

## **Anexo 4. Informe socioeconómico de los países latinoamericanos estudiados**

### **Argentina**

#### **Marco Histórico**

El caso Argentino es muy especial y particular dentro de los países emergentes del mundo. A principios de siglo pasado la Argentina estaba considerada junto con Canadá y Australia como el futuro del mundo y uno de los países más prometedores en cuanto a crecimiento económico y nivel de vida. Por aquellos años, se decía, que la Argentina era el granero del mundo, y sus condiciones naturales privilegiadas, sumado al nivel educativo de su población, formada en su gran mayoría por inmigrantes europeos emprendedores, hacían de la Argentina un país con enorme potencial socio-económico. En el año 1949 la Argentina era el noveno país del mundo en volumen de reservas.

Sin embargo, hoy en día, la Argentina se encuentra entre los países más pobres de América Latina y va camino de ser uno de los países más pobres del mundo. Este empobrecimiento fue un proceso lento que se dio en los últimos 50 años por malas políticas y por motivos que nos llevarían a un estudio muy extenso que no hace al caso que vamos a estudiar.

#### **Algunos Datos Socio Económicos Introdutorios.**

La Argentina actualmente tiene 37,4 millones de habitantes. El 90% de la población es urbana y va en aumento. El área de mayor densidad de población es el Gran Buenos Aires y sus alrededores que concentra cerca del 40%, y le sigue la ciudad de Rosario y alrededores que concentra otro 10% de la población. El 43% de la población es económicamente activa.

Cuadro 1: Datos poblacionales.

	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>Población (en millones)</b>	35.7	36.1	36.5	37.0	37.4	37.8
<b>Crecimiento anual poblacional</b>	1,1%	1,1%.	1,3%	1,1%	1,1%	
<b>Población Urbana</b>	89%				90%	

Fuente: INDEC

## Población total de la Argentina (En millones de habitantes) **1.1**

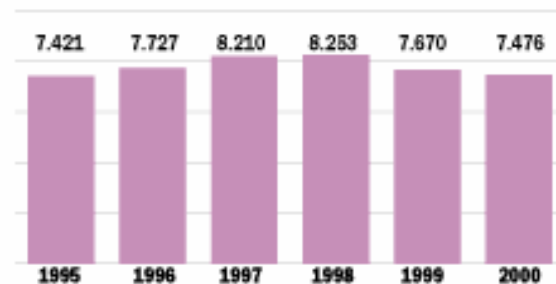
Proyecciones oficiales a partir del Censo Nacional de Población 1991



Fuente: Indec.

## PBI per cápita - Período 1995-2000 **1.7**

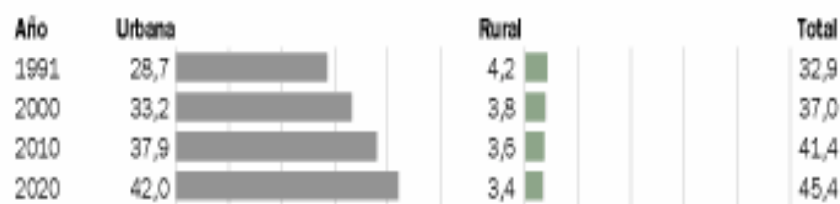
(En US\$ por habitante)



Fuente: Ministerio de Economía.

## Población urbana y rural estimada (En millones de habitantes) **1.4**

Proyecciones oficiales a partir del Censo Nacional de Población 1991

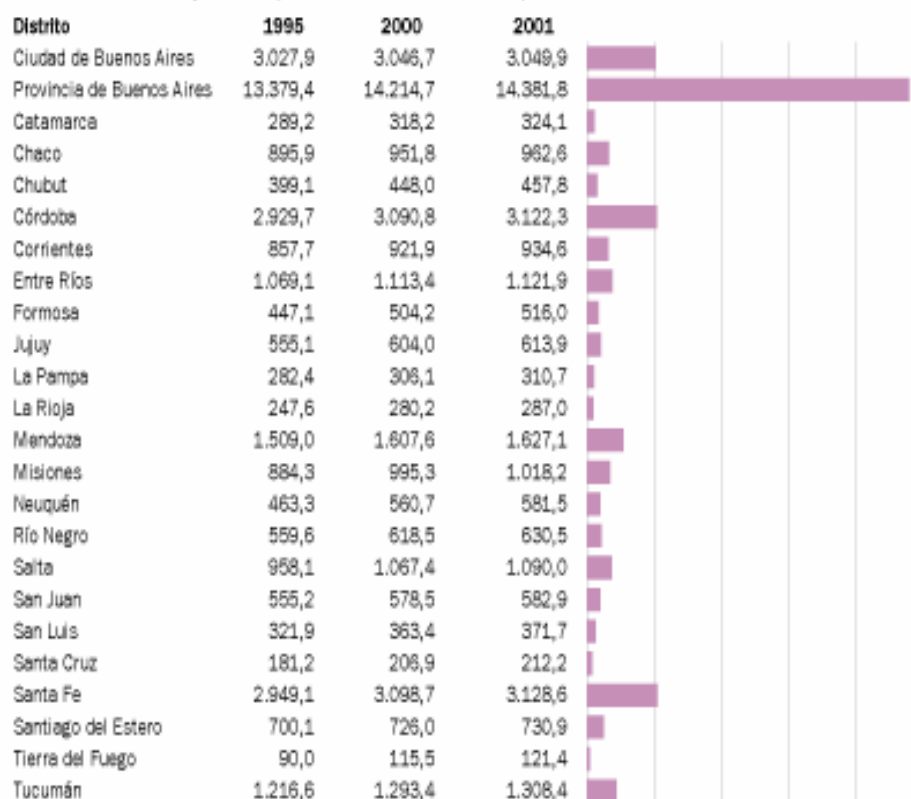


Fuente: Indec.

## Evolución de la población estimada por distritos

1.2

Años 1995, 2000 y 2001 (En miles de habitantes)

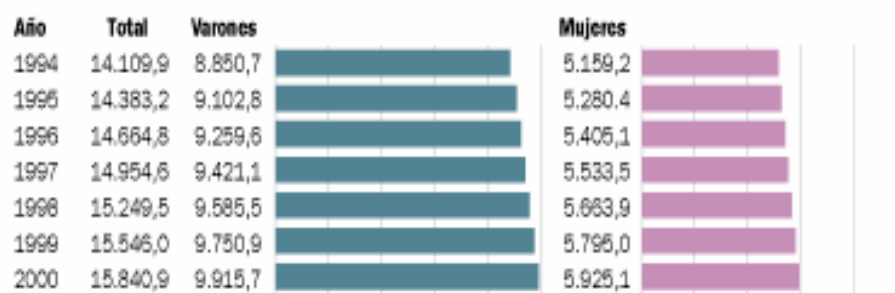


Fuente: Indec-Celade.

## Población económicamente activa

1.5

(En miles de personas)



Fuente: Indec (Encuesta Permanente de Hogares).

## Argentina: País Empobrecido, Diferencia con Otros Países Emergentes

Si bien el proceso de empobrecimiento de la Argentina comienza hace más de 50 años, este fue lento y tuvo que enfrentar en el camino innumerables crisis

políticas y económicas. A pesar de esto la Argentina siempre se caracterizó por ser un país con una importante clase media y un alto nivel educativo.

A lo largo de su historia la Argentina nunca ha llegado a tener niveles de pobreza superiores al 15% de la población. A finales de la década de los 80 esta cifra llegó al 40% como producto de una importante crisis económica que fue encausada en los noventa llevando el índice de pobreza a rondar el 20% de la población. Los porcentajes anteriores nos muestran que antes de los 80 los pobres no superaban los 3 millones de habitantes (frente a un total de 25 millones), y en los noventa esta cifra era de 7 millones frente a una población total de 34 millones. Es lógico pensar pues que nunca existió en la Argentina un mercado pobre importante que seduzca a las empresas a pensar en el volumen en lugar del margen. Por el contrario la gran clase media (típica en Argentina) siempre representó para las empresas un desafío de volumen y margen.

Sin embargo, 1998 da comienzo a la crisis económica más grande de todos los tiempos en la Argentina que dejaría en tan solo 4 años a más de la mitad de la población, la mayoría de ellos de clase media, por debajo de la línea de pobreza, haciendo que de uno día para el otro las empresas se encontraran con un mercado totalmente distinto.

Es interesante ver como en tan solo 4 años la Argentina se ha empobrecido pasando de ser uno de los países más ricos de América latina a uno de los países más pobres. En este sentido el caso que vamos a presentar no es comparable con otros países emergentes estructuralmente pobres y con altos índices de pobreza. En la Argentina, al ser un país recientemente empobrecido, la mayoría de sus pobres provienen de las antiguas clases medias y por lo tanto mantienen los mismos hábitos, costumbres y aspiraciones aunque no tengan los recursos necesarios. Además muchos de estos nuevos pobres tienen altos niveles educativos, algunos de ellos, incluso, niveles terciarios.

En el cuadro 2, con datos del año 1995 (anterior a derrumbe Argentino) se puede comparar las diferencias en los niveles de pobreza y otros datos relacionados al bienestar social con otros países emergentes.

Cuadro 2. Indicadores Socio Económicos comparativos de América Latina

Indice	Argentina	Brasil	Colombia	Ecuador	Perú
Tasa de Población Urbana	88.3%	77.5%	72.1%	59.1%	71.2%
Tasa de Alfabetización	96%	82%	89%	89%	85%
PIB per capita (U\$S)	7.423	4.410	2.400	1.565	2.250
Tasa de Mortalidad Infantil	2.4%	4.8%	3.6%	5%	5.6%
Indice de Pobreza	12%	37%	47%	52%	41%
Indice de Indigencia	2%	15%	25%	22%	18%
% Educación Secundaria	71%	56%	63%	57%	72%
Descendientes de Europeos	85%	55%	20%	10%	15%

Fuente: CEPAL

### **Empobrecimiento de la Argentina en los últimos 4 años.**

La Argentina ha sufrido una terrible crisis que ha empobrecido en 4 años al 30 % de la población. El índice de pobreza en el 98 rondaba el 28% y el de indigencia el 7% (valores bajos si se lo compara con otros países emergentes). Actualmente el índice de pobreza se estima en un 53% y el índice de indigencia en un 25%, lo que significa que en menos de 4 años el 25% de la población total (9.5 millones de habitantes) pasaron la línea de pobreza, y el 18% de la población total (7 millones de habitantes) pasaron la línea de indigencia.

La crisis Argentina de los últimos 4 años incluye: La recesión mas larga y pronunciada de su historia, quiebra del sistema bancario con la consecuente destrucción del ahorro de los ciudadanos, default externo de la deuda Argentina, desocupación que trepó del 14% al 22% en cuatro años, y por último una devaluación de casi el 400% en solo 7 meses, acompañada por altos niveles de inflación con la correspondiente pérdida del poder adquisitivo. Todo esto tuvo como consecuencia el aislamiento de la Argentina de la comunidad Internacional, la pérdida de confianza de inversores externos e internos y una caída del consumo superior al 30% que en algunos rubros llega al 60%.

La dimensión de esta crisis no tiene equivalentes en ningún país del mundo por lo menos en los últimos 100 años, y sus consecuencias son solo comparables a lo ocurrido en la segunda guerra mundial en Europa o Japón.

En el cuadro 3 se puede ver claramente a partir del año 98 el colapso Argentino.

Cuadro 3. Evolución de indicadores Socio Económicos en Argentina

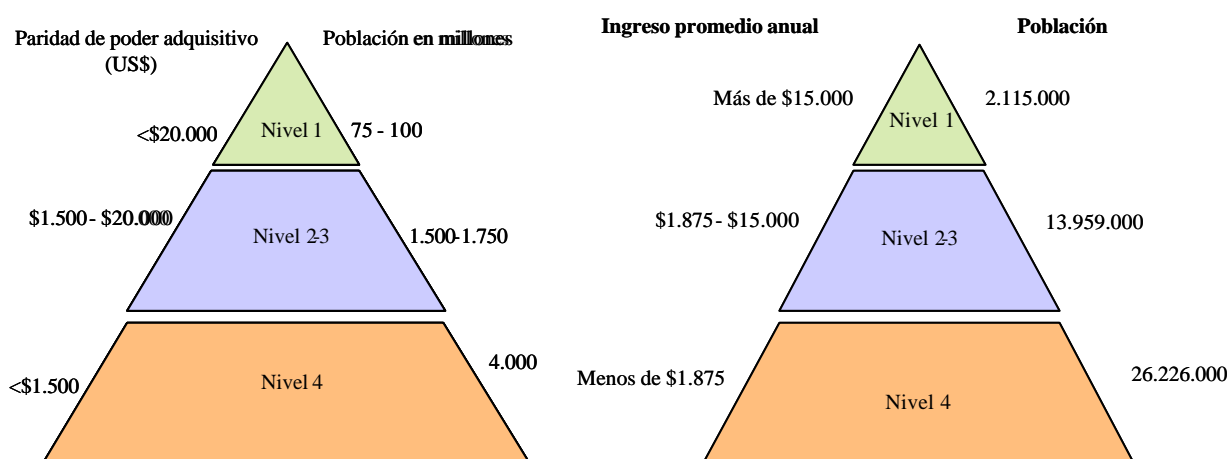
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Indice Pobreza</b>	17	20	27	28	28	28	28	31	38	53
<b>Indice Indigencia</b>	3	4	7	6	7	7	7	8	13	25
<b>Tasa desempleo</b>	9	12	16	17	13	12	14	15	18	22
<b>Tasa subempleo</b>						12	14	14	16	19
<b>PIB p/capita U\$S</b>	6.990	7.509	7.423	7.729	8.213	8.279	7.747	7.698	7.322	3.800 *
<b>Inflación</b>			1.6	0.1	0.3	0.7	-1.8	-2.3		50% *
<b>Devaluación</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500% *

Fuente: INDEC

\* Valores estimados para fin del 2002

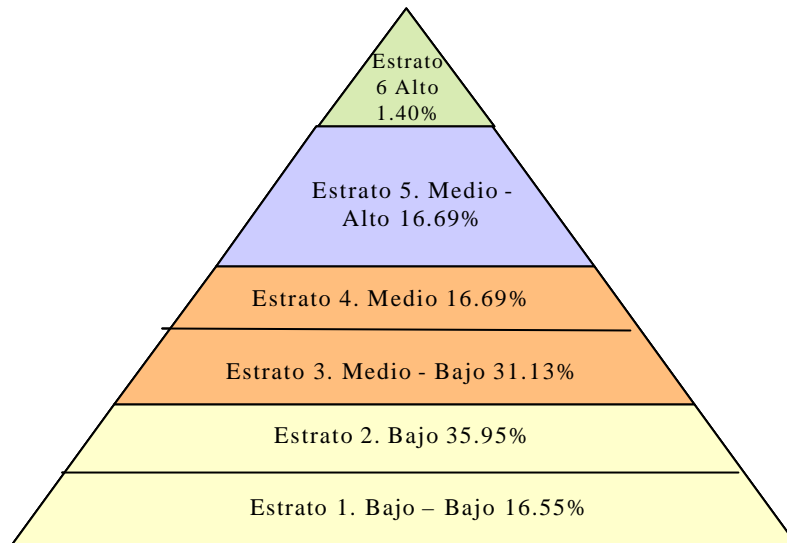
### La Piramide Social Actual en al Argentina.

Actualmente en la Argentina hay 19 millones de personas (el 53% de la población total) que se consideran pobres, es decir con ingresos inferiores a los 4 dólares diarios (Bottom of the Pyramid). De los 19 millones, hay 9.5 millones que pertenecían a la clase media y se empobrecieron en los últimos 4 años, y hay 9 millones que se encuentran en estado de indigencia.



Pirámide social: Distribución /niveles de renta

Pirámide social en Argentina



**Figura 5. Estratos Sociales en el sector urbano**

**A:** Clase media alta (11%). Este segmento es el que más consume y lo hace fundamentalmente en supermercados. Como consecuencia de la recesión que atraviesa el país este segmento es más cauto en el consumo. El ingreso mensual de este sector es 15 veces (promedio) superior al sector D. Utilizan la tarjeta de crédito para las compras.

**B:** Clase Media Típica (11%). Al igual que el segmento anterior este sector consume principalmente en supermercados. Pero la crisis obliga a este segmento a prestar mucha atención a los precios, haciendo comparaciones y en muchos casos sacrificando marca y calidad, cosa que antes no ocurría en este nivel social. Utilizan la tarjeta de crédito para las compras.

**C:** Clase Media Baja (25%). La gran mayoría de este sector social habita en los suburbios de las grandes urbes y en zonas suburbanas. Gran parte de ellos se abastece en pequeños comercios de barrio. Para este sector el precio es el primer factor en la elección de compra. El consumo está orientado principalmente a la canasta básica familiar. Se compran segundas marcas y/o marcas propias. No utilizan tarjeta de crédito, pagan al contado o a crédito si hay mucha confianza con el comerciante. Hay dos millones de personas, parte de los cuales se ubican en este segmento que está utilizando el sistema de trueque.

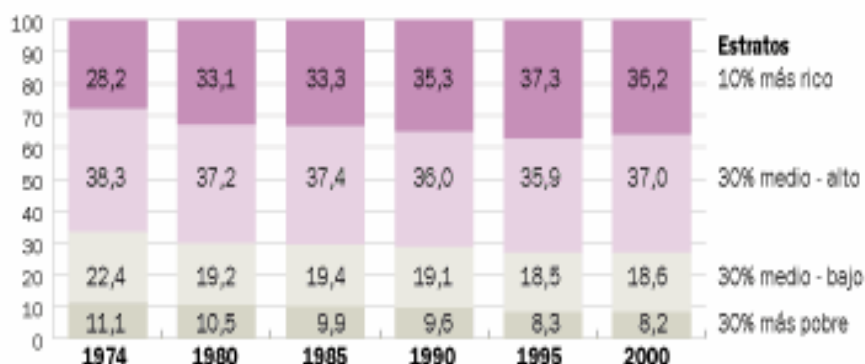
**D:** Clase Pobre (45%). Con ingresos inferiores a los 4 dólares diarios. Este sector habita en las villas de emergencia de las grandes ciudades. Gran parte de ellos se encuentra en la economía informal. Compran en almacenes localizados en las villas o sus inmediaciones. Suelen comprar poca cantidad y con mucha

frecuencia. La mayoría de los productos se consumen a granel (sin envase) que son fabricados por pequeños productores locales. El 25% de este segmento proviene de clases medias empobrecidas por la terrible crisis que azota al país desde 1999. Hay dos millones de personas, parte de los cuales se ubican en este segmento que está utilizando el sistema de trueque. Hay 8 millones que están en estado de indigencia, y algunos de ellos logran comer algo de lo que encuentran en los desperdicios de las clases mas altas.

### Distribución de la riqueza. Total del país

1.8

(En porcentajes)

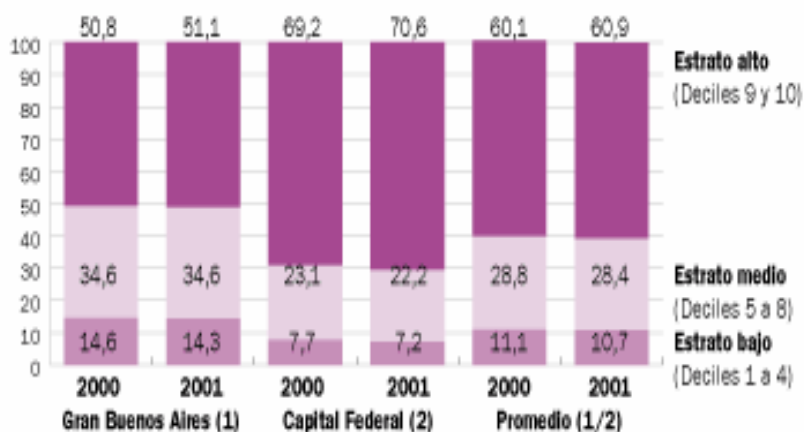


Fuente: Indec.

### Distribución del ingreso en Capital y Gran Buenos Aires

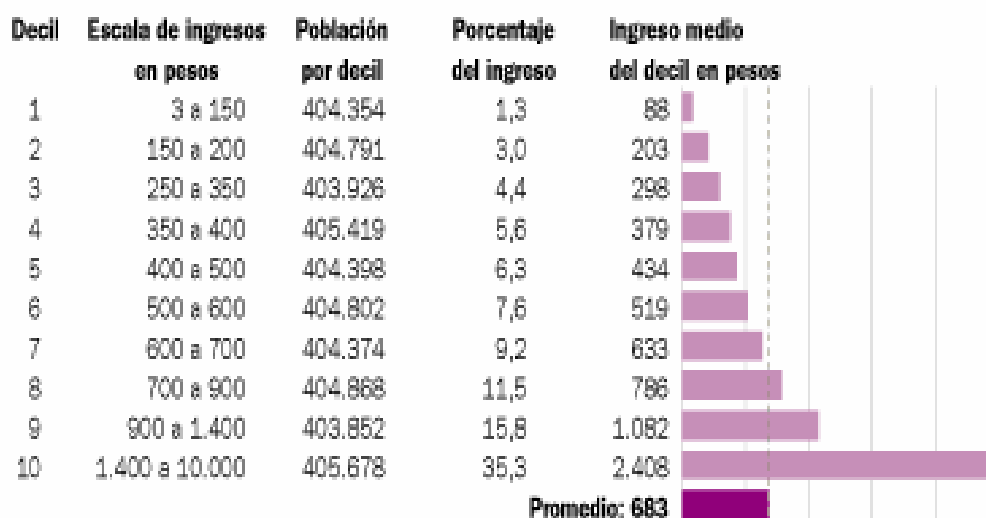
1.9

Años 2000 y 2001 (En % del total)



Fuente: Indec (Encuesta Permanente de Hogares).

## Distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires - Año 2001 **1.10**



Fuente: Indec. Encuesta Permanente de Hogares, mayo del 2001.

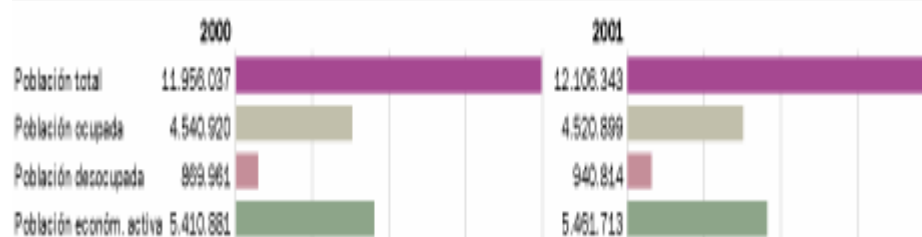
## Nivel de educación por actividad en el Gran Buenos Aires **1.11**

Año 2001 (En porcentajes)

Nivel de educación	Población total	Actividad		
		Ocupados	Desocupados	No económicamente activos
Sin instrucción	10,4	0,6	0,3	18,5
Primario incompleto	19,2	6,1	9,6	29,4
Primario completo	20,8	24,8	28,2	17,1
Secundario incompleto	20,0	17,8	23,7	20,9
Secundario completo	12,5	19,8	19,4	6,6
Superior incompleto	9,3	14,0	12,9	5,6
Superior completo	7,8	16,9	5,9	2,0

Fuente: Indec. Encuesta Permanente de Hogares, mayo del 2001.

## Ocupación y desocupación en el Gran Buenos Aires - Años 2000 y 2001 **1.12**



Fuente: Indec.

## Objetivos de las Empresas Multinacionales

Las multinacionales en la Argentina siempre han apuntado fundamentalmente a las grandes clases medias de la sociedad. No hay experiencias, sobre todo en empresas multinacionales, en los sectores pobres.

Debido al gran empobrecimiento de los últimos años, algunas empresas están empezando a cambiar su forma de pensar. La fuerte caída en las ventas (cuadro 4) ha obligado a las empresas a repensar sus productos y negocios. En otras palabras la base de la pirámide, mas que una oportunidad de negocio, se ha vuelto una necesidad para mantener los volúmenes de venta y rentabilidad.

Cuadro 4: Evolución del consumo en la crisis.

<b>Evolución Porcentual de las Ventas</b>				
<b>Sector Industrial</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Bebidas	100%	96%	92%	76%
Alimentos	100%	97%	94%	78%
Limpieza del Hogar	100%	94%	90%	79%
Cuidado Personal	100%	84%	75%	62%
Textil	100%	101%	80%	49%

Fuente: Consultora Nielsen.

Las marcas blancas y segundas marcas han ganado gran terreno en este contexto, afectando fuertemente los productos premium de las grandes multinacionales.

Muchas multinacionales han empezado un proceso de downgrading de sus marcas, esto es cambiar sus envases, achicar los tamaños de presentación, modificar los mix de materias primas, nacionalizar los proveedores, y buscar nuevos canales de distribución. Algunas pocas multinacionales están lanzando nuevas marcas para competir en la base de la pirámide.

Por otro lado muchas empresas chicas, que antes no tenían posibilidades de crecimiento, se están viendo favorecidas por la crisis, por contar con mayor experiencia en canales y productos orientados a bajos niveles. Estas empresas al ser pequeñas han sabido reaccionar rápidamente a los cambios del mercado.

Si bien el colapso Argentino ha afectado fundamentalmente a las clases mas pobres, la crisis ha deteriorado a todos los estratos sociales, y la disminuci3n del consumo se registra en todos los niveles.

Las grandes empresas reci3n empiezan a adaptarse a este proceso y todav3a no llegan a los sectores mas cadenciados, en este sentido no hay todav3a en la Argentina experiencia en estos temas y la cadena de valor no se adapta para llegar a la base de la pir3mide.

## Rubros y Empresas Elegidas para Nuestra Investigaci3n

1 –Sector de Productos de Limpieza para el Hogar y Cuidado Personal:

- SisCom de Argentina. Comercializaci3n y distribuci3n de productos de cosm3tica y cuidado de la piel.
- SC Johnson Argentina Sector de limpieza y productos para el hogar en el que se orient3 a productos BOP con segundas marcas por los canales m3s tradicionales.

2 – Sector Alimentos.

