



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

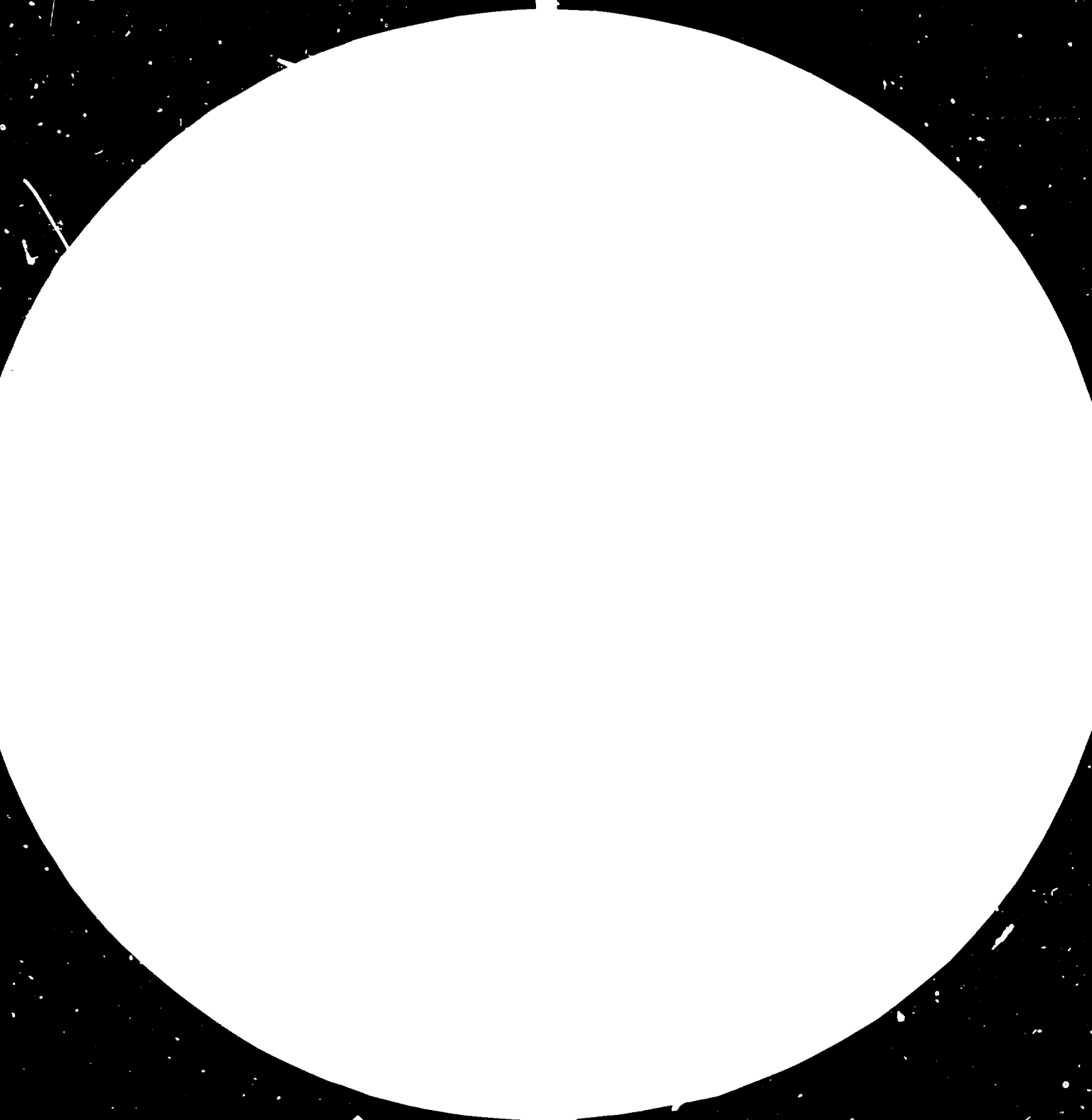
FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





32

16

8



Resolution Test Chart

Resolution Test Chart

Resolution Test Chart

Resolution Test Chart



10543

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

PERU.

**DESARROLLO Y POLITICAS
DEL SECTOR MANUFACTURERO***

001125

UNIDO/IO.433

PROGRAMA DE COOPERACION
BANCO MUNDIAL/ONUDI

INFORME PROVISIONAL N° 13
Junio 1981

*Este documento no ha sido revisado formalmente.

Distr.
LIMITADA
UNIDO/10.433
10 junio 1981
ESPAÑOL

PERU
DESARROLLO Y POLITICAS DEL
SECTOR MANUFACTURERO

Indice

	<u>Pag. No.</u>
PREFACIO.....	v
RESUMEN Y RECOMENDACIONES PRICIPALES.....	vii
I. PAPEL Y ACTIVIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.	1
Papel de la Industria Manufacturera en la Economía Peruana.....	1
Papel de la Industria Manufacturera durante el período 1968-1975.....	2
Papel de la Industria Manufacturera tras 1975..	3
Estructura General y Actividad Reciente del Sector Manufacturero.....	4
Sectores Manufactureros Formal e Informal.....	5
Actividad del Sector Formal, 1971-1979.....	6
Estructura de la Industria Manufacturera.....	9
Tamaño y Propiedad de las Empresas Manufactureras.....	13
Empleo, Sueldos y Formación Profesional.....	17
Localización Industrial e Infraestructura.....	23
Inversiones Industriales.....	24
Importaciones y Exportaciones de Manufacturas..	27
II. CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LA POLITICA INDUSTRIAL.....	29
Introducción.....	29
Legislación Relativa al Sector Industrial 1968-1975.....	29
Revisión de la Legislación en Materia de Política Industrial, 1976-1979.....	31
Legislación Relativa a la Pequeña Empresa.....	33

Indice (Continuación)

	<u>Pag. No.</u>
Política Arancelaria y de Protección.....	34
Políticas de Exportación de Manufacturas.....	36
Incentivos a la Exportación.....	37
Fomento de la Exportación.....	37
III. EFECTOS DE ANTERIORES POLITICAS INDUSTRIALES	39
Introducción.....	39
Estructura Industrial	39
Utilización de las Inversiones y de la Capacidad	43
El Sector Informal.....	45
Protección e Importaciones.....	46
Efectos de la Reforma del Sistema de Protección	51
Exportaciones de Manufacturas.....	53
Política Industrial y Exportaciones de Manufacturas.....	59
El Tipo de Cambio.....	60
Impuesto de Exportación.....	61
Sistema de Incentivos a la Exportación Certex...	63
Importaciones Temporales.....	70
Financiación de las Exportaciones.....	70
IV. CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE UNA NUEVA POLITICA INDUSTRIAL	72
Introducción.....	72
Tipo de Cambio y Política Comercial.....	73
Aranceles y Restricciones a la Importación.....	75
Incentivos a la Exportación.....	76
Importaciones Temporales y Zonas Francas de Manufacturas.....	78
Creditos a la Exportación.....	80
Política Laboral.....	80
Política Crediticia y de Tipos de Interés.....	81
Política del Sector Informal.....	82
Política de Descentralización.....	83
Empresas Estatales e Inversiones Extranjeras....	83
Efecto de las Políticas del Pacto Andino.....	85
V. PERSPECTIVAS DEL SECTOR INDUSTRIAL	86
Perspectivas a Corto Plazo.....	86
Perspectivas a Largo Plazo.....	87

ANEXO

Perú: Aspectos Principales de la Industria Automotriz

APENDICE ESTADISTICO

TABLAS DE DATOS ESTADISTICOS

INDICE

Tabla No.

1	Valor Agregado de las Industrias Manufactureras, 1971-1979
2	Valor Agregado de las Industrias Manufactureras, 1971-1979
3	Indice de Volumen de Producción de Manufacturas
4	Actividad Manufacturera del Sector Informal
5	Valor Agregado de la Industria Manufacturera
6	Valor Agregado en la Industria Manufacturera
7	Valor Total de la Producción
8	Valor Total de la Producción
9	Distribución por Tamaños de las Industrias
10	Número de Establecimientos Industriales
11	Propiedad Industrial - 1978
12	Propiedad de las Empresas Industriales
13	Empleo en la Industria Manufacturera
14	Empleo en la Industria Manufacturera
15	Sueldos y Salarios, Depreciación de Activos Fijos, y Beneficios Brutos en la Industria Manufacturera, 1971-1979
16	Productividad Laboral en la Industria Manufacturera
17	Distribución Regional de la Industria
18	Formación Bruta de Capital Fijo, 1971-1979

Tab'a No.

19	Inversiones en Capital Fijo en la Industria Manufacturera.
20	Activos Fijos en la Industria Manufacturera
21	Insumos de Materias Primas y Componentes en la Industria Manufacturera.
22	El Valor Agregado como Porcentaje del Valor Total de la Producción
23	Préstamos Pendientes Concedidos a la Industria por Bancos Comerciales y Cajas de Ahorro, según la Prioridad y la Categoría de la Industria - 1979
24	Créditos Aprobados para la Industria Manufacturera, Banco Industrial.
25	Desembolsos del FENT
26	Exportaciones de Manufacturas
27	Importaciones de Manufacturas (FOB)
28	Patrón de Sustitución de las Importaciones y Orientación de la Exportación
29	Las Importaciones según su Uso Económico
30	Principales Productos Manufacturados de Exportación
31	Tipo de Cambio Nominal y Real, 1970-1980
32	Distribución de las Restricciones a la Importación hecha por el Grupo de Clasificación Arancelaria
33	Tasas Arancelarias Media, Mínima y Máxima según el Grupo Principal de Clasificación Comercial
34	Restricciones Comerciales No Arancelarias
35	Distribución por Frecuencias de los Aranceles Peruanos

- v -

PREFACIO

El presente informe fue preparado bajo la dirección del Programa de Cooperación Banco Mundial/ONUDI por Ernst Bolte, Oscar Gonzalez-Hernandez (miembros del personal de la ONUDI), Manuel Peñalver (Banco Mundial), Roberto Abusada-Salah y Werner Elsberg (consultores). Javier Zegara (Universidad Católica, Lima) ayudó en la preparación de información estadística. El equipo visitó Perú entre el 7 y el 26 de Julio de 1980.

Tras hacerse cargo del poder, el 28 de Julio de 1980, el nuevo gobierno del Perú inició la aplicación de una serie de medidas de política industrial que, en general, concuerdan con las sugeridas en el presente informe. Ello es especialmente aplicable a las políticas de comercio exterior, que desempeñan un papel fundamental en el refuerzo del sector industrial. A principios de 1981 ya parecen ser visibles los primeros resultados positivos de la nueva política industrial, especialmente en relación con la mayor disponibilidad de importaciones, la reducción de subsidios fiscales a la industria y la mejora de la competitividad de la industria peruana en los mercados nacionales y extranjeros. Aunque dicha nueva política y sus resultados positivos a corto plazo no se abarcan en el presente informe, el análisis básico y las sugerencias en materia de política que figuran en el mismo siguen siendo válidos y deberían ser útiles al gobierno del Perú para reforzar el sector industrial.

Las observaciones y recomendaciones que se expresan en el presente informe son las de los miembros de la misión y no coinciden necesariamente con las de la ONUDI o el Banco Mundial.

