negativo de la justicia sobre los

⁴ Los autores agradecen a Linn Hammergren por facilitarnos el acceso a algunos de los borradores y brindarnos comentarios acerca de los hallazgos preliminares. FORES/Banco Mundial, *Usuarios del Sistema de Justicia en Argentina* (2000). Sin publicar, mimeo en poder de los autores.

⁵ IFES. 2003. Barriers to the Enforcement of Court Judgments and the Rule of Law. Preparado por IFES para USAID. USAID, Bureau for Democracy, Conflict and Humanitarian Assistance; Office of Democracy. Mimeo.

negocios, las decisiones empresariales y la economía brasileña en general. Utilizando un modelo que relaciona los niveles de inversión con el crecimiento económico, el autor predice un crecimiento agregado del 10% en la inversión en caso que el sistema de justicia fuera eficiente. Ello haría que la tasa de crecimiento potencial del PIB aumentara en cerca del 35%⁶.

El segundo trabajo, que se titula “Justice and the Cost of Doing Business: The Philippines”⁷, analiza la percepción de la justicia entre los empresarios filipinos y el impacto económico de la ineficiencia judicial. Los resultados de este estudio indican que la ineficiencia judicial tiene efectos negativos sobre el ritmo de las transacciones y que los empresarios ven al sistema de justicia como un obstáculo para sus negocios. Aplicando el mismo modelo que Pinheiro, los autores concluyen que el mal desempeño del sistema judicial filipino tiene un impacto económico equivalente del 6% al 11% de la inversión total en la economía y al menos de un 0,25% a 0,46% del PIB anual.

Los estudios de Brasil y Filipinas representan un gran avance en el campo del análisis del impacto económico de la ineficiencia judicial y servirán de referencia obligada para el desarrollo de nuevos instrumentos y metodologías de medición. Su principal contribución ha sido demostrar empíricamente el costo económico de la falta de servicios judiciales eficientes. Sin embargo, ellos se concentran específicamente en el segmento de las grandes empresas, por lo

cual está pendiente aún la realización de estudios enfocados desde la perspectiva de las pequeñas empresas. Asimismo, la metodología utilizada para estimar el impacto económico se basa en la relación entre la inversión y el crecimiento económico. Dicha metodología, sin embargo, no logra capturar muchos costos que no están relacionados con la inversión.

En síntesis, si bien existen estudios relevantes para el objeto de la presente investigación, persisten aún grandes lagunas de conocimiento e información acerca de la relación entre las pymes y el sistema de justicia y respecto a la forma en que las pequeñas empresas resuelven sus conflictos. Asimismo, resulta imperioso refinar el marco teórico y los instrumentos a utilizar a fin de medir el impacto de la ineficiencia judicial desde la perspectiva de las pequeñas empresas.

En las secciones siguientes presentamos el análisis de la información obtenida por medio de las encuestas y en los talleres con micro, pequeños y medianos empresarios. Queremos destacar que las características de la muestra utilizada no fueron las ideales en cuanto a la cantidad de empresarios encuestados y por ello no refleja con absoluta rigurosidad las dimensiones reales del sector empresarial peruano. Pero consideramos que las tendencias que refleja nuestro estudio son, a grandes líneas, acertadas y coinciden con los resultados de otros estudios similares. Esperamos que futuras investigaciones logren validar nuestros hallazgos.

⁶ La Fundación Tinker encomendó una investigación similar a la de Pinheiro al Instituto Apoyo en Perú. El trabajo se llevó a cabo pero, si bien analizó la forma en que los problemas del sector justicia influyen las decisiones empresariales, no llegó a cuantificar el impacto económico de la ineficiencia judicial (Eyzaguirre, Salhuanar, y Andrade (1998).

⁷ Sereno, de Dios y Capuno. (2001) (sin publicar, copia en poder de los autores).

Resultados del trabajo de campo

Las pymes y el poder judicial

En esta sección se presentarán los principales hallazgos de la encuesta acerca de la relación entre las pymes y el sistema de justicia. Nuestro análisis también utilizará la información recogida en las discusiones llevadas a cabo en el taller con empresarios y en el transcurso de las entrevistas realizadas en Lima.

Imagen del poder judicial

El primer aspecto analizado fue la imagen del poder judicial entre los empresarios peruanos. Diversas mediciones de opinión pública anticipaban que el nivel de credibilidad de los peruanos en sus instituciones públicas es extremadamente bajo, siendo la institución judicial una de las peor situadas. Las encuestas de opinión muestran también un rechazo sistemático por las instituciones políticas, lo cual indica que la situación e imagen del poder judicial no es un fenómeno aislado en Perú. Al ser consultados si las leyes son efectivamente cumplidas, sólo el 3% de los empresarios estuvo de acuerdo. El 62% señaló que las leyes no se cumplen y el 32% manifestó que sólo se cumplen “a veces”. Este grupo de respuestas reafirma la presunción de que los problemas del sector justicia no son un fenómeno aislado sino que forman parte de una crisis del sistema político y de gobernabilidad mucho más amplia.

Al ser consultados acerca de las razones de la falta de cumplimiento efectivo de las leyes, los empresarios coincidieron en señalar a la corrupción judicial como el principal problema, seguida por estrecho margen de la corrupción política. Sin embargo, si se discriminan las respuestas de microem-

presarios por un lado y pequeños y medianos por el otro, se pueden apreciar diferencias notorias. Los microempresarios le asignan mucho mayor peso a la situación socioeconómica como obstáculo al cumplimiento de las leyes. Esto puede significar, entre otras cosas, que ellos también se sienten vulnerables frente a las crisis socioeconómicas y que tienen problemas para cumplir con los mandatos que le impone la ley y las obligaciones contractuales. Los pequeños y medianos empresarios, por su parte, ven a la inestabilidad política como el principal motivo para el incumplimiento de las leyes. Evidentemente hay un descontento generalizado respecto al funcionamiento del sistema político. Asimismo, este grupo le asigna una alta importancia a la cultura de incumplimiento de las leyes, lo cual hace referencia a aspectos sociolegales y culturales que también están relacionados con las crisis políticas recurrentes.

Con relación al funcionamiento del poder judicial, sólo el 5% de los encuestados consideraron que funciona bien o muy bien. El 52% estimó que el funcionamiento de la justicia es malo o muy malo y el 35% lo consideró regular. Al restringir la muestra a las microempresas, se advierte que la imagen negativa es aún más alta (58%).

Acceso al poder judicial: frecuencia de uso y obstáculos

La percepción negativa respecto del funcionamiento del poder judicial se condice con el escaso nivel de uso del mismo por parte de los empresarios. Del total de la muestra, sólo el 15% manifestó haber recurrido alguna vez a los tribunales para resolver sus conflictos. Sin embargo, si nos limitamos a las respuestas del grupo de

microempresarios, dicho porcentaje cae al 9%. La diferencia porcentual entre microempresas por un lado y pequeñas y medianas por el otro nos lleva a inferir que mientras más grande y mejor establecida es una empresa mayor es el acceso y/o quizás mayor la necesidad de usar los mecanismos formales de administración de justicia. Asimismo, aquellos pocos que señalaron haber utilizado al sistema de justicia aclararon que lo utilizaron en muy contadas oportunidades (casi nunca o en menos del 50% de los conflictos).

Si bien los empresarios son reticentes a recurrir a la justicia para resolver sus conflictos, esto no quiere decir que no tengan conflictos sino que tienden a minimizar el riesgo de tener controversias y, surgido un conflicto, utilizan otros mecanismos para resolverlos. Este tema fue tratado en el taller con los empresarios quienes manifestaron mayoritariamente que evitan a toda costa tener que recurrir a los tribunales.

Al indagar acerca de los motivos que llevan a abstenerse de recurrir al sistema de justicia, los empresarios señalaron como primer obstáculo a la corrupción judicial. La sensación de que los magistrados e integrantes de los tribunales pueden ser manipulados por medio de dádivas y sobornos es el principal desincentivo para recurrir al poder judicial. El fenómeno de la corrupción tiene dimensiones preocupantes y si bien es un problema abiertamente reconocido por los diversos actores del sistema de justicia, ello no se refleja en acciones concretas tendientes a mejorar la situación. En las diversas entrevistas realizadas, hubo consenso entre abogados, jueces, académicos y funcionarios respecto a la gravedad del problema. Integrantes del poder judicial y abogados, por ejemplo, indicaron que es *vox populi* que mediante el pago de una suma de dinero al momento de presentar el caso ante

los tribunales civiles y comerciales de Lima se puede “elegir” el juzgado donde recaerá el expediente⁸. Asimismo los pagos indebidos para agilizar el trámite del expediente son habituales, pudiendo en algunos casos pagar dádivas para influir sobre la decisión final del juez.

En segundo lugar en orden de importancia, los empresarios señalaron a la lentitud como un obstáculo para recurrir a los tribunales. El excesivo tiempo de demora para resolver incluso los casos más simples (por ejemplo, cobro de una deuda por un cheque vencido), desalienta el uso del sistema de justicia. En el transcurso del taller, los empresarios señalaron que el plazo máximo “ideal” para resolver un conflicto se sitúa alrededor de los seis meses. Transcurrido dicho lapso, se da por perdida la deuda o el reclamo en cuestión. Es decir que los empresarios esperan poder resolver sus controversias, sea utilizando la justicia o bien otros mecanismos no oficiales, en un lapso no mayor a seis meses.

En tercer lugar aparecen la complejidad y larga duración de los procesos judiciales. Existe la percepción de que los procedimientos ante la justicia son de por sí extensos y de trámite complejo. Los empresarios por lo general suelen tener conflictos pecuniarios por montos relativamente bajos, lo cual no justifica ni hace redituable afrontar procesos de larga duración. Asimismo, la disponibilidad de soluciones complejas a problemas relativamente simples ahuyenta a los potenciales usuarios del

⁸ El fenómeno del pago de una suma de dinero para elegir el juzgado donde recaerá la causa es un hecho conocido por todos los operadores del sistema de justicia, incluso los mismos jueces están al tanto de dicha situación (esto no implica que ellos reciban parte del dinero, sólo que saben de la exigencia de pagos indebidos). Más aun, diversos entrevistados coincidieron al señalar que la tarifa para elegir juzgado es fija (US\$500).

sistema de justicia. Más aún si se tiene en cuenta que existe una reticencia marcada a recurrir a los servicios legales de abogados (más adelante se tratará este tema en mayor detalle).

En cuarto lugar aparece el problema del costo de litigar. Esto es algo que se ha reiterado no sólo en la encuesta sino en el taller con empresarios y en las entrevistas con diversos profesionales y agentes del sistema de justicia. En cuanto a la definición de costo, aquí se incluyen tanto los pagos formales requeridos por el poder judicial y los honorarios profesionales como los pagos “extraoficiales” y el costo-oportunidad. Si bien en la encuesta sólo se incluyeron preguntas sobre los costos oficiales, los no oficiales fueron tratados en el taller.

Por último, los empresarios señalaron a la baja probabilidad de cumplimiento efectivo de la decisión del juez como un desincentivo importante para utilizar los servicios judiciales. Esta percepción de los empresarios, aun cuando no recurran a los tribunales con frecuencia, es acertada. Un estudio del Banco Mundial y la Pontificia Universidad Católica de Lima (en imprenta) señala que alrededor del 80% de las condenas dictadas por los juzgados civiles no se ejecutan⁹. Es decir, los fallos emitidos por la autoridad judicial en casos civiles casi nunca se cumplen. Los problemas en la ejecución de las decisiones judiciales es un cuello de botella que merece un análisis más profundo, ya que pese su importancia ha sido largamente ignorado¹⁰.

Si se discriminan las respuestas entre microempresas por un lado y pequeñas y medianas empresas por otro, se observa que

las primeras le asignan mayor peso a los costos de litigar. Esto da lugar a dos interpretaciones no excluyentes entre sí. Por un lado, puede ocurrir que el costo de dirimir un conflicto ante la justicia sea proporcionalmente mayor para reclamos de bajo monto que para aquellos de alto valor¹¹. Por otro lado, puede tratarse de que las microempresas tengan menos capacidad de afrontar los costos de litigar, tanto de tasas judiciales como de honorarios profesionales.

La comparación también indica que las pequeñas y medianas empresas le asignan mayor importancia a la lentitud de la justicia para dirimir sus conflictos. Tanto en las encuestas como en el taller con empresarios, quedó claro que los plazos promedio del sistema de justicia no se adecuan a las necesidades o expectativas del sector empresarial. La lentitud del sistema impone severos costos sobre los empresarios, tanto en materia de costos directos (honorarios profesionales, tasas de justicia, etc.) como el costo derivado de no poder contar con los recursos o prestaciones pactadas en tiempo y forma. Un empresario, resumiendo el pensamiento de sus pares, expresó: “...prefiero dar por perdida la deuda que ir a la justicia”.

Dependiendo de la cuantía de la demanda y de la ubicación geográfica del empresario, existen dos jurisdicciones distintas: los juzgados de paz letrados y los juzgados civiles. Los empresarios no tienen una preferencia definida por alguno de ellos (aquí debe tenerse en cuenta la falta de contacto directo de los empresarios con el sistema de justicia). Un estudio del Banco Mundial y la Universidad Católica (González Mantilla *et al.*, 2002), sin embargo, señala que los

⁹ Diario La República, 13 de enero de 2003.

¹⁰ En la actualidad IFES está preparando un estudio sobre los problemas del sistema de ejecución judicial en Perú, México y Argentina.

¹¹ Efectivamente, los costos son proporcionalmente mayores para las deudas de bajo monto. Ver análisis puntual sobre este tema en la sección sobre el costo de litigar.

juzgados de paz letrados son mucho más eficientes que los juzgados civiles en la tramitación de cobros de deudas. Si bien podría sostenerse que la falta de contacto de los empresarios con el sistema de justicia es la razón por la cual ellos desconocen que los juzgados de paz son más eficientes, creemos que ello no es así. Los hallazgos del estudio empírico de Gonzáles Mantilla *et al.* han sorprendido incluso a quienes tienen un contacto frecuente con los tribunales, como por ejemplo abogados y académicos.

¿Cómo resuelven las pymes sus conflictos?

La evidencia desplegada hasta el momento indica que las pymes prácticamente no utilizan el sistema de justicia. Por un lado, sólo el 15% de las empresas señalaron haber recurrido al poder judicial. Por otro lado, el porcentaje de uso del sistema de justicia es muy bajo si tomamos en cuenta que el promedio de años en el mercado de las empresas encuestadas es de 10 años¹².

Las pymes tienen conflictos como todos los actores del sistema económico pero evitan recurrir al poder judicial para resolverlos. Uno de los objetivos de la encuesta era identificar que conductas adoptan las empresas ante el surgimiento de un conflicto. Tal como indica el gráfico 1, el primer paso es recurrir a la parte involucrada en el conflicto para llegar a un acuerdo. En caso que estas gestiones no den resultado, el paso siguiente es intentar usar el arbitraje o la conciliación para solucionar la controversia. En caso de que esto falle, el paso siguiente es buscar a un abogado y, por último, se recurre al poder judicial.

Si bien esta secuencia parece sencilla, cabe realizar algunas aclaraciones. En primer lugar, el nivel de esfuerzos en cada uno de

los pasos para resolver el conflicto no es uniforme. El intento por llegar a un acuerdo con la otra parte (el primer paso de la secuencia) es de una duración mayor que los restantes. Los empresarios manifestaron que a fin de obtener una solución satisfactoria deben recurrir a la contraparte en numerosas ocasiones. Esto implica numerosos llamados telefónicos, visitas al local comercial o sede de la empresa de la otra parte, etc. Una vez agotados los esfuerzos, lo cual puede llevar varios meses, recién allí se opta por el paso siguiente. Pero la premisa siempre es “*buscar al deudor y negociar, tratando de perder lo menos posible*”.

En segundo paso es recurrir a mecanismos alternativos de resolución de controversias como la conciliación o el arbitraje—prácticas muy extendidas en Perú. Por ejemplo, el 50% de los participantes del taller señalaron estar familiarizados o haber oído hablar de la conciliación. Cabe señalar que al responder a las preguntas de la encuesta, muchos empresarios describieron fielmente los pasos que suelen seguir, mientras que otros expresaron los pasos que seguirían pese a no conocer detalladamente en que consiste el arbitraje o la conciliación. En otras palabras, intentan recurrir a todos los mecanismos posibles dentro del margen de la legalidad para no tener que usar al sistema de justicia¹³.

El tercer paso en la secuencia es buscar un abogado. Los empresarios demostraron cierta reticencia a contratar servicios legales profesionales para asesorarse en sus negocios. Los gráficos 2 y 3 ilustran las diferencias según el tamaño de las empresas. Lo más destacado es que las pequeñas y medianas empresas presentan un mayor uso

¹² El promedio para las microempresas es de 11 años, mientras el de las pequeñas y medianas es de 9 años.

¹³ En el transcurso del taller con micro, pequeños y medianos empresarios, 17 sobre un total de 30 manifestaron conocer o haber tenido contacto con la conciliación o el arbitraje.

constante de abogados y contadores (39%), mientras que las microempresas sólo llegan al 23%. Esto se explica ya que las empresas más grandes tienen mayor nivel de transac-

ciones y mayores requerimientos legales y contables. También se puede relacionar con un posible mayor grado de formalidad respecto a las microempresas.