- McDonald's Argentina (Arcos Dorados): Sector de Comida R3pida
- T3a Maruca S.A.: Empresa dedicada a la producci3n y comercializaci3n de productos alimenticios, principalmente, el sector de las galletitas.

3 – Sector Textil

- La Pampeana: Sector del calzado y textil, produciendo hojotas para la base de la pir3mide.
- Leddel. Se dedica a la producci3n y comercializaci3n de telas multiuso, que se emplean, principalmente, en guardapolvos infantiles y para la industria.

### Personas en hogares bajo la L3nea de pobreza e indigencia

28 aglomerados urbanos. Mayo 2002

Encuesta Permanente de Hogares

Aglomerados	Incidencia		Poblaci3n bajo		Incidencia	
	Poblaci3n Total	de la pobreza %	L3nea de pobreza	de la indigencia %	Poblaci3n bajo L3nea de indigencia	
Gran Mendoza	966.813	50,5	488.241	22,2	214.632	
San Luis-El Chorrillo	167.061	54,8	91.549	23,3	38.925	
Gran San Juan	411.204	65,6	269.750	31,2	128.296	
<b>Cuyo</b>	<b>1.545.078</b>	<b>54,9</b>	<b>848.248</b>	<b>24,7</b>	<b>381.634</b>	
Ciudad de Bs As	3.006.817	19,8	595.350	6,3	189.429	
Partidos del Conurbano	9.161.563	59,2	5.423.645	27,9	2.556.076	

<b>Gran Buenos Aires</b>	<b>12.168.380</b>	<b>49,7</b>	<b>6.047.685</b>	<b>22,7</b>	<b>2.762.222</b>
Corrientes	357.220	67,2	240.052	37,4	133.600
Formosa	214.904	78,3	168.270	45,4	97.566
Posadas	293.856	69,1	203.054	38,6	113.428
Gran Resistencia	383.997	67,8	260.350	36,2	139.007
<b>Noreste</b>	<b>1.249.977</b>	<b>69,8</b>	<b>872.484</b>	<b>38,8</b>	<b>484.991</b>
Gran Catamarca	179.971	56,0	100.784	22,7	40.853
Jujuy -Palpala	296.247	68,1	201.744	31,7	93.910
La Rioja	151.609	61,5	93.240	25,7	38.964
Salta	502.316	66,0	331.529	37,1	186.359
Sgo Del Estero-La Banda	338.761	60,2	203.934	27,8	94.176
Gran Tucuman-Tafi Viejo	820.308	63,8	523.357	27,2	223.124
<b>Noroeste</b>	<b>2.289.212</b>	<b>63,5</b>	<b>1.453.650</b>	<b>29,5</b>	<b>675.318</b>
Bahia Blanca-Cerri	310.602	40,9	127.036	18,2	56.530
Concordia	143.546	71,7	102.922	45,8	65.744
Gran Cordoba	1.408.756	55,7	784.677	26,9	378.955
Gran La Plata	729.221	41,9	305.544	15,9	115.946
Mar Del Plata-Batan	626.436	44,8	280.643	19,8	124.034
Gran Parana	269.161	59,6	160.420	29,4	79.133
Rio Cuarto	174.347	50,8	88.568	20,2	35.218
Gran Rosario	1.313.380	56,2	738.120	28,0	367.746
Gran Santa Fe	488.423	57,8	282.308	29,0	141.643
Santa Rosa-Toay	113.761	49,8	56.653	20,6	23.435
<b>Pampeana</b>	<b>5.577.633</b>	<b>52,7</b>	<b>2.939.413</b>	<b>25,1</b>	<b>1.399.986</b>
Cdro. Rivadavia-Rada Tilly	161.555	37,7	60.906	14,5	23.425
Neuquen-Plottier	290.814	47,6	138.427	20,7	60.198
Rio Gallegos	93.600	27,5	25.740	6,9	6.458
Ushuaia-Rio Grande	120.826	30,6	36.973	10,9	13.170
<b>Patagonia</b>	<b>666.795</b>	<b>39,1</b>	<b>260.717</b>	<b>15,4</b>	<b>102.686</b>
<b>Total 28 aglomerado</b>	<b>23.497.075</b>	<b>53,0</b>	<b>12.453.450</b>	<b>24,8</b>	<b>5.827.275</b>

## BIBLIOGRAFÍA

- Prahalad, C.K.; Hart, Stuart L.. The Fortune at the bottom of the pyramid
- Mario Margulis. Marginalidad en la sociedad Argentina
- Estudios de la consultora Nielsen.
- Fuentes estadísticas del INDEC y CEPAL.

## Chile

### **Capítulo I.- Los cambios sociales, económicos, culturales y valóricos que se han producido en Chile entre 1980 y el año 2002**

Pocos países en el mundo han experimentado un proceso de cambio tan violento en tal corto periodo de tiempo.

Chile vivió a principios de los años 70 (1970) una aventura socialista que terminó abrupta y violentamente con el golpe militar de 1973. Así pues, se pasó durante un periodo muy corto de tiempo de una serie de gobiernos de centro que conducían al país por una lenta senda de crecimiento y desarrollo social a un gobierno declaradamente marxista y leninista que intentó en un corto periodo de tiempo llevar al país a una economía centralizada, en que los medios de producción se encontraban en poder del estado, con precios fijados por ley etc etc.

Tras el golpe militar de 1973 el cambio fue violento, el gobierno militar inició un fuerte proceso de cambio de la economía que la llevó a ser considerada en pocos años como la economía más abierta del mundo. El modelo económico subyacente fue llamado de Economía Social de Mercado, en que el mercado asumió el rol de asignador de los recursos económicos y el Estado se reservó el rol de subsidiariedad para normar sectores en que no se daban las condiciones de competencia a través de restricciones y fijación de tarifas por una parte, y, se reservó el rol empresario en el desarrollo de sectores estratégicos necesarios para el desarrollo del país mientras no hubiera capitales privados interesados en desarrollarlos. Dentro de esos sectores se cuenta la gran minería del cobre, el petróleo y los servicios públicos.

El paso de los años fue viendo disminuir el rol empresarial del estado hasta quedar reducido a fines de los 80 (fin del gobierno militar) a la principal empresa productora de cobre, Codelco, la productora y refinadora de petróleo, Enap, y un conjunto de empresas sanitarias, las que han ido privatizándose posteriormente.

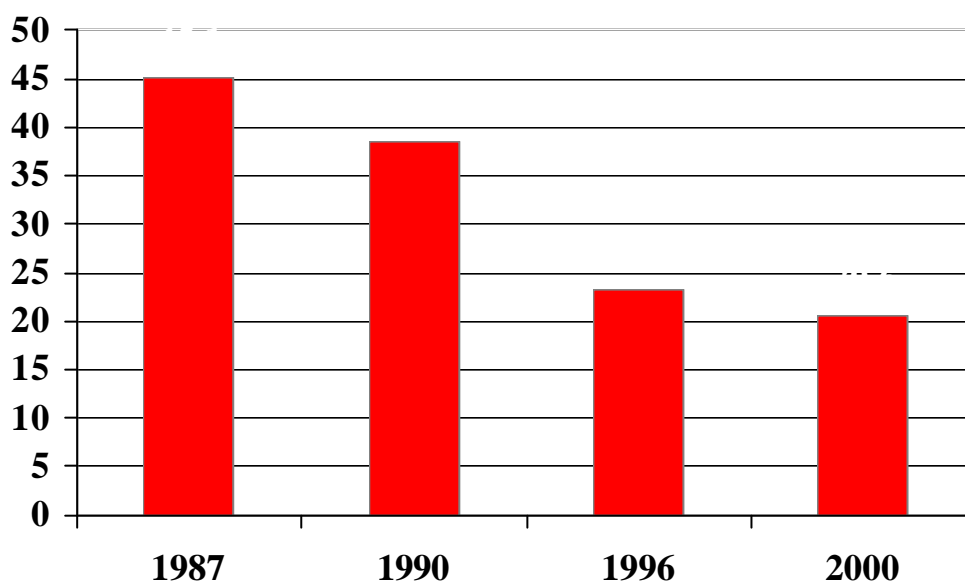
Uno de los grandes aciertos fue el de la privatización del sistema de pensiones, abandonando el sistema público de reparto y pasando a un sistema de capitalización individual que se constituyó en una potente fuente de recursos de ahorro interno y de impulso de los mercados de capitales locales, lo que lentamente ha llevado al país a contar con recursos internos baratos para financiar la actividad económica y también al Estado.

La apertura económica forzó a los empresarios chilenos a ser más competitivos, lo que permitió fundar el crecimiento económico de los años 73 en adelante en las exportaciones, las que se han triplicado en estos 20 años, llegando a representar el 50% del PGB. El Cobre, que típicamente representaba más del 50% de las exportaciones chilenas representa hoy cerca de un 30%. Productos como las frutas, los vinos, los salmones, la harina de pescado, la celulosa, los productos forestales y también productos elaborados de alimentación e industriales han tenido crecimientos espectaculares.

Todo este desarrollo ha producido beneficios para los chilenos, los que han visto mejorar su calidad de vida y más que duplicar sus salarios. Ello explica, que, como veremos más adelante, menos del 50% de los chilenos califica para formar parte de la Base de la Pirámide.

Los cambios han permitido que, por ejemplo, la pobreza, que en 1987 representaba un 45% de la población, hoy solo represente un 20%. Lo que en Chile se llama la Clase Media, ha crecido de un 45% a un 65%, y la clase alta de un 10 a un 15%.

### *Porcentaje de Pobres en Chile*



A nivel de cambios sociales se ha visto una mayor liberalización de las conductas sociales, libertad sexual, aborto, menos matrimonios, mayor cantidad de separaciones, debilitamiento de la familia, incremento del consumo de drogas, alcohol etc.

Un fenómeno interesante ha sido el que dice relación con los valores patrios, los que se han desdibujado, así como el concepto de “lo chileno”, sin embargo, a nivel de gustos, los productos chilenos son preferidos, los contenidos televisivos chilenos arrasan, los libros chilenos superan con creces a los best-sellers internacionales etc.

Desde una perspectiva de hábitos de consumos, lo chileno también gana preferencias, las cadenas de comida rápida han crecido fuertemente, habiendo algunas cadenas chilenas desplazado a las cadenas internacionales como Mac Donald. Johnson & Johnson no pudo vencer a la Papelera en el mercado de los pañales, habiendo finalmente abandonado tras dos años, lo mismo ha sucedido con otros productos. Home Depot abandonó Chile sin poder vencer a la empresa local HomeCenter, JC Penney tampoco pudo con los incumbentes locales en el sector de tiendas de departamentos, Carrefour no ha podido hacerse fuerte, y libra una dura batalla con cadenas locales.

Desde la perspectiva de dónde compran los chilenos, los grandes ganadores son los supermercados y en general las grandes superficies. Ha aparecido también el Mall como un fenómeno social de encuentro. Ha reemplazado a la tradicional Plaza. Hoy los jóvenes frecuentan los mall aunque sea para pasear. Información entregada por fuentes informadas señalan que a nivel de la base de la pirámide un 15% del consumo se hace en el mercadillo del barrio (feria bi semanal callejera), un 35% en el almacén del barrio y un 50% en el supermercado. El supermercado aparece como el gran fenómeno de la década pasada, desplazando al canal tradicional del almacén y la feria en el segmento BOP.

## Capítulo II-A.- La Base de la Pirámide en Chile

### II-A.1.- Cuantificación de la Base de la Pirámide

La información estadística que se ha utilizado para dimensionar la Base de la Pirámide corresponde a un estudio del Instituto Nacional de Estadísticas que comprende el periodo Octubre a Diciembre del año 2.000. Ese estudio ha sido calculado en base a ingresos por hogares, y de esa forma se han determinado los deciles. De acuerdo a ese estudio, cuyo cuadro resumen se muestra como Figura 1, se puede concluir que el umbral de ingreso definido por Prahalad en su propuesta de determinación de la BOP se alcanza en el cuarto decil.

Figura 1.- Distribución de ingresos por decil

DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS POR DECIL											
Cifras económicas en dólares											
Deciles	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Número de Hogares	4.079.600	407.960	407.960	407.960	407.960	407.960	407.960	407.960	407.960	407.960	407.960
Número de Personas	15.227.685	1.921.619	1.865.381	1.787.178	1.683.153	1.614.170	1.464.319	1.393.036	1.255.141	1.189.880	1.053.808
Número medio de Personas por Hogar	3,7	4,7	4,6	4,4	4,1	4,0	3,6	3,4	3,1	2,9	2,6
Ingreso diario medio por persona	9,0	1,4	2,4	3,3	4,1	5,1	6,4	8,1	10,7	16,3	51,8
Ingreso mensual por hogar	1.003	201	335	429	511	609	689	832	985	1.426	4.011
Participación del Ingreso Total	100,0	2,0	3,3	4,3	5,1	6,1	6,9	8,3	9,8	14,2	40,0

Fuente: INE

Si de los antecedentes que muestra la Figura 1 se extraen los correspondientes a aquellos deciles de la población cuyo ingresos por persona caen en aproximadamente 4 o menos de cuatro dólares al día, se puede obtener el cuadro que se muestra en la Figura 2.

Figura 2.- La Base de la Pirámide en Chile

LA BASE DE LA PIRAMIDE EN CHILE						
	Total	% Total País	Decil			
			1	2	3	4
Número de Hogares	1.631.840	40,0%	407.960	407.960	407.960	407.960
Número de Personas	7.257.331	47,7%	1.921.619	1.865.381	1.787.178	1.683.153
Número medio de Personas por Hogar	4,4		4,7	4,6	4,4	4,1
Ingreso diario medio por persona US\$	2,8		1,4	2,4	3,3	4,1
Ingreso mensual por hogar US\$	369,1		201,3	334,8	429,0	511,3
Participación del Ingreso Total	14,7%		2,0%	3,3%	4,3%	5,1%

Fuente: INE

Las conclusiones que se pueden extraer de este cuadro son dramáticas, si bien, no corresponden precisamente a las que extraen los investigadores Prahalad y Hart de su estudio global.

En Chile, el 40% de las familias, correspondientes al 47,7% de la población cae en la categoría de Base de la Pirámide. En términos de distribución de los ingresos, ese 47,7% de la población del país se reparte el 14,7% de los ingresos totales.

Resulta interesante comprobar que la media de personas que componen un hogar es mayor en los deciles inferiores y se reduce a medida que mejora el ingreso del grupo familiar. Esta cifra es de 4,7 personas por hogar en el primer decil, cayendo hasta 2,6 personas por hogar en el último decil. Esta cifra nos llama la atención y no hemos obtenido una aclaración o confirmación por parte del INE. En otro estudio que hemos utilizado, desde la perspectiva del gasto, se produce una diferencia.

De la figura 1 se puede concluir además, que la relación de inequidad entre el primer decil y el último, es de uno a veinte, es decir, en promedio, el ingreso de las familias del primer decil es un 5% del ingreso de las familias del décimo.

Es interesante intentar analizar las razones por las cuales los porcentajes de población difieren tan significativamente de aquellos señalados por Prahalad y Hart, y se puede intentar identificar algunos factores:

Durante los años en los que se toma la muestra del INE, el tipo de cambio en Chile era bajo, debido a la solidez de la moneda chilena, lo que se explicaba por la gran cantidad de ingresos de divisas que ingresaban al país motivadas por una balanza comercial superhabitaria, y una gran cantidad de recursos externos que se recibieron en forma de créditos e inversiones.

En los dos años que van desde esa estadística, por razones derivadas de la recesión provocada en América Latina por la Crisis Asiática y por el deterioro de la balanza comercial chilena, el tipo de cambio ha hecho debilitarse al peso chileno frente al dólar, lo que ha significado llevarlo a niveles superiores a los \$ 700 a Septiembre del 2.002, sin que se hayan producido mejoras significativas en el ingreso de la población, más bien, todo lo contrario producto de un leve incremento de la cesantía.

Si se recalcula el cuadro de la Figura 1 en base a un tipo de cambio de \$ 710 por dólar, se obtiene una nueva formulación de la base de la pirámide que se muestra en la Figura 3.- que en opinión de este equipo representa más fielmente la realidad actual de Chile.

**Figura 3.- La Base de la Pirámide Corregida**

LA BASE DE LA PIRAMIDE EN CHILE							
			Deciles				
	Total	% Total País	1	2	3	4	5

Número de Hogares	2.039.800	50,0%	407.960	407.960	407.960	407.960	407.960
Número de Personas	8.871.501	58,3%	1.921.619	1.865.381	1.787.178	1.683.153	1.614.170
Número medio de Personas por Hogar	4,3		4,7	4,6	4,4	4,1	4,0
Ingreso diario medio por persona US\$	2,6		1,1	1,9	2,6	3,3	4,1
Ingreso mensual por hogar US\$	331,8		160,2	266,4	341,4	406,9	484,3
Participación del Ingreso Total	20,8%		2,0%	3,3%	4,3%	5,1%	6,1%

Fuente: INE y GMC Consultores

De acuerdo a este recálculo, la Base de la Pirámide representa entonces al 50% de los hogares de Chile y al 58,3% de la población. En adelante consideraremos como la BOP a los cinco primeros deciles, y en el caso de estudios de gasto que están confeccionados por quintiles, tomaremos a los 2 primeros quintiles más la mitad del tercer quintil.

Una vez hecha esta determinación, volveremos a utilizar los tipos de cambio oficiales y correspondientes a los momentos en que las muestras con las que hemos trabajado han sido tomadas.

### II-A.2.- Las fuentes de ingreso de la Base de la Pirámide

De acuerdo a las estadísticas recopiladas para el año 2.000, los ingresos generados por la base de la Pirámide provienen en un 52% de rentas por sueldos, un 18% por ingresos derivados de autoempleo, en un 15% por los ingresos derivados del arriendo a sí mismos de la vivienda propia, (esto forma parte de la metodología de las Cuentas Nacionales), y en un 15% de rentas transferidas desde el estado, principalmente por pagos de pensiones.

Esas cifras, si comparadas con el último decil, son muy distintas, ya que en ese decil los ingresos por rentas de sueldos representan porcentualmente solo un 49%, y solo un 8% es representado por autoempleo. En este decil, hay un 25% de ingresos derivados de rentas de propiedades, un 6% de arriendo de la vivienda a sí mismo, y un 11% por transferencias desde el estado.

Se puede concluir, que habiendo sido ajustado en estas cifras el efecto de autoarriendos, las principales fuentes efectivas de ingresos monetarios para la BOP son los sueldos (61%), el autoempleo (21%), y las rentas por pensiones (18%).

### II-A.3.- La distribución de la población a lo largo de Chile

De acuerdo a los antecedentes recopilados por el Censo Nacional efectuado durante este mismo año, el 40,1% de la población del país vive en la Región Metropolitana, o sea, en la región que acoge a la capital del país. Si bien en los últimos 10 años transcurridos desde el anterior censo, esta cifra no ha variado significativamente, señala claramente la

gran concentración y el imán que constituye la ciudad de Santiago y las principales ciudades que la siguen.

### **Porcentajes de Población del país según residencia**

- El 40,1% de la población vive en la Región Metropolitana de Santiago, de acuerdo a los resultados preliminares del Censo 2002. La concentración es muy similar al Censo de 1992, en que un 39,4% de los habitantes de Chile vivía en la Región Metropolitana.
- El segundo lugar en porcentaje de población lo ocupa la Octava Región del Bío-Bío, con un 12,3%, seguida de la Quinta Región de Valparaíso con un 10,2%. En el Censo de 1992, la Octava Región alcanzó a 13,0% y la Quinta a 10,4%.
- Al analizar la población según porcentajes correspondientes a cada región, según el Censo 2002, se advierte que cinco de ellas, vale decir, la Quinta Región de Valparaíso, la Séptima Región del Maule, la Octava Región del Bío-Bío, la Décima Región de los Lagos y la Región Metropolitana de Santiago, concentran el 75,7% de la población total. Esta proporción no ha variado en relación al Censo de 1992 que presentaba similar cifra porcentual (76,2%).

### **Urbanidad y Ruralidad**

- Los resultados preliminares del Censo 2002 reflejan una disminución del área rural y un consecuente aumento del área urbana, tanto en la cantidad de población como en el número de viviendas. La población urbana en el Censo 2002 es de 13.044.221 y la rural es 2.006.120 personas.
- Entre los dos censos la población urbana de Chile aumentó en 17,1%, mientras que las viviendas en áreas urbanas crecieron en 35,3%. En el área rural la población disminuyó en 9,1% y las viviendas aumentaron en 13,7%.
- Esto determina que en 2002 un 86,7% de la población habite en áreas urbanas, mientras que un 13,3% lo hace en áreas rurales. Diez años antes, la población que habitaba el área urbana alcanzaba a 83,45% y la del área rural a 16,55%.

Para efectos de la BOP, se observa que la población que vive en zonas rurales es una fracción de la que vive en zonas urbanas, por lo que no será objeto de estudio detallado en esta investigación.

### **II-A.4.- La distribución del gasto en la Base de la Pirámide**

En base a los resultados de un estudio efectuado en la Región Metropolitana, que representa al 40% de la población de Chile, se analiza a continuación la forma en que los grupos socioeconómicos que hemos considerado forman parte de la base de la pirámide gastan sus recursos. Este análisis se basa también en estadísticas del año 2.000

del INE, las que esta vez están confeccionadas en base a quintiles y no deciles, por lo que las características de consumo señaladas no serán 100% coincidentes con las de los 5 deciles considerados como la BOP en Chile, pero sin duda darán una muy buena aproximación.

La clasificación que utiliza el INE establece nueve tipos de gastos, los que se muestran en las Figura 4a. y 4b en forma porcentual y nominal respectivamente

**Figura 4a.- Gasto % de los Hogares en cada partida de gasto**

Quintiles	DISTRIBUCIÓN % DEL GASTO DE LOS HOGARES					
	Promedio	1	2	3	4	5
ALIMENTOS Y BEBIDAS	26,78	43,61	39,50	35,64	29,61	18,38
VESTUARIO Y CALZADO	8,81	7,19	8,78	9,80	10,45	8,08
GASTO DE LA VIVIENDA, AGUA, COMBUSTIBLE Y ELECTRICIDAD	14,00	14,69	13,26	13,12	13,12	14,68
EQUIPAMIENTO Y CUIDADOS DE LA CASA	9,36	7,14	7,79	8,08	9,28	10,35
GASTO EN SERVICIOS MEDICOS	5,51	4,09	3,86	4,14	5,26	6,51
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	15,62	11,93	12,23	13,84	14,45	17,78
RECREACION	5,46	3,94	5,16	5,12	5,60	5,75
ENSEÑANZA	5,91	1,77	2,82	2,75	4,03	8,72
OTROS BIENES Y SERVICIOS	8,55	5,64	6,60	7,52	8,21	9,75
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

**Figura 4b.- Gasto mensual en los hogares por partida de gasto en dólares**

Quintiles	Promedio	1	2	3	4	5
ALIMENTOS Y BEBIDAS	281	147	209	255	317	476
VESTUARIO Y CALZADO	92	24	46	70	112	209
GASTO DE LA VIVIENDA, AGUA, COMBUSTIBLE Y ELECTRICIDAD	147	50	70	94	140	380
EQUIPAMIENTO Y CUIDADOS DE LA CASA	98	24	41	58	99	268
GASTO EN SERVICIOS MEDICOS	58	14	20	30	56	169
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	164	40	65	99	155	461
RECREACION	57	13	27	37	60	149
ENSEÑANZA	62	6	15	20	43	226
OTROS BIENES Y SERVICIOS	90	19	35	54	88	253
Total	1.049	338	529	716	1.069	2.591

A efectos de poder establecer comparaciones con los bienes que deben ser considerados en este estudio, se debe aclarar los siguiente:

- La partida de alimentos y bebidas incluye solamente alimentación, si bien incorpora también servicios de alimentación, como por ejemplo comer fuera. Para efectos de este estudio se considerará solamente la adquisición de alimentos para ser

consumidos en casa, cifra corregida que se muestra junto al detalle ampliado del grupo Alimentos y Bebidas en detalle en la Figura 5<sup>a</sup> en forma porcentual y en la Figura 5b en dólares.

**Figura 5a.- Partidas % de gasto en alimentos y bebidas por quintil**

<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>	37,60	32,91	28,44	22,62	12,46
PAN, CEREALES, PASTAS	9,94	8,19	6,75	5,15	2,45
CARNE	9,16	8,16	7,12	5,57	2,85
PESCADO Y MARISCO	0,69	0,67	0,67	0,58	0,42
LECHE, QUESO Y HUEVOS	3,97	3,65	3,23	2,74	1,67
ACEITES MANTEQUILLA Y MARGARINA	1,61	1,36	1,13	0,85	0,39
FRUTA	2,55	2,36	2,18	1,83	1,27
VERDURAS Y TUBERCULOS	5,65	4,76	3,88	2,93	1,49
AZUCAR, CAFE, TE, DULCES Y CONDIMENTOS	4,04	3,77	3,49	2,98	1,91

**Figura 5b.- Gasto en Dólares en alimentos y bebidas por quintil**

	1	2	3	4	5
<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>	<b>127,1</b>	<b>174,0</b>	<b>203,6</b>	<b>241,8</b>	<b>322,7</b>
PAN, CEREALES, PASTAS	33,6	43,3	48,3	55,0	63,5
CARNE	31,0	43,1	51,0	59,5	73,8
PESCADO Y MARISCO	2,3	3,5	4,8	6,1	11,0
LECHE, QUESO Y HUEVOS	13,4	19,3	23,1	29,3	43,4
ACEITES MANTEQUILLA Y MARGARINA	5,4	7,2	8,1	9,1	10,2
FRUTA	8,6	12,5	15,6	19,6	32,9
VERDURAS Y TUBERCULOS	19,1	25,1	27,8	31,3	38,5
AZUCAR, CAFE, TE, DULCES Y CONDIMENTOS	13,7	19,9	25,0	31,9	49,4

- La partida Vestuario y Calzado será descompuesta de tal forma de considerar solamente el gasto en vestuario. Esta partida detallada se muestra en la Figura 6<sup>a</sup> en forma de porcentajes, y 6b en forma de gasto expresado en dólares.