Tasas de Cambios
(Soles por dol.USA 1.00)

1970-74:	S/.38.7
1975:	S/.40.8
1976:	S/.57.5
1977,IV:	S/.105.5
1978,IV:	S/.187.4
1979,IV:	S/.244.0
1980.II:	S/.275.6
Agosto 1980:	S/.294.8

ABREVIACIONES

EPS	- Empresa de Propiedad Social
MICTI	- Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración
INP	- Instituto Nacional de Planificación
COFIDE	- Corporación Financiera de Desarrollo
LGI	- Ley General de Industrias No. 18350 de 1970
CERTEX	- Certificado Tributario de Exportación
FONAPS	- Fondo Nacional de Propiedad Social
CONAPS	- Comisión Nacional de Propiedad Social
FOPEX	- Fondo de Promoción de Exportaciones
ADEX	- Asociación de Exportadores
RNM	- Registro Nacional de Manufacturas
FENT	- Fondo de Exportaciones No-tradicionales

PERU

DESARROLLO Y POLITICAS DEL

SECTOR MANUFACTURERO

Resumen General

i. El presente informe pasa revista a las actividades del sector manufacturero del Perú y estudia la relación existente entre estructura, actividades y políticas industriales. El informe se concentra en el periodo subsiguiente a 1975, año en que el gobierno peruano decidió aplicar una nueva política industrial, y en el análisis de posibles estrategias futuras para el desarrollo industrial. En el informe se indica que el papel de sector "primordial", atribuido a la industria manufacturera durante el periodo comprendido entre 1968 y 1975, podría no ser adecuado para la industria peruana. En el pasado, dicho papel ha conducido a un subsidio excesivo de la actividad manufacturera por parte de otros sectores, con resultados inadecuados por lo que provoca el bajo crecimiento de la producción industrial, la creación de puestos de trabajo y la generación neta de divisas. La alta protección frente a la competencia de las importaciones y la política de incentivos han creado un sector industrial de alta intensidad de capital, que será necesario re-estructurar a actividades de mayor intensidad de mano de obra y recursos nacionales, si se desea que sea beneficioso para el país. También se apoya la idea de una mayor orientación de la industria hacia los mercados de exportación. En el informe se afirma que éste es el momento apropiado para iniciar dicho proceso de reestructuración. La política recomendada en el informe se basa en un nivel uniforme y bajo de protección arancelaria y modificaciones fundamentales en el sistema de incentivos. Ambos cambios deberían introducirse paulatinamente y a lo largo de un periodo bastante prolongado para reducir al mínimo los perjuicios causados por la transición. Finalmente, el informe llega a la conclusión que, a corto plazo, las perspectivas de crecimiento de la industria manufacturera son buenas, mientras que, debido a obstáculos internos y externos, siguen siendo inciertas las perspectivas de desarrollo industrial a largo plazo.

Papel y Actividad de la Industria Manufacturera

ii. Durante la casi totalidad de los años transcurridos entre 1950 y 1970 las estrategias del gobierno en materia de desarrollo se concentraron en los sectores minero y agrícola, pero, de la mano de una creciente protección arancelaria, se desarrolló un sector manufacturero de considerable importancia, para la producción de sustitutos de importación. Hacia 1968, la industria manufacturera se había convertido en el sector más importante de la economía, con un porcentaje del 25% del PBI. Sin embargo, la estructura del sector manufacturero siguió siendo débil y dependiendo ampliamente de factores de producción importados y de la gestión, la tecnología y las inversiones de capital extranjeras. El sector manufacturero también contribuyó a la "dualidad" de la economía peruana, con una separación estricta en dos sectores: uno moderno y formal, y otro tradicional e informal.

iii. En 1970 el gobierno puso en práctica una nueva estrategia industrial que hizo del sector manufacturero el "motor" del desarrollo económico y uno de los principales áreas de la política de reforma social. Una parte fundamental de la industria fue nacionalizada, introduciéndose la participación de los trabajadores en el capital social y la gestión en el resto de empresas privadas. Las políticas de incentivos y protección supusieron un fuerte apoyo para el sector manufacturero. En conjunto, la industria no desempeñó el papel que se le había asignado y el porcentaje de las manufacturas en el PBI se estancó en el 25%. A partir de 1975, la necesidad de concentrarse en el problema a corto plazo de la estabilización de la economía dejó exento al sector industrial de una estrategia de desarrollo a largo plazo. La recuperación actual de la economía y la gran mejoría registrada en la balanza de pagos constituyen una oportunidad apropiada para definir de nuevo la función de la industria manufacturera en el desarrollo a largo plazo del Perú.

iv. Coincidiendo con el desarrollo económico general, el sector manufacturero experimentó un fuerte auge hasta 1976, un periodo recesionario durante 1977 y 1978, y un periodo de recuperación a partir de 1979. El crecimiento global de la industria manufacturera durante el decenio de los 70 fue aproximadamente el mismo que el de toda la economía. Durante la segunda mitad del decenio, el sector informal de artesanos y fabricantes en pequeñas plantas industriales, que produce aproximadamente el 20% del valor agregado total de las manufacturas, superó en rendimiento a la industria formal, contribuyendo en gran medida a amortiguar el impacto de la recesión económica del 1977/78. En el sector manufacturero formal, las industrias "ligeras" de productos alimenticios, vestimenta y textiles sufrieron un estancamiento durante los años 70, mientras el crecimiento se concentraba en las industrias "pesadas": productos químicos, procesamiento de minerales y producción metalúrgica. Esto llevó a una disminución del porcentaje de los bienes de consumo en el valor agregado manufacturado total, aumentando en consonancia el del sector de bienes intermedios. Sin embargo, los bienes de consumo siguen representando más de la mitad de las manufacturas. El porcentaje de los bienes intermedios en el valor agregado manufacturado aumentó a más del 40%, mientras que el pequeño sector de los bienes de capital se estancó durante los años 70. Dicho cambio estructural en favor de los bienes intermedios parece haberse debido a la protección y a la política de incentivos de la primera mitad de los años 70, que sirvió de apoyo a la "segunda etapa" de sustitución de las importaciones, especialmente en la elaboración industrial de las materias primas del país.

v. La industria peruana fabrica una amplia gama de productos que son, o bien materias primas nacionales elaboradas, frecuentemente para la exportación, o sustitutos de productos de importación, orientados hacia el consumidor, para el mercado nacional. El grado de integración vertical de la industria sigue siendo escaso y la concentración de empresas es bastante alta. En la mayor parte de sub-sectores industriales, un pequeño número de empresas acapara la "parte del león" de la producción. La concentración industrial es especialmente alta en los sub-sectores dominados por empresas estatales o extranjeras. En conjunto, tan sólo algo más de la mitad del total de la industria del sector formal está en manos de

particulares del país, mientras que un 15% pertenece a compañías extranjeras y el restante 30% presenta participación del estado y del "sector social". Las propiedades extranjeras, conjuntamente con la utilización de gestión, tecnología y licencias foráneas, experimentaron un retroceso en los años 70, si bien continúan desempeñando un papel importante, con la excepción, probablemente, de la gestión empresarial, que, en la actualidad, se lleva a cabo, en la mayoría de los casos, por ciudadanos peruanos.

vi. Debido a la concentración de industrias de alta intensidad de capital, la contribución del sector manufacturero a la creación de puestos de trabajo es de sólo la mitad de su porcentaje del 25% del PBI. Por otra parte, más del 60% de la población laboral del sector manufacturero se sitúa en el sector informal, en el que los empleos son frecuentemente parciales y los sueldos superan en muy poco el nivel de subsistencia. El porcentaje de obreros de la zona metropolitana de Lima con sueldos superiores al mínimo legal, descendió del 80% en 1973, al 58% en 1978, para aumentar ligeramente al 63% en 1979. El empleo del sector manufacturero formal siguió siendo poco más o menos estable—con 265.000 puestos de trabajo— durante la recesión del 76-78, debido principalmente a la legislación de estabilidad laboral. Coincidiendo con el deterioro de la situación en el mercado del trabajo, los sueldos y salarios reales experimentaron un serio retroceso. A mediados de 1979, los sueldos reales habían descendido hasta casi la mitad de su nivel de 1973. En la actualidad se hallan en un proceso de fuerte recuperación. Ello conllevó una reducción del ya escaso porcentaje de los sueldos en el valor agregado, de un tercio a un cuarto, en 1979. La productividad laboral también experimentó un fuerte descenso a partir de 1977. Por otra parte, los beneficios tradicionalmente altos de las actividades manufactureras se mantuvieron a su nivel habitual durante la recesión.

vii. Casi un 70% de las empresas, los puestos de trabajo y la producción del sector manufacturero formal se hallan concentrados en la región de Lima/Callao. La mayor parte de la industria de sustitutos de importación se halla en la zona metropolitana, que presenta el mayor porcentaje del poder adquisitivo de los consumidores del país. Las industrias basadas en recursos naturales como de elaboración de metales, cemento, azúcar y harina de pescado están situadas con frecuencia en provincias. La distribución regional de la industria apenas se ha visto modificada durante los años 70, lo que parecería indicar que la política de descentralización del gobierno ha dado poco resultado.

Características Principales de la Política Industrial

viii. La Ley General de Industrias, que entró en vigor en Julio de 1970, constituyó la base de la política industrial de los años 70. Sus características principales eran: un sistema de incentivos en materia de impuestos, aranceles y créditos, otorgados según la ordenación prioritaria del sub-sector y la reorganización de la estructura de la propiedad en el sector industrial. Los sectores industriales clave se reservaron para el Estado, mientras que en la industria privada restante, la Comunidad Industrial debía obtener una participación importante en el capital, mediante la compra de acciones, y en la gestión de las empresas. Una Ley de Estabilidad Laboral aseguraba, prácticamente por completo, los puestos de trabajo de los obreros. Gran parte de dicha legislación fue eficazmente modificada a partir de 1975, con la principal excepción de la Ley de Estabilidad Laboral, que sigue significando un obstáculo para una política laboral más flexible. La Ley de Pequeñas Empresas, recientemente revisada, parece aportar una base mucho mejor para el apoyo efectivo de las pequeñas empresas manufactureras.

ix. Los cambios de política más importantes, introducidos a partir de 1975, afectan al comercio exterior. Desde 1976, las políticas de promoción de las exportaciones se han concentrado en el refuerzo del sistema de incentivos Certex, la mejora de la financiación de las exportaciones y la flexibilidad cambiaria. La creación, en 1979, de un organismo de fomento de las exportaciones, dependiente del Ministerio de Comercio, contribuirá a promover las exportaciones no tradicionales con mayor dinamismo que en el pasado. Desde 1979, el sistema de aranceles y restricciones de las importaciones ha venido siendo objeto de una minuciosa revisión. Los resultados principales de dicha actividad han sido, hasta la fecha: la abolición sucesiva de todas las restricciones no arancelarias de las importaciones, un ligero descenso del nivel medio de los aranceles y una importante reducción del arancel máximo. El gobierno ha declarado su intención de proseguir la reforma del sistema de aranceles.