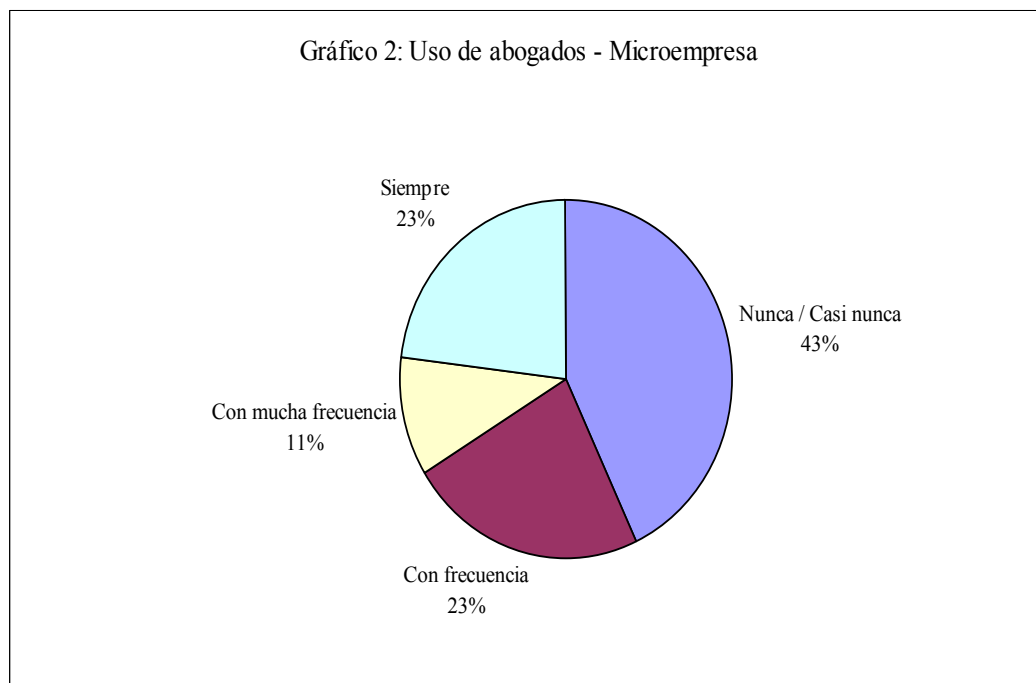
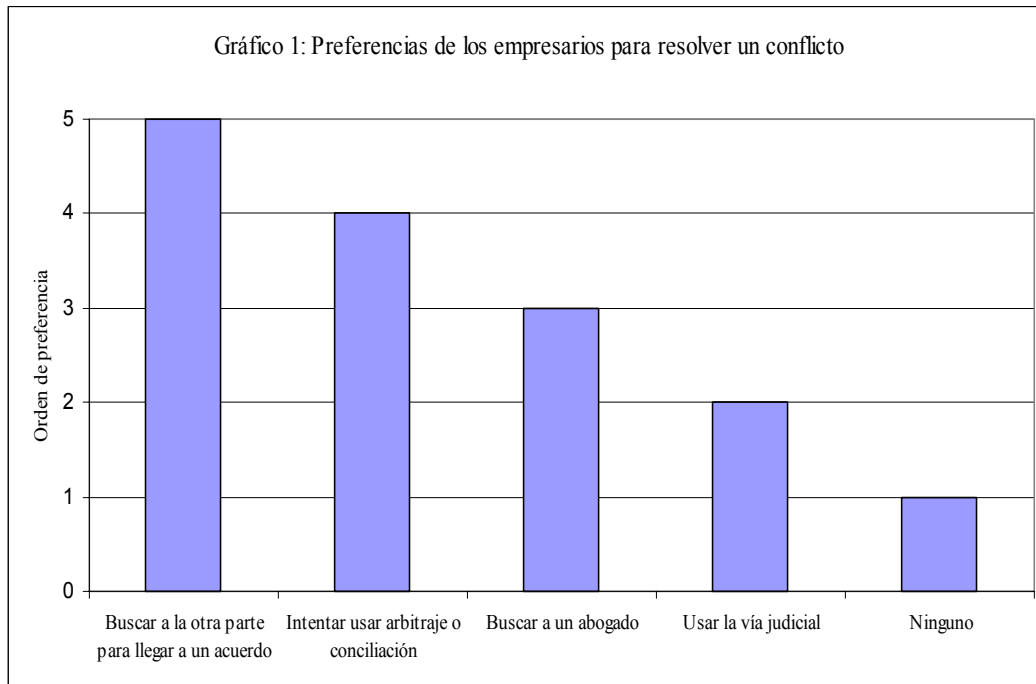
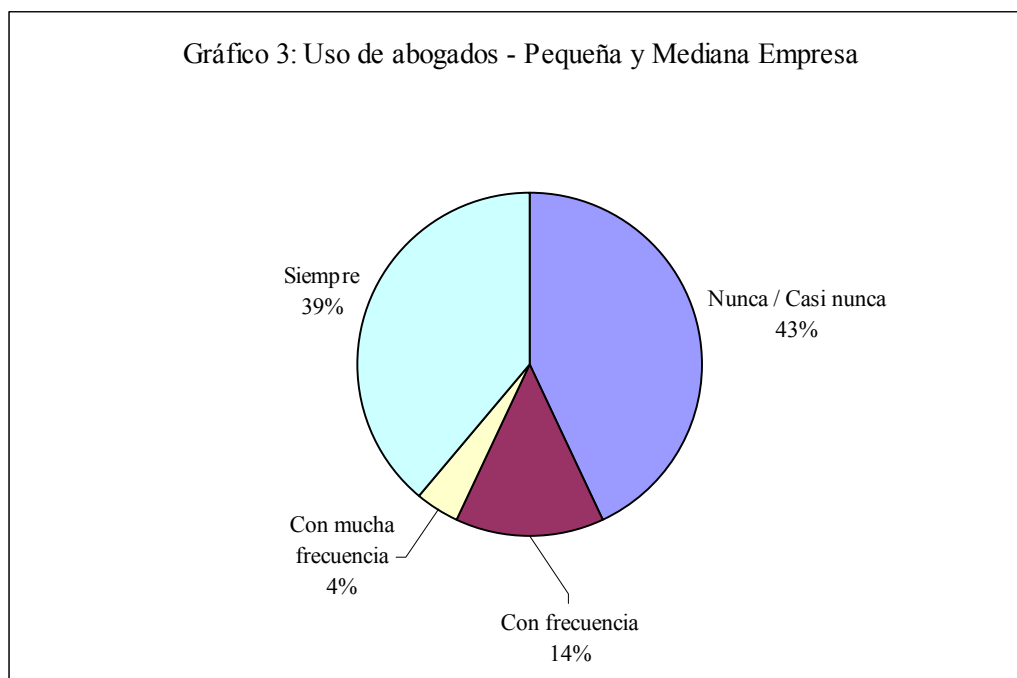


Gráfico 3: Uso de abogados - Pequeña y Mediana Empresa



El uso de abogados y contadores fue tratado en el taller con empresarios a fin de ampliar y corroborar los resultados obtenidos a través de la encuesta. Los empresarios señalaron que utilizan con mucha más frecuencia los servicios del contador y que en muchos casos el contador los asesora en temas legales propios de los abogados¹⁴. Al ser consultados respecto a por qué no recurren a un abogado más asiduamente, destacaron que sus honorarios son más costosos que los de los contadores. Algunos de los participantes señalaron no confiar en los abogados, tanto por su conexión con el sistema de justicia como por utilizar un lenguaje complicado.

El costo de litigar

De acuerdo a los empresarios, uno de los principales motivos para no recurrir a la justicia son los costos excesivos que ello

implica. Dichos costos incluyen no sólo las tarifas oficiales por litigar y honorarios profesionales sino también los costos “no oficiales” (corrupción) y el tiempo invertido. A continuación se analizarán las categorías de costos a efectos de determinar los costos reales de litigar en sede judicial.

A fin de identificar los costos oficiales de utilizar el sistema de justicia, se analizaron dos variantes de una situación que se da con frecuencia: el cobro de una deuda por falta de pago. En la primera variante, se cuantifican los costos de cobrar la deuda por la vía judicial mediante la incautación de una cuenta bancaria del deudor. (Cuadro 2) En la segunda variante, que se muestra en el cuadro 3, se analizan los costos de cobrar una deuda por la vía judicial mediante la incautación y ejecución de un vehículo. En ambos casos se presume la no oposición del demandado. Asimismo, para cada uno de los ejemplos citados se plantearon dos variantes en cuanto al monto de la deuda a efectos de determinar si la relación entre el monto de la deuda y el costo de litigar es variable o constante.

¹⁴ Mientras que 13 personas manifestaron utilizar los servicios de un contador de manera constante, sólo 8 de los participantes del taller dijeron usar servicios de abogados con frecuencia.

Cuadro 2. La sentencia se ejecuta sobre una cuenta bancaria y el deudor no plantea objeciones

Costos	Caso 1	Caso 2
Monto de la deuda	\$ 2.000	\$10.000
Pedido de medida precautoria	\$ 80	\$ 170
Inscripción de la medida	\$ 10	\$10
Notificación al deudor	\$ 1	\$1
Tasa proporcional del deudor	\$2	\$10
Tasa proporcional del acreedor	\$8	\$30
Honorario del abogado	\$ 200	\$ 2.000
Costo total	\$ 301	\$ 2.221
-----como porcentaje de la deuda	15,05%	22,21%
Costo administrativo fijo	\$101	\$221
-----como porcentaje de la deuda	5,05%	2,21%

En el ejemplo del cobro de una deuda mediante la ejecución de una cuenta bancaria existen grandes diferencias de costos según la cuantía reclamada. Para una deuda de US\$ 2.000 el costo total de litigar es de US\$ 301, mientras que para una deuda de US\$10.000 el monto asciende a US\$ 2,221¹⁵. Estos valores representan respectivamente el 15% y 22% del valor del monto reclamado. Si bien la relación entre ambos costos parece ser proporcional al monto de las respectivas deudas, esto cambia si sólo se toma el costo administrativo fijo del servicio de justicia. Para una deuda de US\$ 2.000, el costo fijo representa el 5,05% de la deuda, mientras que para las deudas de US\$ 10.000 representa sólo el 2,21%.

Los costos de litigar aumentan en forma significativa si el cobro se realiza mediante la incautación de un vehículo. Para una

deuda de US\$ 2.000 el costo total asciende a US\$ 1.118 (equivalente al 55% de la deuda), mientras que para una deuda de US\$ 10.000 el costo asciende a US\$ 3.028 (el 30% del monto reclamado). Una vez más, el análisis de los costos administrativos fijos presenta una diferencia significativa en detrimento de las deudas de menor cuantía. Para la deuda de US\$ 2.000 el costo administrativo representa el 45% del monto reclamado, mientras que para la deuda de US\$ 10.000 representa sólo el 10%.

Cuadro 3: La sentencia se ejecuta mediante incautación y ejecución de un vehículo y el deudor no plantea objeciones

Costos	Caso 1	Caso 2
Monto de la deuda	\$2.000	\$10.000
Pedido medida precautoria y queja	\$100	\$200
Incautación del vehículo		
-----Policía	\$25	\$25
-----Depósito en galpón	\$50	\$50
Inscripción en el Registro	\$2	\$2
Publicaciones	\$250	\$250
Valuación de la propiedad	\$250	\$250
Subasta	\$200	\$200
Tasa judicial	\$30	\$50
Notificación al deudor	\$1	\$1
Honorario del abogado	\$200	\$2.000
Costo total	\$1.108	\$3.028
-----como porcentaje de la deuda	55,4%	30,28%
Costo administrativo fijo	\$908	\$1.028
-----como porcentaje de la deuda	45,40%	10,28%

Como se puede observar en los cuadros, los costos de recuperar una deuda varían considerablemente según el monto de la misma. Las deudas de menor valor tienen costos proporcionalmente mucho mayores que las deudas de mayor cuantía. Esto merece un análisis más profundo ya que aparentemente existen fuertes incentivos para no

¹⁵ Por “costo total de litigar” se entiende el pago de los impuestos o tasas judiciales más el costo de los servicios profesionales de un abogado. Por “costo administrativo fijo” se entiende sólo el pago de los impuestos o tasas judiciales—no se incluyen los honorarios del abogado.

recurrir a la justicia en el caso de deudas pequeñas, aunque no queda claro si es algo deliberado o accidental. En otras palabras, con la información disponible no se ha podido determinar si la imposición de costos mayores para las pequeñas deudas fue un objetivo fijado intencionalmente por los responsables de la formulación de la política pública de servicios judiciales.

Conciliación y arbitraje

El uso de la conciliación y el arbitraje es la principal alternativa para solucionar los conflictos sin recurrir a la vía judicial. Perú es uno de los países de la región donde más se utilizan los mecanismos alternativos de resolución de controversias (MARC)¹⁶. A partir de mediados de los años noventa, el uso de MARC comenzó a extenderse de manera dramática tanto en Lima como en el interior del país. Según datos del Ministerio de Justicia del Perú correspondientes a 2002, existen 500 centros privados de conciliación funcionando actualmente en todo el país y hay 11.857 personas habilitadas para ejercer como conciliadores. El Ministerio de Justicia, por su parte, cuenta con 31 centros de conciliación propios. Cabe señalar que la conciliación en Perú es una instancia prejudicial obligatoria, es decir que las partes deben recurrir obligatoriamente a la conciliación como paso previo a presentar su reclamo ante los tribunales de justicia.

En la actualidad el volumen de casos tramitados ante los centros de conciliación es el más alto en la región. En el período 1999-2002 se registraron 31.203 conciliaciones a nivel nacional, de las cuales 27.195

concluyeron de manera satisfactoria. El Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima, por su parte, pasó de tener dos casos al año en 1993 a un promedio de 182 en 2000. La AmCham, por su parte, ha creado recientemente un nuevo centro de arbitraje para disputas comerciales.

Una de las grandes ventajas de los MARC es que insumen menos tiempo que el proceso judicial convencional. La duración promedio de los casos resueltos bajo arbitraje es de cinco meses y veinte días, muy por debajo del promedio de tres años y diez meses de los casos tramitados en el poder judicial. Otra ventaja de los MARC es la privacidad. Las partes resuelven su conflicto en un ámbito privado y confidencial, y así evitan ventilar los detalles del conflicto y del eventual acuerdo. Esto es particularmente importante cuando los conflictos se refieren a temas confidenciales para las empresas en los cuáles se prefiere evitar la publicidad de los detalles del caso.

Lamentablemente no existen estadísticas respecto a la frecuencia con que las pymes recurren al arbitraje o la conciliación. Sin embargo esta información podría recogerse realizando un relevamiento de los casos atendidos en los centros de conciliación. Una de las ventajas del uso de la conciliación para resolver los conflictos de las pymes es que en dicho proceso no hay tantos formalismos jurídicos, el lenguaje utilizado es el cotidiano y las partes juegan un papel más activo que en los procedimientos utilizados en la justicia común.

La creación de centros de conciliación específicamente diseñados para trabajar con las pymes es una alternativa promisoriosa. La adaptación de la experiencia y las lecciones aprendidas en materia de conciliación a las necesidades de los pequeños empresarios podría ser una alternativa exitosa. A tal fin,

¹⁶ El gran desarrollo de los MARC en Perú se debe en gran medida al financiamiento recibido de donantes internacionales. El Fondo Multilateral de Inversiones financió a través del BID una operación de gran envergadura que sentó las bases para el desarrollo de los MARC y que luego fue continuado con financiamiento de agencias de cooperación bilateral.

podrían diseñarse procedimientos arbitrales simplificados y con menores costos que los arbitrajes comunes.

Sin embargo, en la actualidad existen numerosos problemas y desafíos que deben ser superados a fin de consolidar el uso de la conciliación en Perú. El crecimiento explosivo de esta práctica se dio sin la debida supervisión del estado sobre los centros de conciliación, lo cual generó abusos y, en algunos casos, servicios de mala calidad. Estos inconvenientes deben ser tenidos en cuenta al momento de diseñar un sistema que se adapte a las necesidades de las pymes.

Modalidades de contratación

La utilización de contratos escritos para plasmar la celebración de negocios tiene varias aristas importantes. Por un lado, el uso de contratos es un indicador de los niveles de formalidad de las transacciones empresariales. Por otro lado, un mayor uso de contratos puede indicar un mayor grado de conocimiento de los empresarios acerca de las herramientas de tipo legal disponibles para aumentar la seguridad de sus negocios. Asimismo, el uso frecuente de contratos facilita el acceso a líneas de financiamiento, ya que ello permite dar fe fácilmente del volumen de transacciones.

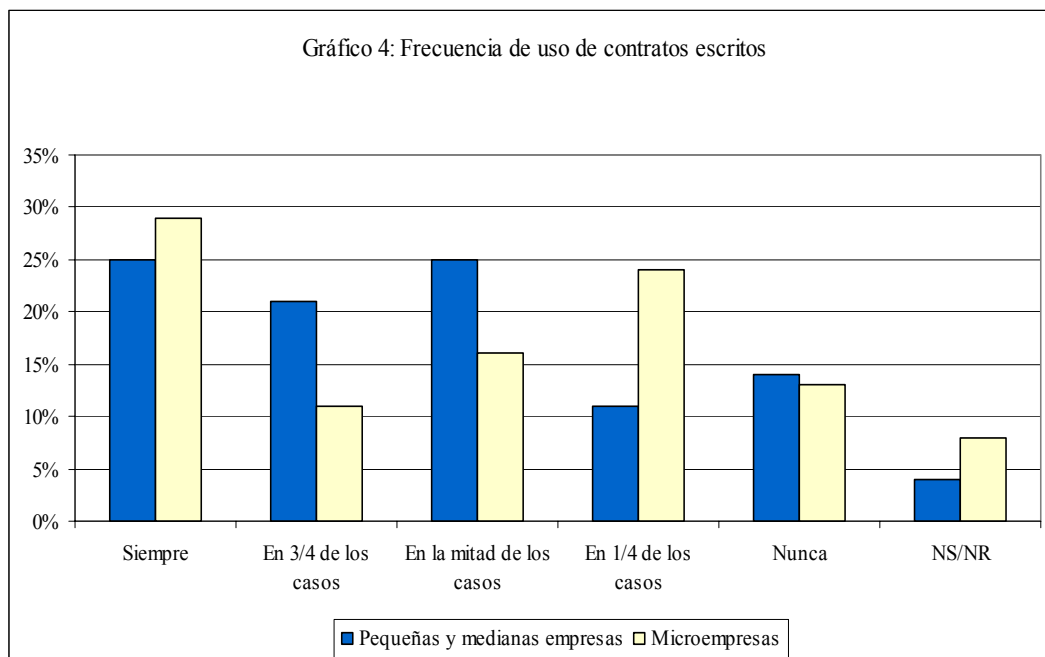
La encuesta a los empresarios indica que el uso de contratos no es muy frecuente. Sólo el 27% de los empresarios los utiliza en todas sus transacciones y otro 15% indicó usarlos en el 75% de los casos. Estas cifras son sensiblemente más altas que las presentadas por un estudio llevado a cabo en 2002 que indica que el 73,7% de los empresarios no utiliza contratos con sus clientes para la venta de producción (Eyzaguirre y Calderón 2002).