**Figura 6a.- Partidas % de gasto en Vestuario por quintil**

	1	2	3	4	5
<b>VESTUARIO</b>	4,96	5,91	6,87	7,52	6,44
VESTUARIO PARA HOMBRE Y NIÑO	1,54	2,16	2,66	2,71	2,24
VESTUARIO PARA MUJER Y NIÑA	2,30	2,56	3,01	3,59	3,34
VESTUARIO Y ACCESORIOS PARA GUAGUAS	0,69	0,78	0,74	0,72	0,42
ACCESORIO DE VESTUARIO PARA HOMBRE	0,05	0,08	0,08	0,08	0,12
ACCESORIO DE VESTUARIO PARA MUJER	0,04	0,03	0,04	0,04	0,05
MATERIAL PARA CONFECCION Y ARREGLO DE ROPA	0,33	0,25	0,27	0,23	0,19
HECHURA Y ARREGLO DE PRENDAS DE VESTIR	0,02	0,05	0,07	0,14	0,09

**Figura 6b.- Gasto mensual en dólares en Vestuario por quintil**

	1	2	3	4	5
<b>VESTUARIO</b>	<b>16,8</b>	<b>31,2</b>	<b>49,2</b>	<b>80,3</b>	<b>167,0</b>
VESTUARIO PARA HOMBRE Y NIÑO	5,2	11,4	19,0	29,0	57,9
VESTUARIO PARA MUJER Y NIÑA	7,8	13,5	21,5	38,4	86,5
VESTUARIO Y ACCESORIOS PARA GUAGUAS	2,3	4,1	5,3	7,7	10,9
ACCESORIO DE VESTUARIO PARA HOMBRE	0,2	0,4	0,6	0,8	3,1
ACCESORIO DE VESTUARIO PARA MUJER	0,1	0,2	0,3	0,5	1,3
MATERIAL PARA CONFECCION Y ARREGLO DE ROPA	1,1	1,3	1,9	2,5	4,9
HECHURA Y ARREGLO DE PRENDAS DE VESTIR	0,1	0,3	0,5	1,5	2,3

- La partida Equipamiento y Cuidados de la Casa incorpora una gran cantidad de tipos de gasto que van más allá de lo que entendemos por Gran Consumo, por lo que para efectos de este estudio se deben considerar estas cifras como referenciales. En la Figura 7.- se muestra un detalle de los principales grupos de productos y servicios que considera esta clasificación del INE. El grupo comprende cerca de 100 productos y servicios que se detallarán en el Anexo 2, que incorpora la lista completa de productos y servicios estudiados por el INE, con sus porcentajes de gasto y los montos en dólares.

**Figura 7a.- Partidas % de gasto en Equipamiento y Cuidados de la Casa**

	1	2	3	4	5
<b>EQUIPAMIENTO Y CUIDADOS DE LA CASA</b>	<b>7,14</b>	<b>7,79</b>	<b>8,08</b>	<b>9,28</b>	<b>10,35</b>
MUEBLES	0,86	1,00	1,06	1,58	1,12
ACCESORIOS Y DECORACIONES	0,20	0,31	0,37	0,41	0,70
TEXTILES PARA EL HOGAR	0,96	0,83	0,93	0,82	0,92
ARTEFACTOS PARA EL HOGAR	1,18	1,92	1,72	1,65	1,04
VAJILLA, CRISTALERIA, UTENSILIOS DOMESTICOS	0,67	0,74	0,76	0,80	0,67
PRODUCTOS Y UTENSILIOS PARA MANTENIMIENTO DEL HOGAR	2,97	2,77	2,77	2,74	2,01
SERVICIO DOMESTICO	0,30	0,23	0,48	1,28	3,89

**Figura 7b.- Gasto mensual en Equipamiento y Cuidados de la Casa en dólares**

	1	2	3	4	5
<b>EQUIPAMIENTO Y CUIDADOS DE LA CASA</b>	<b>24,1</b>	<b>41,2</b>	<b>57,8</b>	<b>99,2</b>	<b>268,3</b>
MUEBLES	2,9	5,3	7,6	16,9	29,1
ACCESORIOS Y DECORACIONES	0,7	1,7	2,7	4,4	18,2
TEXTILES PARA EL HOGAR	3,2	4,4	6,6	8,7	23,9
ARTEFACTOS PARA EL HOGAR	4,0	10,1	12,3	17,6	26,9
VAJILLA, CRISTALERIA, UTENSILIOS DOMESTICOS	2,2	3,9	5,4	8,6	17,5
PRODUCTOS Y UTENSILIOS PARA MANTENIMIENTO DEL HOGAR	10,0	14,6	19,8	29,3	52,0
SERVICIO DOMESTICO	1,0	1,2	3,4	13,7	100,8

## Análisis

La Figura 4 nos permitió observar que el principal concepto de gasto lo constituye la alimentación, en particular en la BOP, en donde representa aproximadamente un 40% del gasto. Es también en esta partida de gasto en donde se establecen las diferencias más significativas con los demás quintiles, ya que hacia el quintil 5 este porcentaje disminuye hasta llegar a representar solo un 18%.

Las partidas de gasto en vestuario y calzado, gasto de la vivienda, equipamiento de la casa, recreación y otros bienes y servicios representan niveles de gasto porcentual similares, así como es en las partidas de equipamiento y cuidados de la vivienda, gasto en servicios médicos, transporte y comunicaciones, y fundamentalmente en enseñanza en donde los quintiles superiores gastan porcentualmente más que los de la BOP.

Es necesario señalar sin embargo, que los gastos de salud y enseñanza están fuertemente subsidiados por el Estado para los quintiles inferiores, por lo que el menor gasto no necesariamente representa una calidad de servicio proporcional.

### II-A.5.- El tamaño de la mina de oro

¿Cuál es entonces el tamaño de la mina de oro que las empresas no han descubierto en el caso del mercado chileno?

Si se calcula en base a la Figura 2 el ingreso agregado de la BOP, se llega a la cifra de \$ 8.445 millones de dólares anuales calculados al tipo de cambio equivalente actual, ó, \$ 10.445 millones de dólares anuales si se utiliza el tipo de cambio oficial del momento en que se tomó la muestra.

Esta cifra, corresponde aproximadamente a un 20% del total del ingreso de las personas en Chile.

Ahora bien, de acuerdo a las cifras agregadas de gasto, los quintiles inferiores presentan un nivel de gasto superior al nivel de ingreso, no así en los quintiles superiores, en que

el gasto es inferior al ingreso, lo que viene explicado razonablemente por las prácticas de endeudamiento en un caso y de capacidad de ahorro en el otro.

Si se calcula el tamaño del gasto agregado de acuerdo a las cifras oficiales, se puede llegar a una cifra cercana a los 13.000 millones de dólares para los 5 primeros deciles, lo que representa aproximadamente un 32% del total del gasto agregado de las personas.

Se puede concluir entonces, que el nivel de consumo agregado de la BOP representa una cifra cercana a los 13 mil millones de dólares, lo que es entre un 25% y un 33% del consumo agregado de los 5 deciles superiores.

## **Capítulo II-B.- Los resultados generales de la investigación en terreno a la Base de la Pirámide**

Como ya hemos mencionado, la investigación se efectuó a una muestra no aleatoria de 100 hogares de sectores poblacionales de Santiago. Al decir no aleatoria queremos decir que no se utilizó un sistema de muestreo aleatorio, sino que se envió a los encuestadores a zonas urbanas de Santiago habitadas por personas con ingresos estimados correspondientes a los rangos límites de la BOP. Los antecedentes recogidos de ingreso de esos hogares confirma que las muestras elegidas fueron acertadas.

Se entrevistaron 100 hogares, y los resultados detallados de la muestra se encuentran debidamente documentados y vaciados a una planilla excel que se adjunta como anexo digital.

1. ¿Dónde vive?
  - a. Un 78% de los hogares encuestados son casas
  - b. Un 12% son departamentos
  - c. Un 10% ocupa una parte de una casa ya sea en forma de “allegado” o por alquiler
  
2. ¿Cuál es la superficie?

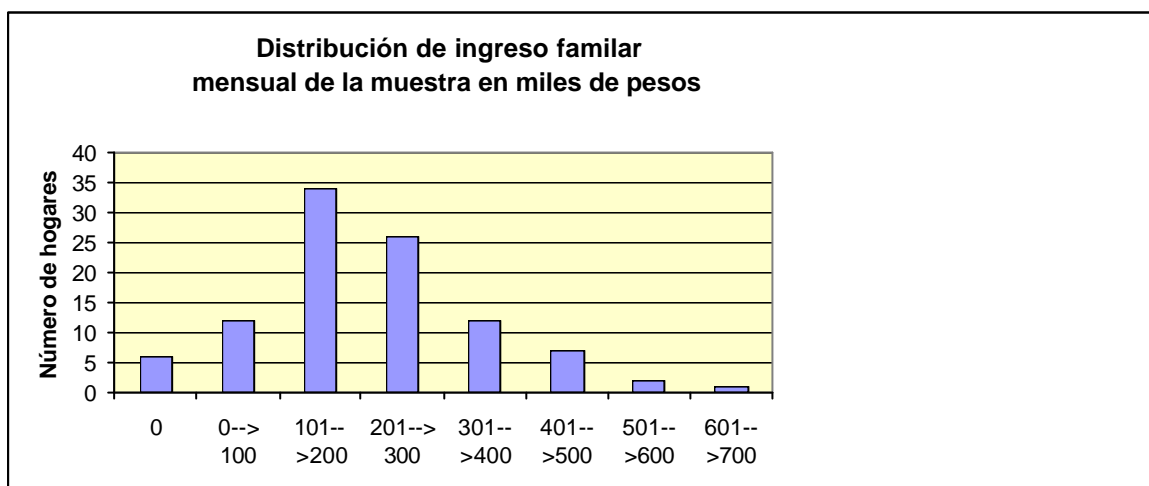
La superficie media de las viviendas es de 55 m<sup>2</sup>.
  
3. ¿Cuántas personas viven?

La media es de 4,4 personas por hogar
  
4. ¿Cuántas personas son las que generan ingresos?

La media es de 1,8 personas
  
5. ¿Cuál es el ingreso familiar medio?
  - a. Un 6% de los hogares reconoció ingresos nulos por cesantía

- b. Un 94 % de los hogares sí reconocieron ingresos, los que en promedio mensual corresponden a 232.000 pesos chilenos. Esta cifra, al tipo de cambio medio de los últimos meses (\$650) representa 360 dólares mensuales, o sea, una media de US\$ 2,7 por componente del grupo familiar. Casi, en el punto medio de la BOP.
- c. La distribución de ingresos en miles de pesos se registra en el gráfico siguiente

**Figura 8.-**



\*Un dólar son aproximadamente 650 pesos chilenos

6. ¿Cuál es el hábito de consumo?
  - a. En lo que se refiere a alimentación, un 90% manifiesta hacer la compra en forma mensual o quincenal en un gran supermercado, y complementar las necesidades más puntuales comprando en almacenes del barrio. El pan es habitual comprarlo diariamente en el almacén o panadería del barrio en la mañana temprano antes de desayunar y por la tarde para la hora del té.
  - b. La compra de detergentes, papel higiénico y suministros no alimenticios es principalmente efectuada en forma mensual o quincenal en un gran supermercado.
  - c. La compra de prendas de vestir es la que arroja la mayor dispersión en los hábitos de consumo, ya que muchos encuestados no responden y señalan que solamente compran ropa cuando hay dinero, y que ocasionalmente lo hacen en alguna gran multitienda, en el supermercado, y en el barrio Patronato o Franklin, que son barrios de Santiago con miles de tiendas de vestuario muy pequeñas con confección propia e importación de China. Otra fuente que se sabe es muy relevante por su economía es la compra de ropa de segunda mano que se importa desde Europa y Estados Unidos, pero la gente no reconoce el hacerlo.
7. ¿Cómo lava la ropa?
  - a. El 90% de los hogares lava la ropa en máquina automática
  - b. Esto es un cambio interesante, pues hasta hace pocos años era muy frecuente la existencia de lavanderías informales en los barrios

populares, a nivel de actividad económica informal, las que la tecnología ha hecho casi extinguirse.

8. ¿Cómo lava la loza?
  - a. El 100% reconoce lavarla a mano

Estos son los antecedentes generales que tipifican la muestra y permiten confirmar que corresponde precisamente a la base de la pirámide. Los demás antecedentes serán entregados al hacer el análisis de cada uno de los sectores.

## **Capítulo II.C.- Antecedentes sobre la Cadena de Distribución en Chile**

Tal como ya hemos mencionado, la Cadena de Distribución en Chile está cambiando vertiginosamente (ver Anexo 1), con el Canal Supermercados creciendo fuertemente hasta niveles del 50% del consumo en los productos alimenticios y gran consumo.

Este crecimiento se realiza a expensas del canal detallista tradicional conformado por los pequeños comerciantes y las ferias, que ven reducir su influencia en forma significativa.

No nos ha sido posible encontrar cifras precisas que ratifiquen lo aseverado, y lo hemos deducido de los antecedentes que nos han dado los fabricantes encuestados.

Los almacenes y ferias son abastecidos en parte significativa por una decena de grandes empresas distribuidoras, entre las que hay que mencionar a Adelco y Rabié.

Hay un fenómeno interesante que se produce especialmente en Santiago, y es que los almceneros y feriantes compran ocasionalmente en los supermercados, aprovechando las ofertas tipo gancho que estos hacen para atraer a los clientes a comprar otros productos de mayor margen. Es así como es muy común que los almceneros compren en los supermercados a precio significativamente inferiores a los que les ofrecen los distribuidores.

En el sector textil se han manifestado como una gran fuerza las grandes tiendas de departamentos, si bien por tratarse de productos de moda las pequeñas tiendas no han sido tan afectadas como los almcenes en el sector de alimentación y gran consumo.

Transcribimos a continuación, por parecernos de interés palabras del Gerente General de la Distribuidora Rabié.

### **“el comercio minorista nunca va a dejar de existir”**

Estas aseveraciones están basadas en más de 20 años de experiencia en el rubro, en la realidad de la evolución de los mercados a nivel mundial, en análisis de las cifras internas de distribución de ventas por rubro, en la concentración poblacional y características geográficas del país, en la capacitación y predisposición de las personas involucradas en el sector, así como en la real importancia que tienen en el abastecimiento de miles de hogares a lo largo y ancho del país.

El Gerente General de Rabié S.A., Armando Jara, expresó que “nuestra convicción no es ilusión, sino el resultado de un serio análisis de la realidad del mercado; tanto para el consumidor final como para la Industria Nacional, el comercio minorista continuará siendo un importante eslabón de la cadena de distribución.”

El personero destacó que “así como hay muchas personas que se ven obligadas a cerrar las puertas de su pequeña empresa, por circunstancias que, la mayoría de las veces, corresponden a una combinación de factores externos e inmanejables y problemas de gestión comercial del propio negocio. Es enorme la facilidad con la que se instalan otros, las razones para ello van desde no ver otra opción ante la falta de un trabajo dependiente estable, pasando por la continuidad de un negocio familiar, hasta la manifestación del espíritu emprendedor que ha ido creciendo en nuestro país”.

Situaciones como la construcción de nuevas poblaciones, barrios industriales, condominios, etc., hace que se genere la necesidad de abastecimiento a los consumidores que ocuparán la nuevas viviendas, fábricas u oficinas. Así, dependiendo del tamaño y ubicación de esta nueva población, será el tamaño y la cantidad de locales y rubros que serán necesarios para cubrir la demanda.

El comercio minorista cumple, entre otras, una función básica de abastecimiento: la compra del faltante del pedido mensual. Cuando las características del consumidor del sector analizado, no consideran este hábito (compra mensual), se trata de las necesidades diarias. En ambos casos esos consumidores no están buscando solo el mejor precio, sino que un servicio de atención personalizada, rápida, sin problemas de desplazamiento ni congestión, un crédito fácil basado en la confianza y conocimiento de la persona que existe detrás de cada “cliente”.

Armando Jara puntualizó que “las características de la geografía de nuestro país, así como su heterogénea densidad poblacional, reúnen factores que favorecen la permanencia de los negocios pequeños; la masa crítica necesaria para que un almacén subsista, dada su estructura de costos, es mucho más baja que la de un gran supermercado, por ende, es difícil justificar la inversión que implica una gran construcción, su implementación y puesta en marcha.”

Sin lugar a dudas, que las condiciones descritas no garantizan la permanencia de cada local, solo muestran las oportunidades ciertas del potencial desarrollo del canal. Para posibilitar el éxito es indispensable que los dueños de los negocios minoristas se capaciten para realizar una eficiente gestión.

Distribuidora Rabié nos ha entregado el cuadro que presentamos a continuación con las cifras de número de locales comerciales de acuerdo a la siguiente caracterización:

**Supermercados:** Negocios dedicados a la venta de productos de consumo masivo (alimentación, aseo, perfumería, licores, etc), donde la atención al público es por sistema de autoabastecimiento (carro y/o canastillo) y poseen tres o más carriles de salida (cajas).

**Autoservicios:** Tienen las mismas características de los supermercados pero se diferencian en que tienen, como máximo, dos carriles de salida (cajas).

Minimarket: Establecimientos donde el sistema de venta es de tipo tradicional, es decir, los clientes son atendidos por vendedores y no hay carriles de salida, aunque pueden tener caja registradora. Además de abarrotes, maneja como mínimo dos de los siguientes rubros: Fiambres, bebidas, vinos y licores.

Tradicionales sin licor: Negocios de tipo tradicional donde se comercializan principalmente abarrotes y eventualmente frutas y verduras. Es el tipo más común de encontrar en cualquier lugar de la ciudad. Sus ventas son al detalle y los productos comprados son para llevar.

Tradicionales con licor: Tiene las mismas características del tradicional y maneja, además, un importante volumen de su venta en licores, vinos, cervezas y bebidas, también los productos comprados son para llevar.

Existen, además, otras clasificaciones como botillerías, kioscos, restaurantes, bares, fuentes de soda, farmacias y perfumerías, cuyo número es menor a los anteriores.

**Figura 9.-**

**UNIVERSO SEGÚN TIPO DE TIENDAS DETALLISTA  
TOTAL AREAS NIELSEN**

	NUERO					IMPORTANCIA NUMERICA%					IMPORTANCIA EN VOL. DE VTAS.%				
	1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
SUPERMERCADOS	549	564	554	592	614	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	55%	56%	58%	60%	59%
AUTOSERVICIOS	275	362	388	413	589	0.3	0.4	0.4	0.4	0.6					
TRADICIONALES	77.122	75.737	73.595	75.074	82.979	82,5	82,2	81,4	81,4	83,6	26%	25%	24%	22%	23%
CONSUMO LOCAL	13.466	13.437	13.893	14.260	13.449	14,4	14,6	15,4	15,5	13,6	13%	13%	12%	12%	11%
FARMACIAS / PERFUMERIA	2.069	2.025	1.993	1.916	1.604	2,2	2,2	2,2	2,1	1,6	6%	6%	7%	7%	7%
<b>TOTAL</b>	<b>93.481</b>	<b>92.125</b>	<b>90.423</b>	<b>92.255</b>	<b>99.235</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

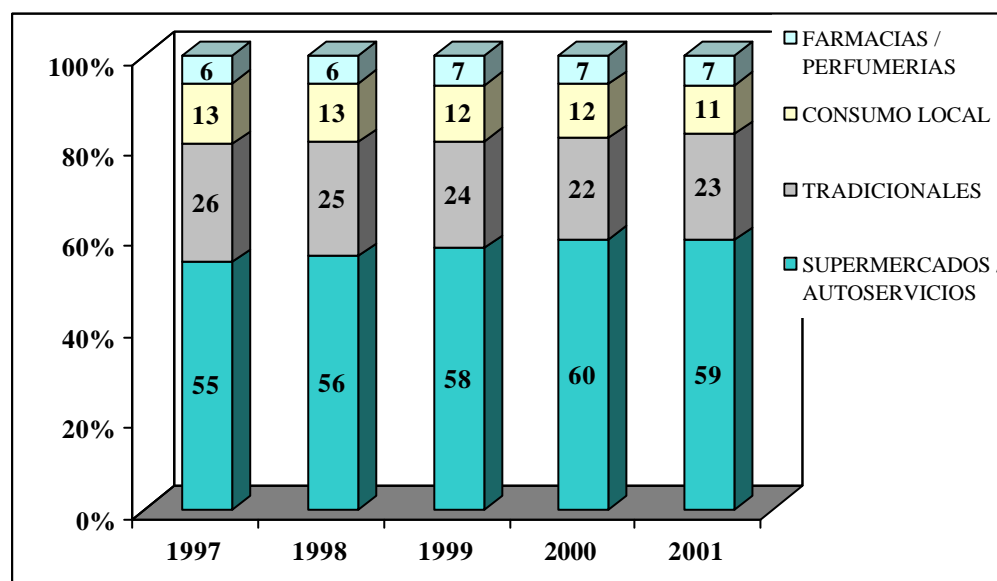
TRADICIONALES = Tradicionales sin Licor - Tradicionales con licor - Botillería - Kiosco

CONSUMO LOCAL= Bar - Restaurante - Fuente de Soda - Fast Food

**Figura 10.- Número de tiendas en porcentaje**

TOTAL AREAS	NUMERO DE TIENDAS				
	1997	1998	1999	2000	2001
<b>TOTAL</b>	<b>93.481</b>	<b>92.125</b>	<b>90.423</b>	<b>92.255</b>	<b>99.235</b>
SUPERMERCADOS	0,6 %	0,6 %	0,6 %	0,6 %	0,6 %
AUTOSERVICIOS	0,3 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,6 %
TRADICIONALES	82,5 %	82,2 %	81,4 %	81,4 %	83,6 %
CONSUMO LOCAL	14,4 %	14,6 %	15,4 %	15,5 %	13,6 %
FARMACIAS / PERFUMERIAS	2,2 %	2,2 %	2,2 %	2,1 %	1,6 %

**Figura 11.- Ventas por tipo de tiendas**



En las figuras 9, 10 y 11 se aprecia en los últimos 10 años un aumento absoluto en número de locales y la concentración de las ventas en supermercados, siendo una realidad, no alcanza al 60% del total del consumo, el 40% restante se hace en otros negocios, que son los que forman el comercio minorista del país, en él están prácticamente todos los rubros de negocio.

Por la definición de los canales, muchos de los llamados tradicionales, cuando evolucionan, se desarrollan y crecen, pasan a ser autoservicios o minimarket, pero si tienen más de 2 cajas, aunque en la práctica continúan siendo locales pequeños, cuya función básica no ha cambiado, aparece una disminución de un canal y un aumento en supermercados, lo mismo ocurriría cuando un almacén tradicional incorporaba licores a su local.

En este cuadro se aprecia más claro el aumento del número de locales e, incluso, una disminución de la participación de los supermercados en el consumo total, esta tendencia de 2001, se confirma el primer semestre del año 2002.

Podemos hablar de que en la práctica, y de acuerdo a su función general y volumen de venta, existe otra clasificación de comercios:

**Grandes cadenas de supermercados:** tienen la mayor participación de mercado y son los que ofrecen la mayor variedad y cantidad de artículos, su función e imagen hace que gran cantidad de consumidores los prefieran y su tamaño les permite obtener las mejores condiciones en la negociación con la Industria Proveedora.

**Cadenas Medianas que se asocian:** estas, pudiendo tener un tipo de salas similares a las de las grandes cadenas, con servicios y surtidos parecidos, se juntan para generar un volumen de compra que mejore su posición de negociación obteniendo con ello condiciones similares a las grandes.

**Comercios medianos y pequeños:** su función puede ser de venta al detalle o de mayoreo, su volumen puede no ser tan importante, pero su ubicación o injerencia en determinados sectores hace interesante la atención directa de la Industria con condiciones diferenciadas.

**Comercios pequeños de distintos rubros que no son atendidos directamente por la Industria:** su abastecimiento es a través de intermediarios (mayoristas, supermercados y/o distribuidores).

Las cifras aquí analizadas parecieran señalar que el canal de supermercados está llegando a un límite de penetración, lo que puede ser una tendencia de largo plazo o una situación coyuntural por la crisis económica, que obliga a las personas de bajos ingresos a utilizar la compra más frecuente y el crédito del canal.

Para finalizar este análisis debemos mencionar un nuevo fenómeno que se está produciendo, y es el de la aparición de las farmacias como un nuevo jugador relevante en la cadena de distribución.

Desde hace algunos años más farmacias se han estado consolidando en unas pocas cadenas muy grandes y algunas asociaciones para comprar (cadenas virtuales) de las más pequeñas.

Las farmacias se han transformado en supermercados de conveniencia, incorporando una gran gama de productos de higiene personal, cuidado de bebés, aseo, alimentación (snacks) y otros variados artículos.

## Colombia

### Consideraciones sobre Colombia

Colombia ha experimentado en la última década la más grave crisis económica de su historia reciente con grandes repercusiones sobre la sociedad, generando un aumento en los niveles de pobreza. Por lo anterior, es evidente la búsqueda de soluciones innovadoras para reducir su incidencia.

En la actualidad algunas características esbozadas por la CEPAL<sup>40</sup> como lo son: una severa crisis económica, grandes niveles de desempleo, catástrofes naturales, conflicto armado, desplazamiento forzado, etc., constituyen elementos que en su conjunto configuran el marco en el que se espera se agudicen las condiciones de pobreza.

Colombia tenía una población de 43 millones de habitantes al cierre de 2001, la cual crece en un promedio de un 1.8% anual. El 50% está entre los 15 y los 44 años, con un porcentaje más elevado de mujeres que de hombres (51%). El 73% reside en áreas de las grandes ciudades y el 27% restante reside en las zonas rurales del país.

La zona con más densidad de población es la región Andina, con casi el 75%, le sigue la región Caribe y la zona pacífica con un 21%, y en las bastas regiones de la Orinoquía y de la Amazonía vive escasamente el 4% de la población Colombiana.

El cuadro 1 muestra algunos de los indicadores macroeconómicos del país, que dejan ver la crítica situación durante la última década.