Efectos de Anteriores Políticas Industriales

x. Los abundantes créditos e tipos de interés subvencionados, las importaciones baratas de bienes de capital y de insumos de producción-gracias a derechos de importación bajos-el subsidio de las tarifas eléctricas y los precios de combustibles, los tipos de cambio sobrevalorados, los altos sueldos y la legislación laboral restrictiva en el sector manufacturero formal han creado un ambiente propicio para la estructura industrial de alta intensidad de capital con bajo índice de creación de empleos. Ello ha venido a reforzar la tendencia natural de la industria peruana a una alta intensidad de capital, debida a la gran riqueza del país en minerales, pescado y algodón, que, por lo general, requieren grandes inversiones en las primeras etapas de elaboración. Las relaciones media y marginal

capital-trabajo y capital-producción son extremadamente altas en el sector manufacturero peruano, lo que, obviamente, no parece estar en consonancia con la relativa riqueza del país en materia de recursos. La alta intensidad de capital, general en toda la industria, parece haberse desarrollado a causa de un cambio de la estructura industrial, al aumentar el porcentaje de industrias con tendencia a utilizar tecnologías de alta intensidad de capital (si bien las intensidades de capital dentro de dichas industrias no parecen ser excesivas). La relativa envergadura y desarrollo de las industrias textil y de vestimenta constituyen un excelente ejemplo de ello. Ambas industrias parecen utilizar tecnologías "adecuadas", pero la industria de vestimenta de alta intensidad de mano de obra, es pequeña y esta en fase de estancamiento, mientras que la industria textil, intensa en capital, es grande y está en auge, especialmente las hilanderías, que constituyen la parte de la industria textil de más alta intensidad de capital. El capital es mucho mejor utilizado en la industria informal que en la formal. La falta de acceso a la financiación subvencionada del sector formal y la influencia de la mano de obra abundante y los salarios bajos han determinado coeficientes de relación capital-trabajo muy bajos en el sector manufacturero informal, que pueden incluso estar por debajo del nivel que correspondería a la riqueza en recursos del país. La productividad laboral extremadamente baja y la, en gran número de casos, deficiente calidad de los productos manufacturados en el sector informal probablemente podrían mejorarse con un ligero aumento de la intensidad de capital.

xi. Hasta 1976, las políticas industriales ofrecieron, por lo general, pocos incentivos para las inversiones industriales privadas, pero contribuyeron a que fuese barato mantener la capacidad inutilizada a gran escala. En el ambiente de incertidumbre que prevaleció durante la mayor parte de los años 70, los inversionistas privados, nacionales y extranjeros, generalmente consideraron que el sector manufacturero no ofrecía alicientes para realizar inversiones. Las inversiones efectuadas por el gobierno pudieron compensar tan sólo un poco la falta de inversiones privadas, y, en muchos casos, estuvieron gobernadas por consideraciones políticas más bien que económicas. La dirección de las inversiones en el sector, junto con los altos incentivos para mantener una gran parte de la capacidad manufacturera ociosa durante la mayor parte del decenio, han tenido como consecuencia una utilización del capital industrial generalmente ineficaz.

xii. A pesar de que la política industrial se orienta exclusivamente hacia el sector manufacturero formal, el sector informal ha sufrido no sólo debido al descuido y la falta de apoyo del gobierno, sino también a causa del control excesivo, las restricciones y la discriminación. La industria informal ha creado más empleos y utiliza el capital con más eficacia que el sector formal. El alto índice de migración rural - urbana del Perú,

motivada en gran medida por el atractivo que representa el empleo privilegiado del sector formal, ha comprimido constantemente los sueldos y beneficios del sector informal. Ello ha agrandado la brecha existente entre ambos sectores y, como consecuencia, se ha desarrollado pocas relaciones sub-contractuales. En general, en las condiciones imperantes en la actualidad del sector manufacturero informal no pueden esperarse ni la absorción de forma productiva de un gran número de trabajadores, ni la mejora de la calidad de los productos o el incremento de la productividad laboral.

xiii. La política de sustitución de las importaciones, practicada durante un largo periodo, es responsable, en gran medida, de las distorsiones del sector industrial del Perú. La primera fase de la sustitución, consistente en reemplazar los bienes de consumo importados, fué completada a comienzos de los años 70, iniciándose la segunda etapa de sustitución de los bienes intermedios y de capital. Como resultado al adquirir productos de fabricación local, los consumidores han tenido que pagar hasta el doble de los precios internacionales. Las industrias que se vieron forzadas a utilizar insumos de producción nacionales, resultaron especialmente perjudicadas por el sistema proteccionista y, frecuentemente, se convirtieron en las menos competitivas. La industria de vestimenta que se vió obligada a utilizar fibras de poliéster y nylon fabricadas en el país a alto precio, y una parte de la industria metalúrgica, al usar insumos producidos en el país, forman parte de dicha categoría de industrias perjudicadas. La restricción administrativa de las importaciones ha resultado incluso más efectiva que los altos aranceles para evitar la sana competencia de las importaciones para la industria nacional. A partir de 1979, dichas restricciones han sido eliminadas en etapas sucesivas y, desde mediados de 1980, las importaciones de productos que anteriormente eran objeto de restricciones han ido rápidamente en aumento.

xiv. El efecto más espectacular del cambio de la política industrial, iniciada en 1975/76, se ha reflejado en la exportación de manufacturas. Las exportaciones aumentaron de la cifra promedio de 100 millones de dólares de EE.UU. por año, en que se habían estancado durante la primera mitad de los años 70, a 725 millones de dólares de EE.UU. en 1979, lo que representa una cuarta parte del total de las exportaciones del país. Sin embargo, dicho resultado es menos impresionante si se toma en consideración que casi un 80% de tales exportaciones lo constituyen materias primas elaboradas (pescado, lana, algodón, madera y minerales) que normalmente no entrañan una gran elaboración industrial en el país. Además, la mayor parte del valor agregado manufacturado de dichos productos de exportación reviste generalmente, la forma de beneficios. Por otra parte, las exportaciones de productos con un alto valor agregado manufacturado, tales como barcos de pesca, vestimenta, calzado y frigoríficos, también se han incrementado recientemente, pero su volumen total es bajo, si se compara con los productos elaborados a base de recursos. No obstante, la orientación a la

a la exportación del sector manufacturero ha ido rápidamente en aumento desde 1976, y casi un 10% de las manufacturas se producen en la actualidad para la exportación. Entre 1975 y 1978, una cuarta parte aproximadamente del incremento de las manufacturas se debió a las exportaciones, y, en 1979, la totalidad del crecimiento industrial hay que atribuirlo a la exportación. En conjunto, las exportaciones industriales siguen teniendo una estructura extremadamente débil, con una alta dependencia de incentivos y de las condiciones imperantes en el mercado nacional.

xv. Los factores principales de la mejora de la actividad exportadora de manufacturas, a partir de 1976, son: la política de tipo de cambio flexible, el aumento de impuestos sobre las exportaciones tradicionales y el refuerzo del sistema de incentivos en metálico Certex. El tipo de cambio real ha sufrido una depreciación de casi un 50% desde 1975, en que el Sol se hallaba excesivamente sobrevalorado. La rentabilidad relativa de las ventas de exportación, en comparación con la producción para el mercado interno, se ha visto muy mejorada gracias a dicha medida. La alta imposición de las exportaciones de productos a base de materias primas tradicionales, del 17%, constituye un poderoso incentivo para que los fabricantes agreguen un pequeño grado de elaboración industrial, con el fin de evitar el pago del impuesto de exportación, y, probablemente, obtener además el incentivo en metálico a la exportación de productos manufacturados. Dado que el 80% del total de manufacturas exportadas son materias primas elaboradas, la imposición de las exportaciones parece haber tenido bastante eficacia para el fomento de la exportación de manufacturas. El sistema de incentivos en metálico para las exportaciones, Certex, constituye, asimismo, un apoyo sustancial, pero puede que no sea lo suficientemente efectivo, considerado desde el punto de vista de los costos. En 1979, los gastos fiscales del sistema de incentivos Certex ascendieron a 150 millones de dólares de EE.UU., suma con la que se apoyó un volumen de exportaciones de algo más de 500 millones de dólares de EE.UU. Los frecuentes casos de fraude, la exportación de productos falsificados y toda una serie de problemas han dañado el sistema de incentivos Certex, haciendo necesaria su reestructuración a fondo.

Aspectos Principales de Una Nueva Política Industrial

xvi. La futura estrategia industrial del Perú puede concebirse en un marco relativamente favorable. No existe una alarmante falta de divisas, como el que coartó la flexibilidad de la política económica del país durante la mayor parte de los años 60 y 70. Por otro lado, las medidas adoptadas a partir de 1975 - reforma del sistema de aranceles, introducción de una política de tipo de cambio flexible, reducción de los sueldos reales en el sector formal - se han tomado generalmente en la dirección apropiada, pero deben ser reforzadas y completadas. En general, la misión recomienda que la política industrial se que por el principio de explotar las ventajas comparativas del país en materia de mano de obra y recursos naturales abundantes. Dicha estrategia puede conducir, a largo plazo, a un fortalecimiento relativo de otros sectores, especialmente la minería, en comparación con la industria. En el ámbito

industrial, la estrategia deberia apoyar a los sub-sectores que utilizan tecnologias de alta intensidad de mano de obra, con una reducción relativa de los sub-sectores de alta intensidad de capital. Una estrategia basada en las ventajas comparativas contribuiria, además, al desarrollo del potencial de crecimiento de las industrias informales y pequeñas. La politica de comercio exterior debe desempeñar el papel central en una estrategia que se base en las ventajas comparativas, pero tambien es importante contar con politicas efectivas en materia de sueldos, tipos de interés e inversiones.

xvii. La principales recomendaciones de la misión, en materia de politicas, son las siguientes:

- (a) Deberia establecerse un nivel de aranceles bajo y practicamente uniforme para todas las importaciones, de, por ejemplo, un 20-30%. La entrada en vigor de dicho arancel deberia efectuarse a lo largo de un periodo prolongado de, por ejemplo, cinco años y coordinarse con ajustes en el sistema de incentivos para las exportaciones y en los tipos de cambio.
- (b) La politica de "mini-devaluaciones" deberia continuarse y reforzarse de manera a ajustar el tipo de cambio al diferencial inflacionario entre el país y el extranjero, con más eficacia que en el pasado.
- (c) Las industrias de reciente creación y las de estructura ineficiente deberian quedar exentas temporalmente de la reducción de la protección frente a las importaciones.
- (d) El sistema Certex de incentivos para la exportación deberia ser revisado, introduciéndose, en tanto que requisito minimo, un porcentaje del 25%, correspondiente al valor agregado en sueldos y depreciación, en el valor de las ventas. Las exportaciones que estuvieran por debajo de éste minimo úricamente se beneficiarian de una exención del impuesto de exportación de productos tradicionales. Las que superasen el minimo requerido obtendrian un incentivo uniforme Certex sobre el valor FOB, igual al nivel sugerido del 20-30% para los derechos de importación.
- (e) Deberia abolirse el Certex de decentralización. Las empresas de manufacturas de exportación de reciente creación que reunieran los requisitos adecuados podrian obtener, temporalmente, un Certex suplementario de, por ejemplo, el 10%.
- (f) Deberia estudiarse la viabilidad de zonas francas de manufacturas para la exportación, antes de que fuera decidida la creación de la primera de ellas.
- (g) El sistema de créditos para la exportación deberia ser consolidado y reforzado, para que abarcase un porcentaje mayor de las exportaciones. El subsidio de los tipos de interés, comprendido en dicho sistema, deberia ser abolido.

- (h) El impuesto de exportación de productos tradicionales debería ser objeto de estudio, para establecer un sistema impositivo que reflejase la situación en el mercado de cada tipo de producto por separado.
- (i) El empleo industrial se beneficiaría de una revisión de la legislación de estabilidad laboral, al igual que de política del salario mínimo.
- (j) Deberían incrementarse los tipos de interés del crédito industrial, para que reflejasen las condiciones del mercado, y mejorarse fundamentalmente al acceso a los créditos para los pequeños manufactureros y las empresas del sector informal. Ambos tipos de empresas requerirían, asimismo, asistencia técnica.
- (k) Durante la transición a un ambiente comercial más liberal, será necesario prestar especial atención a las empresas que sean propiedad del Estado o de extranjeros, especialmente en lo relativo al análisis económico de las inversiones.