Si discriminamos las respuestas según el tamaño de las empresas, encontramos que el uso de contratos es mucho más frecuente en las pequeñas y medianas empresas. Como se puede observar en el gráfico 4, las empresas más grandes tienen casi un 50% más de presencia en la primer mitad del cuadro (71% versus 56%). Esta tendencia también fue detectada en otros estudios similares que hallaron una brecha de casi 20 puntos porcentuales entre microempresas y pequeñas empresas (Eyzaguirre y Calderón, 2002). Una explicación posible es que las microempresas conducen sus negocios con mayores niveles de informalidad.

Estos datos generan incertidumbre respecto a la forma en que los empresarios garantizan o formalizan las transacciones a crédito o a largo plazo. Una de las alternativas posibles sería el uso de títulos de crédito (pagarés, comprobantes de pago, guías de remisión, *warrants*, letras de cambio, etc.) en sustitución o como complemento de los contratos escritos. Sin embargo, el uso de dichos instrumentos no es tan frecuente¹⁷. Cabe resaltar que si bien el 38% de los pequeños empresarios señalaron utilizar títulos de crédito, la cifra para los microempresarios se reduce al 15,5% (Eyzaguirre y Calderón, 2002).

Durante el taller con empresarios se discutió con detenimiento el uso de los contratos

¹⁷ Respecto al uso de títulos de crédito, se comentó en reiteradas ocasiones la desvirtuación del cheque como instrumento de pago, habiendo en su lugar adquirido un rol de garante de las transacciones. En otras palabras, en lugar de utilizar al cheque como casi moneda, se lo utiliza como garantía de cumplimiento de las obligaciones. Con respecto a las letras de cambio, los participantes del taller indicaron que su cobro efectivo puede llevar entre un año y un año y medio.



escritos. Con respecto a las razones por las cuáles utilizan dichos instrumentos, las respuestas fueron variadas. Algunos señalaron que el uso de un contrato escrito es *“...una presión psicológica para las partes que ayuda a hacer cumplir el contrato”*. Otros manifestaron que el contrato escrito le da más formalidad al negocio, lo cuál evita imprecisiones o confusiones respecto al negocio pactado. Cabe destacar que nadie dijo usar los contratos como un mecanismo para hacer valer los acuerdos en un eventual juicio en caso de incumplimiento.

Tampoco hubo empresarios que utilizaran los contratos como una forma de atestiguar el volumen de transacciones comerciales en caso de necesitar financiamiento. La tendencia de no usar contratos escritos fue ratificada en las entrevistas con instituciones especializadas en la provisión de líneas de crédito para micro y pequeñas empresas. Los encargados de las carteras de crédito señalaron que en la mayoría de los casos se ven forzados a pedirles a los peticionantes que formalicen las transacciones con

clientes y proveedores mediante la utilización de contratos escritos.

Los empresarios, sin embargo, no siempre tienen el conocimiento necesario ni el asesoramiento especializado como para redactar los contratos. Esto se ve agravado por la ausencia de instituciones que provean asesoramiento en este tema¹⁸. Si bien hay asociaciones de empresarios que tienen un departamento destinado a prestar servicios legales a las pymes, generalmente funcionan en áreas alejadas de los conglomerados comerciales o bien los pequeños empresarios no están al tanto de su existencia.

El escaso uso de contratos escritos también genera algunos problemas de acceso a la justicia. La informalidad en las transacciones hace que muchos micro y pequeños empresarios no acudan al poder judicial pues

¹⁸ Esta afirmación se basa en la información obtenida a través de la encuesta y las discusiones del taller con empresarios. Si bien existen centros de asesoramiento empresarial, ninguno de los empresarios encuestados ha recurrido a sus servicios ni conoce la existencia de ellos.

no cuentan con los instrumentos probatorios que la justicia formal les exige para amparar su demanda.

Por último, el escaso uso de contratos escritos podría aumentar el riesgo de incumplimiento en el caso de transacciones de cumplimiento a largo plazo o con prestaciones múltiples en un cierto período de tiempo. Sin embargo, los empresarios mitigan este riesgo mediante la celebración casi exclusiva de transacciones con pago al contado y en efectivo. En algunos casos, se requiere el pago por adelantado o bien un depósito. La restricción de las modalidades de pago sin duda disminuye la variedad y cantidad de oportunidades de negocios, lo cual tiene un impacto económico concreto.

Las pymes y el estado

La relación entre las pymes y el estado peruano es sumamente importante debido al peso económico de ambos actores. Las pymes representan el 99,6% del empresariado peruano, generan puestos de trabajo para el 75,9% del personal ocupado y son responsables por el 42% del PIB. El estado, por su parte, es el principal contratista del país con 850.000 contratos al año por un valor total de US\$ 4.000 millones.

Sin embargo la relación entre las pymes y el estado está lejos de ser óptima. Existen numerosos problemas que inciden negativamente sobre las pequeñas empresas, desalentándolas de intentar celebrar negocios con el sector público¹⁹. A primera vista podría pen-

sarse que los contratos del estado son demasiado importantes en monto y en cuanto al nivel de servicios requeridos, lo cual significaría que las pymes no serían aptas para participar en ellos. Sin embargo, los datos oficiales indican que el 70% de los 850.000 contratos son por montos que oscilan entre US\$3.000 y US\$5.000, por lo cual no habría obstáculos, en principio, para una participación más activa de las pymes²⁰.

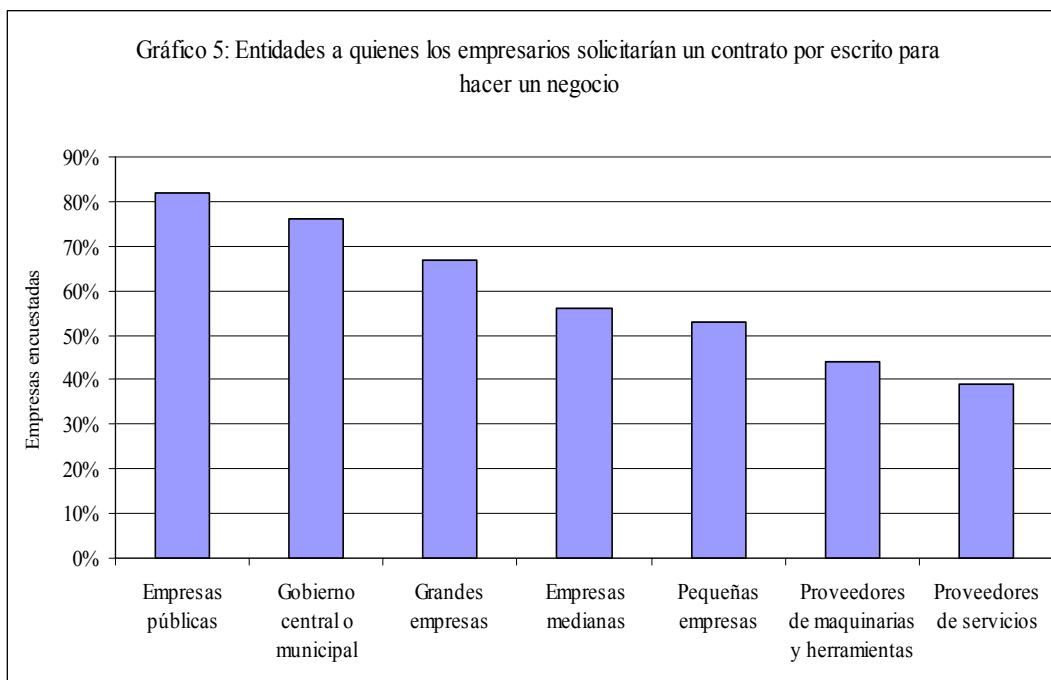
Pero desafortunadamente no hay un monitoreo del nivel de participación de las pymes en el proceso de contratación con el estado. Los especialistas, sin embargo, estiman que dicha participación es baja, pese a que existen agencias estatales con el fin específico de asegurar que las pequeñas empresas tengan oportunidades adecuadas²¹. No sólo no se sabe a ciencia cierta cuántas pymes ganan contratos del estado sino que tampoco se conocen detalles acerca de los obstáculos que enfrentan en el proceso de compras públicas, la incidencia de corrupción, etc. Un estudio específico del sistema de compras públicas permitiría conocer la verdadera dimensión y características del problema.

supuesto en que dos o más propuestas empaten, se otorgará preferencia a las pequeñas y/o microempresas ganadoras. Asimismo, otro beneficio en favor de las pymes es la obligación de las entidades del Estado de remitir una copia de su Plan Anual de Adquisiciones y Contrataciones a la Comisión de Promoción de la Pequeña y la Microempresa (PROMPYME), de conformidad con lo dispuesto por el artículo 7 del reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

²⁰ Datos proporcionados por CONSUCODE.

²¹ Algunos expertos señalan a la corrupción como uno de los principales obstáculos para la participación de las PYMES en el proceso de compras públicas. Aparentemente existiría un grupo reducido de grandes empresas que obtienen la gran mayoría de los contratos. En otras palabras, habría grupos económicos que tienen capturado el aparato de compras públicas del Estado.

¹⁹ Según lo prescripto por la Ley 27628 de la Pequeña y Micro Empresa, las pymes tienen ciertos beneficios en procesos de compras estatales. Por ejemplo, en caso de empate con otra empresa en el puntaje de calificación en un proceso de selección que convoque una entidad estatal se preferirá a la Pequeña y Microempresa. En efecto, el inciso a) del Reglamento de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, ha establecido que en el



Por otra parte, las pymes son reticentes a contratar con el estado ya que, según la encuesta, éste no cumple con sus acuerdos y no realiza los pagos en los plazos previstos. Al preguntarle a los empresarios acerca de a quién le solicitarían un contrato por escrito como condición necesaria para celebrar un negocio, curiosamente el estado aparece al tope de las preferencias (ver gráfico 5).

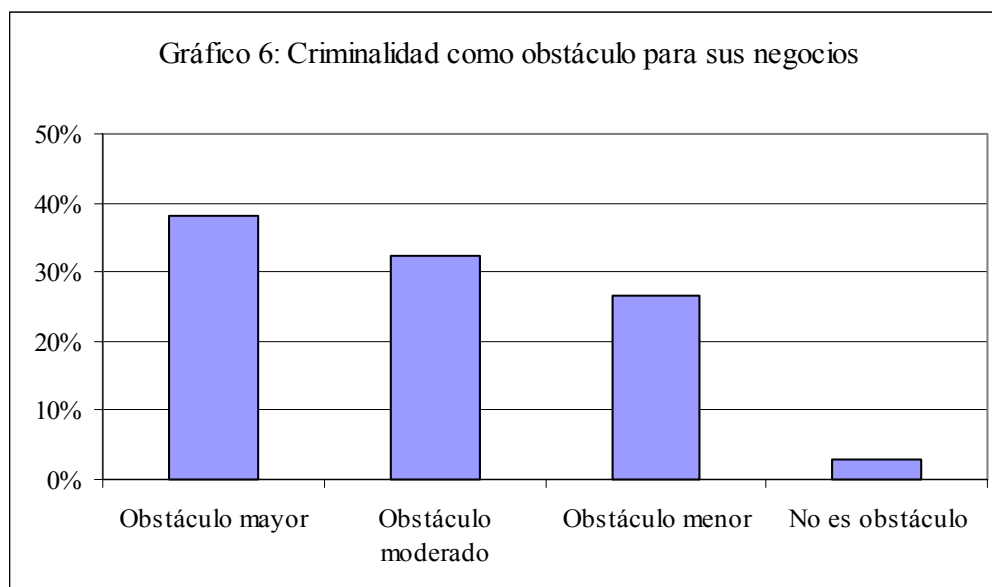
El nivel de desconfianza a todo aquello donde esté involucrado el aparato estatal es significativo. Dicho tema fue abordado en el transcurso del taller con empresarios, quienes ratificaron su descontento con la conducta del estado. Muchos de ellos manifestaron haber tenido experiencias tanto con el gobierno central como con municipios, y en todos los casos las describieron como negativas. Casi todas las críticas se dirigieron a los problemas con los pagos. Según explicaron, para obtener un pago hay que insistir muchas veces, hablar con funcionarios, etc. Las siguientes frases, vertidas durante el taller, resumen el sentir de los empresarios:

“nos cuesta cobrarle”, “nunca tienen presupuesto”, “me hacen perder el tiempo”.

Un aspecto interesante del sistema de compras del estado es que en caso de surgimiento de un conflicto, las partes tienen la obligación de dirimirlo mediante el uso de arbitraje. El organismo a cargo de monitorear el cumplimiento de dicho requisito es el Consejo Superior de Compras del Estado (CONSUCODE). Este organismo ha realizado grandes avances respecto al control de los procesos de compras estatales. Uno de sus papeles más importantes es el de monitorear y garantizar la transparencia de dichos procesos, proveyendo información tanto a funcionarios públicos como a ciudadanos²².

Sin embargo, según indican las cifras oficiales, las pequeñas empresas no recurren a los servicios obligatorios de arbitraje. Esto

²² Los datos provistos por CONSUCODE señalan que el 90% de las disputas surge con relación a las bases de los concursos.



Fuente: World Business Environment Survey (WBES 2000) Muestra de pequeños empresarios peruanos

puede indicar que las pymes no logran acceder al proceso de compras públicas o bien que acceden pero en caso de tener conflictos los resuelven de otra manera—apartándose de lo previsto por la ley. La primera opción parece ser la más probable pero es necesario profundizar el estudio de este fenómeno.

Crimen e inseguridad

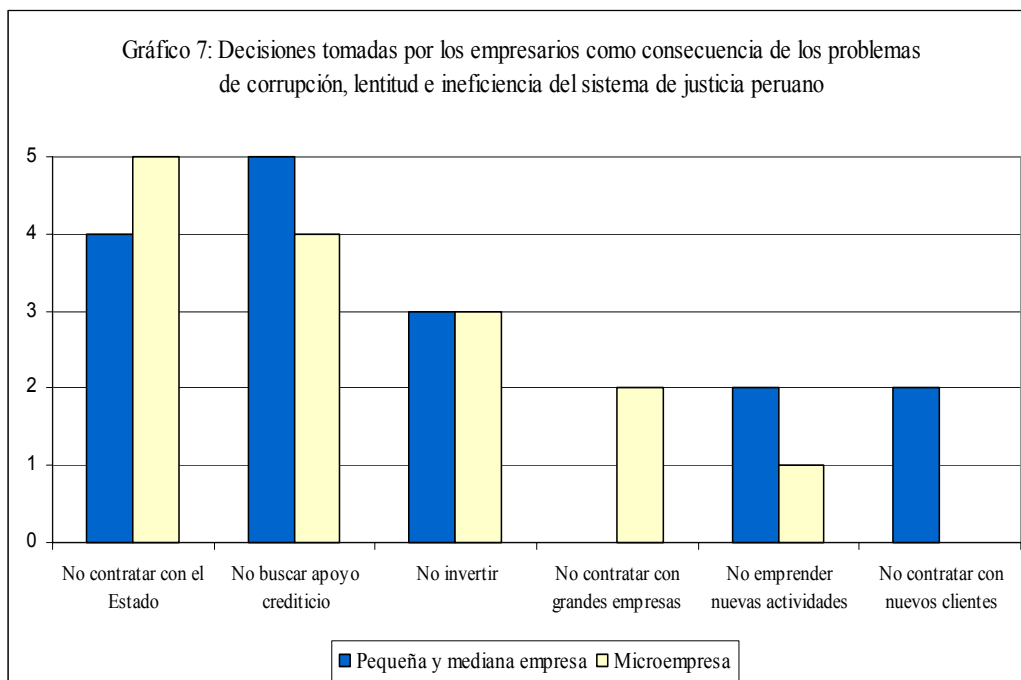
Un aspecto generalmente desatendido es la relación entre criminalidad y crecimiento económico. Si bien el poder judicial *per se* no es responsable directo de la formulación de políticas criminales ni de planes de prevención del delito, la ineficiencia del mismo afecta notoriamente la lucha contra este flagelo ya que se generan grandes demoras en la investigación y juzgamiento de los delincuentes²³. En el caso peruano, la

criminalidad genera grandes costos para las empresas, (ver gráfico 6) tema que fue tratado en detalle en el transcurso del taller. Consultados respecto a si la inseguridad tenía algún impacto sobre sus negocios, el 75% de los empresarios respondió afirmativamente. Muchos de ellos, aproximadamente la mitad, dijeron que normalmente toman medidas para evitar ser víctimas de robos, hurtos y otras formas delictivas, como por ejemplo contratar personal de seguridad o vigilantes para sus locales, instalar sistemas de alarma e incluso tener perros. Al consultarlos respecto a las formas más comunes de delitos, los empresarios señalaron que sufren hurtos en sus comercios y les roban los pagos o los envíos de mercadería.