**Cuadro 1. Información General de Colombia**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002 p
Población (en miles)	40.064	40.827	41.458	42.321	43.071	43.570
Crecimiento anual poblacional	1,96%	1,96%	1,87%	1,76%	1,77%	1,80%
Inflación	17,68%	16,70%	9,23%	8,75%	7,65%	6,00%
Devaluación (%)			21,5	18,9	5,2	6
Reservas internacionales brutas	9.908	8.704,5	8.103,4	9.001,6		
PIB US\$ millones	106.719	99.053	85.543	82.853	80.985	84.489
Incremento real del PIB en %			-4,3	2,9	1,7	2,8
Salario mínimo (US\$)	71,07	84,22	97,71	107,48	118,8	127,68
Tasa Desempleo				16,5%	16,4%	17,5%
Tasa Subempleo				28,6%	30,9%	32,6%

Fuentes. DANE, Banco de la República, ANIF, DNP

A continuación se describen algunas variables que permiten visualizar mejor la concepción de la pobreza en Colombia.

<sup>40</sup> Centro de Estudios para América Latina

## **Fuerza Laboral**

El 63.2% de la población en edad de trabajar (31.867.000 personas) es económicamente activa. En marzo de 2002 existían 16.5 millones de ocupados y 3.1 millones de desempleados a nivel nacional. La tasa de desempleo era entonces del 17.71. (El Anexo 1, enseña algunos indicadores de empleo en trece ciudades).

De acuerdo a las últimas estadísticas del DANE<sup>41</sup> el empleo se estancó en todas las actividades económicas. En la actualidad, no se observa un sector que muestre una dinámica importante, en cuanto a crecimiento de puestos de trabajo se refiere.

De acuerdo con las últimas cifras del DANE, dos millones de personas se sumaron a la cifra de subempleo, lo que significa que sobreviven con trabajos ocasionales, que no corresponden a sus capacidades, son mal remunerados, no ofrecen la seguridad social mínima o que hacen parte de la llamada economía informal. El subempleo afectó a uno de cada tres trabajadores.

## **Salarios**

En el país un 20% de los trabajadores devengan menos de un salario mínimo<sup>42</sup> y un 50% percibe menos de dos salarios mínimos. La situación es grave si se tiene en cuenta que para adquirir la canasta familiar se requieren cerca de dos y medio salarios mínimos. La capacidad adquisitiva del salario promedio de los colombianos ha disminuido, especialmente de quienes devengan el salario mínimo. De igual manera se ha ampliado la brecha entre los salarios de los directivos y el de los empleados ubicados en la base de la pirámide.

## **La Base de la Pirámide en Colombia**

Colombia se ha caracterizado por tener una distribución del ingreso bastante desigual (Figura. 4). El 20% de los hogares más ricos del país concentran el 52% de los ingresos totales de la nación, el 59.8% de la población se encuentra por debajo de la línea de pobreza, 11 millones de colombianos no perciben ingresos de ninguna índole, o viven con menos de un dólar al día, y la indigencia rural bordea el 40%.

Para el 2000, los sectores populares y empobrecidos representaban el 62% de la población, la clase media (cada vez más menguada) un 33%, y los sectores con mayor riqueza y poder político un 5%. Se estima que la pobreza ascendió a un 49.5% en las zonas urbanas y a un 84.9% en las rurales<sup>43</sup>.

Desde 1991, todos los estratos socioeconómicos han retrocedido en la escala social excepto el más alto; la brecha de ingresos y condiciones de vida cada vez es mayor, tanto entre el mundo rural y el urbano como dentro de la pirámide social. Sí se analiza la situación económico-social a nivel nacional teniendo como base la pirámide de Prahalad y Hart<sup>44</sup>, y sin tener en cuenta indicadores como: Población en Edad de

---

<sup>41</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadística

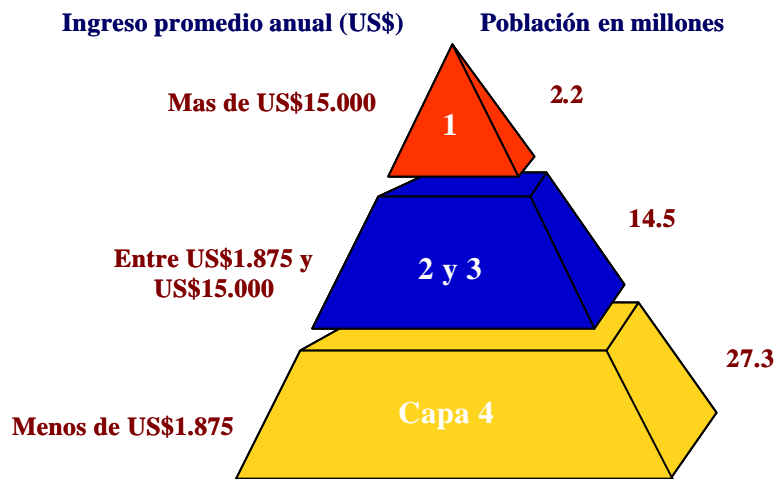
<sup>42</sup> Para el año 2002 el salario mínimo legal es de \$309.000 pesos colombianos (US \$127.68)

<sup>43</sup> Datos extraídos de la página web de Médicos sin Fronteras

<sup>44</sup> The Fortune at the Bottom of the Pyramid, C.K. Prahalad y Stuart L. Hart

Trabajar (PET)<sup>45</sup> y Población Económicamente Activa (PEA)<sup>46</sup>. Es importante anotar también que en el país no existe una estratificación por ingresos, ni una estratificación en el sector rural.

**Figura 4. Pirámide Social Colombiana**



Fuente: Estadísticas del gobierno y cálculos propios 2002

Todos los sectores del país viven en carne propia el empobrecimiento general, el ingreso per cápita promedio<sup>47</sup> pasó de US \$2.257 en 1996 a US \$2.200 en el 2000 y a US \$1.875 en el 2001, es decir, una pérdida entre 1996 y el 2001 del 17%. El promedio por persona para satisfacer las necesidades básicas es de US \$4.000 anuales, lo que quiere decir que el ingreso promedio del 2001 es el 53% menos de lo requerido. El actual salario mínimo legal (Col \$309.000 mensuales) cubre sólo el 40.5% de los ingresos requeridos para atender las necesidades de una persona, teniendo en cuenta que, 80% de los trabajadores tienen ingresos por debajo de dos SML<sup>48</sup>. El nivel de pobreza del país es tan crítico que afecta a tres de cada cuatro personas (dos personas trabajando en un hogar de cuatro personas no alcanzan al ingreso necesario para cubrir las necesidades, pues se requiere que cada uno devengue 5 SML).

Garantizar el ingreso promedio al 62% de la población pobre (con el supuesto fuerte que su ingreso sea cero) significa destinar cerca del 60% del PIB<sup>49</sup> actual, o aumentarlo en la misma proporción, lo cual no se lograría antes de 15 años, con políticas eficientes de distribución del ingreso y un crecimiento sostenido de la economía superior al 5% anual y teniendo en cuenta una disminución en el crecimiento de la población. De esta forma se garantizaría un ingreso universal a la ciudadanía en el año 2.015.

<sup>45</sup> Nivel de desagregación de la población total. En él se ubican aquellas personas, de doce años o más en la parte urbana, y de 10 años o más en la parte rural, en capacidad de trabajar

<sup>46</sup> Es la población en edad de trabajar que está ejerciendo algún tipo de ocupación remunerada o que está buscando empleo. PEA, también se conoce como fuerza laboral, y es un indicador de la disponibilidad del factor trabajo en la economía

<sup>47</sup> El valor del ingreso promedio es cercano al valor de la línea de pobreza

<sup>48</sup> Salario Mínimo Legal

<sup>49</sup> US \$84.489 proyectado

La clase media alta y alta concentran el 65% del ingreso total de los hogares, en contraste, el 20% de los hogares más pobres recibe el 2.2% del ingreso total. Entre 1991 y 2001 se aumentó la inequitativa distribución del ingreso, la diferencia entre el salario de un alto ejecutivo del sector financiero y el salario mínimo legal es de 110 veces.

El Cuadro 2 presenta los indicadores de pobreza en diferentes décadas para poder ratificar la grave crisis que enfrenta el país y el incremento en el nivel de pobreza.

**Cuadro 2. Indicadores de pobreza, a nivel nacional, urbano y rural**

	1978	1988	1995	1999
Nivel Nacional				
Índice de pobreza	80%	65%	60%	64%
Índice de extrema pobreza	45%	29%	21%	23%
Pobreza de US\$2 diarios (1)	33%	19%	13%	16%
Ingreso medio per cápita (2)	112	183	216	210
Nivel Urbano				
Índice de pobreza	70%	55%	48%	55%
Índice de extrema pobreza	27%	17%	10%	14%
Pobreza de US\$2 diarios (1)	34%	5%	3%	5%
Nivel Rural				
Índice de pobreza	94%	80%	79%	79%
Índice de extrema pobreza	68%	48%	37%	37%
Pobreza de US\$2 diarios (1)	59%	38%	29%	30%

[1] Basado en la base de datos de Indicadores de Desarrollo Mundial del poder adquisitivo.

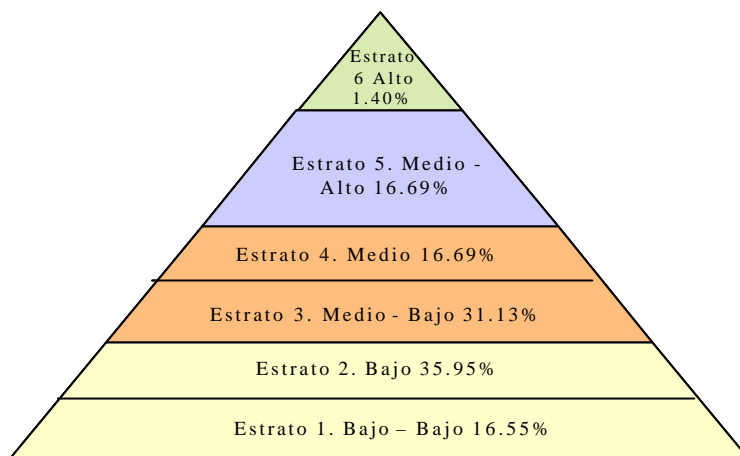
[2] Miles de pesos (pesos año 1999), sobre la base del ingreso familiar mensual.

### **Estratificación en Colombia**

En Colombia la población está clasificada por estratos (de 1 hasta 6). El estrato 1 representa a la población más pobre de la nación, mientras que el estrato 6 cubre a la clase alta. Según datos de Planeación Nacional, a marzo de 2002 los niveles en el sector urbano se encuentran clasificados como se ve en la Figura 5.

**Figura 5. Estratos Sociales en el sector urbano**

Estrato 5. Medio  
-Alto 3.32%



## Medición de la pobreza

En Colombia los diferentes departamentos encargados de calcular y generar la información estadística utilizan varios indicadores para medir la pobreza. Entre los más conocidos se encuentran:

- El Coeficiente Gini<sup>50</sup> Conocido también con el índice de desigualdad, que describe y ordena la distribución acumulada de los ingresos, desde el individuo u hogar más pobre hasta el más rico. Este coeficiente varía entre 0 y 1, entre más se aproxime a 0 más igualitaria será la distribución, su aproximación a 1 indica que existe mayor desigualdad.
- NBI. De acuerdo con el Indicador de Necesidades Básicas Insatisfechas un hogar se encuentra en condiciones dignas (no es pobre) si tiene una vivienda adecuada, acceso al sistema educativo, no vive en condiciones de hacinamiento y tiene ingresos suficientes y acceso a puestos de trabajo.
- ICV. El Indicador de Calidad de Vida, además de tener en cuenta los aspectos incluidos en el NBI, capta otros elementos que reflejan el potencial actual y futuro de las personas para desarrollar sus capacidades. Integra variables de acceso a bienes físicos, variables que miden el capital humano, el equipamiento del hogar y la afiliación a la seguridad social.
- Índice de Desarrollo Humano. valora aspectos como: la esperanza de vida, la alfabetización, la riqueza, factores políticos y su posible influencia en el progresos económico y social.
- Línea de Pobreza<sup>51</sup> y Línea de Indigencia<sup>52</sup>. Este indicador determina el porcentaje de la población que no cuenta con los ingresos necesarios con respecto a un valor dado o que sus ingresos no son suficientes para satisfacer los requerimientos

<sup>50</sup> El coeficiente Gini data de 1912, y mide el grado en que la distribución del ingreso se desvía de una distribución proporcional. Se basa en la curva de Lorenz

<sup>51</sup> Toma en consideración la carencia de otros bienes y servicios básicos

<sup>52</sup> Un hogar cuyos ingresos no alcancen para comprar una canasta de costo mínimo para todos sus miembros, se considera que está en indigencia

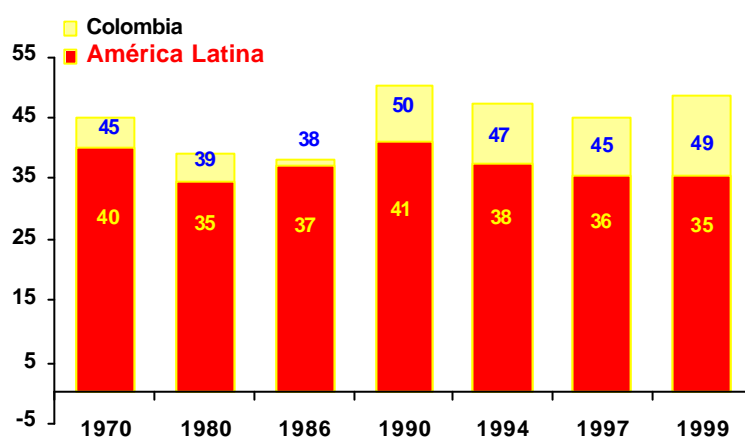
nutricionales básicos de una familia. A diferencia de los anteriores indicadores, éste índice enfatiza en la dimensión monetaria de la pobreza medida con base en los ingresos.

## POBREZA EN COLOMBIA

En Colombia existen profundos desequilibrios étnicos, sociales y regionales. Uno de los problemas que afecta con mayor fuerza la situación social de los colombianos es la inequitativa distribución de la riqueza, que se constituye en la principal causa de pobreza, por la cual un amplio número de colombianos no puede disfrutar de los derechos económicos, sociales y culturales. La concentración del ingreso es muy alta en comparación con los promedios de América Latina (mientras los dos deciles más pobres reciben sólo el 3.1% de los ingresos, los dos deciles superiores concentran el 59.9% de los ingresos). Los ingresos por cápita del 10% más rico son 46 veces superiores a los del 10% más pobre.

La tendencia a la concentración del ingreso se ha profundizado desde 1988 hasta 1995, de acuerdo con el Coeficiente Gini<sup>53</sup>, ubicándose para este año en 0.51%. A partir de 1995 la desigualdad empezó a crecer más rápido hasta alcanzar el 0.56% en 1999. En el mundo el coeficiente Gini varía entre 0.25 y 0.65. En América Latina los índices de concentración promedio son de 0.52 con un máximo de 0.59 para Brasil. Dicho incremento se deriva de la pérdida de participación del salario en el Producto Interno Bruto y la ampliación de la brecha salarial entre directivos y operarios.

Hogares en situación de pobreza (%)



Fuente. Panorama Social de América Latina 1991 - 2001

La distribución de los recursos es desigual, no sólo por la pertenencia de las personas en uno u otro nivel de la pirámide económica, sino que también existen irregularidades en el acceso a los recursos económicos por razones de orden geográfico, territorial, étnico y de género. Los desequilibrios entre quienes viven en la ciudad y quienes habitan en el campo son evidentes en materia de servicios hospitalarios y de salud,

<sup>53</sup> Conocido también como el índice de desigualdad, que describe y ordena la distribución acumulada de los ingresos, desde el individuo u hogar más pobre hasta el más rico. Varía entre 0 y 1, entre más se aproxime a 0 más igualitaria será la distribución, su aproximación a 1 indica que existe mayor desigualdad.

acceso a servicios públicos, salario y en general en la diferencia de los niveles de pobreza que afectan a los campesinos y a los habitantes urbanos.

El 29% de la población rural no tiene acceso a los servicios de salud, en tanto que para la población urbana este porcentaje se reduce a un 19%. El 81% de los hogares pobres rurales, que constituyen el 80% del total de hogares del campo tienen carencias en la conexión a servicios adecuados de agua y el 68% presentaba hacinamiento, entre otras carencias. El campo debería participar con un 50% del empleo y sólo lo hace con un 35%; y los niveles de indigencia son tres veces los registrados en el medio urbano. La pérdida de la rentabilidad de la producción agrícola se debe en gran parte al modelo de apertura adoptado en Colombia y a la globalización, hechos que condujeron a una crisis generalizada en la producción rural y que unido al descenso del gasto social sectorial ampliaron la brecha entre la ciudad y el campo.

En materia de NBI<sup>54</sup>, el país registró importantes avances durante la última década, aunque, las tendencias a la superación de la pobreza medida por el NBI se desaceleraron en los últimos cinco años como consecuencia de la reducción de los rubros destinados al gasto social. Sin embargo, este indicador tiene poca capacidad de respuesta para reflejar situaciones de coyuntura. Entre 1996 y 1998 se observaron signos de estancamiento en el indicador, pero entre 1999 y 2000, años en que se agudizó la crisis, se recupera, pasando del 26% en 1998 a 24.9% en 1999 y a 23.0% en 2000.

La situación de pobreza medida por ingresos de los colombianos es verdaderamente crítica. Este indicador muestra que en el país se continúa incrementando la pobreza, el porcentaje de personas por debajo de la Línea de Pobreza que en 1999 era de 56.3%, en 2000 se acerca al 60%; en valores absolutos significa un aumento de 2 millones de pobres (22.647.877 en 1999 y 24.610.844 en 2000). En términos de indigencia el panorama es igualmente desalentador, el porcentaje de personas en estas condiciones pasa de 19.7% en 1999 a 23.4% en 2000. La pobreza está concentrada cuantitativamente en zonas urbanas y está determinada por los bajos ingresos y por las condiciones precarias del trabajo. En 1999, el porcentaje de población por debajo de la línea de Pobreza (LP)<sup>55</sup> en la zona urbana era del orden de 47% y en la rural de 80%.

El grado de pobreza en el país no puede ser únicamente atribuido a problemas de escasez de recursos, puesto que Colombia es considerado como uno de los países con mayores índices de crecimiento en América Latina y cuenta con una economía que se mantiene relativamente estable. Las causas de la pobreza residen especialmente en los agudos desequilibrios sociales que se registran en el país.

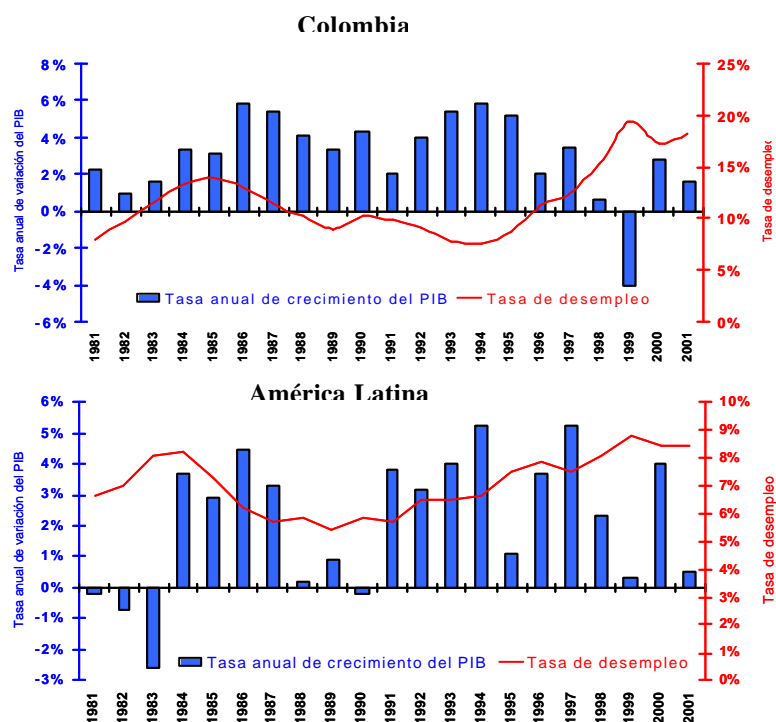
---

<sup>54</sup> Necesidades Básicas Insatisfechas. De acuerdo con este indicador, un hogar se encuentra en condiciones dignas (no es pobre) si tiene una vivienda adecuada, acceso al sistema educativo, no vive en condiciones de hacinamiento y tiene ingresos suficientes y acceso a puestos de trabajo

<sup>55</sup> Este indicador informa que cierto porcentaje de la población no cuenta con los ingresos necesarios con respecto a un valor dado o que sus ingresos no son suficientes para satisfacer los requerimientos nutricionales básicos de una familia.

La participación de la población en el mercado laboral y según las últimas estadísticas del DANE<sup>56</sup> el empleo se estancó en todas las actividades económicas. El 63.2% de la población en edad de trabajar (31.867.000 personas) es económicamente activa. En marzo de 2002 existían 16.5 millones de ocupados y 3.1 millones de desempleados a nivel nacional. La tasa de desempleo era entonces del 17.71%. Actualmente, no se observa un sector que muestre una dinámica importante, en cuanto a crecimiento de puestos de trabajo. La población ocupada en la industria pasó de 1.382.000 personas en marzo de 2000 a 1.511.000 en igual mes del año 2001, para bajar a 1.358 al cierre del primer trimestre del presente año. En las trece principales ciudades hay 1.575.000 desempleados, frente a 1.678.000 de un año atrás. Según los resultados entregados por el DANE, las ciudades con mayor tasa de desempleo son Ibagué con 24,7% y Pasto con 21,4%; las menores tasas de desempleo se presentaron en Barranquilla con 14,4% y Cartagena con 15,1%. Bogotá tiene una tasa de 20,4%, Medellín 18,8% y Cali 16,7%.

En las gráficas siguientes se puede observar la comparación en el aumento de la disociación entre el crecimiento económico y el nivel de desempleo de América latina y Colombia.



Fuente. CEPAL, sobre la base de cifras oficiales de los países

<sup>56</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadística

De acuerdo con datos arrojados por una encuesta de Fedesarrollo<sup>57</sup> del mes de abril de 2.001 en Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla, 27% de los hogares sufrió la pérdida del empleo de al menos uno de sus miembros, esto condujo a que el 36% de los hogares experimentara drásticas caídas en sus ingresos.

El deterioro en el empleo viene acompañado por una reducción de los ingresos reales<sup>58</sup> de la población. En el país un 20% de los trabajadores devengan menos de un salario mínimo y otro 50% percibe menos de dos salarios mínimos. La situación es grave si se tiene en cuenta que para adquirir la canasta familiar se requiere cerca de dos y medios salarios mínimos.

Cada día disminuye más la capacidad adquisitiva del salario promedio de los colombianos, especialmente de quienes devengan el salario mínimo. Para la zona urbana el ingreso real promedio presenta un comportamiento cíclico: cae en 1996, sube en 1998 y vuelve a caer en el 2000. En la zona rural, donde predomina un mercado más disperso y los contratos de trabajo tienden a ser temporales, los ingresos reales tienden a ser más flexibles y responden a la expansión o bonanzas agrícolas.

Otro de los problemas coyunturales que enfrenta Colombia es la salud. Mientras los recursos del sector aumentaron de \$1.35 billones en 1993 a \$3.34 billones en 1999, las reservas cayeron casi a cero y el déficit para el 2.002 se estima en \$221 mil millones. Las reservas en salud para atender a 14 millones de personas cayeron de 335.000 millones en 1999 a 4.095 millones en 2.001. La mayor parte de las 33.000 clínicas, hospitales y consultorios existentes se encuentran en la quiebra o con problemas financieros, 23.5 millones de afiliados están amenazados ante el desplome del sector y 46% de la población no tiene ningún tipo de seguro. Por fuera del sistema de salud se encuentran más de 19 millones de personas. Los 23,5 millones de asegurados –14 millones del régimen contributivo y 9.5 millones del subsidiado- están al borde de quedar desprotegidos.

En 2.000, los ingresos del sistema de salud sumaron un total de \$429.456 millones y los giros a las EPS<sup>59</sup> ascendieron a \$510.588 millones, el déficit \$81.132 millones. La ley 100 del 93 estimaba que los aportantes, asalariados e independientes, sumarían 16.5 millones de personas, en el año 2.001 el número de cotizantes en el régimen contributivo fue inferior a 6 millones. El error en la proyección se sobreestimó en más de 10.5 millones de aportantes reales lo que se explica por las prácticas de evasión, elusión, los regímenes especiales, las prácticas de las compañías de medicina prepagada y la corrupción en la afiliación al régimen subsidiado (las personas afiliadas a este régimen aumentaron de 4.8 millones en 1.995 a 9.5 millones en 2.000). Por estas prácticas el sistema de salud pierde anualmente unos \$2.000 millones

---

<sup>57</sup> Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo

<sup>58</sup> Los ingresos reales se estiman para la población ocupada, excluyendo a los trabajadores familiares sin remuneración, con base en la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en septiembre de cada año.

<sup>59</sup> Entidad Promotora de Salud

La economía no creció al 5% esperado (incluso en 1.999 cayó en 4.3%) y el desempleo se disparó. De los 5.9 millones de aportantes al régimen contributivo, el 17% paga el 12% sobre una suma menor a un salario mínimo legal; el 55,2% sobre uno y dos SML<sup>60</sup>; el 13% entre dos y tres SML; el 5% entre tres y cuatro SML; y, solamente, el 9,2% aporta sobre cuatro o más salarios. El Fondo de Solidaridad y Garantía –Fosyga– difícilmente puede cancelarles a las EPS los cerca de \$300.000 que la ley reconoce por el Plan Obligatorio de Salud (POS).