Perspectivas del Sector Industrial

xviii. Las perspectivas a corto plazo para el crecimiento de la producción del sector manufacturero son buenas, ya que el rápido incremento de la demanda nacional podrá ser satisfecho por el excedente de capacidad de producción no utilizada y un aumento de la sub-contratación. Las exportaciones y el empleo, sin embargo, podrían aumentar mucho menos de lo que actualmente espera el gobierno. A largo plazo, las perspectivas de crecimiento de la industria aparecen inciertas. Los requisitos de una reestructuración de la industria en función de las ventajas comparativas del país son considerables. Será difícil lograr un gran auge industrial basado en las exportaciones, dado que la aparición de Perú en los mercados internacionales ha sido tardía, y tendría que competir con exportadores firmemente establecidos y muy eficientes, en mercados de crecimiento lento. Por último, los manufactureros peruanos, acostumbrados a operar en un mercado nacional protegido, tendrán que hacer frente a la competencia de los productos de importación, que aumenta con gran rapidez. Mucho dependerá de la voluntad y la capacidad de los empresarios peruanos de adaptarse al ambiente competitivo de los mercados nacionales y extranjeros. Por otra parte, la nueva estrategia de desarrollo sugerida en el presente informe debería proporcionar una base efectiva para el crecimiento sano del sector industrial, a largo plazo.

I. PAPEL Y ACTIVIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Papel de la Industria Manufacturera en la Economía Peruana

1.01 Perú empezó a considerar la industria el sector más importante para impulsar el desarrollo económico más tarde que otros países de América Latina. Durante un largo período la actividad industrial se concentró en la elaboración de productos mineros y agrícolas. La actividad manufacturera de bienes no conectada a la elaboración de productos mineros y agrícolas para la exportación fué establecida a mayor escala por primera vez durante los años 50. A lo largo de los años 60, las estrategias gubernamentales de desarrollo se siguieron concentrando en los sectores minero y agrícola, pero, propiciado por una creciente protección arancelaria, se desarrolló un sector manufacturero considerable, orientado a la producción de sustitutos a las importaciones. Hacia 1969, año en que asumió el poder el gobierno militar, la industria manufacturera se había convertido en el sector más importante de la economía con un porcentaje del 25% del PIB, comparado con aproximadamente el 15% a mediados de los años 50. A finales del decenio de los 60, Perú se había transformado en un país en rápido proceso de industrialización. La elaboración de materias primas minerales, el refinado del azúcar, el beneficio del café y el desmote del algodón seguían siendo las actividades manufactureras predominantes.

1.02 A pesar de su volumen relativamente grande y su extensa amplitud sectorial, la estructura del sector manufacturero seguía siendo débil. Al igual que la agricultura y la minería a gran escala de los años 50 y 60, la industria manufacturera dependía en gran medida de la gestión, la tecnología y las inversiones de capital del extranjero para su operación y ulterior desarrollo. Se había creado una fuerte dependencia de insumos importados, mientras que las relaciones de la industria con la economía nacional eran bastante débiles. En conjunto, la industria manufacturera parece haber contribuido a la dualidad de la economía del país, con un sector formal y otro informal. Las actividades industriales distintas a la elaboración de materias primas mineras y agrícolas eran únicamente viables mediante una alta protección. Al disminuir en consonancia la protección de otros sectores, la industria manufacturera recibió una corriente continua de subsidios del resto de la economía. La tributación de las actividades económicas no manufactureras para apoyar al sector manufacturero puede haber afectado de forma negativa al desarrollo de sectores prometedores, en especial el minero y el agrícola. Por otra parte, la continua transferencia de recursos al sector manufacturero contribuyó a incrementar la disparidad de ingresos entre las zonas rurales y urbanas, relativamente más prósperas, y, con ello, la migración de la población rural hacia las áreas urbanas, donde estaba situada la industria, contribuyendo así a la formación de grandes barrios

pobres en las ciudades, especialmente en Lima. Por último, la mayor dependencia de la mayoría del sector manufacturero de los insumos importados y las inversiones extranjeras había hecho la economía vulnerable. Las dificultades de la balanza de pagos sólo podían ser resueltas mediante una reducción de importaciones, que, por otro lado, eran necesarias para mantener los niveles de producción y empleo en la industria; ya no era posible resolverlas disminuyendo tan sólo las importaciones de bienes de consumo innecesarios. La dependencia de la inversión extranjera hacía necesario mantener un clima de inversiones favorable para las empresas extranjeras, al objeto de asegurar, a largo plazo, el crecimiento de la industria manufacturera.

Papel de la Industria Manufacturera en el Período 1968-1975

1.03 El gobierno militar que asumió el poder en 1968 introdujo un cambio radical en la función del sector manufacturero en el desarrollo económico del país. El sector manufacturero pasó a ser el motor del desarrollo económico y, al mismo tiempo, uno de los objetivos principales de las políticas de reforma social y de las medidas encaminadas a reducir la influencia extranjera, incrementando al mismo tiempo al papel del estado en la economía. Porcentajes crecientes de los recursos públicos fueron destinados al sector manufacturero. Se introdujo la participación de los trabajadores (el capital social) y la gestión de las empresas manufactureras. Las actividades de las empresas estatales en el sector manufacturero experimentaron una rápida expansión, reforzándose los mecanismos de planificación estatales. Al mismo tiempo se redujo fuertemente el papel de las empresas extranjeras en el sector manufacturero, mientras que se concedía un gran apoyo al fomento de nuevas formas de empresas de propiedad nacional, en particular las Empresas de Propiedad Social (EPS).

1.04 El sector manufacturero, que se había desarrollado al amparo de fuertes medidas proteccionistas, no estaba bien equipado para desempeñar simultáneamente el papel de sector primordial para el desarrollo y el de ámbito principal de las políticas de reforma social. El importante papel desempeñado anteriormente por las empresas extranjeras fue suplido por un creciente porcentaje de la propiedad estatal.^{1/} Las industrias básicas (principalmente las del acero, petroquímicas, fertilizantes, cemento, papel) se reservaron para el estado. El resto del sector manufacturero fue objeto de un fuerte control estatal mediante la distribución de insumos, canalización de créditos y planificación de las inversiones. La industria estatal obtuvo un máximo de apoyo gubernamental en

^{1/} En bastantes casos se crearon empresas con participación mixta estatal - extranjera.

materia de distribución de créditos y atención administrativa, dado que había de convertirse en "la base de un desarrollo industrial permanente y autosostenido"^{2/} Se suponía que las empresas del sector social abarcaran una amplia gama de actividades industriales, pero, debido a dificultades organizativas, nunca llegaron a ser un grupo importante. Las empresas privadas y las del sector social debían recibir menos apoyo, en general, que las industrias estatales, pero se les concederían los incentivos adecuados para que suministrasen al país un creciente porcentaje de productos de consumo, protegidos de la competencia de las importaciones.

Papel de la Industria Manufacturera tras 1975

1.05 En general, el sector manufacturero no desempeñó los papeles asignados por el gobierno durante la primera mitad de los años 1970. A pesar de la concentración en el sector manufacturero de una parte fundamental de las inversiones y de los recursos en divisas, el porcentaje del valor agregado manufacturado en el PIB osciló al rededor del nivel del 25% (a lo largo de los años 70), que había alcanzado en 1968. El crecimiento del sector manufacturero, que había sido sensiblemente superior al de la media de la economía antes de hacer de la industria el sector primordial, descendió al nivel medio, y tras 1975 fue superado por otros sectores económicos. Asimismo, las principales reformas sociales, especialmente la participación de los trabajadores en el capital social y en la gestión de las empresas manufactureras, fueron modificadas considerablemente en sucesivas etapas a partir de 1975. Por último, el control estatal de las empresas manufactureras del sector privado, por medio de la canalización de créditos, la planificación de las inversiones y la reglamentación de la adquisición de tecnología y la participación extranjera en el capital, se atenuó a partir de 1975. Así pues, tras 1975, con mayor participación del estado y menor propiedad extranjera, el papel a desempeñar por la industria manufacturera en el desarrollo se quedó en gran parte sin definición, al igual que antes de 1968, debido a que el gobierno se concentró exclusivamente en los aspectos industriales que, a corto plazo, pudiesen contribuir al esfuerzo de estabilización económica de 1976-1978. La producción para la exportación recibió durante dicho período un apoyo adicional; se abrieron de nuevo las puertas a las inversiones extranjeras en el sector manufacturero y, en el marco de las medidas de estabilización presupuestaria, se redujo considerablemente el apoyo financiero de las empresas manufactureras públicas. No obstante, el sector manufacturero, que

^{2/} Ley General de Industrias de 1970, Artículo 2.

había registrado una actividad comparable a la del resto de la economía entre 1968 y 1975, entró en un período recesionario en 1977-1978 más intenso que el estancamiento general de la economía. Entre 1971 y 1975 la contribución del sector manufacturero al incremento del PIB, en precios constantes, fue del 31%, ligeramente superior a su porcentaje en el PIB durante el mismo período (25%), pero, a partir de 1975, su contribución al crecimiento del PIB se hizo negativa. La minería, que se había estancado entre 1971 y 1975, aportó el grueso del crecimiento registrado por la economía el 1979.

1.06 El nuevo gobierno, que se hizo cargo del poder en Julio de 1980, no parece atribuirle a la industria el papel de líder del desarrollo, en relación a otros sectores económicos. La medida de no conceder mayor prioridad al sector manufacturero que a otros sectores puede ser prudente y es apoyada en el presente informe. Lo que parece necesario es la creación de un conjunto de incentivos racional, coherente y estable, que permita restablecer las condiciones necesarias para un desarrollo de la actividad manufacturera en consonancia con los puntos fuertes y débiles del sector. Hay indicios de que el nuevo gobierno tiene la intención de establecer dicho marco de medidas, que le permitiría al sector manufacturero encontrar su papel adecuado en el desarrollo económico del Perú.

Estructura General y Actividad Reciente del Sector Manufacturero

1.07 Durante los años 70 la economía peruana pasó por un ciclo de fuerte crecimiento, al que siguió un período de descenso y, a partir de 1979, una incipiente recuperación. El período de auge duró hasta 1975-1976, cuando el gobierno tuvo que adoptar medidas drásticas para estabilizar la economía, restringir las importaciones y reducir el déficit del sector público. A partir de 1976 la economía entró en una fase recesional, con un fuerte descenso de la producción y los ingresos, hasta principios de 1979. Desde entonces la economía se halla en fase de recuperación a un ritmo moderado pero en continuo ascenso. Durante el ciclo 1971-1979 el PIB se incrementó en un 25%. A un crecimiento del PIB del 22%, durante los años 1971-1976, siguieron un descenso de casi un 1% durante 1977 y 1978 y un aumento de más del 3% durante 1979. El crecimiento del PIB durante 1980 podría ser superior al 4%.

1.08 Coincidiendo con el desarrollo económico general, el sector manufacturero experimentó un fuerte auge hasta 1976, un período recesionario durante 1977 y 1978 y un período de recuperación a partir de 1979. La actividad global de la industria manufacturera durante los años 70 fue aproximadamente la misma que la del conjunto de la economía, aunque las fluctuaciones del ciclo económico fueron mayores en el sector manufacturero.

En la Tabla 1.1 muestra la actividad comparativa de la economía y del sector manufacturero durante el ciclo económico de los años 1970.

Tabla 1.1

Crecimiento del PIB y del Valor Agregado Manufacturado

	<u>1971-1976</u>	<u>1977-1978</u>	<u>1979-1980</u> ^{1/}	<u>1971-1979</u>
PIB	+ 22%	- 1%	+ 7%	+ 25%
Valor Agregado Manufacturado	+ 28%	- 8%	+ 9%	+ 23%

^{1/} Estimaciones de la misión para 1980

Fuente: Tablas 2,3 del Anexo

En general, el sector manufacturero del Perú parece verse afectado con mayor facilidad por los climas económicos poco favorables y las medidas restrictivas de política económica, que otros sectores de la economía. Por otra parte, el sector manufacturero parece poseer la capacidad necesaria para recuperarse rápidamente de una recesión. Sin embargo, la actividad registrada desde 1971 no indica que la industria peruana tenga posibilidades de crecimiento a largo plazo superiores a la media.