Los empresarios también describieron algunas consecuencias indirectas del crimen que usualmente no reciben atención, como por ejemplo que debido a la alta inseguridad los turistas no concurren a sus negocios. También manifestaron que durante los paros

²³ En la gran mayoría de los países de América Latina la formulación de la política pública de seguridad ciudadana está bajo la órbita del ministerio o secretaría de justicia. En algunos casos hay un ministerio específico dedicado a la prevención y tratamiento del delito, mientras que en otros se encuentra bajo la órbita del ministerio del interior o

del organismo responsable del cuerpo de policía y sistema penitenciario.



y huelgas sus negocios suelen sufrir ataques y robos.

Las medidas para prevenir el delito sin dudas imponen un costo económico significativo que debe ser analizado en más detalle (Rubio, 1998; CISALVA, 1998). Los empresarios incurren en costos directos tales como la contratación de personal seguridad y la instalación de alarmas. Y también sufren pérdidas indirectas derivadas del aumento de la inseguridad pública, como la disminución de la afluencia de público a las zonas comerciales. Asimismo, la criminalidad e inseguridad disminuyen los niveles de inversión extranjera.

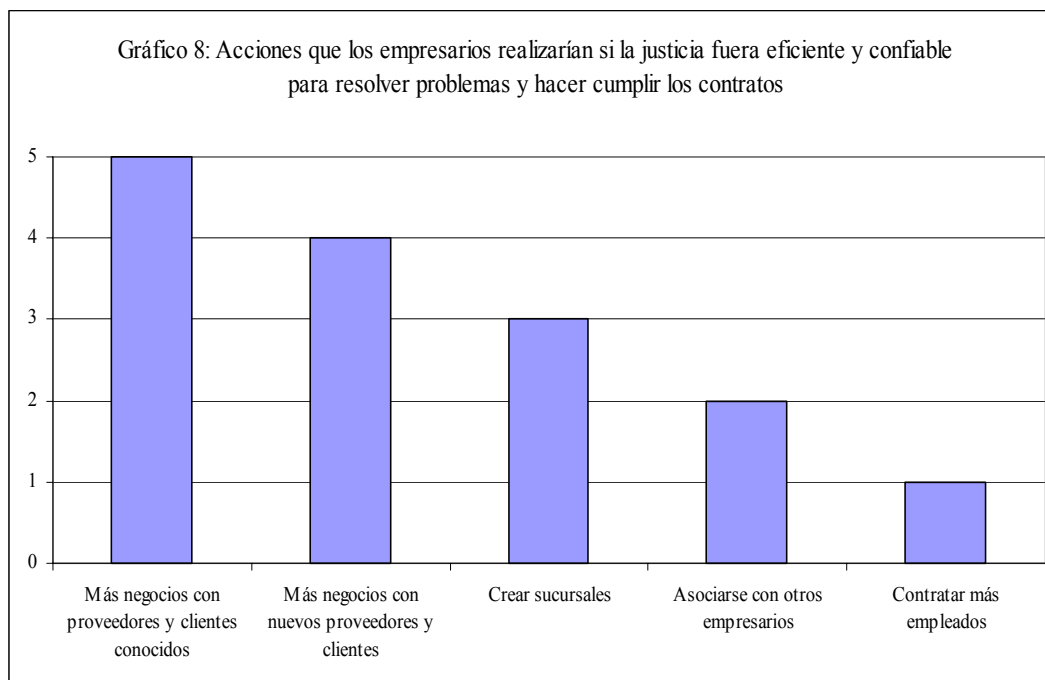
Ineficiencia judicial y decisiones empresariales

En esta sección analizaremos, a partir de los resultados del trabajo de campo, cual es el impacto de la ineficiencia judicial sobre las decisiones empresariales.

Ineficiencia judicial y oportunidades de negocios

Una de las hipótesis del presente estudio es que la ineficiencia judicial repercute sobre el desarrollo de las pymes. Más específicamente, que los problemas de lentitud, baja efectividad y corrupción de los servicios judiciales generan escenarios donde no hay optimización de los recursos y, por ende, fuerzan a las pymes a tomar ciertas decisiones empresariales que afectan la eficiencia económica del sector productivo.

Como se observa en el gráfico 7, frente a la ineficiencia judicial los empresarios toman decisiones tales como abstenerse de contratar con el estado, reducir la búsqueda de apoyo crediticio y limitar tanto sus inversiones como los nuevos emprendimientos. Esto tiene un gran impacto económico y afecta notoriamente las oportunidades de negocios.



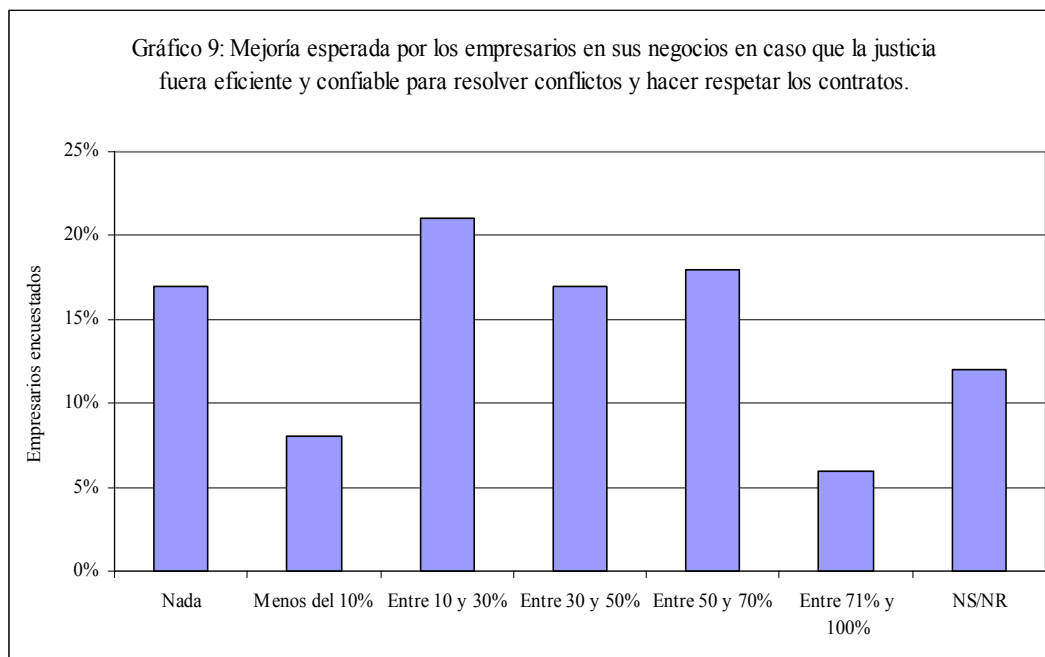
Si se discriminan las respuestas según el tamaño de las empresas, se puede observar que las decisiones empresariales de las pymes son muy similares. Sólo cabe destacar que las microempresas se abstienen de contratar con grandes empresas. En tal sentido, los microempresarios señalaron durante el taller que hay dos motivos para tomar tal decisión. El primero es que se sienten en desigualdad de condiciones. Esto se refleja en que, por ejemplo, las grandes empresas imponen las condiciones de los contratos, a veces en términos perjudiciales. Si frente a un desacuerdo el pequeño empresario no cumple con su prestación, la empresa grande deja de comprarle sin importar quien tiene razón.

El segundo motivo es que, ante un eventual conflicto, las grandes empresas “*siempre obtienen el resultado que quieren*”. Los microempresarios perciben, por ejemplo, que el sistema de justicia siempre falla a favor de los más poderosos y que no tiene sentido litigar contra una gran empresa. Los empresarios más pequeños ven a las grandes empresas como una oportunidad para cele-

brar más negocios y así poder crecer. Sin embargo, la sensación generalizada es que las grandes empresas suelen abusar de su posición.

Asimismo, los empresarios fueron consultados respecto a las acciones que estarían motivados a realizar en caso de que el sistema de justicia fuera eficiente e hiciera cumplir los contratos (gráfico 8). Aquí aparecen respuestas que tienen un hondo contenido económico. Como primer paso, los empresarios aumentarían la cantidad de transacciones comerciales, tanto con clientes y proveedores conocidos como con nuevos. Como segundo paso, se expandirían territorialmente, creando nuevas sucursales y bocas de expendio. En tercer lugar se asociarían con otros empresarios, y finalmente contratarían más empleados.

La aparición en tercer lugar de la posibilidad de crear nuevas sucursales merece algunos comentarios. Dicha actividad no sólo implica la voluntad de incrementar los niveles de inversión sino también de expandirse geográficamente. La abstención de abrir sucur-



sales y bocas de expendio disminuye la cobertura territorial de la actividad comercial, perdiéndose así la posibilidad de ganar nuevos mercados.

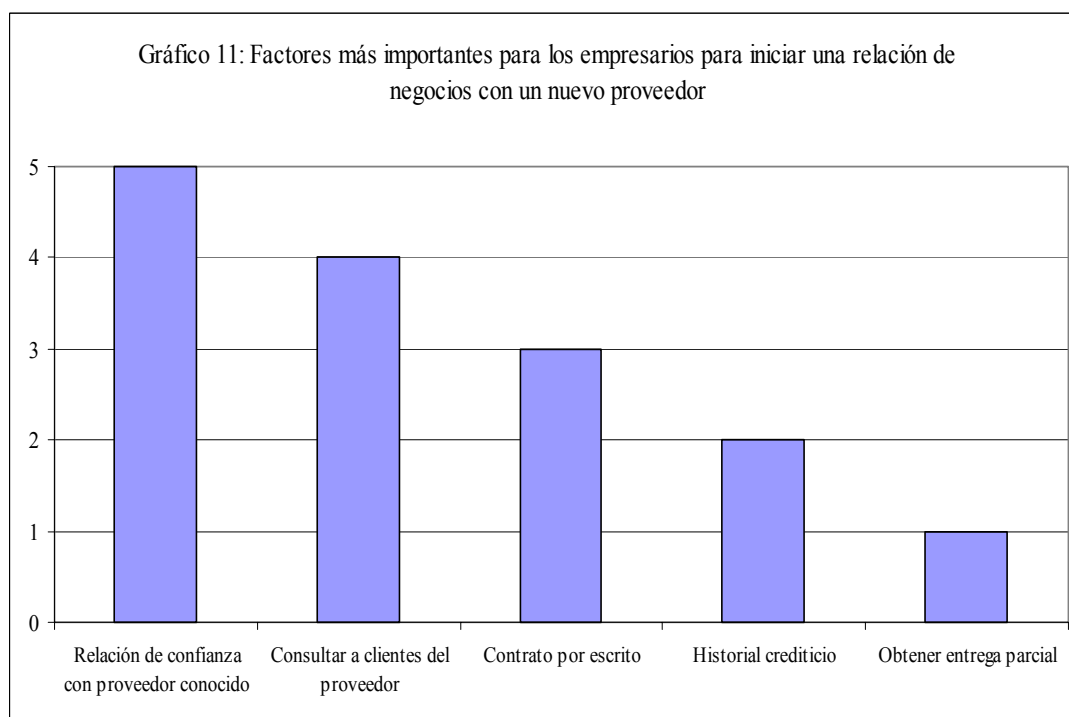
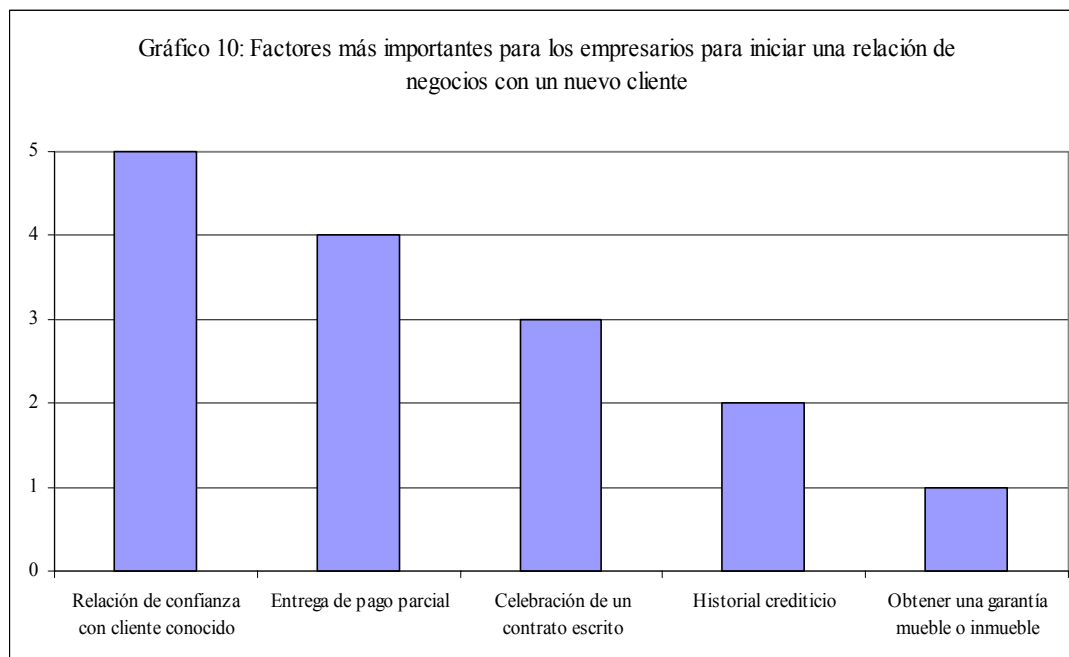
Con respecto a la posibilidad de asociarse con otros empresarios, esta es una práctica poco frecuente entre los empresarios consultados. Entre los participantes del taller, sólo un empresario manifestó asociarse con sus pares a fin de comprar insumos al por mayor. Otro empresario, miembro de una comunidad indígena del interior, señaló que en su pueblo hay un grupo de 40 familias que se asocian para vender sus productos en el mercado. Pero el resto de los presentes señaló no tener experiencia alguna en este tipo de prácticas. Estos resultados son acordes a una encuesta a microempresarios, que señala que sólo el 1,8% de los empresarios realiza compras en conjunto con otros empresarios y que el 16,8% ha tenido experiencia en ventas conjuntas (Eyzaguirre y Calderón, 2002). En materia de subcontratación, las cifras indican que sólo el 13,8% de los empresarios subcontrata normalmente

alguna actividad específica del proceso productivo.

Las diversas modalidades de asociación con otras empresas, sea compras o ventas conjuntas o subcontratación, se ven afectadas por la ineficiencia judicial. La reticencia de los empresarios a utilizar estas modalidades tiene un impacto económico ya que le impide, entre otras cosas, reducir el costo de los insumos y obtener mejores condiciones para la venta de sus productos.

Por otro lado, los empresarios consideran que una eventual mejora de los servicios de justicia tendría un impacto directo sobre sus negocios. Al preguntarle si creen que sus negocios mejorarían si la justicia fuera confiable y eficiente para resolver conflictos y hacer respetar los contratos, el 64% de los encuestados contestó afirmativamente.

Como se observa en el gráfico 9, el rango de las respuestas va desde una mejora del 10% hasta mejoras de entre 71% y 100%.



Mecanismos para mitigar el riesgo frente a nuevos negocios

Como vimos en la sección anterior, los empresarios adoptan diversas conductas como consecuencia de la ineficiencia judicial.

Dichas conductas están motivadas en gran parte en la aversión del riesgo, por ejemplo, derivado de contratar con ciertos agentes—(el estado, grandes empresas, etc.) o de emprender nuevas actividades. A continuación analizaremos los mecanismos adoptados por

los empresarios para mitigar los riesgos potenciales de celebrar negocios con nuevos clientes y proveedores.

Al preguntarles a los empresarios acerca de los factores más importantes que los determinarían a emprender una relación de negocios con un nuevo cliente o proveedor, inmediatamente surge el enorme peso de la confianza (ver gráficos 10 y 11). Esta es un factor decisivo para la celebración de nuevas transacciones. Esto fue corroborado en el taller con los empresarios, quienes señalaron la importancia de la confianza personal y el conocimiento de la contraparte como elementos conducentes a la concreción de nuevos negocios. Luego, otro elemento de peso es la celebración de un contrato por escrito. Esto parece ser más común en cuanto a las nuevas relaciones comerciales, ya que como hemos visto anteriormente los empresarios no siempre formalizan sus acuerdos mediante el uso de contratos.

Además de la confianza, la reputación también es un factor conducente al establecimiento de nuevas relaciones comerciales con proveedores. Los empresarios tienden a consultar a los clientes de un potencial nuevo proveedor respecto a si entrega la mercadería en el tiempo pactado, si respeta la calidad acordada para los insumos, si mantiene las condiciones de venta en forma estable, etc.