A pesar de la crisis económica, la asistencia escolar de los niños entre 5 y 11 años se viene incrementando, y es siempre mayor en la mujeres y en la zona urbana. En el 2000 la tasa de asistencia escolar a la primaria fue de 93.4% mientras que para la secundaria fue del 71%. Para este mismo año, la tasa de asistencia a la universidad llegó al 25.2%. La tasa de analfabetismo es de 8.8%. Un 9.52% de los colombianos carece de educación, un 81.56% no puede concluir la primaria, un 87.8% no termina la secundaria y un 97.8% no termina educación superior. Buena parte de estos problemas se debe a falta de cupos en los colegios estatales, fenómenos de deserción y repetición, realmente son factores muy agudos en nuestra educación. La deserción en los primeros tres años de primaria es de 35%.

En materia de discriminación los grupos afectados son: mujeres, indígenas, población negra, niños, ancianos, discapacitados y desplazados por la violencia. En las mujeres la discriminación se presenta en el empleo, salario, salud y violencia. El desempleo es el doble que el de los hombres, el salario es apenas un 60% de el de los hombres, un 34% sufre de agresiones y cerca de un 9% es víctima de violación.

En la población indígena cerca del 44% es analfabeta (cuando el % promedio nacional es de un 13%; la cobertura en primaria es del 11.3% frente al 84% de la población nacional). La comunidad indígena se ve afectada por problemas de salud, vivienda, acceso al agua potable, hambre y el conflicto interno. En muchas ocasiones su derecho al acceso a la tierra, base fundamental para la siembra de alimentos para su sustento es negado y son víctimas de la violencia para que abandonen los resguardos en que habitan.

La situación de la población negra es igualmente desalentadora por los bajos estándares de vida. El porcentaje de NBI en las comunidades afro-colombianas es 86%, casi el doble de las registradas para el promedio entre blancos y mestizos, los servicios de salud pública apenas llegan al 40% de estas comunidades; la seguridad social apenas beneficia al 3% de la fuerza laboral de la comunidad. El analfabetismo en las comunidades negras afecta a un 35% de sus integrantes, frente a un 14% de la población mestiza; la cobertura en primaria es apenas del 60% y en la secundaria del 38% frente a 88% en las comunidades mestizas y en estudios superiores sólo es del 1%. En materia de vivienda la situación también es preocupante; un buen porcentaje de los hogares sufren de hacinamiento y sus viviendas están ubicadas en zonas de

---

<sup>60</sup> Salario Mínimo Legal

inundación periódica, la cobertura de servicios públicos básicos es de un 16% frente a un 70% que corresponde al promedio nacional.

Existen cerca de 400.000 ancianos indigentes y 15.000 niños abandonados. Cerca de la mitad de los menores de 15 años son maltratados y una cuarta parte debe trabajar debido a sus condiciones económicas, sociales o familiares. La generalizada situación de violencia ha generado cerca de 600.000 desplazados.

En Colombia también hay un problema de acceso a la vivienda. Según el "Censo de población y vivienda", en 1993 el 15% de colombianos vivía en condiciones críticas de hacinamiento, y el 9,9% en viviendas inadecuadas. 3.7 millones de familias carecen y necesitan vivienda (cifra que corresponde a un 33% de déficit habitacional en las grandes ciudades); las carencias cualitativas (hacinamiento, reducido espacio, ausencia de servicios públicos y deficiencias de estructura) afectan a 2 millones de viviendas que pertenecen en su mayoría a los estratos pobres.

## Anexo 1

### Indicadores de empleo – Trece ciudades

#### Encuesta continua de hogares

2000	Población en edad de trabajar	Población económicamente Activa (PEA)	Ocupados (O)	Desocupados (D)	Tasa global de participación (TGP)	Tasa de ocupación (TO)	Tasa de Desempleo (TD)
Jul	13.501.694	8.689.077	7.145.969	1.543.108	64.36	52.93	17.76
Ago	13.558.919	8.684.854	7.173.161	1.511.693	64.05	52.90	17.41
Sep	13.575.789	8.684.506	7.282.724	1.401.782	63.97	53.64	16.14
Oct	13.603.085	8.796.876	7.383.924	1.412.952	64.67	54.28	16.06
Nov	13.632.407	8.840.316	7.290.455	1.549.861	64.85	53.48	17.53
Dic	13.660.156	8.906.857	7.438.980	1.467.877	65.20	54.46	16.48

2001	Población en edad de trabajar	Población económicamente Activa (PEA)	Ocupados (O)	Desocupados (D)	Tasa global de participación (TGP)	Tasa de ocupación (TO)	Tasa de Desempleo (TD)
Ene	13.689.077	8.926.066	7.050.816	1.875.250	65.21	51.51	21.01
Feb	13.712.730	8.943.605	7.155.697	1.787.908	65.22	52.18	19.99
Mar	13.741.255	8.737.934	7.060.278	1.677.656	63.59	51.38	19.20
Abr	13.770.440	8.654.492	7.113.889	1.540.603	62.85	51.66	17.80
May	13.798.751	8.667.902	7.102.591	1.565.311	62.82	51.47	18.06

Jun	13.826.140	8.837.507	7.194.497	1.643.010	63.92	52.04	18.59
Jul	13.856.922	8.809.074	7.239.083	1.569.991	63.57	52.24	17.82
Ago	13.879.530	8.828.682	7.231.107	1.597.575	63.61	52.10	18.10
Sep	13.911.977	8.933.768	7.346.393	1.587.375	64.22	52.81	17.77
Oct	13.935.701	9.032.087	7.510.331	1.521.756	64.81	53.89	16.85
Nov	13.966.178	9.026.745	7.513.465	1.513.280	64.63	53.79	16.76
Dic	13.992.287	9.214.344	7.704.212	1.510.132	65.85	55.06	16.39

2002	Población en edad de trabajar	Población económicamente Activa (PEA)	Ocupados (O)	Desocupados (D)	Tasa global de participación (TGP)	Tasa de ocupación (TO)	Tasa de Desempleo (TD)
Ene	14.023.365	9.008.454	7.174.476	1.833.978	64.24	51.16	20.36
Feb	14.051.807	8.927.035	7.249.183	1.677.852	63.53	51.59	18.80
Mar	14.076.513	8.890.332	7.315.636	1.574.696	63.16	51.97	17.71

Fuente. DANE

## BIBLIOGRAFÍA

- PRAHALAD, C.K.; HART, Stuart L. The Fortune at the Bottom of the Pyramid.
- PRAHALAD, C.K.; LIEBERTHAL Kenneth. The End of Corporate Imperialism. Harvard Business Review
- HART, Stuart; Beyond Greening: Strategies for a Sustainable World. Harvard Business Review
- SEN, Amartya. Development as Freedom (Alfred A. Knopf, 1999).
- DE SOTO, Hernando. The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else, Basic Books, 2000.
- PASTRANA, Andrés; CÁRDENAS, Mauricio; ECHEVERRY, Juan Carlos; ESCOBAR, Andrés; SANTA MARÍA, Mauricio. Economía con Responsabilidad. Alfaomega, Revista Cambio, junio de 2002
- BALDIÓN, Edgar; NINA, Esteban. Coyuntura Económica e Indicadores Sociales. Departamento Nacional de Planeación, 2000
- BALDIÓN, Edgar. Impacto Social de la Crisis: Diferenciales Urbano – rural. Departamento Nacional de Planeación, 2000.
- [www.fedesarrollo.org](http://www.fedesarrollo.org)
- [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)
- [www.dnp.gov.co](http://www.dnp.gov.co)
- [www.mindefensa.gov.co](http://www.mindefensa.gov.co)

# México

## I. ANÁLISIS GENERAL

### 1.1 La población en México.

Los resultados preliminares del Censo de Población y Vivienda del INEGI muestran que a mediados del año 2001, la población era de aproximadamente 101 millones de personas. Tras un análisis del comportamiento poblacional en los últimos 30 años, se manifiesta una clara disminución de la tasa de crecimiento, resultado principalmente del notable descenso de la fecundidad, y en menor medida, de la pérdida de población por migración. Hasta mediados de los setenta, la población tenía un crecimiento anual del 3.3 por ciento. Actualmente, la tasa de crecimiento natural es del 1.7 por ciento. En 1970 las mujeres tenían un promedio de 6.8 hijos mientras que en la actualidad es de tan solo 2.4. Otro aspecto importante, ha sido la baja en la mortalidad así como la esperanza de vida, la cual es de alrededor de 75 años en promedio para ambos sexos.

El importante descenso de la fecundidad y la mortalidad se traduce en la evolución del volumen y el ritmo de crecimiento de la población, provocando también cambios en la estructura por edad de la misma. Lo anterior se observa en la reducción de la población menor de 15 años, y con ello, el incremento relativo de población entre 15 y 29 años. De igual manera, se traduce en un aumento del volumen y porcentaje de la población que supera los 65 años de edad. Estos cambios evidencian que la población mexicana, a pesar de presentar una estructura joven, ha comenzado un proceso de envejecimiento.

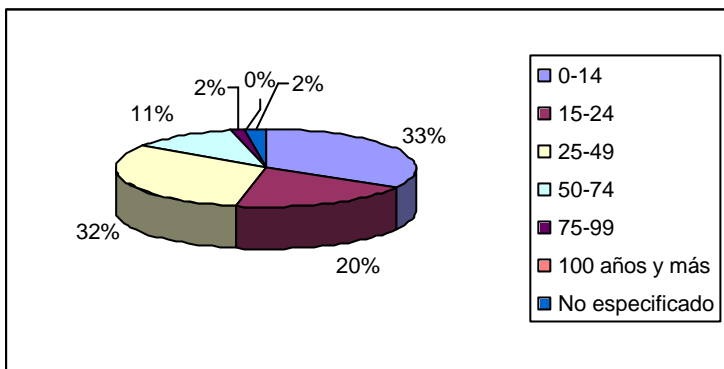
**Tabla 1 Población Total por sexo según grupos de edad, 2000**

<i>Grupos de edad</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
<b>0-14</b>	32,586,973	16,514,754	16,072,219
<b>15-24</b>	19,063,269	9,213,248	9,850,021
<b>25-49</b>	30,913,728	14,720,114	16,193,614
<b>50-74</b>	11,021,789	4,683,175	5,749,508
<b>75-99</b>	1,824,095	830,152	993,943
<b>100 años y más</b>	19,757	8,029	11,728
<b>No especificado</b>	2,053,801	1,033,675	1,020,126
<b>Total</b>	97,483,412	47,003,147	49,891,159

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI.

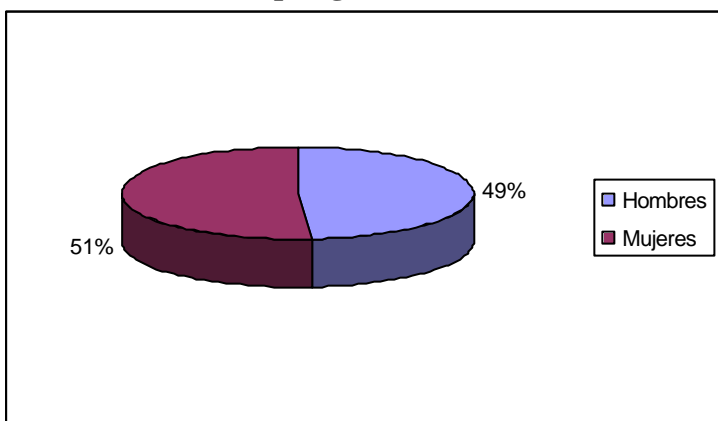
2000.

**Gráfica 1 Población por Grupos de edad**



Fuente Estadística INEGI

**Gráfica 2 Población por género**



Fuente Estadística INEGI

La forma en como se distribuye la población en el territorio mexicano está estrechamente vinculada con factores de carácter económico, social, político, histórico ambiental y cultural. De estos destacan el crecimiento económico, la disponibilidad y uso de recursos, y la oferta de infraestructura y servicios, los cuales, a su vez, determinan las condiciones de vida de la población y sus niveles de bienestar.

Actualmente el patrón de asentamientos de la población se caracteriza por una fuerte concentración de población en unos cuantos centros urbanos y una acentuada dispersión en numerosas y alejadas localidades, siendo estas de carácter rural y generalmente asociadas con condiciones de pobreza, marginación y rezago demográfico, otra tercera parte habita en menos de 1% del total de las localidades del país.

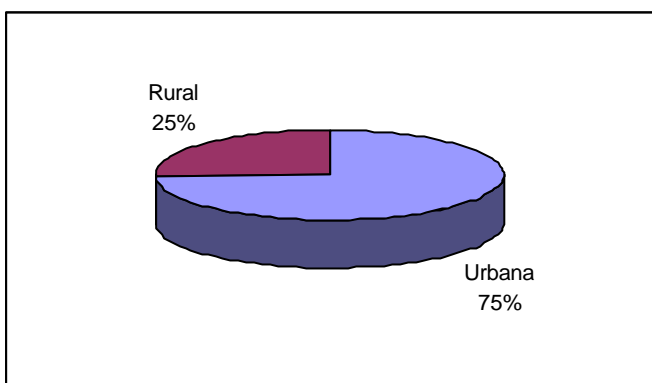
**Tabla 2 Población rural y urbana por densidad de población**

<i>Entidad federativa</i>	<i>Total</i>	<i>Población</i>	<i>Densidad de</i>
---------------------------	--------------	------------------	--------------------

		<i>Urbana</i>	<i>Rural</i>	<i>población (hab./km<sup>2</sup>)</i>
<b>Estados Unidos</b>				
<b>Mexicanos</b>	97,483,412	72,759,822	24,723,590	50
<b>Distrito Federal</b>	8,605,239	8,584,919	20,320	5,643
<b>México</b>	13,096,686	11,304,410	1,792,276	611
<b>Morelos</b>	1,555,296	1,328,722	226,574	314
<b>Tlaxcala</b>	962,646	755,263	207,383	238
<b>Aguascalientes</b>	944,285	757,579	186,706	179
<b>Guanajuato</b>	4,663,032	3,133,783	1,529,249	150
<b>Puebla</b>	5,076,686	3,466,511	1,610,175	149
<b>Querétaro de Arteaga</b>	1,404,306	948,872	455,434	116
<b>Hidalgo</b>	2,235,591	1,102,694	1,132,897	108
<b>Colima</b>	542,627	464,438	78,189	99
<b>Veracruz-Llave</b>	6,908,975	4,079,968	2,829,007	96
<b>Jalisco</b>	6,322,002	5,345,302	976,700	80
<b>Tabasco</b>	1,891,829	1,016,577	875,252	77
<b>Michoacán de Ocampo</b>	3,985,667	2,606,766	1,378,901	68
<b>Nuevo León</b>	3,834,141	3,581,371	252,770	59
<b>Chiapas</b>	3,920,892	1 791858	2,129,034	53
<b>Guerrero</b>	3,079,649	1,703,203	1,376,446	48
<b>Sinaloa</b>	2,536,844	1,710,402	826,442	43
<b>Yucatán</b>	1,658,210	1,348,753	309,457	38
<b>Oaxaca</b>	3,438,765	1,531,425	1,907,340	37
<b>San Luis Potosí</b>	2,299,360	1,357,631	941,729	36
<b>Baja California</b>	2 487367	2,278,000	209,367	35
<b>Tamaulipas</b>	2,753,222	2,351,929	401,293	35
<b>Nayarit</b>	920,185	590,428	329,757	34
<b>Quintana Roo</b>	874,963	721,538	153,425	22
<b>Zacatecas</b>	1,353,610	722,064	631,546	18
<b>Coahuila de Zaragoza</b>	2,298,070	2,054,753	243,317	15
<b>Campeche</b>	690,689	490,309	200,380	12
<b>Chihuahua</b>	3,052,907	2,519,447	533,460	12
<b>Durango</b>	1,448,661	924,055	524,606	12
<b>Sonora</b>	2,216,969	1,842,117	374,852	12
<b>Baja California Sur</b>	424,041	344,735	79,306	6

Fuente Estadísticas INEGI

**Gráfica 3 Población Rural y Urbana de México**



Fuente: Estadísticas INEGI 2002

El proceso de urbanización continúa con la ampliación de zonas metropolitanas dentro del país. Si bien continúa incrementándose en número de municipios que integran la zona metropolitana de la Ciudad de México, esta ha perdido primacía en los últimos 30 años, ya que mientras en 1970 tenía 7.1 veces más población que la segunda ciudad más poblada del país, actualmente solo es 4.8 veces más grande que Guadalajara.

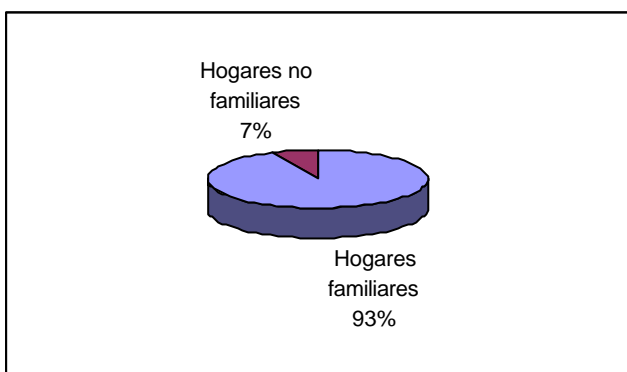
**Tabla 3 Ciudades más Pobladas de México**

<i>Estado</i>	<i>Ciudad Principal</i>	<i>Población</i>
<b>Distrito Federal y su área metropolitana</b>	Ciudad de México	22,417,459
<b>Jalisco</b>	Guadalajara	6,321,278
<b>Puebla</b>	Puebla	5,070,346
<b>Guanajuato</b>	Guanajuato	4,656,761
<b>Michoacán</b>	Morelia	3,979,177
<b>Chiapas</b>	(Varias)	3,920,515
<b>Nuevo León</b>	Monterrey	3,826,240
<b>Oaxaca</b>	Oaxaca	3,432,180
<b>Guerrero</b>	(Varias)	3,075,083
<b>Chihuahua</b>	Cd. Juarez	3,047,867

Fuente: Estadísticas INEGI 2000

Con respecto a la organización familiar de los hogares en México, la población se agrupa en un 93% en hogares familiares lo que representa 20,751,979 familias y un 7% de hogares no familiares, es decir 1,498,613 hogares. Uno de cada 5 hogares están dirigidos por una mujer, de estos hogares el 80% se ubican en las zonas urbanas.

**Gráfica 4 Organización Familiar**



Fuente: Estadísticas INEGI 2002

## 1.2 Educación

Se reconoce que la educación es un factor fundamental que tienen las personas para su desarrollo y entre otros aspectos el contar con una mejor oportunidad para generar mayores ingresos.

En México, el 10% de la población mayor a 15 años es analfabeta. De manera específica, en los grupos de menores ingresos, por ejemplo indígenas es tres veces mayor. Cabe señalar que el analfabetismo afecta principalmente a las mujeres, aunque en los últimos años se ha tenido un impulso en la educación de la mujeres para mejorar su posición en el contexto de la sociedad.

En relación con los hogares de mayores ingresos comparados con los de menores recursos se tiene:

De cada 100 niños de hogares de mayores ingresos:	De cada 100 niños de hogares de menores ingresos:
▪ 100 entran a la escuela	▪ 92 entran a la escuela
▪ 97 terminan la primaria	▪ 76 terminan la primaria
▪ 93 entran a la secundaria	▪ 47 entran a la secundaria
▪ 83 la terminan	▪ 29 la terminan

Fuente: Programa Nacional de Desarrollo Social 2001-2001

Dicha situación tiende a agravarse a nivel medio superior, donde el 72% de los jóvenes de los hogares de mayores ingresos asisten a la escuela mientras que en los hogares de menores ingresos tan solo el 24%, por lo que gran proporción de estos jóvenes (57%) se incorpora al mercado laboral.

## 1.3 Salud y nutrición

El 80% de los hogares ubicados en zonas rurales tiene acceso a los servicios de salud en una distancia menor a 5km aunque existen profundas diferencias en la entidad y oportunidad de prestación de servicio de acuerdo a los niveles de marginación que vive la población.

Otro aspecto importante para tener un nivel adecuado de salud y nutrición es contar con un sistema adecuado de abasto de alimentos. En las localidades más dispersas y aisladas

dicho abasto es casi nulo y la mayor parte de las veces los precios son más altos debido a los costos de transporte, volumen de venta o falta de oferta en la zona, lo que provoca un mayor rezago.

#### 1.4.- Asentamientos de la población

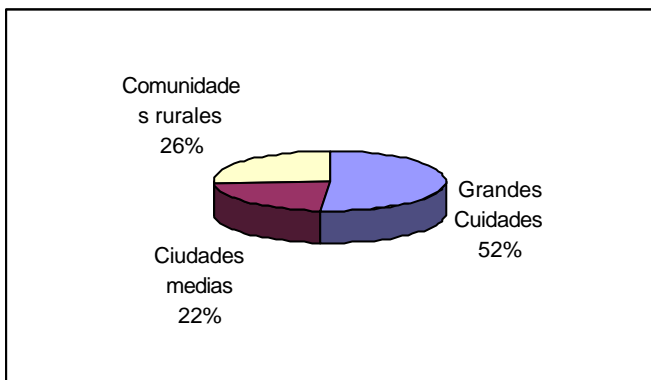
Al igual que los cambios observados en los esquemas de fecundidad y mortalidad, el país ha sufrido cambios en el patrón de distribución territorial de la población. En particular se puede señalar que el crecimiento demográfico de las grandes ciudades ha disminuido y que ha habido un mayor dinamismo de un grupo de ciudades intermedias. Estos aspectos han provocado una preponderancia de la población urbana sobre la rural y que esta última se haya aumentado el mínimo de pequeñas localidades.

**Tabla 4 Número de habitantes en los ámbitos rural y urbano 1998**

	<i>Población Total (millones)</i>	<i>Población Total (%)</i>	<i>Núm. De Localidades</i>	<i>% de Localidades</i>
<b>Grandes Ciudades (más de 50 mil habitantes)</b>	49.9	51.3	169	0.08
<b>Ciudades Medias (de 2,500 a 50 mil habitantes)</b>	21.8	22.3	2,658	1.32
<b>Comunidades Rurales (menos de 2,500 habitantes)</b>	25.6	26.3	198,311	98.59
<b>Total</b>	93.7	100	201,138	100

Fuente Estadísticas INEGI 2000

### Gráfica 5 Distribución de la Población en México



Fuente Estadísticas INEGI 2002

Del total de localidades, el 98.6% pertenecen al ámbito rural (con una población inferior de menos de 2500 habitantes), y tan sólo el 1.4% son urbanas, es decir 2827 localidades. Sin embargo, los centros urbanos conformados por las ciudades medias y grandes concentran el 73.6% del total de habitantes del país.

En particular se puede decir que el 65% de la población nacional se concentra en 364 ciudades. Por otra parte, alrededor de 23 millones de personas habitan en 198,000 localidades, las cuales carecen en su mayoría de infraestructura y comunicaciones apropiadas para promover su desarrollo.

#### 1.5 Servicios básicos

En México, el 14% de los hogares carece de agua en sus viviendas. En el caso de la población ubicada en el primer y segundo cuartil de ingresos (el cuarto cuartil es el de mayor ingreso), el porcentaje es de 37 y 11 respectivamente. Asimismo en el medio rural más del 30% de los hogares no cuentan con baño o letrina e inclusive en la zona urbana 1 de cada 5 hogares del primer cuartil de ingresos no dispone de estos servicios.

En materia de infraestructura básica, la cobertura de energía eléctrica es del 95% de las viviendas en el ámbito nacional, aunque existe un rezago del 15% de este servicio en los hogares de menores recursos.

#### 1.6 Estructura social de México

Al terminar la década de los noventa la desigual distribución de los ingresos sigue siendo un rasgo característico de la estructura económica y social de México y América Latina, lo que le ha valido ser considerada como la región más inequitativa del mundo. En este sentido la distribución del ingreso destaca en un contexto internacional por la abultada fracción de los ingresos totales que reúne el 10% de los hogares de mayores recursos.

En contraposición de la participación relativa del segmento social alto de la población, la fracción captada por el 40% de los hogares más pobres es muy reducida. Por otra parte, la simple comparación entre los ingresos medios de los distintos grupos de hogares revela la gran dimensión que alcanza la inequidad en México.

La desigualdad a nivel nacional no necesariamente se traduce de manera semejante en las áreas urbanas y rurales. En la mayoría de los casos las primeras, tienden a ser más equitativas que las segundas.

Otro tipo de indicador que refrenda el panorama descrito de la concentración del ingreso es el porcentaje de personas cuyos ingresos per cápita son inferiores al promedio general. En México el ingreso per cápita medio se sitúa entre el séptimo y el octavo decil, con porcentajes de población bajo este umbral que van de 67 a 77%. Lo que quiere decir que alrededor de tres cuartas partes de los hogares reciben menos que el ingreso promedio, de modo que los eventuales incrementos del producto por habitante son captados en mucho mayor grado por el 25% de los hogares de más altos ingresos.