Sectores Formal e Informal de la Industria Manufacturera

1.09 La estructura del sector manufacturero refleja el carácter dual de la economía peruana. La industria manufacturera se divide en un sector formal principal, que incluye las empresas registradas en el Ministerio de Industria (MICTI), y un vasto sector informal de pequeñas fábricas no registradas y empresas artesanales. En general, las empresas del sector formal tienen más de 4 empleados, las del sector informal emplean de 1 a 4 trabajadores y las artesanías incluyen empresas sin mano de obra empleada y unidades de producción familiares. En relación con el valor agregado, el porcentaje del sector manufacturero formal se calcula que es algo superior al 80%, y el del sector informal con o sin mano de obra empleada representan, en cada una de ambas modalidades, aproximadamente el 10% del valor agregado de las manufacturas (Véase Tabla 4 del Anexo). La actividad, en función del valor agregado, de los sectores formal e informal durante el período 1971-1979 aparece a continuación en la Tabla 1.2.

Tabla 1.2

Tasas de Crecimiento del Valor Agregado Manufacturado

	<u>1971-1976</u>	<u>1977-1978</u>	<u>1979</u>	<u>1971-1979</u>
Sector Manufacturero Formal	+ 33%	- 22%	+ 3%	+ 14%
Sector Manufacturero Informal	- 7%	+ 100%	+ 5%	+ 93%
Artesanía	+ 19%	- 3%	+ 4%	+ 20%
Sector Manufacturero Total	+ 28%	- 8%	7 4%	+ 23%

Fuente: Tablas 2,3,4,6 del Anexo; Estimaciones de la misión

La base estadística para las tasas de crecimiento desagregadas del sector manufacturero puede no ser completamente adecuado, pero el panorama general representado en la Tabla 1.2 parece ser un reflejo razonablemente fiel de las distintas actividades de los sectores manufactureros formal e informal. El sector formal (empresas registradas), que constituyó el objetivo del sistema de políticas industriales del gobierno, tuvo una buena actuación durante el período de altos incentivos y auge económico (1971-1976), pero también fue el más afectado por el descenso extremadamente rápido de la recesión de 1977-1978. De igual forma que los incentivos y medidas de apoyo gubernamentales se dirigieron principalmente al sector manufacturero formal, las medidas restrictivas que tuvieron que aplicarse durante la crisis económica también estuvieron enfocadas hacia dicho sector. Por lo tanto, el sector formal estuvo caracterizado por fluctuaciones pasajeras y una actividad global inferior a la media de la economía durante el período 1971-1979. El sector informal (artesanos y pequeñas empresas) no se benefició mucho del crecimiento de la economía durante 1971-1976, y, al parecer, sufrió incluso un estancamiento durante dicho período, pero, durante la recesión de 1977-1978 tuvo una actividad relativamente buena. Por lo menos no parece haberse producido un descenso. En conclusión, el sector informal ha contribuido en gran medida a amortiguar el impacto de la recesión en la industria y, por otra parte, ha realizado un aporte significativo al crecimiento general a largo plazo del sector manufacturero.

Actividad del Sector Formal durante los años 1971-1979

1.10 Información estadística detallada sobre actividad subsectorial existe únicamente para el sector manufacturero formal. La Tabla 1.3 siguiente indica la actividad de siete subsectores principales, escogidos al nivel de 3 dígitos del CIIU, durante el

reciente ciclo económico. Cinco de los subsectores indicados, textiles y vestimenta por un lado, y metales básicos no ferrosos, electrodomésticos y aparatos eléctricos y equipo de transporte por otro, se examinarán más detalladamente en el presente informe. En general, las fluctuaciones del valor agregado subsectorial han sido considerablemente mayores que las del conjunto del sector manufacturero, con la excepción de la industria alimentaria, cuyo estancamiento durante el período hasta 1976 se vió seguido de un descenso que continúa en la actualidad.

Tabla 1.3

Crecimiento del Valor Agregado de Industrias Importantes^{1/}

<u>Classif.</u> <u>CIUU</u>	<u>Subsectores</u>	<u>1971-1976</u>	<u>1977-1978</u>	<u>1979^{3/}</u>	<u>1971-1979^{3/}</u>
311-12	Alimentos ^{2/}	+ 2%	- 29%	0%	- 28%
321	Textiles	+ 21%	- 27%	+ 7%	- 5%
322	Vestimenta	+ 44%	- 48%	- 7%	- 30%
351	Productos Quím. Ind.	+ 88%	- 8%	+ 7%	+ 85%
372	Metales no Ferrosos	+ 30%	- 30%	+ 17%	+ 6%
383	Maquinaria Electrica	+ 154%	- 20%	- 8%	+ 87%
384	Equipo de Transporte	+ 141%	- 52%	+ 13%	+ 31%
	Industria Manuf. formal	+ 33%	- 22%	+ 4%	+ 8%

^{1/} Industria del Sector Formal

^{2/} Excluyendo los productos a base de pescado

^{3/} Estimación para 1979, basada en el volumen de la producción (Tabla 3 del Anexo)

Fuente: Tablas 3,5 del Anexo; cálculos de la misión

1.11 Varios factores distintos son responsables del fuerte movimiento cíclico del valor agregado de los subsectores, pero todos reflejan en gran medida las políticas gubernamentales y sus modificaciones a partir de 1971. El factor que principalmente ha influenciado a la industria alimentaria parece haber sido el incremento de las importaciones de alimentos procesados, en parte como consecuencia del estancamiento de la producción nacional de insumos para las industrias alimentarias. Los subsectores textil y de vestimenta dependen ampliamente del mercado nacional y se comportan bien en una economía en auge, pero, en 1977-1978 se vieron perjudicados por la intensa disminución del poder adquisitivo interno. En el

ramo de la vestimenta, la producción y la demanda también pueden oscilar entre el sector formal y el informal, dependiendo de las condiciones que afecten a los productores y consumidores marginales. La reciente recuperación de los sectores textil y de vestimenta se debe al fuerte incremento general de los sueldos reales y a la creciente exportación de productos textiles. Las industrias químicas y las de metales básicos no ferrosos presentan una fuerte participación del sector público y su actividad ha dependido grandemente de la corriente de proyectos a gran escala patrocinados por el estado. No obstante, el desarrollo cíclico de ambos sectores indica que las políticas gubernamentales—en particular la restricción de las importaciones de 1977-1978—también afectaron a las empresas manufactureras propiedad del estado. Las industrias manufactureras de electrodomésticos y equipo eléctrico y las de equipo de transporte se beneficiaron de forma especial hasta 1976 de la política de protección frente a las importaciones, que permitió el establecimiento de la producción de electrodomésticos y aparatos eléctricos, así como de vehículos para el mercado nacional. La industria manufacturera de vehículos se vio afectada de forma especial por la reducción del poder adquisitivo nacional y la restricción de las importaciones durante la recesión de 1977-1978. El efecto de las políticas gubernamentales sobre la actividad del sector manufacturero se discutirá en detalle en capítulo III del presente informe.

1.12 La contribución de los subsectores industriales al crecimiento general del sector manufacturero durante el período 1971-1979 aparece a continuación en la Tabla 1.4:

Tabla 1.4

Contribución al Crecimiento del Valor Agregado de la Industria
Manufacturera Durante 1971-1979^{1/}

(S/. Billiones, Precios de 1973)

Classif. CIUU	Subsectores	1971-1979 Aumento	
		Valor	Acción
31	Alimentos, Bebidas,	- 3.2	- 16.0%
32	Textiles, Prendas	+ 0.6	+ 3.0%
33	Productos de Madera	-	-
34	Papel, Imprenta	- 0.1	- 0.5%
35	Productos Químicos	+ 7.2	+ 36.0%
36	Minerales no Metálicos	+ 1.4	+ 7.0%
37	Metales Básicos	+ 9.0	+ 45.5%
38	Productos Metálicos	+ 5.0	+ 25.0%
39	Otros	-	-
	Total Industria Manuf.	+ 19.9	+100.0%

^{1/} Incluida la producción manufacturera de todas las plantas

Fuente: Tabla 2 del Anexo

Al nivel de 2 dígitos del CIUU, la Tabla 1.4 confirma para el sector fabril (total del sector manufacturero menos la producción artesanal) las conclusiones del análisis de los subsectores escogidos al nivel de 2 dígitos de la Tabla 1.3. Las industrias ligeras de las categorías CIUU 31-34 y 39 estancaron o incluso descendieron durante los años 1971-1979, mientras que el crecimiento se concentraba en las industrias pesadas de las categorías 34-38. Las dos industrias con la mayor contribución al crecimiento, productos químicos y metales básicos, se basan fundamentalmente en los recursos mineros y petrolíferos del país y su crecimiento refleja la expansión de la producción de minerales durante dicho período, así como el porcentaje creciente de la producción de minerales que es elaborada para la exportación. La reciente expansión de la capacidad de refinado de petróleo también ha contribuido a determinar el alto porcentaje de los productos químicos en el crecimiento de la actividad manufacturera. La característica más destacada de la Tabla 1.4 es la alta contribución de la industria metalmeccánica (Código CIUU 38) que incluye maquinaria, aparatos y equipo de transporte como principales subsectores con fuertes actividades.

Estructura del Sector Manufacturero

1.13 La estructura del sector manufacturero del Perú está caracterizada por la concentración de la producción de bienes de consumo e intermedios. El porcentaje de los bienes de consumo en el valor agregado manufacturado ha disminuido substancialmente desde 1971, pero sigue siendo superior a la mitad del total. El sector de bienes intermedios ha aumentado correspondientemente y su porcentaje del valor agregado ascendió a más del 40% en 1979, mientras que el porcentaje del pequeño sector de bienes de capital se estancaba durante los años 70.

Tabla 1.5

Estructura del Sector Manufacturero^{1/} (Porcentajes, Precios Corrientes)

	<u>Valor Agregado</u>		
	<u>1971</u>	<u>1975</u>	<u>1979</u>
Bienes de Consumo	66.4%	62.8%	56.0%
Bienes Intermedios	31.2%	33.4%	41.0%
Bienes de Capital	2.4%	3.8%	3.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

1/ Includida toda la producción en fábrica. Los productos automotrices y los electrodomésticos figuran incluidos en los bienes de consumo; los productos textiles en los bienes intermedios.

Fuente: Tablas 1,7 del Anexo; Estimaciones de la Misión

Dicho desplazamiento estructural a favor de los productos intermedios parece haberse producido principalmente a causa de la política de protección e inversión del gobierno, que apoyó la segunda fase de la sustitución de importaciones canalizando recursos financieros públicos y privados hacia la elaboración industrial de las materias primas del país.

1.14 El descenso del porcentaje de la industria de bienes de consumo se debe principalmente al estancamiento de la industria durante la década de los 70, que, no obstante, continuó siendo el mayor sector industrial, con más de un cuarto del valor agregado manufacturado total. La industria alimentaria engloba una amplia gama de instalaciones de producción que va de las formales, a grande y media escala, a las pequeñas e informales.