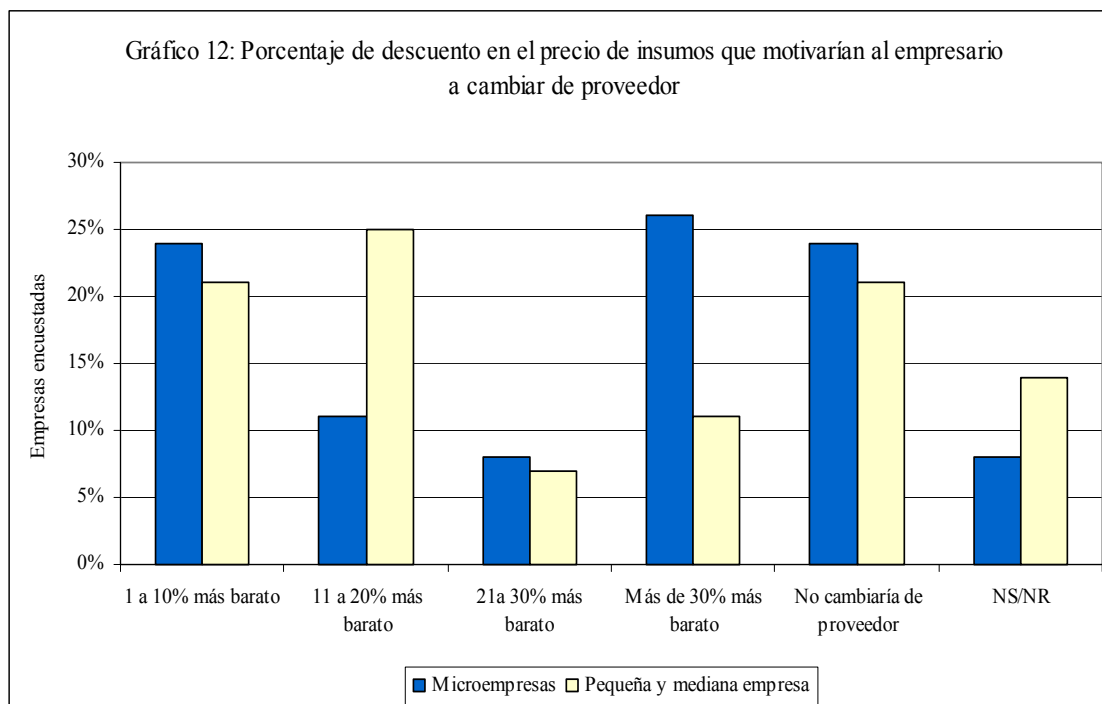
Por último, otro elemento citado con frecuencia es la verificación del historial crediticio del nuevo cliente o proveedor. El uso de los servicios de centrales de crédito ha crecido considerablemente en los últimos años y los empresarios utilizan este servicio a efectos de verificar las credenciales comerciales del potencial cliente o proveedor. Sin embargo, el uso de dicho servicio tiene un costo, lo cual indudablemente hace que los

empresarios lo utilicen de manera moderada²⁴.

Retomando el tema del peso de la confianza en las relaciones comerciales, si bien el trato personal genera mayor certidumbre respecto al cumplimiento de las obligaciones, al mismo tiempo promueve conductas económicamente ineficientes. Por ejemplo, ante la posibilidad de optar por un proveedor que ofrece mejores precios, un porcentaje significativo de los empresarios prefiere continuar con su proveedor “de confianza”, aunque ello signifique costos de producción más altos (gráfico 12). Casi un 25% de los empresarios no cambiaría su proveedor habitual en ninguna circunstancia, por más que se le ofrezca un descuento superior al 30%. Otro 15% sólo cambiaría si recibiera un descuento superior al 30% respecto del precio de mercado, por lo que hay un 40% de empresarios que difícilmente cambiaría de proveedor, incluso ante la posibilidad de obtener mejores condiciones de venta.

La aversión a cambiar de proveedor se acentúa al tomar sólo las respuestas de los microempresarios. Esto indicaría que los microempresarios son más reticentes al cambio y, por ende, se pierden más oportunidades de reducir sus costos de producción. Este tema fue tratado en el taller con los empresarios, algunos de los cuales señalaron que prefieren siempre trabajar tanto con proveedores como clientes conocidos. En tal sentido, manifestaron que en muchas oportunidades prefieren perderse un negocio a tener que tratar con un cliente o proveedor respecto del cual no tienen mayor información y no saben, por ejemplo, “*si es buen pagador*”. Como señalamos anteriormente,

²⁴ Además del costo del servicio de consulta de las bases de datos de las centrales de crédito, los empresarios señalaron que se debe pagar el 5% del monto debido a fin de inscribir a una deuda en dichos registros.



ante la duda los empresarios demandan el pago al contado y en efectivo, eliminando toda posibilidad de trabajar a crédito. El tamaño de los proveedores fue un tema mencionado durante el taller. Según los empresarios, las grandes empresas son más confiables como proveedores porque brindan mayores garantías en cuanto a la entrega de los insumos en el tiempo y forma pactados. Las microempresas, en cambio, son más informales y no siempre cumplen con sus obligaciones adecuadamente.

Según hemos visto en esta sección, los empresarios toman diversas acciones a fin de prevenir los riesgos derivados de realizar negocios en un entorno sin servicios judiciales eficientes. Dichas medidas tienen indudablemente un impacto económico ya que incrementan los costos o restringen el universo de transacciones posibles, pero cabe indagar acerca de su efectividad como mecanismos de mitigación de riesgo y prevención de incumplimientos. Si ellas

fueran efectivas, los empresarios deberían tener un: escaso número de conflictos con proveedores y clientes.

El resultado de la encuesta indica que el número de conflictos promedio al año es relativamente bajo. El 25% de los empresarios señaló no tener problemas por falta de pago o incumplimientos de contrato, mientras que el 22% indicó tener entre 2 y 3 por año y el 17% dijo tener 4 o más conflictos al año. En el transcurso del taller el 75% los participantes manifestaron tener entre uno y dos conflictos al año. En principio, esto indicaría que las medidas utilizadas por los empresarios para disminuir los riesgos de incumplimiento son medianamente efectivas. Si bien no hay estándares en esta materia, la cantidad anual de conflictos pareciera ser baja o cuando menos estaría dentro de márgenes aceptables. Si se discriminan los resultados según el tamaño de las empresas, no se aprecian variaciones significativas.

El impacto económico de la ineficiencia judicial

Aspectos a tener en cuenta para medir el impacto de la ineficiencia judicial

Como se ha mostrado a lo largo de este estudio, los empresarios peruanos operan en un ambiente donde las condiciones económicas no son óptimas. Así es que se ven forzados a tomar decisiones empresariales a fin de mitigar los riesgos derivados de la ausencia de un sistema de justicia eficiente y predecible. Por un lado, la ineficiencia judicial aumenta los costos de transacción y reduce el espectro de transacciones posibles—limitándolo sólo a aquellas de bajo riesgo. Por otro lado, la baja probabilidad de ser sancionado por la justicia alienta a las partes a no cumplir con sus contraprestaciones ya que el costo de no cumplir es mucho más bajo.

Concretamente, la ausencia de un sistema de justicia eficiente y predecible afecta a las pymes en dos niveles distintos. En el primero de ellos, a nivel “individual”, las empresas deben enfrentar costos relacionados con la utilización de los servicios judiciales. En algunos casos estos costos son demasiados altos o bien no guardan proporción con la calidad de los servicios recibidos, desalentando así el uso de los tribunales. En otras palabras, las demoras excesivas, la incidencia de la corrupción y en algunos casos los elevados costos, hacen que la justicia no sea una opción atractiva para que los empresarios resuelvan sus conflictos.

En el segundo nivel, a nivel macro, se observa que la ineficiencia judicial tiene un impacto económico negativo sobre las decisiones empresariales. Ante la falta de una institución que cumpla con eficiencia la tarea de hacer respetar los contratos, y consecuentemente castigar a aquellos que no

cumplen con lo pactado, los empresarios se ven forzados a adoptar distintas medidas a fin de mitigar el riesgo de incumplimiento.

En síntesis, los empresarios enfrentan dos tipos de costos: aquellos relacionados directamente al uso del sistema de justicia y aquellos derivados de operar en un entorno institucional deficiente debido a la ineficiencia judicial.

Los *costos de uso del sistema de justicia*, tal como se explicó en la sección correspondiente, están compuestos de la siguiente manera: (i) costo oficial de litigar (tasa o impuesto de justicia); (ii) honorarios por asesoramiento legal profesional (abogados); y (iii) corrupción y pagos para “agilizar” los trámites. Según los ejemplos tomados para este estudio, los primeros dos rubros pueden insumir del 14 al 55% de la deuda, mientras que los pagos para agilizar los trámites oscilan entre el 10 y 20%²⁵. En total, los costos oficiales y no oficiales representan aproximadamente entre un 25 y 60% según el monto de la deuda y el tipo de proceso. A esto debe agregarse que habría una cierta discriminación hacia las deudas de menor cuantía ya que ellas tienen costos administrativos fijos proporcionalmente mucho más altos.

Con respecto al *costo económico de la ineficiencia judicial*, este se deriva de las decisiones tomadas por los empresarios a fin de adaptarse a un entorno de negocios no óptimo. Para mitigar los riesgos de incumplimiento en sus transacciones comerciales,

²⁵ El monto de los pagos por corrupción es una estimación basada en las respuestas de los empresarios que participaron en el taller y en las consultas realizadas a abogados y expertos judiciales durante la investigación de campo en Lima.

las pymes toman medidas que tienen serios efectos colaterales: en algunos casos les *reduce el número de transacciones* y en otros les *genera mayores costos*.

El número de transacciones se ve reducido debido a que los empresarios suelen tomar, entre otras, algunas de las siguientes decisiones:

- Realizar negocios mayoritariamente con clientes y proveedores conocidos: la confianza es un elemento clave en el *modus operandi* de los micro y pequeños empresarios y ello hace que se mitigue los riesgos de incumplimiento trabajando sólo con aquellas personas de buena reputación y/o con las cuales se tiene una relación de confianza.
- No expandir la cobertura geográfica de las líneas de comercialización: los empresarios se abstienen de operar en pueblos y ciudades donde no se conoce a los clientes y proveedores.
- Restringir las modalidades de crédito al máximo, trabajando casi exclusivamente con ventas al contado y en efectivo: la mejor forma de asegurar el pago de las deudas es vender al contado o solicitar un pago parcial. Esta es una práctica frecuente y extendida entre el empresarial.
- No invertir en el crecimiento de la empresa ya que ello expandiría la actividad comercial: esto implica no contratar nuevos empleados, no asociarse con otras empresas, no diversificar la producción, etc.
- Realizar transacciones sólo con empresas de similar tamaño: esto se debe a que los empresarios perciben que no están en igualdad de condiciones con las grandes empresas, especialmente si tiene que

resolver un conflicto mediante la vía judicial. En general, los micro y pequeños empresarios sienten que no tienen como defenderse frente a las grandes empresas.

- Abstenerse de realizar negocios con el sector público: según los empresarios el estado es un mal socio para realizar negocios, no siempre cumple lo pactado y demora en realizar los pagos. Cabe recordar que el estado celebra contratos por un valor de US\$ 4.000 millones al año, pese a lo cual las pymes son reticentes a participar en las licitaciones.

Con relación al incremento de los costos, esto ocurre porque los empresarios suelen:

- No cambiar de proveedores y clientes aunque ello implique, por ejemplo, obtener insumos a menor costo: los empresarios prefieren pagar costos altos pero estar seguros que la contraparte respetará los acuerdos. Un alto porcentaje de empresarios dijo que no cambiaría de proveedores bajo ninguna circunstancia o que sólo lo haría si recibiera un descuento del 30% respecto del precio habitual.
- No subcontratar algunas tareas del proceso productivo: los empresarios son reticentes a subcontratar, en muchos casos porque temen que no se respeten los plazos o la calidad acordada y en otros por el riesgo mismo de tener que tercerizar una actividad.
- No realizar compras conjuntas (lo cual podría reducir los costos de los insumos y/o mejorar la calidad de los mismos).
- No realizar ventas conjuntas.

- Investigar el historial crediticio de los clientes y proveedores: esto genera un costo significativo para los empresarios al igual que el registro de deudas inco-brables en las centrales de crédito (puede llegar hasta el 5% de la deuda).

Existen otros costos que no encajan en las categorías anteriores pero que, sin embargo, están relacionados al sistema de justicia o marco legal y que merecen ser tenidos en cuenta:

- El impacto económico de la criminalidad o “inseguridad ciudadana” en la actividad comercial: la inseguridad, por ejemplo, ahuyenta a turistas y clientes en general e impone costos directos por la contratación de personal de seguridad e instalación de sistemas de alarmas.
- Los costos de acceder a líneas de crédito, particularmente debido a la falta de información y asesoramiento legal respecto al uso de contratos: los empresarios tienen poco asesoramiento legal, por ejemplo respecto al uso de contratos. Esto hace que tengan dificultades al momento de justificar el volumen de su actividad comercial para solicitar un crédito.
- El impacto de la informalidad en la actividad comercial y la precariedad de los títulos de propiedad: en algunos casos la falta de título legal de su propiedad o la informalidad de la empresa dificultan el acceso a líneas de financiamiento.

Cuantificación del impacto económico

En esta sección analizamos cuantitativamente el impacto económico de la ineficiencia judicial sobre la base de la información obtenida en las encuestas. Cabe

señalar que resta mucho por hacer en materia metodológica y, como sugerimos al comienzo de trabajo, esperamos que nuestro análisis sirva como base para futuras investigaciones y al mismo tiempo para enriquecer la discusión acerca de cuáles son las herramientas idóneas para medir el impacto económico de la ineficiencia judicial sobre la actividad de la pequeña empresa.

Impacto sobre el nivel de ventas y producción

La información obtenida en la encuesta permite cuantificar el impacto aproximado que una mejora en la eficiencia y predictibilidad de la justicia podría tener sobre el volumen de ventas de las pymes. El cuadro 4 muestra los promedios ponderados de aumento porcentual en las ventas que se deducen de las respuestas obtenidas en la encuesta, ordenados según el tipo de empresa. En razón de que a los encuestados se les ofreció la posibilidad de escoger entre diferentes rangos de aumento, los promedios se calculan usando como referencia, alternativamente, el punto medio y los límites inferior y superior de cada intervalo. La metodología de cálculo se detalla en el apéndice.

Cuadro 4. Promedios ponderados de aumento proyectado en las ventas, como consecuencia de una mejora en la justicia (en %)

	Límite inferior	Punto medio	Límite superior
Microempresas	24,85	31,67	38,48
Pequeñas y medianas empresas	28,85	35,38	41,92
<i>Total</i>	<i>26,61</i>	<i>33,31</i>	<i>40,00</i>

Como se desprende del cuadro, la expansión promedio de las ventas prevista por los encuestados ante una mejora en la justicia sería similar para las microempresas y las pequeñas y medianas empresas. Y tal expansión sería considerable: entre un 25% y un 40% del total de ventas, con una esperanza matemática para el total de la muestra de 33%.

Asumiendo que la muestra encuestada es representativa de la población de las pymes en Perú, el impacto agregado de una mejora en la justicia sobre la economía peruana sería muy significativo. La participación de las pymes en el producto interno bruto peruano es de 42,1%²⁶. Si la relación entre ventas brutas y valor agregado se mantiene constante—un supuesto razonable—, un aumento promedio de 33% en las ventas de las pymes implicaría una expansión de 14% en el PIB agregado de Perú.

Sin embargo, es dable asumir que la respuesta de las pymes a una mejora de la justicia no diferiría sustancialmente de la de las demás empresas privadas peruanas. Si se utiliza el límite inferior de expansión prevista en las ventas (25%) como indicativo del aumento potencial en el valor agregado del sector privado, el crecimiento correspondiente en el PIB total como resultado del mejoramiento del sistema judicial sería del orden del 20%.²⁷

²⁶ Cifras extraídas de material de PROMPYME y de *Observatorio PYMES* (Banco Interamericano de Desarrollo).

²⁷ Para el año 2001, el peso del gobierno central (la suma del consumo y la inversión pública) en el PIB es de 12,84% (CEPAL). Se puede usar este dato como un indicador aproximado del valor agregado de los bienes y servicios producidos por el gobierno. No se tienen datos precisos de la participación del sector público como un todo—esto es, incluyendo los gobiernos locales, las instituciones públicas descentralizadas y las empresas estatales—en el PBI. Asumiendo que éste ronde el 20%, el 80% restante correspondería al sector privado.

Impacto sobre la inversión y el crecimiento

El análisis anterior es estático: se enfoca en el aumento porcentual en el *nivel* de la producción y las ventas que los empresarios encuestados anticipan como consecuencia de un mejoramiento en la justicia.

Sin embargo, un incremento total de un tercio en las ventas de las pymes, o de un quinto en el PIB peruano, requeriría de un aumento proporcional en la capacidad productiva del país (asumiendo una relación lineal estable entre capital y producto). Y esto, por su cuenta, requeriría un aumento sustancial en la formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB. Un cálculo de la razón incremental entre capital y producto (ICOR, por sus siglas en inglés) en Perú para el decenio 1993-2002 arroja un valor estimado de 6,25 (ver apéndice metodológico para un detalle del procedimiento de cálculo)²⁸. Esto implica que para lograr una expansión total de 20% en el PIB como respuesta a la mejora de la justicia, se necesitaría una inversión total—neta de depreciación—de alrededor de 125% del PIB. Considerando que existen rezagos importantes en el proceso de ajuste del acervo de capital hacia el nivel necesario, un mejoramiento de la justicia induciría un aumento prolongado—aunque *temporal*—de la tasa privada de formación de capital (cuyo promedio entre 1993 y 2002 fue de 17% del PIB²⁹).

²⁸ El ICOR estimado se basa en datos de formación bruta de capital fijo total, que incluye inversión privada y pública. Pero es razonable asumir que el ICOR para la inversión privada es similar (la inversión privada representa un 79% de la inversión total, como se indica en la nota al pie siguiente), y en todo caso algo menor (es presumible que la inversión privada es más eficiente que la pública).