**Tabla 5 Indicadores de concentración del ingreso**

<i>Año</i>	<i>Porcentaje de personas con ingreso per cápita menor que:</i>	
	<i>El promedio</i>	<i>El 50% del promedio</i>
<b>1989</b>	74.2	43.5
<b>1994</b>	73.1	44.7
<b>1998</b>	72.8	43.1

Fuente: Estudios Económicos de la CEPAL

### **1.7 Nivel de Bienestar por estado en México**

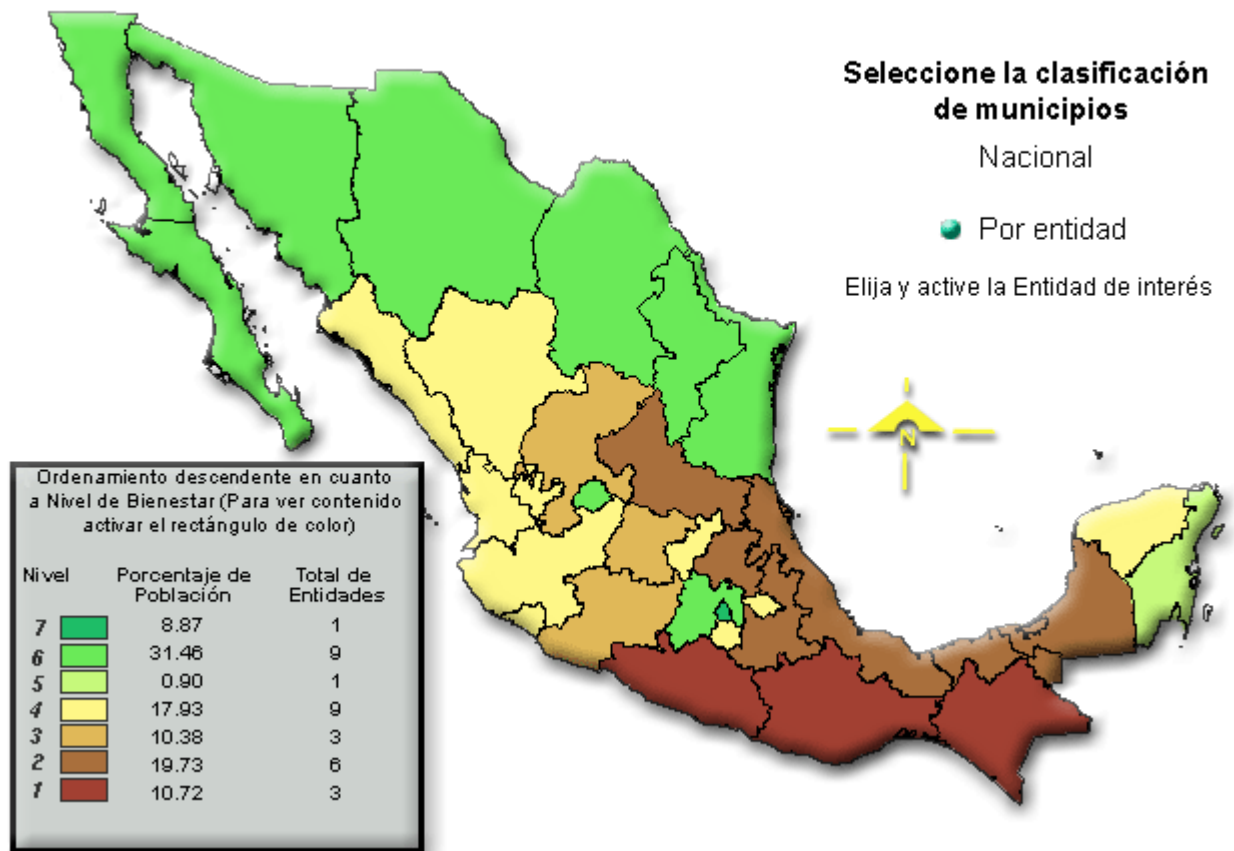
Geográficamente, el INEGI ha realizado investigaciones para determinar el nivel de bienestar de la población en cada estado, en este estudio considera factores como estructura social, infraestructura de servicios básicos, para identificar el grado de marginación de cada estado (Anexo 1). La clasificación de los niveles de bienestar se divide en 7 estratos considerando el nivel 7 como la de mayor bienestar y así en forma descendente al nivel 1 de mayor marginación.

**Tabla 6 Nivel de Bienestar en México**

<i>Estrato</i>	<i>Total de Municipios en el estrato</i>	<i>% de Población Nacional en el estrato</i>
<b>7</b>	242	58.49
<b>6</b>	330	6.01
<b>5</b>	251	12.44
<b>4</b>	316	4.12
<b>3</b>	396	9.04
<b>2</b>	640	6.21
<b>1</b>	268	3.69

Fuente Estadísticas INEGI 2000

**Estados Unidos Mexicanos**  
**Clasificación de Entidades Federativas,**



Nota: En Anexo 1 se incluye un Mapa Político de México

**1.8 La Población Económicamente Activa ( PEA) y niveles socioeconómicos.**

De manera general se puede decir que los ingresos resultan de la combinación de 4 factores:

- El acervo de los activos generadores de cada persona.
- Las oportunidades.
- El valor de mercado de los activos generadores.
- Las transferencias independientes de los activos generadores.

Los activos generadores a su vez se pueden clasificar en: capital humano, capital físico y capital social.

Para analizar adecuadamente el panorama social mexicano en un contexto de mercado es indispensable unificar criterios y lograr compatibilidad de datos. Diferentes agencias de investigación de mercado en México han establecido como principal variable de análisis el Nivel socioeconómico, que clasifica un conjunto de características que permiten una mejor discriminación entre los diferentes grupos de la pirámide social.

Los seis grupos o niveles obtenidos de esta clasificación son los siguientes:

- Nivel A/B: población con el más alto nivel de vida e ingresos del país.

- Nivel C+: población con ingresos o nivel de vida ligeramente superior al medio.
- Nivel C: población con ingresos o nivel de vida medio.
- Nivel D+: población con ingresos o nivel de vida ligeramente por debajo del nivel medio.
- Nivel D: población con un nivel de vida austero y de bajos ingresos.
- Nivel E: población con menores ingresos y nivel de vida de todo el país.

La Población Económicamente Activa (PEA), por nivel y por número de salarios mínimos se clasifican de la manera siguiente:

**Tabla 7 Salarios Niveles socioeconómicos**

<i>Nivel</i>	<i>Salario (US\$/día)</i>
<b>A/B</b>	>160
<b>C+</b>	64 a 160
<b>C</b>	20 a 64
<b>D+</b>	13.4 a 20
<b>D</b>	5.36-13.4
<b>E</b>	0 – 5.36

Fuente: Asociación Nacional de Agencias de Investigación de Mercado (ANTAD)

Los segmentos más desfavorecidos en cuanto a distribución de ingresos están representados por el nivel D y el E, que en México serían los representantes de la Base de la Pirámide Económica.

En términos de la población ocupada por grupo de ingresos la distribución está dada por:

**Tabla 8 Distribución porcentual según grupos de ingreso por trabajo en México**

<i>Distribución</i>	<i>Población Total</i>	<i>Ocupada</i>	<i>% Población</i>	<i>Acumulado</i>
<b>No recibe ingresos</b>	3,396,632		10.07	10.07
<b>Menos de un SM</b>	4,192,665		12.43	22.50
<b>De 1 a 2 SM</b>	9,967,277		29.55	52.05
<b>De 2 a 3 SM</b>	5,852,191		17.35	69.40
<b>De 3 a 5 SM</b>	4,664,888		13.83	83.26
<b>De 5 a 10 SM</b>	2,644,448		7.84	91.10
<b>Más de 10 SM</b>	1,234,526		3.66	94.76
<b>No especificado</b>	1,767,463		5.24	100.00
<b>Total</b>	33,730,210		100	

Nota: 1 Salario Mínimo SM es igual a 4 dólares diarios  
Fuente INEGI 2000

En México la Base de la pirámide social está conformada por aquellas personas que gana hasta 3 salarios mínimos. Lo cual significa que el 69.40% de la población conforma la Base de la pirámide social.



Fuente: INEGI 2000

En una correlación con los estudios sobre distribución del ingreso y la gráfica anterior llegamos al valor de la BOP (70% más pobre) en México 22,719,655 millones de dólares.

La PEA por industria se distribuye de la siguiente manera:

Nivel	Perfil Educativo del jefe de familia	Perfil Hogar Económicamente Activo	Artículos que posee	Servicios	Pasatiempo	Ingreso mensual
A/B	<b>Industria</b>	<b>Ocupación (%)</b>	de lujo	Al menos una cuenta de cheques, más de dos tarjetas de crédito, seguro.	Asisten a clubs privados, casa de campo y tiempos compartidos. Vacacionan a lugares de lujo en el interior y el extranjero.	Al menos \$48,000 pesos
	Agricultura	18.1	as las			
	Industria de la extracción y la electricidad	1.1	os y			
	Industria del transporte	19.2				
	Construcción	6.5				
	Comercio	17.6				
C+	Servicios	28.3				
	Comunicación	4.4				
	Gobierno	4.5				
	No específica	0.4				

Fuente: INEGI 2002  
 o medianas, gerentes hogares o menos cuenta con o ejecutivos servidumbre. Con esfuerzo los secundarios o hijos terminan su educación en escuelas y universidades de prestigio.

### 1.9 Mecanismos de crédito y ahorro.

El crédito y el ahorro son instrumentos básicos para promover y desarrollar la movilidad social así como el progreso económico de los habitantes de un país. En el caso de las personas más pobres, estas tienen problemas para acceder a los sistemas de crédito formales debido a su precaria situación.

Se estima que aproximadamente el 18% de los hogares del país tienen acceso a mecanismos de ahorro o crédito.

El 24% de los hogares de mayores recursos utilizan los mecanismos de ahorro o crédito existentes, mientras que los de menos recursos tan solo el 13% dispone de dichos apoyos.

En el caso particular del crédito, únicamente el 4.3% de los hogares a nivel nacional lo tiene, la mayoría de los hogares (6 de cada 10), que tiene crédito lo recibieron a través de un empleador u otras personas que no son instituciones de crédito.

En el caso de los hogares de mayor y menor ingreso las características para acceder al crédito son:

Hogares de menores ingresos:

- 2.5% tienen acceso al crédito
- 99% proviene de sus empleadores u otras personas
- 1% de los créditos provienen de instituciones de financiamiento

Hogares de mayores ingresos:

- 7-5% tienen acceso al crédito
- 36% provienen de empleadores u otras personas
- 63% de los créditos provienen de instituciones financieras

Fuente: Instituto Nacional de Desarrollo Social

Las personas que han obtenido créditos, el 80% son hombres en promedio de más de 10 años de escolaridad, mientras que en los hogares de menores ingresos la escolaridad promedio es inferior a 10 años de primaria, por edad, el 40% son mayores de 40 años y solo una de cada 10 personas fueron menores de 30 años.

Respecto al ahorro, solo el 10% de los hogares de menores recursos participan en un mecanismo de ahorro y el 21% de los hogares de mayores ingresos.

La administración actual del gobierno federal esta promoviendo y consolidando una red de organizaciones auxiliares de crédito con programas de microfinanciamiento para atender prestamos pequeños de 500 a 3000 pesos. En este mercado la principal necesidad se orienta a la liquidez y al capital, a plazos inferiores de un año.

Recientemente, la Secretaría de Economía puso en marcha el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM), para apoyo a los “changarros”. Dicho fondo otorgo, por medio de una red de intermediación compuesto por 25 microfinancieras un total de 60,000 créditos durante el 2001.

Cabe señalar que en los hogares dirigidos por mujeres reciben transferencias de recursos sobre todo de migrantes. En este sentido, se estima que durante el 2001 los migrantes enviaron por concepto de remesas familiares del orden de los 10,000 millones de dólares.

### **1.10 Economía y finanzas**

A nivel mundial, México se considera como la decimotercera economía más grande, el octavo exportador más importante de bienes y servicios y el cuarto productor más grande de petróleo.

En los 80's se iniciaron una serie de reformas estructurales que condujeron a una transformación de la economía mexicana al pasar de una política de sustitución de importaciones a una economía abierta.

A pesar de los problemas económicos originados por la crisis de 1994-1995, el país presentó un crecimiento económico anual promedio durante los noventa del 3% que contrasta con el casi estancamiento de los años 80.

A partir de 1996, y con la liberización comercial propiciada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el fomento a las exportaciones permitieron un crecimiento anual promedio del 5%.

En el periodo 2000 al 2002, el PIB presentó la evolución siguiente:

**Tabla 10 Variación del Producto Interno Bruto**

	2000	2001	2002
<b>PIB (variación anual real%)</b>	6.9	-0.3	1-5
<b>PIB nacional (millones de pesos)</b>	5,570,120	5,415,707	5,490,942

Fuente Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, Febrero 2000

Mientras que la inflación ha venido disminuyendo así como las tasas de interés, el tipo de cambio se ha mantenido en el rango de los 9-10 puntos. La tabla siguiente muestra la variación de estos indicadores.

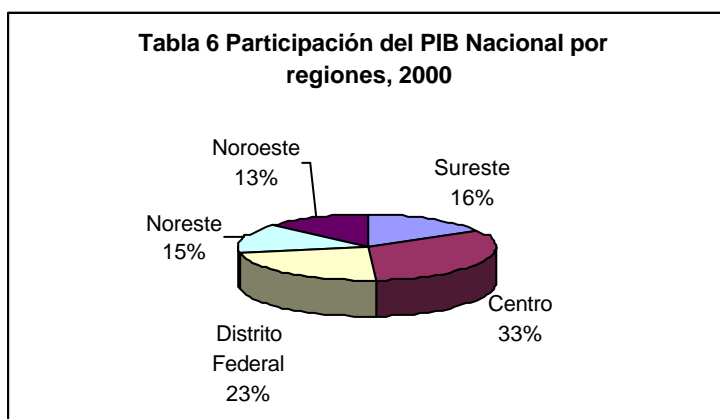
**Tabla 11 Indicadores de Inflación**

<i>Variable</i>	2000	2001	2002
<b>Inflación (%)</b>	9.0	4.4	4.8
<b>Tasas de interés (%)</b>	15.2	11.3	7.9
<b>Cetes a 28 días (promedio anual)</b>			
<b>Tipo de cambio (contra dólar EUA)</b>	9.7	9.16	9.77

Fuente Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, Febrero 2000

### 1.11 Desarrollo Económico Regional

La economía mexicana se caracteriza por la gran disparidad en el grado de desarrollo de sus entidades federativas y de sus regiones. Por ejemplo, la región Norte, integrada por Baja California, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas, es emblemática en el progreso, con mayor infraestructura para exportar, fuerte integración con EUA, buena dotación de capital humano, mayores oportunidades de empleo bien remunerado, mayor desarrollo económico y bienestar para todos sus habitantes, y a raíz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), uno de sus principales centros de atracción de inversiones y trabajo. Por otra parte, la Sur, Campeche, Chiapas, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán, se caracteriza por un bajo grado de urbanización, deficiente infraestructura de comunicaciones y transportes, baja escolaridad, fuerte marginación y menos oportunidades de empleo bien remunerado, es representativa del atraso y la pobreza. La participación del PIB por Regiones del país se muestra en la siguiente gráfica.

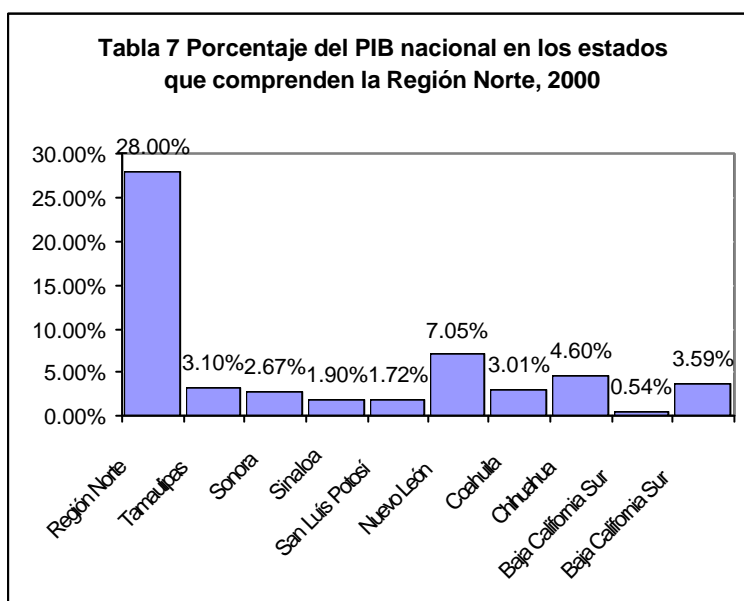


Fuente: Estudios Económicos de Bancomer

Región	Estados
Centro	Aguascalientes, Colima, Durango, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, México, Michoacán, Morelos, Nayarit, Querétaro, Tlaxcala, Zacatecas.
Noreste	Baja California, Baja California Sur, Chihuahua
Noroeste	Coahuila, Nuevo León, san Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas
Sureste	Campeche, Chiapas, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz, Yucatán

### 1.11.1 Región Norte

Su importancia en la economía nacional es patente: aloja 22.5% de la población del país, contribuye con el 28% del PIB total (Ver detalle en la gráfica anexa), concentra el 78% de las plantas maquiladoras asentadas en el territorio nacional y aporta el 28% del empleo formal privado total. Su ubicación geográfica, una industria manufacturera de alta productividad, muy especializada y orientada al mercado exterior, han propiciado que se beneficie de la apertura comercial. No obstante el desarrollo de ésta se encuentra mayormente ligada al ciclo económico externo que al interno.



Fuente: Estudios Económicos de Bancomer

El flujo de inversión extranjera directa (IED) a partir del TLCAN es otro elemento de desempeño favorable de la región y refleja su atractivo para los negocios y es de las mayores beneficiarias del proceso de integración de México con el exterior. De 1994 a 2001, se canalizaron 24.6 miles de millones de dólares, equivalente a 25.6% del total acumulado de la IED realizada en México. La principal receptora de IED ha sido Nuevo Laredo, con 9.6% del total nacional y 37.6% de la región norte. Par la industria manufacturera, que entre 1994 y 2000 hizo inversiones directas por \$13,229 millones de dólares, los mejores sitios están en Baja California, con más de una cuarta parte del total, Chihuahua con \$3,291 millones de dólares y Tamaulipas con \$2,358 millones. En el polo opuesto aparecen Veracruz, Tabasco, Quintana Roo, Oaxaca, Chiapas y

Guerrero, los cuales no captaron un solo centavo en activo fijo, en tanto que Sinaloa, Nayarit, Michoacán e Hidalgo captaron montos insignificantes. Un factor de atracción que tiene que ver con el activismo de los gobiernos es la carretera 57, llamada NAFTA Highway (carretera del TLCAN), una vía que al conectar en sus extremos a otras, une a la zona metropolitana de la Cuidada de México con el cruce terrestre de mercancías más importante del continente: Nuevo Laredo. La cercanía a algún punto del trayecto de esta vía es un argumento sólido para atraer inversión.

La productividad laboral se encuentra por arriba del promedio nacional, así como el grado de calificación y remuneración del capital humano de la región. Por ejemplo, en el estado de Chihuahua el 16.5% de la población ocupada percibe más de 5 salarios mínimos (ver tabla anexa), contra 11.5% del resto del país, y sólo un 10.1% no percibe ingresos o percibe menos de un salario mínimo, contra un 22.5% de la población de la república Mexicana.

**Tabla 12 Población Ocupada según ingreso, 2000**

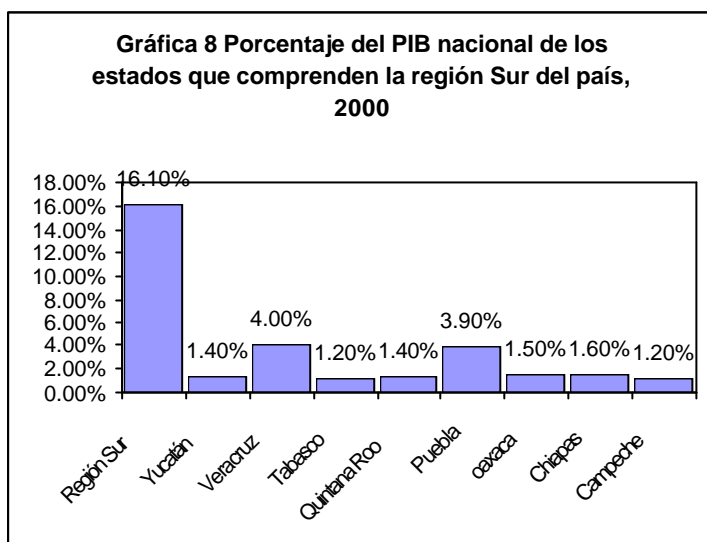
	Habitantes (miles)	A (%)	B (%)	C (%)
Baja California	992.7	5.1	66.1	22.4
Nuevo León	1,518.4	6.8	71.4	17.9
Chihuahua	1,178	10.1	67.9	16.5
Coahuila	841.7	8.7	70.7	15.8
Tamaulipas	1,023.2	13.5	68.2	13.4
Sonora	809	9.8	71.3	13.3
País	34,992.5	22.5	60.8	11.5

Fuente: Estudios Económicos de Bancomer

- A. Sin ingresos y menor a 1 salario mínimo
- B. De 1 a 5 salarios mínimos
- C. Más de 5 salarios mínimos

### 1.11.2 Región Sur

Las características regionales más importantes son la abundancia de recursos naturales y humanos, la existencia de actividades económicas de relevancia nacional y con posibilidades de crecimiento y otras potencialidades para un mayor desarrollo. Destaca la participación de Veracruz en la producción agropecuaria, de Quintana Roo y Oaxaca en la actividad turística, de Campeche, Tabasco y Veracruz en la extracción y la transformación de energéticos, de Chiapas en la generación de electricidad, de Puebla en la industria automotriz y textil, y de Yucatán, que está siendo objeto de un creciente asentamiento de plantas maquiladoras. No obstante su potencial, el PIB de la región se ha rezagado, al igual que el empleo, la mayoría de las entidades que la conforman están entre los primeros lugares de la pobreza, su grado de urbanización y escolaridad es de los más bajos del país, y su aparato productivo está enfocado mayormente al mercado interno.



Fuente: Estudios Económicos de Bancomer

Un sector agropecuario e industrial de baja productividad, poco diversificado y orientado mayormente al mercado interno, aunado a un sector de servicios tradicional, han marginado a la región de los beneficios de la apertura comercial. Por ejemplo, la IED casi no fluye en la zona, entre 1994 y 1999 solo le destinó el 2% del total.

Una parte importante de los habitantes de la región se desempeña en empleos de muy baja productividad y remuneración. Esto deriva que un 32% de su población ocupada son trabajos agropecuarios. Además, existe una proliferación muy marcada de actividades de pequeña escala y de trabajo no asalariado, sobre todo en el comercio. El nivel de ingresos del 52% de la población del estado de Oaxaca es menor a un salario mínimo, mientras que en el estado de Nuevo León (Región Norte) es de 6.8%. en la siguiente tabla se muestra al detalle la distribución de la población ocupada en los estados de la región Sur según el nivel de ingresos.

**Tabla 13 Población ocupada según ingreso, 2000**

	Habitantes (miles)	A (%)	B (%)	C (%)
Campeche	249.1	34.2	51.6	10.7
Chiapas	1,298.3	58.0	32.0	5.0
Oaxaca	1,108.9	52.0	38.1	4.7
Puebla	1,753.6	35.0	53.3	7.2
Quintana Roo	358.6	16.2	63.7	16.3
Tabasco	621.6	38.6	47.0	10.3
Veracruz	2,425.5	38.3	49.9	7.4
Yucatán	630.9	34.3	54.3	7.4
Total	34,992.5	22.5	60.8	11.5

- A. Sin ingresos y menor a 1 salario mínimo
- B. De 1 a 5 salarios mínimos
- C. Más de 5 salarios mínimos

### 1.12 Algunas propuestas para mejorar el poder de compra.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) señala que mil millones de personas están desempleadas o tienen bajos ingresos.

Los países desarrollados han diseñado políticas de apoyo a este sector, a través de los gobiernos de los países en desarrollo con pocos resultados según reporta el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo. (BID). Sin embargo existen muchas propuestas basadas en el desarrollo de la economía a través de la reactivación del poder de compra. A continuación mencionamos algunas de ellas.

Hernando de Soto muestra en un libro: El Misterio del Capital, que el crédito comercial es la base para desarrollar una economía de mercado, tal y como ocurre en los Estados Unidos.

La idea de dar crédito a la BDP para mejorar la economía, tiene su antecedente con la compañía SINGER en 1851. en aquella época, pocas mujeres podían pagar los 100 dólares que costaba la máquina, sin embargo, muchas sí podían pagar 5 dólares por mes y estar en posibilidades de adquirirla.

Otra experiencia es el Grameen Bank en Bangladesh con un modelo de microcrédito que ha sido exportado y aplicado en otros países. Inclusive en Africa esta operando un e - banking, a bajos costos de operación y que les esta permitiendo incorporar a 60,000 mil nuevos clientes por mes.

## Anexo1 División Política de la República Mexicana



# Perú

## Capítulo I Perú: Análisis general

### 1.1 Geografía

El Perú está situado en la parte central y occidental de América del Sur limitando con Ecuador, Colombia, Brasil, Bolivia y Chile. Tiene un área de 1,285,216 Km<sup>2</sup> y 2,414 Km de costas bañadas por el Océano Pacífico. En cuanto a extensión territorial es el cuarto país en América Latina, después de: Brasil, Argentina y México. El país está constituido por: 24 departamentos, una provincia Constitucional, 194 provincias y 1,812 distritos.

Desde el punto de vista topográfico y climático, el país se divide en tres espacios ecológicamente distintos: la Costa, una faja costera estrecha constituida por una extensa llanura árida que se eleva hasta los dos mil metros sobre el nivel del mar; la Sierra – situada entre la Costa y la Selva, constituida por la Cordillera de los Andes, por encima de los dos mil metros con lluvias abundantes por debajo de los 2,500 metros y; la Selva, ubicada al este de la Cordillera, por debajo de los 2,000 metros, surcada por el río Amazonas y sus afluentes, caracterizada por su vegetación tropical e intensas precipitaciones pluviales y comprende alrededor de tres quintas partes del territorio nacional.

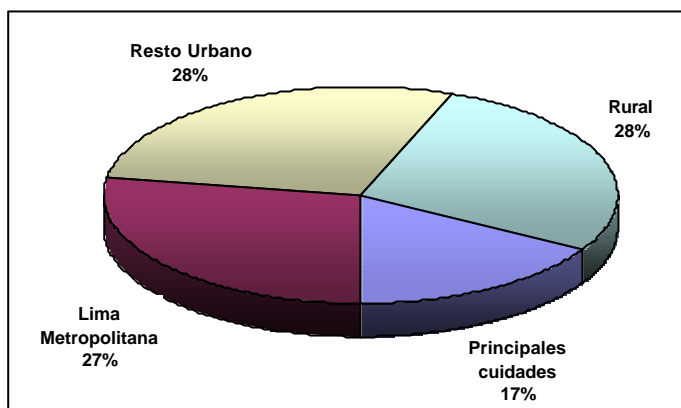
El origen de esta diversidad geográfica puede atribuirse a diversas características. De oeste a este: la corriente marina de Humboldt (corriente fría que se desplaza a lo largo de la Costa ocasionando temperaturas más bajas de lo esperado para latitudes similares) y una muralla formada por la Cordillera de los Andes (donde existe nieve perpetua en plena zona tropical). Del norte al sur: una creciente extensión de Sierra y una disminución gradual de las áreas lluviosas. La presencia de esta variedad ecológica y climática hace posible que exista un amplio número de productos agrícolas, pecuarios y pesqueros.