Tabla 1.6

Estructura del Sector Manufacturero^{1/}
(Porcentajes; Precios Corrientes)

Classif. CIUU	Subsectores	Valor Agregado		
		1971	1975	1979 ^{2/}
31	Alimentos, Bebidas, Tabaco	35.8	29.4	26.1
32	Textiles, Prendas, Calzado	16.4	16.4	12.4
33	Productos de Madera, Mobiliario	2.6	2.7	2.1
34	Papel, Imprenta	5.1	5.3	4.5
35	Productos Químicos, Refin. Petroleo	16.0	15.1	18.5
36	Minerales no Metalicos	4.7	4.4	4.9
37	Metales Basicos	6.3	7.0	16.6
38	Productos Metalicos, Maquinaria	11.8	18.4	12.9
39	Otros	1.3	1.2	0.7
	Total	100.0	100.0	100.0

^{1/} Incluida toda la producción (fabril)
^{2/} Datos preliminares

Fuente: Tabla 1 del Anexo

Modernas instalaciones de gran envergadura para la elaboración de harina y aceite de pescado fueron establecidas al final de los años 60, cuando Perú se convirtió en el mayor productor

mundial de dichos productos. La industria pesquera entró en una crisis a partir de 1972 (en parte debida a la falta de insumos de materia prima) de la que nunca se recuperó enteramente. La elaboración de pescado para el consumo de la población (pescado congelado y en lata) durante los años 70 no ha podido compensar hasta ahora la reducción de la producción de harina de pescado. Otras instalaciones de gran envergadura del sector alimentario son las fabricas de cerveza y las refineries de azucar, éstas últimas descendiendo en importancia debido al estancamiento general del sector agrícola.

1.15 La industria textil y de vestimenta abarca una amplia gama que va de talleres informales familiares a pequeña escala, para la confección de vestidos, hasta las instalaciones de hilado y tejido a gran escala, que utilizan equipo de tecnología avanzada. Al nivel de 2 dígitos del CNU, dicho sector industrial ocupa en la actualidad el quinto lugar en relación al valor agregado, comparado con el segundo en 1971. Este descenso relativo se debe fundamentalmente al estancamiento del subsector de la vestimenta, que se mantuvo orientado hacia el mercado nacional en fase de depresión. Posiblemente, casi la mitad de la actividad de confección de vestimenta se realiza en el sector informal, que comercializa la mayor parte de su producción en las zonas urbanas por medio de vendedores ambulantes. Probablemente, la manufactura y venta informal de vestimenta aumentó rápidamente durante la crisis económica de 1977-1978, al hacerse los ingresos obtenidos por los obreros y empleados en el sector formal, cada vez menos adecuados para adquirir los costosos productos del sector manufacturero formal de la confección. La industria textil es más eficiente que la industria de la confección y produce en instalaciones de gran envergadura con equipo técnicamente avanzado una amplia variedad de hilos y tejidos de lana, algodón y mezcla. La industria se basa en lana de oveja y alpaca y algodón doméstico de fibra larga de alta calidad, así como en una producción considerable de fibras sintéticas (sobre todo acrílicas, poliéster y poliamidos). El porcentaje de la producción textil exportada crece rápidamente.

1.16 La industria química, con inclusión del refinado de petróleo, ocupa, en la actualidad y tras una fuerte actuación en los años 1970, el segundo lugar entre las actividades manufactureras del país. La industria se benefició del aumento de la producción petrolífera nacional que constituyó la base de la ampliación de la capacidad de refinado, así como del establecimiento de una producción de fibras químicas considerable^{1/}. Una compañía química internacional explora una

^{1/} El fuerte incremento del porcentaje del valor agregado de la industria, del 15.1% en 1975 al 18.5% en 1979, parece, no obstante, deberse fundamentalmente al aumento del precio de la gasolina en el país, que aumentó los beneficios (o redujo las pérdidas) de Petroperú. A precios constantes de 1973, los porcentajes del valor agregado de la industria en 1975 y 1979 permanecieron aproximadamente constantes con un 18.8% y un 19.0% respectivamente.

fábrica de fibras acrílicas con una producción de 20.000 tons/año, que actualmente se está ampliando a 30.000 tons/año, y cuatro compañías locales más pequeñas fabrican poliéster y poliamidos. Las empresas locales explotan instalaciones de 2.000-3.000 tons/año de capacidad, para el suministro del mercado local, que está por debajo del volumen económico según los criterios internacionales. Los pellets para la producción de fibra se importan, aunque en diversas instalaciones existen capacidad y tecnología para su fabricación.

1.17 Los subsectores de producción y elaboración de metales mostraron la actividad más intensa del conjunto industrial durante los años 1970, en relación al valor agregado. Dichos sectores incrementaron en más del doble su porcentaje total en valor agregado manufacturado a partir de 1975, debido sobre todo a la expansión del refinado y la elaboración de los metales no ferrosos para la exportación. El principal productor de acero de Perú, Siderpú, no ha aumentado su producción en los últimos años, pero en la actualidad está realizando amplias inversiones de expansión y racionalización. Siderperú y una serie de empresas de relaminado de menor envergadura suministran la mayor parte de los insumos ferrosos necesarios para los fabricantes de maquinaria y productos de metal. Estas importantes industrias suministran al mercado nacional una amplia variedad de maquinarias y productos metálicos, manufacturados frecuentemente a pequeña escala. Los productos principales de la categoría de equipo mecánico y eléctrico son los electrodomésticos y otros aparatos eléctricos. La industria de equipo de transporte incluye el montaje de automóviles y camiones y la construcción de buques y barcos. Ambas industrias vivieron tiempos difíciles a partir de 1975. La producción de automóviles disminuyó rápidamente al reducirse el poder adquisitivo nacional; la industria de barcos de pesca, que no cuenta con una base firme en el mercado nacional, no ha conseguido todavía establecer una posición segura en los mercados de exportación, a pesar de su relativa eficiencia. Como consecuencia, la industria metalmeccánica aportó en 1979 un porcentaje fuertemente reducido al total del valor agregado manufacturado, (en comparación con 1975) pero siguió siendo una de las actividades manufactureras importante del Perú.

1.18 Resumiendo, la industria peruana fabrica una amplia gama de productos que son, o bien materias primas nacionales elaboradas-frecuentemente para la exportación - o sustitutos de productos de importación orientados hacia el consumidor, para el mercado nacional. En ambos casos se requiere, generalmente, un bajo grado de elaboración industrial. Únicamente en las industrias textil, de vestimenta y, en parte, en la industria química se encuentra un grado de elaboración industrial relativamente alto y se ha desarrollado una cierta integración vertical de la producción. Por último, las instalaciones industriales se

hallan frecuentemente por debajo del tamaño económico y en, prácticamente todos los subsectores, comprenden una gama de formas distintas que va de pequeños talleres situados en domicilios privados a grandes plantas con maquinaria de tecnología avanzada.

Dimensiones y Propiedad de las Empresas Manufactureras

1.19 De forma análoga a la amplia variedad de actividad industrial, según se utilicen tecnologías de producción adelantadas o tradicionales, también las instalaciones manufactureras comprenden explotaciones de una sola persona y establecimientos familiares, por una parte, e instalaciones modernas de gran envergadura con varios miles de trabajadores, por otra. Sin embargo, la empresa industrial predominante en el Perú dispone de un número reducido de trabajadores. Casi dos terceras partes de los 10.000 establecimientos industriales registrados en la actualidad (1979: 9,634 establecimientos, excluyendo la industria del pescado) cuentan con menos de treinta trabajadores. La distribución por tamaños más reciente - de las empresas registradas en 1974 - sitúa a casi la mitad de las empresas en la categoría de 5-9 empleados y unas 1,000 en la de más de 50 trabajadores. Sólo 10 compañías tenían más de 1,000 trabajadores en 1974 (Tabla 9 del Anexo).

1.20 Las 45 empresas industriales de mayor envergadura, con más de 500 trabajadores empleados en 1974, se concentran en las industrias química y de metales básicos. Un número reducido de empresas textiles pueden haber pasado, entretanto, a formar parte de dicha categoría de tamaño. Las empresas de mayor envergadura operan, generalmente, en la elaboración de las materias primas nacionales para la exportación. La principal excepción es Siderperú, que es el mayor productor de acero para el mercado nacional y el empleador industrial más importante del país (cerca de 4,600 trabajadores en 1980). El empleo en las grandes empresas industriales se halla limitado por la utilización de tecnología avanzada, que permite ahorrar mano de obra, de forma que la productividad de ésta (producción por trabajador) aumenta rápidamente al incrementarse el tamaño de la instalación. Por ejemplo, en 1974, las 10 mayores empresas industriales producían 31% de la producción industrial con el 7% de la mano de obra empleada en la industria y 6,700 pequeñas empresas con menos de 50 obreros empleaban el 36% de la mano de obra, pero producían sólo el 22% de la producción. Una cuarta parte de las empresas del sector formal producen alimentos y bebidas, y otra cuarta parte productos textiles, vestimenta y calzado (Tabla 10 del Anexo). La gran mayoría de empresas del sector informal operan también en estos dos subsectores principales. Al nivel subsectorial existe un grado de concentración empresarial relativamente alto.

En la mayoría de industrias un pequeño número de compañías abarca gran parte de la producción.^{1/} Ello se aplica especialmente a las industrias química, de metales básicos y metalmeccánica, en que las economías de escala son importantes, mientras que la estructura empresarial en el sector del calzado y la vestimenta está más diversificada.

1.21 Si bien el grado de concentración industrial parece haberse incrementado durante los años 1970, la estructura de la propiedad del sector formal peruano ha pasado por un proceso de diversificación. La propiedad industrial se ha visto afectada por tres factores: (i) Nacionalización de las compañías extranjeras papeleras, refinado de azúcar y elaboración de minerales metálicos, que redujo el porcentaje, anteriormente alto, de la propiedad extranjera en la industria peruana.^{2/} La reticencia de los extranjeros a invertir en la industria manufacturera peruana durante gran parte de los años 1970 también contribuyó a un descenso relativo de la participación industrial extranjera. (ii) El Estado fué el principal beneficiario de la reducción de propiedades industriales extranjeras. Además, la Ley General de Industrias de 1970 reservó para el Estado las actividades de las industrias básicas,^{3/} abogando por la participación estatal en otras industrias clave. (iii) Creación de las Empresas de Propiedad Social (EPS), una modalidad especial de cooperativas industriales controladas por el Estado que representa, además de la Comunidad Industrial, una forma de lograr la participación de los trabajadores en la propiedad industrial.^{4/}

1/ El INP puso de manifiesto en 1975 que, en más de dos tercios de todas las categorías existentes al nivel de 3 dígitos del CIUU, las cuatro mayores empresas industriales acaparaban más de la mitad de la producción.

2/ La producción en fábrica de 1968 se dividió de la forma siguiente: 5% empresas estatales, 45% empresas extranjeras y 50% empresas nacionales privadas.

3/ Las industrias básicas incluyen la elaboración de minerales y la fabricación de productos químicos, fertilizantes, cemento y papel.

4/ Información detallada sobre las Empresas de Propiedad Social y la Comunidad Industrial se halla contenida en el Capítulo II.

Sin embargo, el porcentaje de las EPS en la propiedad industrial ha seguido siendo bajo y la mayor parte de las 60 EPS, que se hallaban en fase de planificación en 1976 y que debían proporcionar 40,000 puestos de trabajo con una inversión total de más de 300 millones de dol. USA, nunca se materializaron. Por otra parte las únicas EPS que fueron establecidas con éxito son explotaciones a pequeña escala, y revisten en su mayor parte la forma de cooperativas artesanales.^{1/}

1.22 Las Tablas 11 y 12 del Anexo muestran una visión de conjunto de la evolución más reciente (1978) de la distribución de la propiedad en la industria peruana, basada en un muestreo de 517 de las empresas manufactureras de mayor envergadura que presentan informes anuales al Ministerio de Industria. Dichas empresas representan algo más del 50% de las ventas y 60% del empleo del conjunto de empresas manufactureras del sector formal. Como no parecen haberse producido desplazamientos importantes en las formas de propiedad desde 1978, la información contenida en ambas tablas refleja también a grandes rasgos la situación actual de propiedad industrial manufacturera peruana. En la siguiente Tabla 1.7 aparece resumida la distribución de la propiedad por categorías.