²⁹ La tasa promedio de formación bruta de capital fijo total/PIB fue de 21,5% de 1993 a 2002 (Banco Central de la Reserva de Perú). Por otra parte, la participación del sector privado en la formación bruta

Una pregunta fundamental es si, además del ajuste previsto en el volumen de producción, el mejoramiento de la justicia estimularía un aumento *permanente* en las tasas de inversión y crecimiento. La encuesta revela que las deficiencias de la justicia tienen un efecto negativo sobre las decisiones de inversión y el emprendimiento de nuevos negocios por parte de las pymes, y que los empresarios estarían dispuestos a expandir el volumen de negocios y la capacidad productiva si la justicia mejorara. Es por tanto posible concluir que una mejora en el sistema de justicia tendría un efecto permanente sobre la tasa de inversión. Desafortunadamente, los datos disponibles no permiten una cuantificación directa del impacto sostenido que una justicia más eficiente y predecible tendría sobre la inversión anual. Sin embargo, un estudio anterior para Perú, sobre la base de una encuesta realizada a 712 empresas de entre las 1.000 empresas más grandes del país en términos de ventas, determinó que una mejora en la eficiencia del poder judicial resultaría en un aumento de la inversión anual del 9,5% (Eyzaguirre *et al.*, 1998). Cabe suponer que el impacto sobre la inversión anual de las pymes sería de un orden de magnitud similar.

Sin embargo, es posible al menos prever escenarios alternativos sobre el impacto que aumentos razonables en la tasa de inversión agregada tendrían sobre el crecimiento económico, utilizando diferentes valores de ICOR (que es una medida inversa de la eficiencia de la inversión). El cuadro 5 muestra algunos escenarios posibles.

Como se observa, aumentos leves pero sostenidos en la tasa de inversión que resulten de una mejora de la justicia pueden dar lugar a incrementos nada despreciables en la tasa de crecimiento anual del PIB, bajo supuestos razonables y plausibles del nivel de productividad del capital (ver cuadro 5).

Cuadro 5. Cambios potenciales en la tasa de crecimiento del PIB (expresados como % del PIB) ante diferentes escenarios de aumento de la tasa de inversión privada fija y de eficiencia de la inversión

ICOR	Incremento absoluto en la tasa de inversión			
	0,01	0,025	0,05	0,1
8,50	0,12	0,29	0,59	1,18
6,25	0,16	0,40	0,80	1,60
4,43	0,23	0,56	1,13	2,26
4,10	0,24	0,61	1,22	2,44
2,61	0,38	0,96	1,92	3,83

de capital fijo fue de 79% en promedio, para el período 1991-2000 (Carranza *et al.*, 2003).

Conclusiones

Este estudio fue concebido con dos grandes objetivos en mente. El primero de ellos consistía en profundizar el estudio de la relación entre la micro y pequeña empresa y el poder judicial y determinar las principales barreras que las pymes enfrentan para acceder a la justicia. Esto fue a fin de dilucidar por ejemplo, si los empresarios utilizan los tribunales de justicia para resolver sus conflictos, la frecuencia con que lo hacen y las razones por las que utilizan (o no) el sistema de justicia formal.

El segundo objetivo radicaba en determinar si los problemas del poder judicial tienen algún impacto económico para la economía y para el desarrollo de la micro y pequeña empresa. En otras palabras, se pretendía analizar si los problemas de ineficiencia, lentitud y corrupción judicial afectaban las decisiones empresariales generando así un costo económico.

Con respecto al primer objetivo, la evidencia desplegada a lo largo de este estudio indica que las pymes no utilizan al poder judicial para dirimir sus conflictos debido a que los procesos son largos, complicados, costosos y, en general, ineficientes. Más aún, los micro y pequeños empresarios evitan a toda costa recurrir al sistema de justicia. (En muchos casos, llegan incluso al extremo de dar por perdida la deuda para así no tener que recurrir a los tribunales.) Esto no significa que las pymes no tengan conflictos, por supuesto que los tienen. Pero frente a ellos utilizan diversos mecanismos para resolverlos, intentando por ejemplo negociar el pago con el deudor, recurrir a la conciliación, etc.

Gracias a las encuestas, los talleres y las entrevistas realizadas en Lima logramos generar una fotografía de las necesidades legales de las pymes, sea tanto en materia de resolución de conflictos como en asesoramiento jurídico y formalidades relacionadas con contratos, acceso a líneas de financiamiento y compras al estado. Dicha información sirve para determinar lo que denominamos *necesidades jurídicas insatisfechas* (NJI) de las pequeñas empresas. Las NJI pueden ser utilizadas como índice para diagnosticar las falencias del sistema y diseñar programas de asistencia legal para las pymes.

Creemos que los hallazgos de nuestra investigación en este campo son altamente valiosos ya que contribuyen a identificar toda la gama de temas y aspectos pertinentes a la relación de las pymes con el sistema de justicia y el ordenamiento jurídico. En tal sentido, se presenta evidencia acerca de cuáles son las necesidades legales de las pequeñas empresas y brinda importantes detalles acerca de los obstáculos e incentivos para acceder a servicios judiciales.

Por otra parte, los datos recogidos por este estudio con respecto al acceso a la justicia deben ser considerados a la luz del fenómeno de la informalidad. Existe la creencia que “formalidad” equivale a acceso a la justicia y que “informalidad” significa falta de acceso. En otras palabras, se presume que al no estar formalizadas las pequeñas empresas automáticamente quedan marginadas del sistema de justicia, y que por el solo hecho de ser formales tendrían acceso al mismo. Nuestros hallazgos no respaldan dicha hipótesis. Por el contrario, las empresas

que integraron nuestra muestra señalaron tener serios problemas de acceso pese a ser en su mayoría empresas formales. Más aun, consideramos que es muy difícil trazar la línea entre empresas formales e informales, ya que incluso aquellas empresas que están registradas con las autoridades administrativas y/o tributarias realizan sus negocios transitando por momentos en la formalidad y por momentos en la informalidad.

Con respecto al segundo objetivo, la estimación del impacto económico y los hallazgos son extremadamente valiosos. Por un lado, encontramos evidencia de que la ineficiencia judicial lleva a los empresarios a adoptar prácticas empresariales específicas a fin de mitigar el riesgo de que surjan controversias. Así es que son reticentes a cambiar de proveedores incluso frente a la posibilidad de obtener sus insumos a mejores precios, limitan sus transacciones a modalidades de pago seguras (contado efectivo) o se abstienen de realizar inversiones, expandir sus empresas o de asociarse con otros empresarios. Dichas decisiones por cierto reflejan el traslado de la ineficiencia judicial al sector productivo.

En términos cuantitativos, los resultados son igualmente alentadores. La metodología utilizada para cuantificar el impacto económico nos permitió generar escenarios alternativos sobre el impacto que tendrían aumentos razonables en la tasa de inversión agregada sobre el crecimiento económico. Esto confirma los hallazgos de estudios anteriores (Pinheiro, 1998; Sereno, et al., 2001) respecto a la posibilidad de identificar los costos económicos de la ineficiencia judicial y sirve como base para diseñar futuros estudios sobre este tema. Sin duda el modelo utilizado para la medición del impacto económico puede ser refinado, como así también se podría realizar estimaciones adicionales con los datos recogidos a través

de la encuesta. Por ejemplo, se podría medir el impacto agregado que tienen los costos hundidos en atrasos judiciales y coimas sobre la base del costo para cada empresa según el tamaño de la deuda de la empresa.

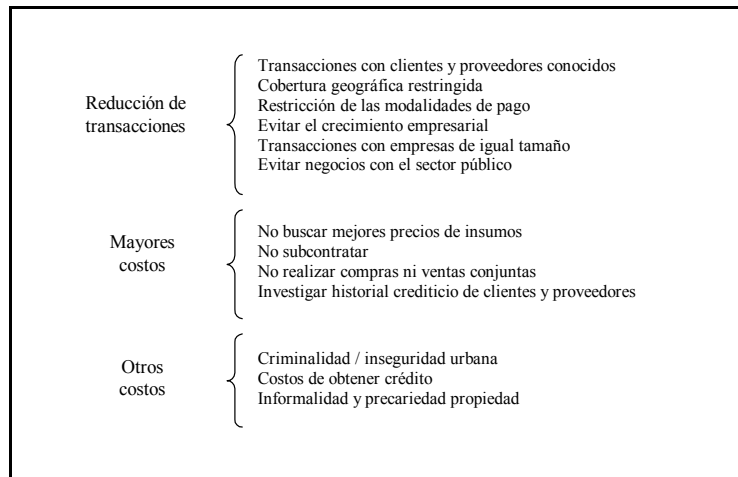
Nuestra principal contribución en este campo radica en haber identificado las diversas maneras en que la ineficiencia judicial se traslada al sector productivo y sugerir como a través de futuras investigaciones dicha información puede ser integrada en un nuevo modelo más apropiado para medir el impacto económico.

Al margen de los dos objetivos iniciales, este estudio también provee evidencia sobre la existencia de una serie de problemas vinculados al sistema de justicia y al marco legal que afectan el desarrollo de las pequeñas empresas. Aquí podemos mencionar, por ejemplo, a la falta de asesoramiento y servicios legales a costos razonables para los empresarios, las dificultades para acceder a líneas de crédito y los inconvenientes derivados de la informalidad empresarial y la precariedad de los derechos de propiedad.

Hay dos áreas que por su importancia merecen especial atención: los problemas para efectuar negocios con el estado en todos sus niveles (nacional, departamental y municipal) y la corrupción. Los indicios recogidos en este trabajo mostrarían algunos problemas respecto a la participación de las pymes en el proceso de compras públicas del estado peruano. Si bien en principio no existen mayores obstáculos de tipo legal o económico para que las pequeñas empresas participen activamente en los referidos procesos de compras, los expertos consultados en el transcurso de este estudio señalan que la participación real de las pymes es muy baja. Cabe mencionar que no existen estadísticas oficiales respecto a este tema ya que no hay un mecanismo de monitoreo y segui-

Recuadro 1

Decisiones empresariales que son producto de la ineficiencia judicial



miento. Los empresarios, por su parte, mencionaron su reticencia a realizar negocios con el estado ya que no suele cumplir con las obligaciones pactadas. Dada la importancia de la pequeña empresa en Perú y el volumen de compras del estado peruano, este tema merece sin dudas estudios específicos adicionales a fin de determinar su verdadera dimensión, especialmente respecto a los niveles reales de participación de las pymes en las compras públicas, los obstáculos para dicha participación y las posibles soluciones.

Respecto a la corrupción, este tema apareció de manera constante en todas las actividades de investigación desarrolladas en Perú. Los pequeños empresarios mencionaron insistentemente la incidencia de la corrupción en las diversas facetas de su actividad empresarial, tanto en su relación con el poder judicial como en los negocios con el estado (nacional y municipal), en su relación con entidades tributarias y regulatorias y en su relación con otras empresas. En síntesis, el fenómeno de la corrupción afecta a los pequeños empresarios con frecuencia, imponiéndoles costos que en algunos casos son soportados por ellos mismo y en otros por los consu-

midores. Pero además dichos costos muchas veces actúan como un desincentivo para que los empresarios recurran al sistema de justicia o contraten con el estado, lo cuál genera costos más difíciles de cuantificar.

Mirando al futuro

Como señalamos en el primer capítulo, abordamos esta investigación con el objetivo principal de dar el puntapié inicial en materia de análisis de la relación de las pymes con las instituciones legales y, más específicamente, del impacto de la ineficiencia judicial sobre el desarrollo empresarial. Esperamos que los hallazgos y lecciones de este trabajo resulten relevantes y sirvan de base o referencia para futuras investigaciones en este campo. En tal sentido, resulta útil compartir las lecciones aprendidas y realizar algunas consideraciones finales.

En primer lugar, si bien el análisis y la información presentados en los capítulos anteriores contribuyen a iluminar algunas facetas de las necesidades de tipo legal de las pymes, es necesario profundizar el estudio de las mismas, especialmente en relación a

los mecanismos utilizados por los empresarios para resolver sus conflictos. Por un lado, para los próximos estudios sería conveniente ampliar el tamaño y composición de la muestra a fin de validar a mayor escala las tendencias presentadas en este estudio³⁰. Por otro lado, la problemática de la pequeña empresa, al igual que sus características sectoriales, varía de país a país, por lo cual sería muy valioso poder llevar a cabo estudios comparados en la región.

Nuevas investigaciones acerca de los mecanismos utilizados por las pequeñas empresas para dirimir sus conflictos servirían para obtener mayor información respecto a las prácticas legales de las pymes, la frecuencia con que tienen conflictos, la forma en que los resuelven, la asistencia legal con que cuentan, el costo de la misma, y otros temas claves. Asimismo, dichas investigaciones contribuirían para que, en lugar de proponer prácticas exógenas y desconocidas, los futuros proyectos en este sector se construyan sobre los mecanismos y modelos utilizados en forma corriente por los empresarios.

En segundo lugar, nuevos estudios permitirían refinar el enfoque metodológico y adaptarlo aún más a las especificidades de las pequeñas empresas. La medición del impacto económico de la ineficiencia judicial presenta singulares desafíos. Nuestro aporte tomó como referencia los ya citados trabajos de Brasil y Filipinas, pero es necesario continuar perfeccionando las herramientas metodológicas aplicadas. Por ejemplo, los cuestionarios utilizados para las encuestas podrían ser complementados con estudios de casos y programas de monitoreo a un grupo de pequeñas empresas. Mucha de la información requerida para realizar una cuanti-

ficación apropiada del impacto económico no puede ser recogida por medio de entrevistas informales sino que se deben llevar a cabo tareas de análisis y seguimiento empresarial mucho más complejas.

En tercer lugar, como señalamos reiteradamente, quizá el más grande desafío es refinar el marco metodológico para cuantificar el impacto económico de la ineficiencia judicial. Este estudio nos permitió avanzar un gran trecho y el proceso de aprendizaje realizado nos ha dado las herramientas necesarias para que nuestros próximos estudios cuenten con una metodología más elaborada y que se adapte mejor a las características sectoriales de las pymes.

Somos conscientes de que el ejercicio de cuantificación del impacto económico potencial de una hipotética mejora en la justicia peruana evidencia una serie de problemas y limitaciones. Algunas de ellas son metodológicas. En particular, el supuesto de que existe una relación lineal y estable entre el capital y el producto, o entre sus tasas de variación, es demasiado riguroso. El enfoque basado en la función de producción de coeficientes fijos ignora la endogeneidad de la inversión y las condiciones de mercado que determinan las razones óptimas de insumos y factores.³¹ Aunque el enfoque neoclásico incorpora precios relativos y condiciones de equilibrio en los mercados, asume al igual que el enfoque Leontief-Harrod-Domar que el nivel de productividad en el uso de los factores es constante o exógeno. Con todo, es preciso señalar que el supuesto

³⁰ Con respecto a los hallazgos acerca de la relación entre las pymes y la justicia, estos son congruentes con las conclusiones de estudios anteriores realizados por el Instituto Apoyo.

³¹ Para una crítica de la validez empírica en el corto plazo del factor ICOR basado en el enfoque Leontief-Harrod-Domar, véase Easterly (1999). Otro problema con el cálculo de ICOR sobre la base de la razón tasa de inversión/crecimiento es que no se considera la tasa de depreciación (es decir, se asume que la inversión bruta fija, que es sobre la que existen estadísticas, es igual a la inversión neta).

de linealidad resulta útil y conveniente en vista de la limitada información disponible.

Sobre ese problema—las restricciones impuestas por la información derivada de la encuesta—se asienta la debilidad más importante del análisis cuantitativo anterior: la estrechez de su alcance. El ejercicio se concentra en los efectos sobre el nivel de producción de las pymes, y a partir de allí, mediante un intento de extrapolación, en las tasas agregadas de inversión física y de crecimiento económico. Pero es claro que un incremento en la calidad del sistema judicial puede ejercer un impacto económico positivo por medio de otros mecanismos. Por una parte, el buen funcionamiento de la justicia puede incidir sobre la tasa de progreso tecnológico³², o bien aumentar la eficiencia con que se combinan los factores de la producción existentes³³. Además, puede tener un impacto positivo sobre la tasa de acumulación de otros factores de la producción, y, en particular, de los recursos naturales (en especial los minerales) y el capital humano. Finalmente, aún si se concentra la atención en el aumento de las ventas y la inversión física, hay dimensiones importantes que el ejercicio de cuantificación ignora. Por ejemplo, no se tiene en cuenta, el impacto que tendría un mejoramiento de la justicia sobre la eficiencia del sistema financiero, el volumen de crédito disponible, y el acceso de los productores al crédito, y por esas vías, el impacto sobre la inversión. Tampoco se contempla el efecto que un

aumento en el nivel de ventas podría tener sobre la eficiencia económica y el progreso tecnológico³⁴.

Muchos o todos estos aspectos han sido discutidos ya en el texto, y la encuesta confirma que un mejoramiento de la justicia incidiría positivamente sobre ellos. Sin embargo, para poder cuantificar algunos de esos efectos, sería preciso que el cuestionario incluya preguntas específicas sobre temas como:

- Incrementos esperados en la *tasa anual* de inversión.
- Incrementos esperados en el empleo.
- Expansión proyectada en la base de proveedores y/o clientes.
- Diversificación geográfica de la producción y/o las ventas (y, en particular, impacto potencial sobre el nivel de exportaciones o la posibilidad de exportar).
- Impacto sobre la contratación externa (*outsourcing*).
- Efecto esperado sobre las actividades de innovación o investigación y desarrollo.
- Efectos sobre la estructura corporativa y la apertura del capital.

Futuras investigaciones podrían también arrojar luz sobre el costo que la ineficiencia e impredecibilidad judicial imponen sobre el sistema financiero y, en particular, el impacto que la pobre y engorrosa ejecución de garantías tiene sobre el volumen, el costo y la dispersión de crédito. Esto implicaría aumentar la cobertura de la investigación y realizar entrevistas a gerentes de bancos e

³² Por ejemplo, la protección adecuada de los derechos de propiedad intelectual y de propiedad en general puede aumentar la inversión en investigación y desarrollo y mejorar las posibilidades de atraer inversión extranjera directa.