Aproximadamente cada siete años se presenta en el litoral el Fenómeno del Niño que consiste en la aparición de corrientes oceánicas cálidas las cuales acaban alterando el clima global afectando de esta manera la agricultura y la pesca.

### 1.2 Población

La población total en el año 2001 se estimaba en 26 millones de habitantes. La capital del Perú, el departamento de Lima, presenta la mayor concentración de población ascendiendo aproximadamente a 7 millones de habitantes. A escala nacional se estima que la población de hogares es de 5 millones 400 mil.

### Concentración de la población

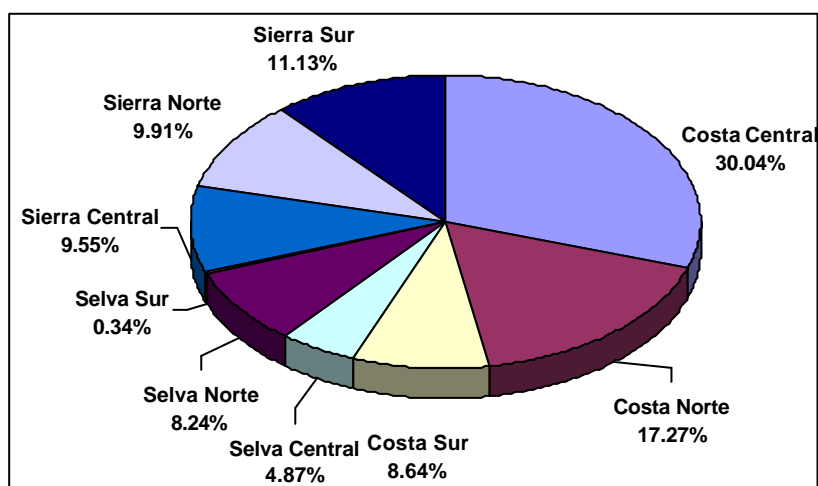


Fuente: Apoyo; Elaboración: PAD

La 50.4% de la población peruana está compuesta por mujeres. Mientas que la edad media de la población es de 24 años y el 63% de los peruanos es menor de 30 años. Esto muestra una población peruana relativamente joven.

El 72% del país vive en áreas urbanas y el 28% en áreas rurales. Las áreas rurales son definidas como conjuntos de centros poblados que tienen menos de 100 viviendas agrupadas contiguamente o distribuidas en forma dispersa.

La costa del Perú es predominantemente urbana, mientras que en la sierra la mitad es urbana y la otra es rural. De acuerdo a la región geográfica de residencia, el 52.2% de población habita en la costa, 34.3% en la sierra y 13.5% en la selva.



**Población por región natural**

Fuente: Apoyo, Elaboración: PAD

Uno de los principales indicadores utilizados para medir la concentración de personas es la densidad poblacional (hab./km<sup>2</sup>). La densidad poblacional a nivel nacional es de 20 habitantes por km<sup>2</sup>. En la parte Central y Norte de la Costa es donde se tiene la mayor concentración de personas. Por otro lado, resalta la baja densidad poblacional de toda la Selva del Perú. (ver cuadro 1)

**Cuadro 1:**  
**Densidad poblacional por zona geográfica**

Ubicación	<i>Población</i>		<b>Superficie (Km<sup>2</sup>)</b>		<b>Densidad Poblacional (Hab./Km<sup>2</sup>)</b>
Costa Norte	4,369,230	17%	82,380	6%	53
Costa Central	7,600,534	30%	34,926	3%	218
Costa Sur	2,186,240	9%	116,432	9%	19
Selva Norte	2,084,504	8%	459,351	36%	5
Selva Central	1,231,211	5%	139,297	11%	9
Selva Sur	87,060	0%	85,183	7%	1
Sierra Norte	2,506,638	10%	71,756	6%	35
Sierra Central	2,417,126	10%	135,363	11%	18
Sierra Sur	2,815,188	11%	159,988	12%	18
<b>Total general</b>	<b>25,297,731</b>	<b>100 %</b>	<b>1,284,678</b>	<b>100 %</b>	<b>20</b>

Fuente: INEI 2000. Elaboración PAD

Otro aspecto relevante para el aprovisionamiento de productos en el Perú es la identificación y ubicación de las “grandes concentraciones de gente” dentro del territorio nacional. El PAD, dentro de sus proyectos de investigación del 2001, realizó un estudio al respecto<sup>61</sup>, y dentro de las principales conclusiones se encontró lo siguiente: de los casi 26 millones de habitantes y casi 2 millones de Km<sup>2</sup> de superficie a nivel nacional, el 63% de la población está concentrada en tan sólo 8% del territorio nacional. Además, estas concentraciones de gente están adecuadamente interconectadas a través de vías asfaltadas que facilitan la movilización de productos. El resultado de este estudio fue la definición “corredores poblacionales” en distintos puntos del país independientemente de la demarcación política del territorio nacional.

### 1.3 Pobreza, educación y salud

En este punto nos basamos en el último estudio de la pobreza a escala nacional realizado por Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social (FONCODES) publicado el 2001. El estudio se llama Mapa de Pobreza 2002 y clasifica los 24 departamentos en 4 estratos según su nivel de pobreza: Muy Pobres, Pobres, Regular y

<sup>61</sup> Identificación de “Bolsas Poblacionales” en el Perú. Estudio elaborado por el Area de Investigación del PAD en Junio de 2001.

Aceptable. Los indicadores que se utilizan para determinar el nivel de pobreza en el Perú son los siguientes:

- Indicadores que reflejan el consumo insuficiente de la población: Tasa de Desnutrición crónica.
- Indicadores que reflejan déficit de infraestructura social: % de población escolar excedente en relación con las aulas en uso; % de población que excede a la capacidad de atención de las postas; % de población sin servicio de agua y; % de población sin servicio de desagüe.
- Indicadores que reflejan limitantes al desarrollo económico: Inaccesibilidad vial, % de población sin electrificación.

Según esta clasificación el índice de pobreza fluctúa entre 19.8%, correspondiente al departamento de Lima, y 51.7% del departamento de Huancavelica (el más pobre). Cabe agregar que en el estrato más pobre se ubican en los departamentos de Cajamarca, Loreto, Amazonas, Huánuco, Apurímac y Ayacucho, mientras que en el extremo opuesto se encuentran -además de Lima- los departamentos de Arequipa, Moquegua, Tacna y la Provincia Constitucional del Callao.

La demarcación política del territorio nacional y los principales resultados de dicho estudio se muestran en el anexo 1 y 2 respectivamente.

#### **1.4 Clasificaciones socioeconómicas**

Las clasificaciones socioeconómicas son divisiones o agrupaciones relativamente permanentes y homogéneas dentro de una sociedad, en la que los individuos comparten sus estilos de vida y condiciones similares.

El concepto de nivel socioeconómico es muy discutido en todo el mundo, prueba de ello es que cada país tiene sus propias interpretaciones y criterios para definir este indicador. Además no existe una clasificación oficial ni un acuerdo entre los centros de investigación. En el Perú, las empresas de investigación de mercado tienen sus propios criterios para identificar los niveles socioeconómicos, pero la clasificación más conocida y utilizada es la elaborada por la empresa Apoyo Opinión y Mercado.

Esta clasificación se logra utilizando 7 variables, en su mayoría indicadores de riqueza. La combinación de estas variables dan origen a los estratos A, B, C, D y el recientemente incorporado nivel E, que en su mayoría refleja habitantes en pobreza extrema.

Haciendo una analogía entre la *Bottom of the Pyramid Theory* y las clasificaciones socioeconómicas mencionadas anteriormente (más adelante se describirán las características de cada clasificación), se podría decir que el tamaño del BOP en Perú lo constituyen las personas que pertenecen a los niveles socioeconómicos (NSE) C, D y E. De esta manera, según el último estudio de Apoyo a nivel nacional en 1999, el

tamaño de la BOP en el Perú es de aproximadamente 23 millones habitantes. (ver cuadro 2)

**Cuadro 2:**  
**Distribución de la población según nivel socioeconómico (en miles)**

Grupo NSE	A y B	Estructura Vertical (%)	Estructura Horizontal (%)	C, D y E	Estructura Vertical (%)	Estructura Horizontal (%)	TOTAL
<b>Lima</b>	1,237.7	50%	18%	5,714.7	25%	82%	6,952.4
<b>Provincias</b>	1,250.2	50%	7%	17,263.6	75%	93%	18,513.8
<b>Total Perú</b>	<b>2,487.9</b>	<b>100%</b>	<b>10%</b>	<b>22,978.3</b>	<b>100%</b>	<b>90%</b>	<b>25,466.2</b>

Fuente: Apoyo 1999; Elaboración PAD.

Al analizar la composición de la población separando Lima del resto del país se observa un fuerte contraste socioeconómico. (ver cuadro 3)

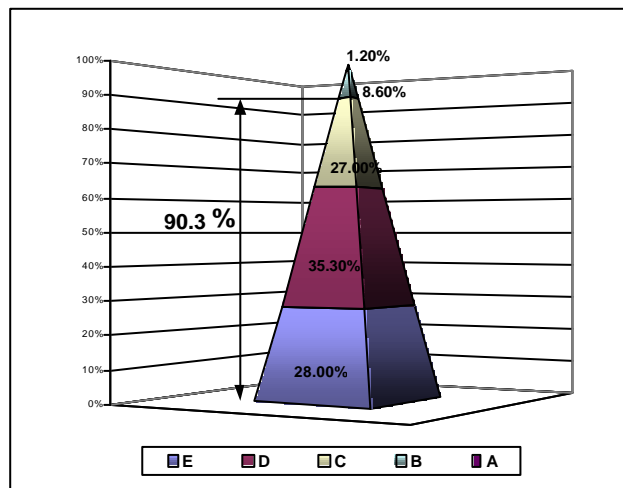
**Cuadro 3:**  
**Distribución de la población según niveles socioeconómicos (en miles)**

NSE	LIMA		PROVINCIAS		TOTAL PERU	
	Personas	%	Personas	%	Personas	%
<b>A</b>	237.4	3.4%	59.9	0.3%	297.3	1.2%
<b>B</b>	1006	14.4%	1184.6	6.4%	2190.6	8.6%
<b>C</b>	2348.8	33.7%	4524.5	24.5%	6873.3	27.0%
<b>D</b>	2582.5	37.0%	6403.4	34.6%	8985.9	35.3%
<b>E</b>	796.4	11.4%	6322.7	34.2%	7119.1	28.0%
<b>TOTAL</b>	<b>6971.1</b>	<b>100%</b>	<b>18495.1</b>	<b>100%</b>	<b>25466.2</b>	<b>100%</b>

Fuente: Apoyo 1999; Elaboración PAD.

En el siguiente gráfico se puede apreciar más claramente la distribución de la población peruana según nivel socioeconómico.

**Pirámide socioeconómica peruana**



### *1.4.1 Otras características importantes*

#### **1.4.1.1 Hogares en la vivienda**

El concepto de “hogar” vs. “vivienda” debe explicarse antes de mencionar la conclusión según los NSE. Para una investigación de mercados, la vivienda consiste en un techo común debajo del cual viven distintas personas. Por otro lado, se considera que existen dos hogares si su presupuesto de comidas es distinto. Hecha esta aclaración, puede afirmarse con confiabilidad estadística que los niveles B, C y D son los más proclives a más de un hogar por vivienda; por el contrario, en los niveles A y E hay un solo hogar.

El hecho de contar con menos recursos económicos para una independencia física puede ser la explicación para esta tendencia; sin embargo, la extrema precariedad de las viviendas del sector E hace imposible que se logre esta oportunidad de ahorro, dándose por tanto un solo hogar por techo.

#### **1.4.1.2 Lugar de nacimiento del jefe de familia**

La hipótesis de (migración masiva a las ciudades) que pocos son los jefes de familia que viven en la provincia en la cual nacieron debe contrastarse con la última encuesta de Apoyo; la cual determinó que en los niveles A(68%) y B(60%) los jefes de familia vivían en su provincia de nacimiento mientras en los niveles C, D y E solo un 52, 48 y 49% respectivamente. Este fenómeno, creemos, se debe al deseo de mejorar la calidad de vida en las provincias, mayormente en zonas rurales, por parte de los propios pobladores.

#### **1.4.1.3 Nivel de instrucción (último grado alcanzado)**

En el nivel E el máximo grado alcanzado es Secundaria (completa), ocurriendo todo lo contrario con los integrantes del nivel A y B que tienen en su mayoría educación superior universitaria completa.

#### **1.4.1.4 Ocupación Principal del jefe de familia**

Mediante la encuesta realizada por Apoyo se apreció que sólo en los niveles D y E había una tendencia mayor a trabajar independiente (por cuenta propia). Esta tendencia se debe, principalmente, a la inestabilidad económica que atraviesa el Perú y al nivel de instrucción que poseen los integrantes de los niveles mencionados.

### **1.4.1.5 Clase de ocupación del jefe de familia**

Si ordenamos las ocupaciones desde las profesionales, pasando por las de instrucción técnica hasta las artesanales, se podría decir que están en relación directa con los NSE; pues se comprobó que en los niveles D y E se encuentran las ocupaciones más artesanales, mientras que en los niveles A y B trabajan como profesionales (empresa o independiente).

### **1.4.1.6 Periodo en el cual recibe dinero**

Luego de un análisis estadístico se determinó que el nivel B mayoritariamente se caracteriza por recibir ingresos cada mes, mientras en los niveles D y E reciben, por lo general, ingresos diarios o semanalmente, y en el nivel A el 53% recibe ingresos mensualmente y solo el 28% quincenalmente.

### **1.4.1.7 Transporte para ir al trabajo**

Se comprobó que en los niveles B, C, D y E se movilizan en transporte público o caminando; por el contrario, en el nivel A utilizan transporte privado.

### **1.4.1.8 Personas que ayudan económicamente y viven en su hogar**

A causa de los reducidos ingresos familiares en los sectores más necesitados, el soporte económico del hogar no puede estar limitado al sueldo del jefe de familia; por tanto, no sorprende encontrar hasta 3 personas ayudando económicamente en los NSE B, C, D y E, como lo confirman los datos estadísticos.

### **1.4.1.9 Número de personas por hogar**

Los resultados de la encuesta realizada fueron:

<b>Niveles</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>
<b>Personas (prom)</b>	3.6	3.75	4.31	4.33	4.34

### **1.4.1.10 Ingreso per capita (dólares)**

Mediante el análisis realizado se obtuvo:

<b>Niveles</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>
<b>Ingreso(prom \$)</b>	819	181	67	46	29

### 1.4.1.11 Gastos mensuales de alimentación por hogar

Los resultados obtenidos por la encuesta realizada por Apoyo son:

Niveles	A	B	C	D	E
Alimentación (prom \$)	486.03	209.24	141.14	109.85	79.97
% Ingresos	16.44	30.77	48.84	55.20	63.47

### 1.4.1.12 Deudas por pagar

Estadísticamente, se concluyó que en los niveles A, B, C y D el 50% se posee alguna clase de deuda, mientras en el nivel E solo el 31% tiene deuda.

### 1.4.1.13 Deudas (con quién)

Los resultados de Apoyo determinaron que en el nivel A la mayoría(84%) de las deudas son con bancos; por otro lado en los niveles D y E sus deudas son, principalmente, con amigos o familiares. A causa de sus bajos salarios y trabajo inestable, los NSE D y E, no son objeto de préstamos bancarios.

### 1.4.1.14 Motivos de la deuda

De acuerdo a la encuesta de Apoyo, el motivo principal de endeudamiento en los 5 NSE se debe a la vivienda; sorprendentemente, en el nivel E la alimentación es otro motivo importante(24%). Las deudas de alimentación adquiridas en el nivel E son, mayormente, mediante “fíos” (pequeños préstamos de dinero) dadas por comercios tradicionales, como tiendas de barrio.

## 1.5 La red vial

### 1.5.1 Carreteras:

La red vial del Perú consta de 78,436 Km. de carreteras, de las cuales 9,411 Km. corresponden a carreteras asfaltadas. En los mapas que se presentan en el anexo 3 se muestra todo el conjunto de carreteras existentes en cada uno de los departamentos del Perú.

La red vial del Perú está clasificada en tres categorías: carreteras nacionales, departamentales y vecinales, y están distribuidos de la siguiente manera:

Red vial nacional 18,565 Kms

Red vial departamental 16,331 Kms.

Red vial vecinal 43,540 Kms.

TOTAL 7378,436 Kms

**Cuadro 4**  
**Red Vial Nacional 2000(kms)**

	<b>Asfaltado</b>	<b>Afirmado</b>	<b>Sin afirmar</b>	<b>TOTAL</b>
<b>RED</b>	--	--	--	--
<b>Nacional</b>	8,270	6,767	2,230	17,267
<b>Departamental</b>	1,141	5,989	7,130	14,260
<b>Vecinal</b>	--	--	--	46,909
<b>TOTAL</b>	9,411			78,436

Fuente: MTC

#### *1.5.2 Vías Férreas:*

El sistema de vías férreas administrado por ENAFER comprende el ferrocarril Callao - Lima - La Oroya - Cerro de Pasco, con la variante La Oroya - Jauja -Huancayo y con una trocha menor el ferrocarril Huancayo - Huancavelica.

En el sur el ferrocarril Matarani - Arequipa - Juliaca - Sicuani - Cuzco, el mismo que continúa Cuzco - Ollantaytambo - Quillabamba y la variante Cuzco - Machu Pichu.

#### *1.5.3 Vías Fluviales:*

La mayoría de los ríos navegables del Perú pertenecen a la cuenca del Amazonas, la misma que con una extensión de 670,000 Km<sup>2</sup> abarca algo más del 52% del área del país.

Una importante parte de estos ríos, cuya longitud total es de más de 14,000 Km., puede ser navegada todo el año por grandes embarcaciones fluviales.

#### *1.5.4 Accesibilidad Vial*

Para los pobres la escasez de carreteras transitables le genera una barrera económica y social que les impide una inserción efectiva en la economía de mercado y el acceso a los servicios básicos. En efecto, los pobres, de los distritos más alejados y sin vías de comunicación, tienen mayores dificultades para hacer llegar sus productos al mercado, para ir a la escuela y para hacerse atender por un profesional de salud cuando esta enfermo. Derivado de ello el desarrollo de sus capacidades humanas y productivas se encuentra limitado.

La data referente a la principal vía de acceso al distrito muestra que, en el país, 215 distritos enfrentan graves problemas de accesibilidad dado que su principal vía de acceso es Trocha/Sendero (28), Camino de Herradura (130) o Vía Fluvial (56); Relativamente en mejor situación, pero igualmente limitante para la población que en ella alberga, se encuentran 578 distritos cuya principal vía de acceso es el Camino Carrozable (572), Vía Aérea (3) y Ferrocarril (5).

Los departamentos cuyo número de distritos con problemas de accesibilidad los ubica en una situación de prioridad son: Loreto, Amazonas, Cajamarca, Ayacucho, Apurímac, Huancavelica y Huánuco. Todos ellos se caracterizan por las dificultades de comunicación que enfrentan los pobladores, de por lo menos, el 60% de sus distritos. El caso más significativo es el de Loreto, el cual tiene 44 distritos en situación de Muy Difícil Accesibilidad, 1 Difícil y sólo 4 en la categoría de Accesible.

## **1.6 El sector informal**

En el caso del Perú, la economía informal es una respuesta al desempleo engendrado por la concentración urbana, consecuencia de la migración y de la destrucción de la agricultura producto de la violencia en el sector rural. En un país en donde el 40% de la población es pobre y el desempleo y subempleo fluctúa alrededor del 66% es fácil entender por qué el 45% de la población activa forma parte del sector informal.

## **1.7 Micro y pequeñas empresas**

Actualmente la estructura económica peruana esta constituida por 3'154,247 unidades de micro, pequeña y mediana escala (representan el 98% de la actividad económica total), un millón y medio se ubican en Lima y ciudades principales y el resto se localiza en unidades agrícolas pequeñas de menos de 20 hectáreas (MITINCI y COFIDE).

Solo 504,281 están formalmente registradas (80.16% micro empresas, 19.30% pequeñas empresas y 0.54% medianas y grandes empresas).

La participación de las micro y pequeñas empresas (PYME) en el sector comercio es del orden del 49.93%, 28.97% en agricultura, 9.08% en industria, 4.25% en turismo, 1.16% en minería, 0.96% en artesanía, 0,64% en salud y 0,5% en transporte. (En el sector comercio, industrial y de servicios las principales actividades son la venta de abarrotes, las confecciones y los restaurantes respectivamente).

Pese a la menor productividad del sector PYME frente a las grandes empresas su contribución al Producto Bruto Interno (PBI) en el Perú llega a representar el 42%.

Por otra parte, solo 3,000 empresas facturan por año más de US\$ 750,000 y únicamente 2,000 facturan más de US\$ 1 millón, representando un 1% del total de empresas lo que nos lleva a establecer que el Perú es un país de PYMEs.

Entre las principales definiciones que se han establecido para identificar a las pymes tenemos:

Según el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales (MITINCI):

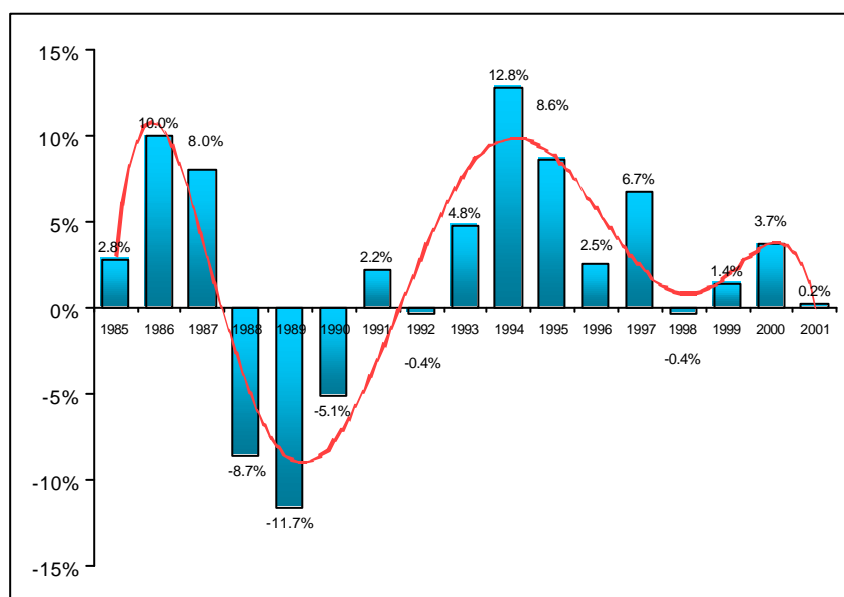
- *Micro empresa*: Son aquellas empresas que cuentan con diez trabajadores como máximo, el propietario trabaja en ella y tiene una venta anual que llega hasta 12 UIT = US\$ 1,114.
- *Pequeña empresa*: Es aquella empresa que tiene como máximo 20 trabajadores y cuya venta anual alcanza las 25 UIT = US\$ 2,321.

Según la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE):

- *Micro empresa*: Es aquella empresa que tiene activos fijos hasta un máximo de 20,000 dólares a la fecha y tiene ventas anuales hasta US\$ 40,000.
- *Pequeña empresa*: Es aquella empresa que: tiene activos fijos hasta US\$ 300,000 y ventas anuales de hasta US\$ 750,000.

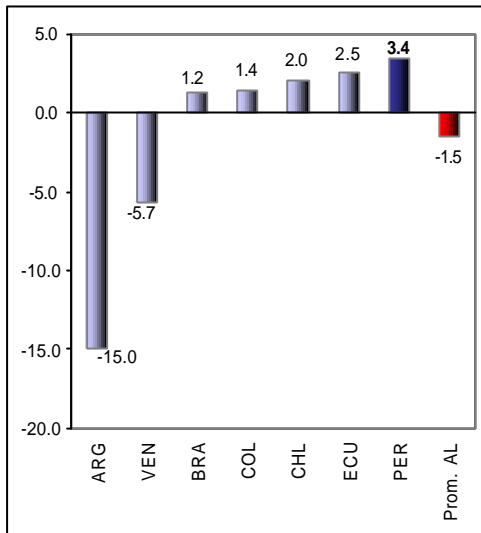
## 1.8 Principales Indicadores Macroeconómicos

**Evolución del Producto Bruto Interno (PBI). Periodo 1985-2001**

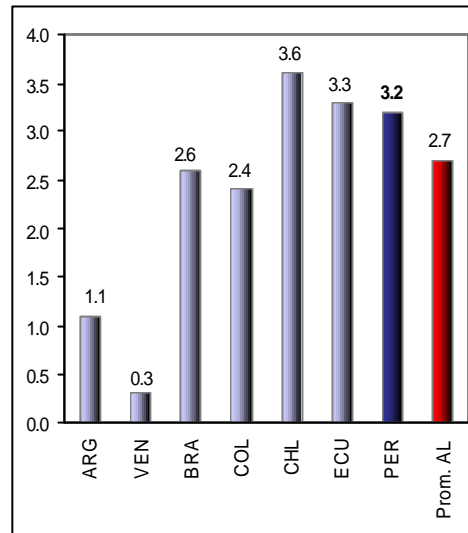


Fuente BCRP

**Proyecciones de crecimiento el PBI para el 2002 (var% prom. anual)**



**Proyecciones de crecimiento el PBI para el 2003 (var% prom. anual)**



Fuente: Consensus Economics, LACF Sept. 2002

## Capítulo II:

### Sector Alimentación y Consumo

#### 2.1 Características generales

Debido a las similitudes en casi todos los aspectos se ha creído conveniente tratar de manera conjunta a los sectores de alimentación y consumo. Por otro lado, ambos sectores utilizan en gran parte a los mismos detallistas para llegar al consumidor final, y lo mismo pasa con los intermediarios.