Tabla 1.7

La Propiedad Industrial en 1978

	<u>Número de Firmas</u>	<u>Ventas (%)</u>	<u>Empleo (%)</u>
Privadas Nacionales	395	38	48
Privadas Extranjeras	89	26	21
Estatales ^{1/}	22	34	25
Sector Social	11	2	6
Total	517	100	100

1/ Incluyendo las empresas mixtas

Fuente: Tabla 11 del Anexo

1/ Ejemplos de EPS a mayor escala son: MOTO Andina (motocicletas), Normetal (equipo eléctrico) y Confecciones Populares (vestimenta). Aparentemente todas ellas se enfrentan en la actualidad a serias dificultades.

Queda claramente demostrada la importancia que continúan teniendo la propiedad estatal y extranjera en la industria peruana. La Tabla 1.7 presenta a la propiedad extranjera algo por debajo de su valor real, dado que existen tres empresas mixtas con participación de capital estatal y extranjero. Por otro lado, es probable que en la Tabla 1.7 se sobrevalore excesivamente la participación estatal y extranjera en el total de empresas manufactureras del sector formal.^{1/} Una estimación razonable de los porcentajes en las ventas del sector formal podría ser: 55% industria nacional privada, 15% industria extranjera, 25% industria estatal y 5% industria del sector social.

1.23 La participación extranjera se concentra en industrias en las que el "know-how" y la tecnología extranjeros son importantes para el diseño, la producción y la comercialización de productos manufacturados. Las industrias de alimentos y bebidas presentan una participación extranjera superior a la media, debida a la importancia de las marcas comerciales extranjeras en la comercialización de productos de consumo conocidos internacionalmente (p.e. Coca-Cola, Nestlé). Con frecuencia se requieren tecnologías avanzadas para la producción de sustancias químicas (p.e. fibras químicas). En dicho sector, la participación extranjera es particularmente alta (58% de las ventas). El tercer grupo de empresas con una fuerte participación extranjera es la industria de montaje; el 87% de las ventas de maquinaria eléctrica corren a cargo de compañías con participación extranjera. En su mayor parte se trata de electrodomésticos y artículos de consumo electrónicos, con productos de diseño extranjero, manufacturados o ensamblados en el Perú. De forma similar, 77% del equipo de transporte es producido por empresas extranjeras, puesto que las empresas de montaje de automóviles y camiones presentan participación extranjera. La propiedad estatal es importante en la industria de construcción y reparaciones navales, así como en las industrias básicas-papel, refinado de petróleo, cemento y metales-que se reservan por ley para el Estado. Las empresas del sector social de mayor envergadura - cooperativas, EPS - se han desarrollado de una manera significativa tan solo en el sector alimentario (refinado de azúcar) y en el de la imprenta, en que la reforma agraria y la nacionalización de la prensa fomentaron el establecimiento de modalidades de propiedad cooperativas.

^{1/} Es lógico suponer que la gran mayoría de las compañías estatales y extranjeras son empresas grandes (es decir, están entre las 900 empresas que formaron la base del muestreo) así como que respondieron a la encuesta industrial del Ministerio de Industria (o sea, que se hallan entre las 517 compañías cuyos datos fueron recogidos en el muestreo). Por lo tanto, la participación real de las empresas nacionales privadas y del sector social en el total de la industria manufacturera formal debería ser mayor de lo que indica la Tabla 1.7.

1.24 La tecnología, las licencias, los diseños, las marcas comerciales y la gestión extranjeros estuvieron muy extendidos en la industria peruana, sin embargo su papel se ha reducido mucho en la actualidad, comparado con el período anterior a 1970. El cambio más impresionante es la nacionalización de la gestión de las empresas manufactureras, incluyendo las compañías de propiedad extranjera. La gran mayoría de los cargos de dirección superiores de la industria están, en la actualidad, ocupados por ciudadanos peruanos. De igual forma, el flujo de tecnología extranjera se ha reducido mucho, al haberse establecido un estricto control de los pagos en concepto de patentes y licencias extranjeras. Por otra parte, la preferencia de los consumidores por productos con marcas comerciales extranjeras ha hecho que se mantuviese la práctica de compra y utilización de denominaciones comerciales y diseños extranjeros, lo que llama particularmente la atención en la industria de la vestimenta. La industria del montaje es claramente el subsector más dependiente de las licencias y tecnologías extranjeras. No obstante, la industria peruana parece haber logrado una mayor independencia general de la influencia extranjera, no sólo en relación con la gestión de empresas e instalaciones, sino también en lo que respecta a la tecnología. En algunas industrias metalmeccánicas - barcos de pesca, cierto equipo de minería y equipo para la producción de harina y aceite de pescado - la tecnología de producción peruana parece haber alcanzado niveles internacionales.

Empleo, Salarios y Formación Profesional

1.25 Debido a que la industria peruana presenta una fuerte concentración en actividades de alta intensidad de capital, tales como la elaboración de materias primas minerales y agrícolas, su contribución a la creación de puestos de trabajo es sólo de la mitad de su aportación al PIB (25%).

Tabla 1.8

Empleo en el Sector Manufacturero
(en 1000)

	<u>1971</u>	<u>1976</u>	<u>1979</u>	<u>% Crecimiento</u> <u>1971-1979</u>
1. Total Empleados	4291.3	4957.7	5440.6	27
2. Empleados en Manufac- tura	538.0	632.3	689.8	28
3. Empleados en la Manuf. Formal	208.8	270.4	267.0 ^{1/}	28

Porcentajes

2./1.	12.5	12.8	12.7
3./2.	38.8	42.8	38.7

1/ Estimación basada en el índice de empleo de las empresas manufactureras del área metropolitana de Lima

Más de un 60% de la población activa actual (690,000) se halla en el sector informal. El empleo en el sector formal es inferior al 5% de la fuerza laboral total. La generación de empleo en el sector manufacturero durante el período 1971-1979 estuvo en consonancia con el incremento de la fuerza laboral total, que aumentó en algo más de un cuarto. Los sectores manufactureros formal e informal parecen haber creado nuevos empleos, durante dicho período, de forma aproximadamente proporcional a sus porcentajes respectivos en el total de puestos de trabajo. Hasta 1979, el sector manufacturero formal absorbió mano de obra a un ritmo superior al del sector informal; aproximadamente un 60% del aumento de la fuerza laboral de los sectores manufactureros entre 1971 y 1976 fué absorbido por el sector informal. El empleo del sector formal ha disminuido algo desde 1976, aunque no en la medida en que ha descendido la producción. En 1980 se produjo una ligera recuperación (Tabla 13 del Anexo), pero hasta la fecha no se ha llegado al valor máximo de 270,000 empleos del año 1976.

Tabla 1.9

Empleo en el Sector Manufacturero en 1978

<u>Sector</u>	<u>Numero de Empleados</u> (1000)	<u>% Acción</u>
31 Alimentos, Bebidas		
31 Alimentos, Bebidas	52.4	19.7
32 Textiles, Prendas	58.0	21.7
33 Productos de Madera	14.8	5.5
34 Productos de Papel	16.2	6.1
35 Productos Químicos	39.2	14.7
36 Metales no Minerales	17.4	6.5
37 Metales Basicos	11.8	4.4
38 Productos Metalicos	52.5	19.7
39 Otros	4.6	1.7
Total	266.9	100.9

Fuente: Tabla 14 del Anexo

1.26 La Tabla 1.9 muestra la distribución subsectorial del empleo en el sector formal de la industria manufacturera en 1978, al nivel de 2 dígitos del CIUU. Las industrias alimentaria, textil y metalmeccánica constituyen los mayores empleadores, con un 20% aproximadamente del total de empleos cada una. La industria química también es importante para el empleo industrial. La tasa de incremento del número de empleos en las extensas industrias alimentaria y textil durante los años 1971-1978 estuvo por debajo de la media del conjunto del

sector manufacturero, mientras las industrias químicas y metal-mecánica presentaban tasas de crecimiento del empleo altas (Tabla 14 del Anexo). Una característica notable del aumento del empleo al nivel subsectorial la constituye la baja tasa de incremento de significativos subsectores industriales (alimentos elaborados, bebidas, productos textiles, vestimenta, otros productos químicos), mientras que la mayoría de las tasas de aumento altas correspondieron a los subsectores de menor importancia (substancias químicas industriales, refinado de petróleo, loza y alfarería, metales ferrosos básicos). Excepciones destacadas son la maquinaria y aparatos eléctricos y el equipo de transporte, que son industrias significativas cuyos incrementos de empleo figuraron entre los más altos. La reestructuración del empleo en el sector manufacturero se debe, en parte, al proceso de concentración industrial en subsectores de gran intensidad de capital, que tuvo lugar durante los años 1970, pero también al estancamiento a largo plazo de las industrias alimentaria, textil y de la vestimenta.

1.27 Como la población activa del sector manufacturero continúa aumentando en un 3.5% anual aproximadamente, el sector informal debería proporcionar, por lo menos, 20,000 nuevos empleos por año para evitar que se produzca un aumento del desempleo en el sector manufacturero. La información disponible no permite trazar un cuadro claro de la evolución reciente del desempleo en el sector manufacturero, pero, al parecer, se ha producido un aumento impresionante del empleo inadecuado^{1/} a partir de 1976. La proporción de trabajadores empleados adecuadamente en la fuerza laboral del área metropolitana de Lima ha descendido del 80% en 1973, a 72% en 1976 y 58% en 1978, con un ligero aumento al 63% en 1979. La recuperación del nivel de empleo de 1979 parece haber continuado durante 1980, como pone de manifiesto un aumento del 2% en el índice de empleo del sector manufacturero de Lima en 1980 (Tabla 13 del Anexo). La tendencia del empleo en el sector manufacturero formal y los índices de empleo y desempleo recientes, demuestran elocuentemente la inadecuada capacidad de la industria manufacturera formal de proporcionar puestos de trabajo para la rápidamente creciente fuerza laboral peruana. El empleo del sector manufacturero formal ha descendido ligeramente desde 1976 al nivel actual de 270,000, mientras que el número de trabajadores empleados de forma inadecuada en todos los sectores de producción ha aumentado en más de 500,000.

1/ El Ministerio de Trabajo define como inadecuadamente empleados a los trabajadores que laboran menos de 35 horas por semana, o reciben un sueldo inferior al mínimo legal actual de 22,000 soles por mes (que en Agosto de 1980 fué aumentado a 26,000). En general, la mayor parte de obreros empleados de forma inadecuada trabajan en el sector informal.

1.28 Coincidiendo con el deterioro de la situación del mercado laboral desde 1976, los sueldos y salarios reales han sufrido un serio descenso. Los sueldos y salarios ya habían experimentado una cierta erosión antes de 1976, pero, a partir de dicho año, disminuyeron fuertemente hasta casi la mitad del nivel máximo de 1971. Tras alcanzar su nivel más bajo en Junio de 1979, los sueldos y salarios reales se hallan en la actualidad en un proceso de fuerte recuperación y habían aumentado casi un 12% para Febrero de 1980.