³³ Un caso esencial es el de la reducción potencial en los costos de transacción (ejemplo, en la búsqueda de información sobre proveedores o clientes, en la renegociación de contratos, o en la resolución de conflictos, sea por la vía judicial o por vías alternativas).

³⁴ Por ejemplo, mediante la explotación de economías de escala, o el aumento en el número de proveedores y competidores, y el estímulo que ello podría tener sobre la innovación. Para un análisis detallado y cuidadoso de los diferentes mecanismos por los que el sistema judicial influye en la producción, y una síntesis de la teoría y evidencia empírica existente, véase el excelente ensayo de Pinheiro (1996).

instituciones financieras. Pero el valor de la información sobre este tema justifica el costo de obtenerla.

Es necesario señalar que la cuantificación del impacto agregado que muchos de esos rubros tendrían sobre el nivel de producción total de la economía o su tasa de crecimiento es compleja. En general, sería preciso partir de estudios ya existentes. Sin embargo, los análisis empíricos sobre esos temas tienden a concentrarse en secciones cruzadas para países, más que en series de tiempo para un país en particular o secciones cruzadas sobre empresas dentro de ese país. Aún así, los

parámetros y coeficientes estimados para otros países podrían ser usados como base de referencia.

En cuarto lugar y por último, en el transcurso de esta investigación identificamos diversas experiencias vinculadas a la problemática legal de las pymes que podrían ser de gran utilidad para futuros estudios o proyectos. Por ejemplo, se podría evaluar el resultado de los proyectos piloto de juzgados de menor cuantía, de los centros de asistencia legal para pequeñas empresas o de los programas de formalización de empresas.

ANEXO A

Metodología de la investigación

El presente estudio se llevó a cabo entre los meses de septiembre y diciembre de 2002. Las actividades realizadas para la redacción de este informe se dividieron en tres etapas: investigación, diseño del cuestionario y trabajo de campo.

En la fase de investigación se identificó la literatura relevante para la confección de este estudio a fin de incorporar las lecciones aprendidas a nuestra investigación. En tal sentido, se analizaron múltiples trabajos y estudios de organismos internacionales, agencias de cooperación internacional, centros de investigación y organismos no gubernamentales, tanto de América Latina como de otras regiones del mundo. Los hallazgos y experiencias comparadas serán presentados en detalle en la sección correspondiente.

El diseño del cuestionario estuvo a cargo de un equipo multidisciplinario integrado por profesionales del derecho, ciencia política y economía. El cuestionario se dividió en dos secciones. En la sección inicial se incluyeron nueve preguntas sobre las características de las empresas entrevistadas (número de empleados, facturación anual, años en el mercado, etc.). La sección principal incluyó 29 preguntas que apuntaban a identificar la percepción del empresariado acerca del sistema de justicia, los niveles de formalidad, la frecuencia del uso de contratos, los mecanismos utilizados para la resolución de conflictos con proveedores y clientes y, en general, el impacto de la ineficiencia del sistema de justicia sobre las decisiones empresariales.

El trabajo de campo se llevó a cabo en la ciudad de Lima del 8 al 14 de diciembre de 2002. En esta etapa se trabajó en forma conjunta con MARC PERU, una organización no gubernamental peruana de larga trayectoria en el campo de la solución alternativa de conflictos y programas de difusión y educación legal. En el transcurso de esta fase se realizaron diversas actividades. En primer lugar, se llevaron a cabo reuniones y entrevistas con abogados, jueces, investigadores, economistas, organizaciones no gubernamentales, representantes de entidades financieras y funcionarios públicos. Estas reuniones fueron una oportunidad valiosa para recolectar información inherente al sistema de justicia peruano, el marco legal para el desarrollo de las pymes, los procedimientos de compras del estado, y la disponibilidad de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa.

En segundo lugar, se utilizó la encuesta diseñada por IFES a fin de recoger la percepción de los empresarios peruanos respecto al sistema de justicia y determinar si los problemas de este último afectan la conducta económica de las pymes. Las encuestas fueron realizadas tomando dos muestras distintas.

La primera muestra se tomó en el parque industrial del distrito Villa El Salvador, ubicado en la zona sur de Lima, el cual aloja a empresarios de rubros variados. Para ello se utilizó un equipo de seis encuestadores, quienes entrevistaron a los dueños o responsables de las empresas que aceptaron participar de la muestra. Las entrevistas tomaron entre 35 y 40 minutos cada una.

La segunda muestra se llevó a cabo en el transcurso de un encuentro nacional de pymes realizado en el Hotel Riviera del 9 al 13 de diciembre. En dicha ocasión se utilizó el mismo equipo de encuestadores (seis), quienes el día 10 de diciembre realizaron entrevistas a empresarios participantes de Lima y del interior del país.

En tercer lugar, el día 11 de diciembre de 2002 se llevó a cabo un taller con 30 micro, pequeños y medianos empresarios de distintos rubros, provenientes tanto de Lima como de ciudades del interior. El taller tuvo una duración de dos horas y media, en cuyo transcurso se trataron temas incluidos en la encuesta y otros que habían quedado al margen de la misma. Asimismo dicha oportunidad sirvió para corroborar los principales hallazgos de la encuestas y para discutirlos en mayor profundidad.

La muestra de empresarios quedó finalmente compuesta de la siguiente manera: 30 microempresarios, 22 pequeños y 14 medianos. El criterio utilizado para la clasificación de los empresarios fue el número de empleados³⁵, ubicándolos de la siguiente manera:

- Microempresa: hasta 10 empleados.
- Pequeña empresa: entre 11 y 20 empleados.
- Mediana empresa: entre 21 y 200 empleados.

En relación a las características de los encuestados, la muestra de Villa El

Salvador se compuso de empresarios cuyo rango de edad osciló entre 25 y 50 años. Cabe destacar que se intentó mantener un equilibrio en cuanto al número de hombres y mujeres entrevistados. La mayoría de los encuestados provienen de hogares constituidos por migrantes de diferentes departamentos de Perú, que viven en Lima desde hace muchos años. Los empresarios más jóvenes, sin embargo, nacieron en Lima pero son la “segunda generación” de inmigrantes. En esta muestra hubo aproximadamente un 10% de empresarios que desistieron a ser encuestados, principalmente por temor a que los encuestadores fueran inspectores laborales o tributarios y, en menor medida, por falta de tiempo para contestar las preguntas.

La muestra obtenida en ocasión del encuentro nacional de pymes presentaba un rango de edad un poco menor que el anterior, ubicándose en un rango de entre 20 y 45 años. Cabe destacar que además de mantener un balance en cuanto al género de los encuestados, se tuvo la oportunidad de entrevistar a empresarios de origen indígena. Asimismo, varias de las pymes encuestadas tuvieron o tienen algún tipo de experiencia en materia de exportación de sus productos. Algunos de los empresarios que respondieron la encuesta participaron posteriormente en el taller del día 11.

En ambas muestras se destacó la alta incidencia de negocios de tipo “familiar”, donde integrantes de la familia cumplen distintas funciones dentro de la empresa. Asimismo, cabe señalar que si bien la gran mayoría de los entrevistados fueron empresas de carácter formal, muchos de ellos conducen parte de sus negocios de manera informal.

³⁵ Se dejó de lado la facturación anual debido a la reticencia de los empresarios a dar información acerca de sus ingresos por temor a las inspecciones impositivas o de otras dependencias oficiales del estado.

Anexo B

Apéndice metodológico

1. Estimación del promedio ponderado de aumento proyectado en las ventas

El ejercicio de cuantificación del aumento potencial en la producción y ventas como consecuencia de una mejora en la justicia se basa en las respuestas obtenidas para la siguiente pregunta de la encuesta:

“Si la justicia fuera eficiente, confiable para resolver sus problemas o conflictos y hacer respetar los contratos, cuánto cree que mejorarían sus negocios.

___ nada
___ menos del 10%
___ entre 10 y 30%
___ entre 30 y 50%
___ entre 50 y 70%
___ Otro: _____”

Un total de 33 microempresas y 26 pequeñas y medianas empresas respondieron a la pregunta.

El promedio ponderado (μ) de aumento estimado en las ventas se calculó utilizando la siguiente fórmula:

$$\mu_j^k = \sum_i \omega_i^k \Delta S_{i,j}, \text{ donde}$$

- $\Delta S_{i,j}$ es el i -ésimo intervalo de aumento proyectado en las ventas, usando el punto j del intervalo;
- ω_i^k es la frecuencia relativa de empresas de tipo k que escogieron el

intervalo i como indicativo del aumento posible en las ventas;

- i es el intervalo de valores posibles de aumento en las ventas, que incluye las categorías: nada, menos del 10%, entre 10 y 30%, entre 30 y 50%, entre 50 y 70%, y otro;
- j es el punto del intervalo utilizado para estimar el promedio, e incluye las siguientes categorías: límite inferior, punto medio, y límite superior;
- k es el tipo de empresa, e incluye las siguientes categorías: microempresa, pequeñas y medianas empresas, y total de empresas encuestadas

Todas las empresas que escogieron “otro” precisaron que el aumento proyectado en las ventas como consecuencia de una mejora en la justicia sería del 100%. Este fue por tanto el valor utilizado para la categoría “otro” en los tres escenarios j .

2. Estimación del impacto sobre la inversión y el crecimiento económico

Para estimar el aumento en la tasa de inversión que sería necesario para generar un aumento x en el volumen de producción es preciso establecer un vínculo funcional entre producto y capital, o entre producto e inversión. Por simplicidad, se asumió que el vínculo entre el nivel de producto y el acervo de capital es lineal y constante. Diferentes enfoques teóricos y formas funcionales pueden ser utilizadas para justificar tal

supuesto, y de tales enfoques se desprenden métodos alternativos para estimar empíricamente la relación entre capital y producto. Este estudio se basa en dos teorías diferentes sobre la función de producción: la función de coeficientes fijos, y la función neoclásica.

2.1 Función de producción de coeficientes fijos

La forma funcional que establece un vínculo lineal entre capital y producto de modo más simple y directo es la función de producción de coeficientes fijos (función Leontief)³⁶, si se asume—como es común en economía del desarrollo—, que el factor escaso es el capital. En tal caso, el producto Y se puede definir como una función lineal del acervo de capital K :

$$Y = vK, \quad (1)$$

donde v es una constante de proporcionalidad que mide la productividad del capital. Si se toman primeras diferencias de la función (1), se dividen ambos lados entre Y , y se define la inversión I como el cambio en el acervo de capital ($I = \Delta K$)³⁷, es fácil mostrar que la tasa de crecimiento (g) del producto es igual a:

$$g = \frac{\Delta Y}{Y} = v \frac{I}{Y} \Rightarrow \frac{I/Y}{g} = \frac{1}{v} \quad (2),$$

donde el factor $1/v$ es el inverso de la productividad del capital, y es generalmente denominado ICOR (del inglés *incremental capital-output ratio*)³⁸.

La formulación en (2) sugiere un procedimiento directo para estimar empíricamente el factor ICOR, como la razón entre la tasa de inversión (inversión/PIB) y la tasa de crecimiento del PIB. La tasa de crecimiento tiende a ser mucho más variable que la tasa de inversión, por lo que la relación entre ambos tiene sentido únicamente en el mediano o largo plazo. Nosotros estimamos el ICOR para el decenio 1993-2002. En el caso del Perú, la tasa de variación anual del PIB ha sido particularmente volátil, por lo que se utilizaron tres métodos distintos para suavizar la serie. En consecuencia, se obtuvieron tres valores distintos del ICOR:

a) $ICOR = (\text{promedio de la tasa de inversión } 1993-2002) / (\text{promedio de la tasa de crecimiento anual del PBI } 1993-2002) = 21,52/4,44 = 4,85$

b) $ICOR = \left(\sum_i ICOR_i \right) / 10$, donde

$ICOR_i = PMinv_i / PMcres_i$, $PMinv$ es el promedio móvil con ponderaciones decrecientes de tres periodos para la tasa de inversión³⁹, $PMcres$ es el promedio móvil centrado de tres años para la tasa de

³⁶ Esta función asume que los factores de producción deben ser combinados en proporciones fijas, de modo que la cantidad del factor más escaso determinará el volumen de producción.

³⁷ Por la dificultad para calcular el acervo de capital, generalmente se asume que la tasa de depreciación del capital es zero, de modo que la inversión bruta y la inversión neta coinciden. (De otro modo sería preciso calcular el acervo de capital, para así poder aplicar la depreciación).

³⁸ Este es el enfoque funcional que se utiliza, por ejemplo, en el modelo Harrod-Domar de crecimiento económico.

³⁹ El uso de este procedimiento se basa en la consideración de que la tasa de inversión puede incidir sobre el crecimiento con rezagos considerables. El promedio móvil de tres periodos del año t se calculó utilizando las ponderaciones $1/6$, $2/6$ y $3/6$ para los valores de los años $t-2$, $t-1$ y t , respectivamente.

crecimiento⁴⁰, e i es el valor correspondiente para cada uno de los años en el período 1993-2002. El ICOR total es el promedio simple de los valores del ICOR para cada año. El valor resultante fue de **8,50**.

$$c) \text{ ICOR} = \left(\sum_i \text{ICOR}_i \right) / 10, \quad \text{donde}$$

$\text{ICOR}_i = \text{PMinv}_i / \text{TENDcrec}_i$, PMinv es definido como arriba, TENDcrec es el valor de tendencia de la tasa de crecimiento del PIB⁴¹, e i es el valor correspondiente para cada uno de los años en el período 1993-2002. Como en el caso b) anterior, el ICOR total del período es calculado como el promedio simple de los valores del ICOR para cada año. El valor resultante fue de **6,25**.

En todos los casos las series fueron tomadas del Banco Central de la Reserva de Perú.

2.2 Función neoclásica de producción

Una especificación alternativa de la función de producción que también arroja una relación lineal entre capital y producto es la función neoclásica de

producción bajo la formulación Cobb-Douglas, que en su versión más simple es:

$$Y = K^\alpha L^{1-\alpha}, \text{ con } 0 < \alpha < 1 \quad (3)$$

donde L es nivel del factor trabajo. En este caso, α mide la elasticidad del producto con respecto al acervo de capital. Mediante elementales operaciones de cálculo diferencial se puede mostrar que el producto marginal del capital ($\partial Y / \partial K \approx \Delta Y / \Delta K$) en la función (3) es igual a $\alpha(Y/K)$. Bajo condiciones de competencia perfecta, tal producto marginal debe ser igual al costo marginal, definido como la tasa de interés real (r) más la tasa de depreciación (δ). Imponiendo esa condición, y acomodando la expresión resultante, se obtiene:

$$Y = \frac{(r + \delta)}{\alpha} K \quad (4)$$

Por tanto, la relación producto-capital en la función Cobb-Douglas también es lineal y constante, en tanto r y δ se mantengan estables⁴². La ecuación (4) es equivalente a la ecuación (1), y puede igualmente reexpresarse en términos de crecimiento como:

$$g = \frac{\Delta Y}{Y} = \left(\frac{r + \delta}{\alpha} \right) \frac{I}{Y} \quad (5)$$

Nótese que $(r + \delta)/\alpha$ en (5) es equivalente a la constante v en la ecuación (1), y por tanto su inverso corresponde al factor ICOR: $\text{ICOR} = \alpha/(r + \delta)$. La ecuación (5) ofrece entonces una forma alternativa de estimar el ICOR, y consecuentemente la relación entre inversión y crecimiento.

⁴⁰ El uso del promedio móvil centrado se fundamenta en el criterio de que la tasa de crecimiento de un año puede estar asociada no solo a valores pasados sino también a valores futuros de esa tasa. En el cálculo del promedio para el año t se utilizaron ponderaciones iguales (1/3) para los valores de los años $t-1$, t y $t+1$.

⁴¹ Dos diferentes métodos se utilizaron para determinar la tendencia de la tasa de crecimiento: a) se impuso una tendencia lineal (regresión de la tasa de crecimiento sobre una tendencia lineal); y b) se utilizó el filtro Hodrick-Prescott ($\lambda = 1600$) para suavizar la serie. Ambos procedimientos arrojaron valores casi idénticos (el filtro Hodrick-Prescott aproxima la tendencia lineal para valores altos del parámetro λ , que penaliza la incorporación de fluctuaciones en la tendencia).

⁴² Esta es la ecuación fundamental de la que se deriva la teoría del acelerador de la inversión.

En nuestro caso, partimos de estimaciones del parámetro α basadas en estudios de regresión de la función de producción (3) existentes para el Perú⁴³. Los estudios consultados ofrecen un rango de valores estimados de α que van desde 0,40 hasta 0,76. Utilizamos entonces esos dos valores límite para obtener un rango de estimación del factor ICOR. La tasa de interés real r utilizada fue el promedio simple para el período 1993-2001 de la tasa de interés real anual (r_t)⁴⁴. A su vez, la tasa de interés real para el año t (r_t) fue estimada utilizando la siguiente fórmula:

$$r_t = \frac{1 + i_t}{1 + \pi_t} - 1$$

donde i es la media aritmética de la tasas nominales de interés anual activas y pasivas, y π_t es la tasa de variación anual

del índice de precios al por mayor (fuentes: Fondo Monetario Internacional y Banco Central de Reserva del Perú). La tasa promedio real estimada para el período 1993-2001 es de 13,54%.

Finalmente, la tasa de depreciación (δ) usada fue de 5%, como es usual en ejercicios de contabilidad del crecimiento.

Con esos valores para los parámetros y variables, los ICOR estimados fueron de **2,16** (para $\alpha = 0,4$) y **4,10** (para $\alpha = 0,76$).

El cuadro 3 en el texto muestra los incrementos resultantes en la tasa de crecimiento anual del PIB para los diferentes estimados de ICOR, y bajo diversos supuestos de incremento en la tasa de inversión.