En lo que a cifras se refiere, el mercado de alimentos en el país asciende a US\$ 10 mil millones, de los cuales US\$ 4 mil millones se concentran en Lima y el resto en otras ciudades del Perú.

De los US\$ 4 mil millones que se gastan en la ciudad de Lima, los supermercados participan con el 22%, que significa aproximadamente unos US\$ 880 millones, mientras que el 78% restante es abastecido por los mercados, bodegas y el comercio ambulante (canal tradicional). Actualmente, el sector supermercados se encuentra poco desarrollado en comparación a otras capitales de América latina, como Santiago de Chile con penetraciones del 90% y Buenos Aires entre 70-75%. Uno de las

principales explicaciones sería que las grandes cadenas de supermercados nacionales e internacionales todavía no se animar a invertir en el país y en el interior, es decir, fuera de la ciudad de Lima.

## 2.2 La distribución mayorista

En Lima existen tres grandes mercados de abasto para la venta mayorista de productos alimenticios y de consumo. En cada uno de estos se comercializan distintos tipos de productos. Los tres mercados mayoristas y los productos que se comercializan en cada uno de ellos son los siguientes:

- Mercado mayorista “La Parada”: Productos agrícolas,
- Mercado mayorista de Frutas: Frutas
- Mercado mayorista “Productores”: Abarrotes.

A continuación describiremos cada uno de estos:

### 2.2.1 Mercado Mayorista “La Parada”

Ubicado en el populoso distrito de La Victoria, concentra casi la totalidad del comercio mayorista de productos agrícolas en la capital. A su vez lo hace con gran parte del abastecimiento a provincias de productos provenientes de otras. Los productos agrícolas que destacan son: la papa, la lechuga, las cebollas, los tomates, entre otros.

El abastecimiento de este mercado es diario, y se produce entre las 3 P.M y las 4 A.M. Su abastecimiento genera una gran congestión vehículos en la zona aledaña, ya que el mercado está ubicado cerca del centro de la ciudad (pocas vías de acceso) y en uno de los distritos más poblados. Deteriora gravemente el tránsito urbano.

El horario de atención al público es de 3 A.M a 10 A.M. En este reducido lapso de tiempo los comerciantes de los demás mercados de la ciudad, deben de realizar sus compras para la venta del día. Siendo esta una tarea arriesgada, debido al alto grado de delincuencia en la zona y a la dificultad para su acceso. Los delincuentes aprovechan las ventajas de: la concentración de gente, y el lento flujo de los transportes, para de esta manera realizar sus robos; ocasionando así, grandes pérdidas a los pequeños comerciantes.

Por otro lado, en este mercado se encuentra congregada una pequeña cantidad de comerciantes mayoristas que manejan el costo de los productos a su conveniencia, ejerciendo presión sobre los productores. Los mayoristas aprovechan la existencia de pocos compradores de grandes volúmenes, para determinados productos, definiendo

ellos el precio a su gusto, y forzando a los productores a aceptarlo, ya que estos no tienen a quien más venderlo.

Los intentos de trasladar este mercado mayorista, tanto por el gobierno como por las instituciones municipales, a una mejor zona han resultado infructuosas por oposición de los propios mayoristas.

### 2.2.2 *Mercado Mayorista de Frutas*

Concentra toda la venta mayorista de frutas en la ciudad y la mayoría de la venta entre provincias. Ubicado también en el distrito de la Victoria el acceso es a su vez complicado y peligroso. Sus principales clientes son comerciantes de frutas de los mercados menores y fragmentados de Lima.

### 2.2.3 *Mercado Mayorista “Productores”*

Esta ubicado en la carretera central (afueras de la ciudad) a la altura del kilómetro 8, lo que permite un acceso cómodo a los vehículos pesados. Su infraestructura no está totalmente terminada, faltando concluir el asfaltado en gran parte de su interior, haciendo difícil el tráfico de los vehículos. Entre las deficiencias observadas se encuentran:

- El ancho de algunas calles no facilita la circulación de los camiones,
- El tamaño de los locales comerciales no es el suficiente, originando que los comerciantes ocupen parte de las vías para apilar sus productos,
- Los locales no cumplen con las normas de seguridad mínimas, y
- El almacenamiento de los productos no se hace en todos los casos de manera adecuada, pudiendo afectar la conservación debida de estos.

Inicialmente este mercado fue diseñado para albergar a su vez al mercado de “La Parada”, pero por oposición de los mayoristas de éste, su traslado no se ha concretado aún.

En el mercado de “Productores” actualmente se comercializan todo lo que es abarrotes: arroz, azúcar, leche, detergentes, gaseosas, entre otros.

El ingreso de los transportistas al complejo se da entre las 7 P.M y las 6 A.M. Una vez adentro, la salida de los camiones hacia los locales se administra de acuerdo al orden de llegada de estos, permitiendo la circulación en el interior del recinto de un número limitado.

El horario de atención al público es desde las 6 A.M hasta las 11 P.M, permitiendo el ingreso de vehículos para el traslado de los productos adquiridos, lo que congestiona

en mayor medida el tránsito interno. La mayoría de los clientes que aquí acuden son pequeños mayoristas de otras zonas de la ciudad, así como mayoristas de provincias y detallistas medianos que prefieren realizar compras por volumen.

### 2.3 La distribución minorista

La distribución detallista de alimentos y de bienes de gran consumo, en el Perú, es realizada por múltiples tipos de agentes, desde los pequeños comerciantes callejeros hasta las grandes cadenas de supermercados que operan, hasta el momento, únicamente en la capital.

El canal tradicional comprendido por bodegas y puestos de mercado alcanza en Lima los 120,000 comerciantes. Este canal todavía sigue concentrando el 78% de la venta de alimentos en la gran Lima, frente al 22% del canal moderno, el cual se ampliaría al 25% para fines del año 2002, según directivos de algunas cadenas de supermercados.

**Cuadro 4:**  
**Venta de alimentos en Lima**

Canales detallistas	US\$ millones	%
Canal tradicional	3,120	78
Canal moderno	880	22

Fuente: Gestión; Elaboración: PAD

A continuación se presenta a los diferentes tipos de comerciantes minoristas en el Perú.

#### 2.3.1 Tiendas tradicionales (bodegas)

En Lima Metropolitana existen alrededor de 60 mil bodegas<sup>62</sup>, aproximadamente el 78% de éstas se encuentran en los conos norte (29%), sur (22%) y este (27%). Los principales distritos que concentran gran número de bodegas en el Cono Norte son: San Martín de Porres, Comas y Los Olivos; en el Cono Este son: San Juan de Lurigancho, Ate y Santa Anita; en el Cono Sur son: San Juan de Miraflores, Villa María del Triunfo y Villa El Salvador.

La mayoría de bodegas no cuenta con gran infraestructura, por lo general se acondiciona en un ambiente de la casa, por ejemplo: En la cochera. La variedad de los productos depende del tamaño y ubicación de la bodega; en la mayoría de casos la variedad es limitada concentrándose en productos de primera necesidad. La rotación de productos es elevada y los márgenes de ganancia en este tipo de establecimientos son del orden del 12% al 15%; la liquidez es diaria. El negocio es familiar, es decir, toda la

<sup>62</sup> Fuente: Apoyo 2000.

familia participa y apoya en el negocio. Por lo general, sobre todo las pequeñas bodegas-tiendas, tienden a mezclar los gastos de la casa con los del negocio. Las ventas presentan una estacionalidad en los meses de Julio y Diciembre, debido a las fiestas patrias y campañas navideñas.

La principal necesidad de las bodegas es el capital de trabajo.

Dada las características y el gran número de bodegas, las barreras de competencia son bajas. Es un sector de mucho dinamismo, es decir, aparecen y desaparecen bodegas rápidamente; es de fácil imitación por parte de los vecinos de la localidad. La apertura de grandes mercados o supermercados (ejemplos: Metros, Santa Isabel, Plaza Veá, etc.) constituye una de sus principales amenazas.

### 2.3.2 *Puestos de mercado (abarroteros)*

La otra fuente de abastecimiento tradicional para el consumidor de bajo y medio ingreso han venido siendo los mercados. En Lima operan 859 mercados en los 49 distritos de la ciudad.

Se estima que en Lima Metropolitana existen alrededor de 21,500 abarroteros<sup>63</sup>, los cuales incluyen a los establecimientos, puestos de mercado y ambulantes. Sin considerar a los vendedores ambulantes, los mercados concentran a la mayoría de establecimientos abarroteros. De acuerdo a estimaciones del INEI en 1996, en Lima Metropolitana existían casi 70 mil puestos de mercado, de los cuales, según estimaciones, el 10% de los puestos corresponden a abarrotes.

Por lo general, los productos que comercializan son de primera necesidad. Los volúmenes de venta son relativamente altos comparados con los de las bodegas, la rotación es alta y la liquidez es diaria. Pero aunque los volúmenes de venta son altos, la rentabilidad está entre 3% y 5%. La principal competencia que enfrentan estos negocios son los ambulantes y los supermercados de zonas cercanas. El negocio tiende a ser familiar.

La necesidad de capital de trabajo es indispensable para mantener volúmenes altos y una aceptable variedad de oferta. Uno de los factores claves en este negocio es el de disponer de todo lo que necesita el cliente.

### 2.3.3 *Minoristas modernos (super e hipermercados)*

Este sub sector se inició un rápido desarrollo en la década de los años 90. Está conformado por 2 cadenas de supermercados, el grupo Ahold holandés (30% del mercado limeño) y el grupo E. Wong de capitales peruanos (70%). Estas cadenas han logrado aumentar su eficiencia mediante la obtención de economías de escala, el

---

<sup>63</sup> Fuentes: INEI, Apoyo y estudios de empresas privadas.

manejo de una línea amplia de productos y servicios o de líneas especializadas, la simplificación de canales y transacciones, y la adopción de tecnología moderna en el área logística y administración.

El acceso directo y la presentación de gran variedad de productos frescos y procesados, naturales y refrigerados, clasificados y empacados, han hecho de este sistema una forma apropiada a las necesidades y posibilidades de los sectores sociales de mayor ingreso.

Por otro lado en los últimos años en el Perú ha incursionado el concepto del hipermercado, que al igual que el supermercado es un autoservicio, pero con mayor variedad de productos y precios más bajos, permitidos por la reducción en costos de personal, ya que en estos locales la atención al cliente es menor. Paulatinamente, se viene ampliando la oferta hacia distritos con población de niveles socioeconómicos menores (C y D).

#### *2.3.4 Ventas ambulatorias y callejeras*

Las ventas ambulantes y callejeras han proliferado en los últimos años como resultado fundamentalmente de las escasas oportunidades de empleo en los diversos sectores de la economía. Ofrecen bienes de compra rápida en sectores con alto flujo de consumidores.

Dependiendo de su tamaño y ubicación reciben algunos productos de determinados proveedores, teniendo que comprar los restantes a comerciantes mayoristas. Mientras menor sea el tamaño del negocio esta más propenso a servirse de intermediarios mayoristas.

### **2.4 La cadena de aprovisionamiento**

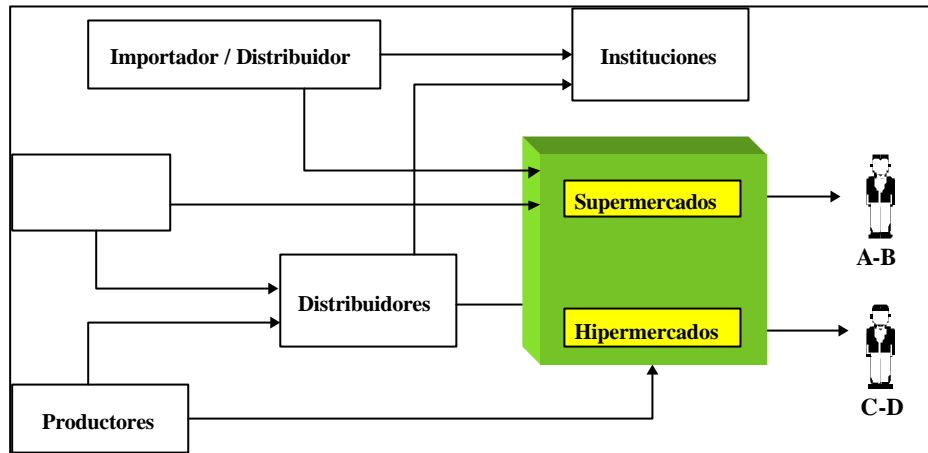
La cadena de aprovisionamiento para el sector alimentación y consumo puede dividirse en dos partes: la primera para productos elaborados, y la segunda para productos agrícolas. En la primera de ellas haremos una distinción entre el canal tradicional (bodegas, puestos de mercado) y el canal moderno (supermercados).

#### *2.4.1 Productos elaborados - Canal moderno*

Como podemos apreciar en el siguiente gráfico, el canal moderno no utiliza mayores intermediarios. Debido a los grandes volúmenes que manejan los supermercados, estos transan directamente con los productores e importadores de los productos que

expenden, eliminando así, intermediarios que pudieran hacer ineficiente el traslado de los productos desde el productor hasta el consumidor final.

### Cadena de aprovisionamiento (Super/Hipermercados)



#### 2.4.2 Productos elaborados – Canal tradicional

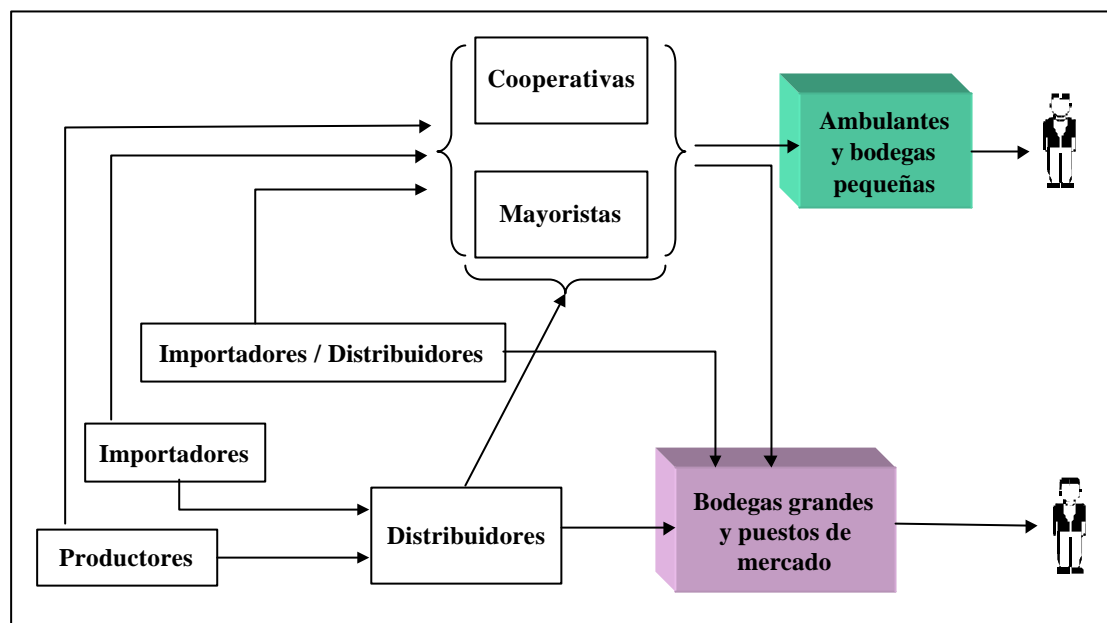
El canal tradicional contrariamente al moderno, se sirve obligadamente de intermediarios para poder acceder a los productos, debido a la atomización y dispersión de los puntos de venta.

Los puestos de mercado y las bodegas de tamaño regular obtienen sus productos de distribuidores, debido al financiamiento que estos ofrecen y al despacho de los productos en tienda. Por otro lado, las bodegas pequeñas y los ambulantes no pueden utilizar esta vía ya que no son sujetos de crédito, y en el caso específico de los ambulantes, no poseen una ubicación fija donde se les pueda despachar los productos.

La mayoría de detallistas tienen la creencia de que es mejor comprar en los mayoristas, por los descuentos por volumen que estos ofrecen; aludiendo que ellos lo harían si tuvieran el capital para tales volúmenes de compra. Dicha creencia es un tanto aventurada, ya que se ha visto que los precios ofertados por los mayoristas, en la mayoría de veces, son iguales o inclusive mayores a los ofertados por los distribuidores. Además habría que sumarle al costo de los productos el valor del transporte hasta el punto de venta, dinero que al final es desembolsado por el detallista.

Los ambulantes y puestos de mercado no ofrecen financiamiento a sus clientes, mientras que las bodegas sí lo hacen por mantener relaciones de confianza con su clientela (gente de su zona).

### Cadena de aprovisionamiento (Puesto de mercado/Bodegas/Ambulantes)



#### 2.4.3 Productos agrícolas

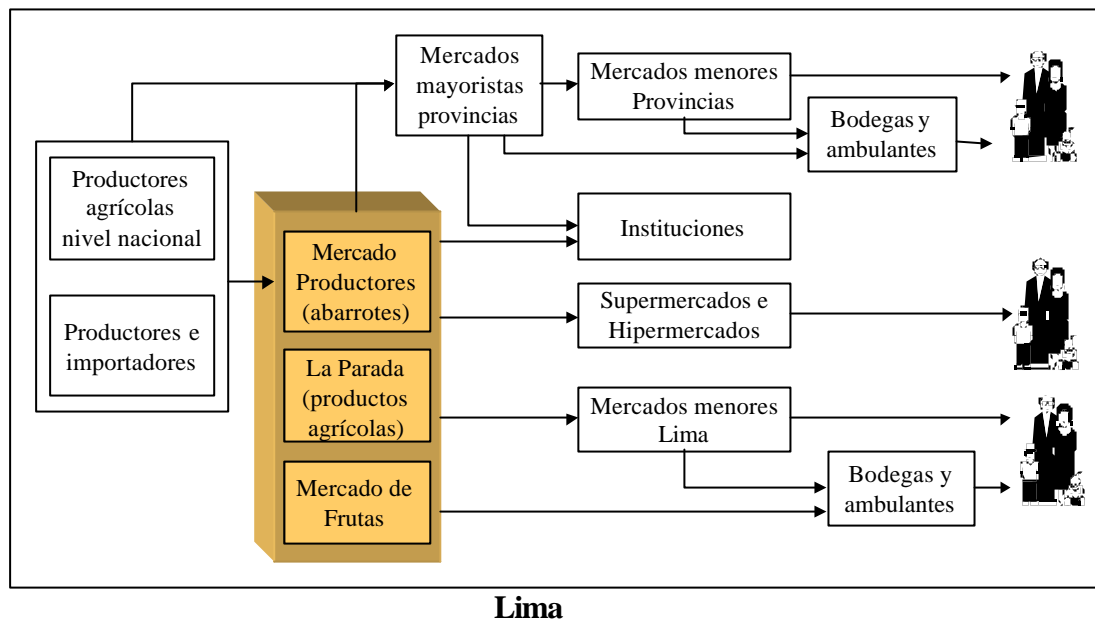
Para los productos agrícolas el camino es totalmente diferente. La mayoría de estos productos son provenientes de provincias y pasan a través de los mercados de abasto de la capital, donde se encuentran los grandes mayoristas para este tipo de productos.

Los productores asisten a estos mercados porque los mayoristas que ahí se encuentran son los únicos con la capacidad de comprar tales volúmenes de productos, o porque son los únicos que conocen. Esta dependencia de los productores hacia los mayoristas origina que los últimos se aprovechen de su poder de negociación y manejen el precio a su antojo, perjudicando gravemente a los productores.

Los compradores que acuden a este tipo de centros de abastos son: los mayoristas de provincias, los pequeños mayoristas de la capital y los dueños de puestos de mercado locales. Ellos acuden debido a la concentración de la oferta y a los bajos precios debido a los volúmenes que se manejan. Los supermercados, a su vez se abastecen de productos agrícolas en estos mercados.

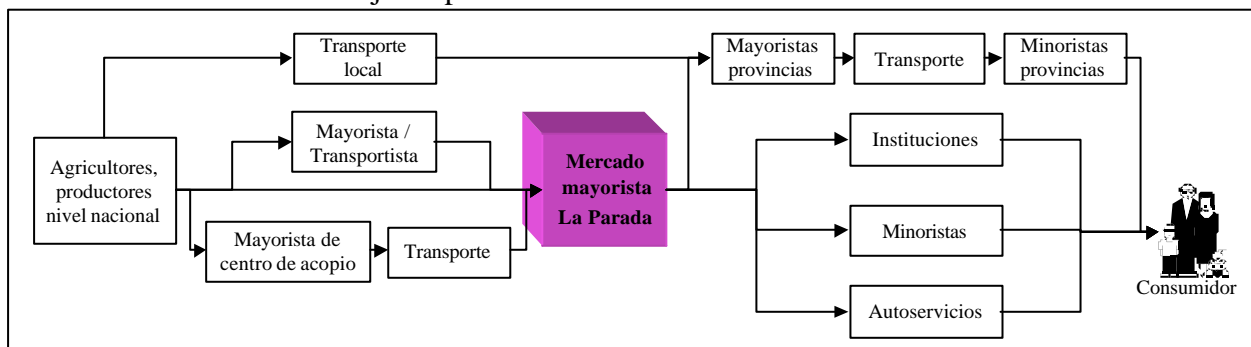
A continuación se presenta el un gráfico donde se puede apreciar la totalidad de la cadena.

### Flujo de abarrotos y productos agrícolas a través de los mercados de abasto de



En el siguiente gráfico se observa la cadena del mercado mayorista de “La Parada”, aquí podemos apreciar como es que concentra casi la totalidad del comercio de productos agrícolas en Lima y parte del Perú, deteriorando la eficiencia de la cadena.

### Flujo de productos a través de “La Parada”



## Capítulo III:

### Sector Textil

#### 3.1 Características generales

Los textiles y confecciones en el Perú constituyen uno de los principales referentes de la producción manufacturera nacional, representando alrededor de 14.5% de su PBI.

De esta participación un 7% corresponde a la fabricación de productos textiles (que incluye la hilatura, tejeduría y acabado; y la fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo) y 7.5% a la elaboración de prendas de vestir. Por otro lado, se estima que el sector cuenta con más de 18,000 empresas formales (entre personas naturales y jurídicas) y que absorbe alrededor de 150,000 empleos directos y 530,000 indirectos.

En lo que ha exportación se refiere, las ventas de textiles y confecciones han presentado un desempeño extraordinario en la última década, que las han convertido en el rubro de exportación no tradicional más importante con el 30.3% de participación al registrar US\$ 663.70 millones durante el 2001, que representan al mismo tiempo el 9.6% del total de exportaciones nacionales.

Los textiles crecieron desde 1990 a una tasa anual promedio de 5.6%, partiendo desde US\$ 364.40 millones hasta llegar a los US\$ 663.70 millones señalados para el 2001, lo que representa un resultado destacable. Debido al entorno recesivo internacional, en el primer semestre del 2002 las exportaciones alcanzaron los US\$ 313.02 millones, de los cuales el 60.3% fueron destinadas a EE.UU. Se espera que con la ampliación del ATPA se logren recuperar las tasas de crecimiento anual y duplicarlas en los próximos cuatro años.

Por otro lado, el sector textil y confecciones destinadas al mercado interno es de unos US\$ 1,400 millones, de los cuales el 60% aproximadamente se moviliza en el conglomerado comercial de Gamarra, del cual se tratará a continuación.

### **3.2 Conglomerado comercial de Gamarra**

Conocido como “*El Emporio Comercial de Gamarra*”, se levanta en el distrito de La Victoria, cerca del centro de Lima, la concentración de micro y medianos empresarios textiles más grande del Perú. En un espacio de 40 cuadras cuenta con 120 galerías comerciales. En dichas galerías, 14 mil locales se dedican al comercio y/o industria de la confección y a los textiles. Se calcula que da empleo a 60 mil personas; y moviliza cerca del 60% de todo el sector textil y confecciones peruanas destinadas al mercado interno, lo que asciende a más de 800 millones de dólares al año.

Único en su concepto en Latinoamérica, es el lugar con más empresarios compitiendo en el Perú, con el mayor número de transacciones comerciales por minuto. Se estima que en los últimos ocho años en Gamarra se invirtió alrededor de US\$ 500 millones entre edificios, maquinaria textil y de confecciones.

A pesar de esta explosión comercial, no ha generado aún canales de desfogue hacia el mercado externo y en la actualidad su oferta de mercado interno ya tocó techo.

El público que concurre a Gamarra, pertenece en su mayoría a los NSE C y D, aunque mucha gente de sectores superiores, como el B, concurren por los bajos precios y la buena calidad de algunos de los productos que ahí se expenden.

Es así, que Gamarra ofrece a sus visitantes: concentración de oferta mayorista y minorista, talleres de confección in situ, así como una gran variedad de prendas con un rango de precios amplio.

### **3.3 Cadena de aprovisionamiento**

El consumo interno textil y de confecciones en el Perú se abastece tanto de la producción nacional como de importaciones, en su mayoría provenientes de países asiáticos. La oferta de confecciones nacionales proviene básicamente de confeccionistas pequeños, ya que las grandes empresas del sector se dedican mayoritariamente a la exportación.

Las prendas y telas importadas del Asia se expenden en la Av. Grau, ubicada cerca al centro de la ciudad, ahí se encuentran galerías dedicadas a la venta de estos productos. Por otro lado, la oferta de confecciones nacionales se encuentra concentrada en Gamarra.

Gamarra surte de prendas y telas a: minoristas, mayoristas y pequeños confeccionistas de provincias los cuales realizan viajes semanales o quincenales para abastecerse de productos. A su vez, comerciantes y confeccionistas de otras zonas de la capital acuden aquí a hacer sus compras. No hay registro de confeccionistas que operen en Gamarra que también tengan centros detallistas propios en provincias.

El mundo de Gamarra es algo complejo ya que ahí se encuentran todo mezclado, y a su vez todos hacen de todo: confeccionan, realizan ventas mayoristas y minoristas; se mueven y adoptan según lo que pida el mercado.

### Cadena de aprovisionamiento del sector textil