⁴³ Véase Carranza et al. (2003), que a su vez glosan (tabla 3, página 17) los valores obtenidos para α en estudios anteriores sobre Perú. Véase también Rosazza y Gallegos (2001), que citan otro estudio anterior donde el valor estimado de α fue de 0,44.

⁴⁴ El período de estimación utilizado por Carranza et al. (2003) para calcular el parámetro α es 1952-1999. Uno de los otros estudios allí citados obtuvo un valor de 0,64 para el período 1991-99. No se indican los períodos usados por los demás estudios citados, pero es posible que difieran entre ellos y, en particular, que difieran del período utilizado por nosotros para estimar la tasa de interés real. Sin embargo, el ejercicio presente tiene como fin únicamente encontrar el orden de magnitud de valores indicativos del impacto sobre el crecimiento económico de un aumento en la inversión.

Bibliografía

- Alarcón, Cecilia y Giovanni Stumpo. 2001. Pequeñas y medianas empresas en Chile. *Revista de la CEPAL*, N.74, agosto de 2001.
- Anant, T.C.A. y N.L. Mitra. 1998. The Role of Law and Legal Institutions in Asian Economic Development: The Case of India. Patterns of Change in the Legal System and Socio Economy. Development Discussion Paper N.662. Banco Asiático de Desarrollo/Instituto para el Desarrollo Internacional (Universidad Harvard).
- Banco Interamericano de Desarrollo. 1997. Estrategia para el desarrollo de la microempresa. MIC-103. Washington, D.C.
- Barro, Robert J. 1997. *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Berkowitz, Daniel, Katarina Pistor y Jean Francois Richard. 2000. *Economic Development, Legality and the Transplant Effect*. Informe de trabajo CID 39. Informe sobre ley y desarrollo No. 1. Universidad Harvard. Cambridge, MA.
- Biebesheimer, Christina y J. Mark Payne. 2001. IDB Experience in Judicial Reform: Lessons Learned and Elements for Policy Formulation. Serie de informes técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible (No. SGC-101). Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Brunetti, Aymo, Gregory Kisunko y Beatrice Weder, 1997. *Institutional Obstacles to Doing Business. Data Description and Methodology from a World Wide Private Sector Survey*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Brunetti, Aymo, Gregory Kisunko y Beatrice Weder. 1997. Economic Growth with Incredible Rules. Evidence form a World Wide Private Sector Survey. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Buscaglia, Edgardo y William Ratliff. 2000. *Law and Economics in Developing Countries*. Stanford, CA: Hoover Institution Press.
- Caballero Rosazza, Mario y José Víctor Gallegos Muñoz. 2001. La incertidumbre sobre la brecha del producto y la función de reacción bajo un esquema de inflation targeting. *Revista de Estudios Económicos*, Banco Central de Reserva del Perú, No. 7 (Junio): 1-19.
- Carbonetto, Daniel, J. Hoyle y M. Tuero. 1988. Lima: Sector Informal. CEDEP, Lima.
- Carpintero, Samuel. 1998. *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina*. Bilbao, España: Ediciones Deusto.

- CISALVA. 1998. Dimensionamiento de la violencia en Colombia. Informe de trabajo del Departamento de Investigaciones, No. 339. , Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Clague, Christopher, Philip Keefer, Steven Knack y Mancur Olson (Ed). 1997. Institutions and Economic Performance: Property Rights and Contract Enforcement. En Christopher Clague (Ed.), *Institutions and Economic Development*. Baltimore, MD: John Hopkins University Press.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. 1995. Cuestiones relativas al acceso de las pequeñas y medianas empresas a la financiación: informe de la Secretaría de la UNCTAD. Ginebra, Suiza.
- Dakolias, Maria. 1996. The Judicial Sector in Latin America and the Caribbean: Elements of Reform. Informe técnico del Banco Mundial No. 319. Washington, D.C.
- Davis, Kevin y Michael Trebilcock. 1999. What Role Do Legal Institutions Play in Development? Conferencia sobre reformas de segunda generación. Fondo Monetario Internacional. Washington, D.C.
- De Soto, Hernando, E. Ghersi y H. Gibellini. 1986. *El otro sendero: una revolución informal*. Lima, Perú: Ed. El Barranco.
- De Soto, Hernando. 2002. *El misterio del capital: ¿por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Sudamericana.
- Díaz, Fernando. 2001. Claroscuros: integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México. *Aportes: Revista de la Facultad de Economía-BUAP*, Año VII, N.19. Puebla, México.
- Djankov, Simenon, Rafael La Porta, Florencio Lopez de Silanes y Andrei Shleifer. 2001. Legal Structure and Judicial Efficiency: The Lex Mundi Project. Banco Mundial/Universidad Harvard. Washington, D.C. y Cambridge, MA.
- Easterly, William. 1999. The Ghost of Financing Gap: Testing the Growth Model Used in the International Financial Institutions. *Journal of Development Economics*, 60: 423-438.
- Eyzaguirre, Hugo y Carlos Calderón. 2002. Poder judicial y pequeña empresa: impacto y posibles soluciones. Documento de Trabajo No.8. Lima, Perú: Instituto Apoyo.
- Eyzaguirre, Hugo, Pierina Polarollo y Raúl Andrade. 2000. La estructura de incentivos y las ineficiencias en tres procesos civiles: juicios por títulos ejecutivos vencidos, juicio por alimentos y ejecución forzosa de bienes. Lima, Perú: Instituto Apoyo.

- Eyzaguirre, Hugo, Roger Salhuanar y Raúl Andrade. 1998. Poder judicial: impacto en las decisiones empresariales en el Perú. Lima, Perú: Instituto Apoyo.
- Eyzaguirre, Hugo. 1996. *Institutions and Economic Development: Judicial Reform in Latin America*. Informes de estrategia y política de DPP No. 103. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Fleisig, Heywood y Nuria de la Peña. 2001. *Marco legal e institucional de garantías reales mobiliarias en países de la región*. Washington, D.C.: Center for Economic Analysis of Law.
- Francés, Antonio. 1999. *Venezuela posible*. Caracas, Venezuela: CORIMON, Ediciones IESA.
- Fukuyama, Francis. 2002. Social Capital and Development: The Coming Agenda. *SAIS Review*, Winter-Spring 2002, Vol.22, N.1. Baltimore, MD.
- Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL). 1996. *Las pequeñas y medianas empresas en la Argentina*. Buenos Aires, Argentina.
- FUNDES. *Los problemas del entorno de negocios. Desarrollo competitivo de las PYMES argentinas*. Versión electrónica en poder de los autores. FUNDES, Buenos Aires, Argentina.
- Gallardo, Joselito. *Leasing to Support Micro and Small Enterprises*. Financial Sector Development Department, The World Bank. Sin publicar.
- Gamarra, Carlos. 1997. Cobranzas: cuando todo se aguanta. *Revista de los Empresarios del Perú*.
- Gang, Fan y Chunying Xin. 1998. *The Role of Law and Legal Institutions in Asian Economic Development: The Case of China. Pattern of Change in the Legal System and Socio-Economy*. Development Discussion Paper N.664. Asian Development Bank/Harvard-Institute for International Development.
- García Sayan, Diego. 1991. *Poder judicial y democracia*. Lima, Perú: Comisión Andina de Juristas.
- García, Gilberto y Paredes, Víctor. 2001. *Programas de la micro, pequeña y mediana empresa en México, 1995-2000*. Serie Desarrollo Productivo, N.115. Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- Gonzáles de Olarte, Efraín (Comp.). 1991. *Nuevos rumbos para el desarrollo del Perú y América Latina*. Lima, Perú: Instituto de Estudios Peruanos.

- Gonzáles Mantilla, Gorki, Jean Carlo Serván, Luciano López y Hernando Burgos. 2002. *El Sistema judicial en el Perú: un enfoque analítico a partir de sus usos y de sus usuarios*. Banco Mundial y Pontificia Universidad Católica de Lima, Perú (en imprenta).
- Half, Cameron. 2002. Funding Growth: Leasing and Small and Medium Enterprise Financing in Russia. *Harvard International Law Journal*, Summer, Vol. 43, N.2. Cambridge, MA.
- Hammergren, Linn A. 1998. *The Politics of Justice and Justice Reform in Latin America. The Peruvian Case in Comparative Perspective*. Boulder, CO: Westview Press.
- Haro Bustamante, Roger. 2001. *El derecho al juez natural en el Perú* (sin publicar, copia de los archivos del autor).
- Herrero, Alvaro. 2001. La reforma judicial en América Latina. *Entrecaminos Journal*, Georgetown University. Washington, DC.
- Hewko, John. 2002. *Foreign Direct Investment: Does the Rule of Law Matter?* Rule of Law Series: Democracy and Rule of Law Project. Working Paper N.26. Washington, DC.: Carnegie Endowment for International Peace.
- Hodess, Robin, Jessie Banfield and Toby Wolfe (Eds). 2002. *Global Corruption Report 2001*. Transparencia Internacional. Berlin, Germany.
- Holden, Paul. 2000. *Promoting Financial Market Development*. Washington, DC.: The Economic Research Institute.
- Holden, Paul. 2001. *Promoting Change: Small Business and Multilateral Investment Fund*. Washington, DC.: The Enterprise Research Institute.
- IDESI. 1990. *Al servicio del sector informal del Perú*. Lima, Perú
- IFES. 2001. *Guidance for Promoting Judicial Independence and Impartiality*. Preparado por IFES para USAID. Technical Publication Series. Bureau for Democracy, Conflict and Humanitarian Assistance; Office of Democracy.
- Comisión Económica para América Latina. 2000. *Informe de la Reunión de Expertos sobre Desarrollo Empresarial y Competitivo de las Pequeñas y Medianas Empresas en Centroamérica y la República Dominicana*. El Salvador, México: CEPAL.
- Jarquín, Edmundo y Fernando Carrillo (Editores). 1998. *Justice Delayed: Judicial Reform in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC.: Banco Interamericano de Desarrollo.

- Kantis, Hugo (Editores). 1997. *Desarrollo y gestión de PYMES: aportes para un debate necesario*. Argentina.
- Kwang, Shik Shin y Wha Chang Seung. 1998. *The Role of Law and Legal Institutions in Asian Economic Development: The Case of Korea. Patterns of Change in the Legal System and Socio Economy*. Development Discussion Paper N.661. Asian Development Bank/Harvard-Institute for International Development.
- La Porta, Rafael y Florencio Lopes de Silanes, 1997. *Legal Determinants of External Finance*. Working Paper Series, National Bureau of Economic Research. Cambridge Massachusetts.
- Landa, César. 2001. *The Scales of Justice in Peru: Judicial Reform and Fundamental Rights*. Occasional Paper No 24. Institute of Latin American Studies. University of London. Londres, Reino Unido.
- Lawyers Committee for Human Rights. 1999. *Building On Quicksand. The Collapse of The World Bank's Judicial Reform Project in Peru*. Nueva York.
- León de Cermeño, Janina y Mark Schreiner. 1998. *Financiamiento para las micro y pequeñas empresas*. Documento suministrado para presentación de la Asociación Económica de Latinoamérica y el Caribe. Universidad Tucuato di Tella. Buenos Aires, Argentina.
- Levitsky, Jacob, Lene Mikkelsen y Keisuke Nakamura (Eds). 1997. *Micro & Small Enterprises in Latin America: Experience of Business Development Services*. ITGD Publication.
- Lloréns, Juan Luis. *Los sistemas de garantías de crédito para las PYMES en Europa*. Ponencia en la Mesa Redonda "Sistemas de garantías para crédito: experiencias comparadas y lecciones para América Latina y el Caribe" celebrada en el Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC, los días 26 y 27 de junio de 1996.
- Mansfield, Edwin, 1994. *Intellectual Property Protection, Foreign Direct Investment and Technology Transfer*. International Finance Corporation. Discussion Paper 19. Washington DC.: Banco Mundial.
- Messick, Richard E. 1999. *Judicial Reform and Economic Development: A Survey of the Issues*. World Bank Research Observer, Vol. 14, No.1 February.
- Microrate. *Putting Finance into Microfinance*. Octubre 2000. Copia electrónica en poder de los autores.
- Moori-Koenig, Virginia y Gabriel Yoguel. 1995. *Perfil de la inserción externa y conducta exportadora de las PYMES*. Documento de Trabajo N.65. CEPAL. Buenos Aires, Argentina.

- Moori-Koenig, Virginia. 1991. *Algunos aspectos micro-económicos de la competitividad de las PYMES metalmeccánica en el Proceso de internacionalización*. CEPAL, Consejo Federal de Inversiones.
- Muñoz, Hortensia y Rodríguez, Yolanda. 1999. *Microempresarios: entre demandas de reconocimiento y dilemas de responsabilidad*. Instituto de Ética y Desarrollo de la Escuela Superior Antonio Ruiz de Montoya. Lima, Perú.
- Nalini, Jose Renato. *Juzgados especiales en el Brasil*. Reforma judicial en América Latina: una tarea inconclusa. Organización de Estados Americanos. Documento electrónico (<http://www.oas.org/Juridico/spanish.htm>).
- North, Douglas, 1994. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Ortiz de Zevallos, Gabriel y Pierina Pollarolo (Eds.). 2000. *Reforma del Poder Judicial*. Instituto Apoyo. Auspiciado por el National Endowment for Democracy y USAID. Lima, Perú.
- Payne, J. Mark, G. Zovatto, Fernando Carrillo Flórez y Andrés Allamand Zavala. 2002. *Democracies in Development: Politics and Reform in Latin America*. Banco Interamericano de Desarrollo e IDEA Internacional. Baltimore, MD: John Hopkins University Press.
- Pérez, Wilson y Stumpo, Giovanni (Coordinadores). 2002. *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*. México DF, México: Siglo Veintiuno Editores.
- Pinheiro, Armando Castelar. 1996. Judicial System Performance and Economic Development. *Ensaio BNDES*, No. 2.
- Pinheiro, Armando Castelar. 1998. Costos ocultos de la ineficiencia judicial: conceptos generales y estimativos para el Brasil. En Organización de Estados Americanos, *Reforma judicial en América Latina: una tarea inconclusa*. Documento electrónico (<http://www.oas.org/Juridico/spanish/ajusti3.htm>).
- Prillaman, William. 2000. *Judiciary and Democratic Decay in Latin America. Declining Confidence in the Rule of Law*. Westport, CT: Praeger.
- Rodycz, Wilson Carlos. 2001. *El Juzgado especial de pequeñas causas en la solución del problema del acceso a la justicia en Brasil*. Presentado en la Conferencia Internacional sobre Atención a la Demanda de Servicios de Justicia. Banco Mundial. México DF, México.

- Rubio, Mauricio. 1998. *La violencia en Colombia. Dimensionamiento y políticas de control*. RES Documento de trabajo. 345. Washington DC.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Sáez Fuente, Felipe. 1998. *La naturaleza de las reformas judiciales en América Latina: algunas consideraciones estratégicas*. Reforma judicial en América Latina: una tarea inconclusa. Organización de Estados Americanos. Documento electrónico (<http://www.oas.org/Juridico/spanish/adjusti3.htm>).
- Secretaría Técnica del Grupo de Trabajo de Alto Nivel para la Modernización del Sistema Nacional de Administración de Justicia. 2001. *Diagnóstico estratégico de base*. Lima, Perú.
- Secretaría Técnica del Grupo de Trabajo de Alto Nivel Para la Modernización del Sistema Nacional de Administración de Justicia. Modernización del Sistema Nacional de Administración de Justicia: Diagnóstico Estratégico de Base. Lima, 2000.
- Sereno, Lourdes Ma, Emmanuel de Dios y Joseph J. Capuano. 2001. Justice and the Cost of Doing Business: the Philippines. *Banco Mundial. Manila, Filipinas*.
- Sherwood, Robert M., Geoffrey Shepherd and Celso Marcos de Souza. 1994. Judicial Systems and Economic Performance. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol.34, Summer 1994.
- Sherwood, Robert, 1995. *Judicial Systems and National Economic Performance*. En Jarquin, Edmundo y Fernando Carrillo (Eds). 1998. *Justice Delayed: Judicial Reform in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Snack, Stephen y Philip Keefer, 1995. Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics* 7, 207-227.
- Spath, Brigitte (Ed).1993. *Small Firms and Development in Latin America*. International Institute for Labor Studies. Ginebra, Suiza.
- Stephenson, Matthew y Ethan Bueno de Mesquita. 2000. *Order and Law: A Formal Model of the Effect of Legal Institutions on Informal Trade Networks*. Presentado en la Conferencia Anual del Año 2000 de la American Political Science Association.
- US Agency for International Development.. 2002. *Guidance for Promoting Judicial Independence and Impartiality*. Technical Publication Series. *Pautas para promover la independencia y la imparcialidad judicial*. Serie de Publicaciones Técnicas. Office of Democracy and Governance. Washington, DC.

- Vereda de Abril, Antonio. 2001. *Emprendedores, microempresa y microcréditos*, Fundación Interamericana para el Desarrollo.
- Villarán, Fernando. 1998. *Riqueza popular: pasión y gloria de la pequeña empresa*. Lima, Perú: Ediciones del Congreso de la República.
- Villarán, Fernando. 1993. *Empleo y pequeña empresa en el Perú*. Lima, Perú: Fundación Friedrich Ebert.
- Von Stauffenberg, Damian. How Microfinance Evolves: What Bolivia Can Teach Us. Publicado en *Microenterprise Development Review*, Julio 2001, Vol. 4 No 1. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Weder, Beatrice y Mirjam Schiffer. *Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results*. International Finance Corporation. Discussion Paper 43. Washington DC.: Banco Mundial.
- White, Eduardo. 1980. *La cooperación productiva de las pequeñas y medianas empresas europeas en América Latina*. Buenos Aires, Argentina: BID-INTAL.