Tabla 1.10

Empleos, Salarios y Productividad en el Sector
Manufacturero
(1973 = 100)

	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>
Empleo	113.1	111.1	111.7	112.0
Sueldos Reales ^{1/} (Junio)	86.7	66.2	54.7	50.9
Salarios Reales ^{1/} (Junio)	96.2	73.9	67.4	60.3
Valor Agregado	115.8	113.5	99.0	93.6
Productividad	102.4	102.2	80.6	83.6
% del Sueldo en Val. Agreg.	33.2	34.6	28.1	25.9

^{1/} Lima metropolitana, incluye instalaciones de 10 o más trabajadores.

^{2/} Valor agregado por trabajador

Fuente: Tablas 15,16 del Anexo: Ministerio de Trabajo

Los costos reales de la mano de obra de las empresas manufactureras no disminuyeron tanto como parecía indicar el descenso del total de los salarios y sueldos reales. Además del pago de sueldos y salarios, las empresas del sector formal tienen que sufragar costos laborales sociales, que equivalen a un 70%, por término medio, de los sueldos y salarios básicos;^{1/} estos se realizan en parte en forma de bienes y servicios y han mantenido gran parte de su valor real. Esto podría haberse reflejado en el hecho que el porcentaje de los sueldos y salarios en el total del valor manufacturado agregado fué en

^{1/} Los costos laborales adicionales comprenden: el 19% obligatorio de los salarios nominales para la seguridad social, pagas extraordinarias (en la mayoría de los casos, dos mensualidades por año) y ropa, alimentos e instalaciones de recreo subvencionados. La magnitud de dichos subsidios adicionales varía según los diferentes convenios firmados entre las empresas y los sindicatos.

aumento hasta alcanzar un tercio, en 1977, y sólo a partir de ese momento descendió rápidamente hasta un cuarto del valor agregado, en 1979.

1.29 El total real de los costos de la mano de obra de la industria manufacturera ha seguido aproximadamente la misma evolución que la productividad laboral, que aumentó ligeramente hasta 1977 para sufrir luego un fuerte descenso, debido a la reducción del valor agregado y la producción, con niveles de empleo sólo ligeramente inferiores. El descenso del porcentaje de las remuneraciones laborales en el valor agregado indica, normalmente, un aumento de los índices de beneficios o un incremento de la intensidad de capital. Los beneficios del sector manufacturero han sido tradicionalmente muy altos, con un porcentaje en el valor agregado sustancialmente mayor que el de los salarios. Incluso durante la recesión de 1977 - 1978 parecieron mantenerse los beneficios a su alto nivel, pero sufrieron un fuerte descenso en 1979, cuando su porcentaje en el valor agregado descendió por debajo del 40%. Así pues, los beneficios no parecen haberse favorecido mucho de la disminución de los salarios reales. Si tomamos la depreciación como valor representativo, la intensidad de capital de la industria parece ir en aumento desde 1977, posiblemente como resultado de las importantes inversiones realizadas, sobre todo en la industria de propiedad estatal, durante la primera mitad de los años 1970. Por otra parte, el descenso de la producción registrado durante dicho período también ha contribuido a incrementar la parte correspondiente a la depreciación en el valor agregado. En 1979 el porcentaje de la depreciación en el valor agregado manufacturado superó el 10% ascendiendo a partir del 7% registrado a principios del decenio. No obstante los pagos por tributaciones indirectas del sector manufacturero, que en 1979 representaron casi un 25% del valor agregado - en comparación con un 10% únicamente, hasta 1977 - han significado en los porcentajes una parte prácticamente igual a la del descenso de los salarios (Tabla 15 del Anexo).

1.30 La Tabla 16 del Anexo muestra que el descenso de la productividad laboral entre 1976 y 1978 afectó prácticamente a todas las ramas a nivel de 3 dígitos del CIIU, con la excepción del refinado de petróleo y la producción de metales ferrosos. El descenso de la productividad fué especialmente intenso en los subsectores de mayor intensidad de mano de obra - industria alimentaria, vestimenta, calzado, carpintería, imprenta y metalmecánica - en los que la imposibilidad de despedir la mano de obra excesiva, debido a la Ley de Estabilidad Laboral, fué más perjudicial que en las industrias de alta intensidad de capital.^{1/}

^{1/} Una excepción, en este sentido, la constituye el fuerte descenso de la productividad en la industria manufacturera de equipo de transporte, que también sufre de un exceso de mano de obra debido a la disminución del valor agregado a menos de la mitad durante 1976-1977.

Las observaciones realizadas por la misión durante visitas a instalaciones fabriles confirmaron que el exceso de mano de obra y la baja productividad son todavía frecuentes, incluso en industrias de alta intensidad de capital como las de productos textiles, metales básicos y maquinaria. Existe poca información sobre la productividad laboral en el sector informal, pero los cálculos basados en las Tablas 4 y 13 del Anexo parecerían indicar que la productividad del sector informal es muy inferior a la del sector formal (probablemente sólo un sexto de ésta). Los cálculos realizados sobre la base de las Tablas 4 y 13 del Anexo indican asimismo un descenso de la productividad del sector informal a partir de 1976, pero en un grado mucho menor que en la industria manufacturera formal, tal y como ya se había previsto. Durante la recesión de 1977-1978, el sector informal tuvo que observar un porcentaje cada vez mayor de la fuerza laboral, con un descenso del valor agregado por trabajador.^{1/} Por otra parte, el sector informal permaneció relativamente aislado del formal y fué afectado menos que éste por la recesión.

1.31 La drástica disminución de los sueldos y salarios reales de los últimos años ha hecho que los costos de la mano de obra del sector manufacturero formal retrocediesen a un nivel semejante al de países comparables de América Latina. En Febrero de 1980, las mensualidades nominales del sector manufacturero eran de approx. 61,000 Soles (240 dol. USA) y los jornales diarios nominales de 1,230 Soles (5 dol. USA), por término medio.^{2/} Si se añaden costos sociales del 70%, como término medio, se obtiene que los costos totales actuales de la mano de obra estarían por encima de 400 dol. USA y 8,5 dol.USA respectivamente. Los sueldos y salarios nominales son un 50-60% más altos en las empresas grandes de más de 100 empleados. Además, el porcentaje a añadir en calidad de costos sociales parece aumentar con el tamaño de la empresa. Esta relación entre los costos de la mano de obra y el tamaño de la compañía parecería indicar que las empresas pequeñas del sector formal (de 5 a 9 trabajadores) pagan salarios que están cerca del mínimo legal (22,000 Soles por mes-90 dol.USA), con pocos costos sociales aparte del mínimo del 19% para la seguridad social, mientras que los salarios del sector informal estarían por debajo del mínimo legal, sin pagar contribuciones para la seguridad social.

1/ Ello es un reflejo del número creciente de trabajadores empleados de forma inadecuada. Si la productividad laboral se basase en las horas de trabajo realizadas, en lugar de en el número de trabajadores, la productividad del sector informal podría incluso haber aumentado en 1971-1979.

2/ Datos del Ministerio de Trabajo, Reseña de Instalaciones con 10 y más Empleados en el Area Metropolitana de Lima.

1.32 La calidad de la mano de obra peruana se considera buena y no hay escasez de obreros industriales calificados. Ello se debe a dos razones fundamentales. Debido al estancamiento relativo de la economía durante los últimos años, la demanda de obreros calificados también se ha estancado. Por otra parte, la capacitación de obreros industriales, sobre todo por parte de SENATI, se llevó a cabo durante los años 1970 a un ritmo relativamente alto. Los programas de capacitación de trabajadores de SENATI abarcan en la actualidad entre 15,000 y 20,000 obreros por año, lo que representa el 6-8% de la fuerza laboral del sector formal. Sólo 700 trabajadores por año completan el programa de aprendizaje del SENATI, y se incorporan, por lo tanto, al mercado de mano de obra industrial por primera vez. El resto son trabajadores con empleo, que son formados por el SENATI en fábrica (es decir, en su instalación de trabajo) (en 1979: 6,200 trabajadores), o en los cuatro centros de capacitación del SENATI (en 1979: 10,000 trabajadores). Como la formación que proporciona el SENATI es de un nivel alto, las empresas industriales tienen acceso a un número suficiente de obreros bien capacitados. En la actualidad, un número elevado de trabajadores calificados parecen estar laborando en el sector informal, que no puede ofrecerles empleos que estén en consonancia con la formación obtenida. Sin embargo, esta situación de exceso de oferta de mano de obra calificada puede cambiar en el futuro, cuando la industria peruana se reestructure hacia un sistema de producción de mayor intensidad de mano de obra. El SENATI debería prepararse a tiempo, para poder satisfacer la creciente demanda de obreros industriales calificados

Localización e Infraestructura Industriales

1.33 La actividad manufacturera del Perú se halla fuertemente concentrada en el área metropolitana de Lima y El Callao. Casi un 70% de las instalaciones manufactureras, del empleo y del valor de la producción se hallan concentrados en dicha zona. Otras áreas con una cierta aglomeración industrial son Arequipa, en el Sur, y Chimbote, Trujillo y Piura, en el Norte. Básicamente, la industria de sustitutos de importación está situada en Lima, donde está concentrada la mayor parte del poder adquisitivo de los consumidores del país. Esto incluye las industrias alimentaria, de vestimenta, calzado, prensa, refinado de petróleo, electrodomésticos y aparatos electrónicos para el hogar, así como la industria automotriz. Únicamente Arequipa es otro centro importante, aunque más pequeño, de producción de bienes de consumo ligeros. Las industrias más importantes situadas fuera de la zona de Lima/Callao se basan en recursos naturales. Las grandes instalaciones de producción de acero y refinado de minerales no ferrosos de Siderprú y Centromín se hallan próximas a las zonas mineras. Una instalación de gran envergadura para la fabricación de hilos y tejidos de algodón está situada en la principal zona de cultivo de algodón, en Piura, al Norte del país. Las refinerías de azúcar, al igual que una fábrica de papel a base de bagazo de azúcar, se encuentran en las

áreas de cultivo de caña de azúcar del Norte (Trujillo, Chiclayo). Por último, la mayor parte de la industria de harina de pescado se halla en una serie de localidades costeras (de las que Chimbote es el centro más importante). La industria del sector informal puede que disponga de una parte algo mayor de su producción fuera de Lima/Callao que el sector formal. No obstante, la capital también representa la concentración más importante de consumidores de los productos manufacturados por la industria informal, como pone de manifiesto el volumen de las ventas callejeras en Lima. Sin embargo, la producción informal de vestimenta, calzado y productos de metal se sitúa frecuentemente fuera de los centros de consumo urbanos.

1.34 Durante los años 1970, el gobierno inició una serie de políticas encaminadas a descentralizar la actividad económica de Lima/Callao, trasladándola a las provincias. La Tabla 18 del Anexo indica que, en el sector manufacturero, dichos esfuerzos no han dado resultado, si bien se ha conseguido evitar una mayor concentración de la actividad industrial en Lima. Aparentemente, se ha establecido un equilibrio entre los crecientes problemas urbanos de Lima/Callao y los problemas de infraestructura de los emplazamientos industriales en provincias. Con la probable excepción de Arequipa^{1/}, sigue siendo prácticamente imposible que pueda funcionar una empresa industrial en una ciudad de provincia sin una oficina de enlace en Lima, dado que los trámites necesarios para la obtención de créditos, así como para la exportación e importación, sólo pueden ser realizados con un cierto grado de eficiencia desde Lima. Además, el transporte y otros tipos de infraestructura son, con frecuencia, inadecuados fuera del área de Lima. Algunos centros importantes situados en provincias, como Arequipa, Piura y Chimbote, han tenido que enfrentarse a problemas de suministro de energía eléctrica durante largos períodos, mientras que en Lima éste siempre ha sido adecuado y seguro, y a precios subvencionados. Por último, los sistemas nacionales de transporte son poco adecuados y caros, lo que representa una desventaja adicional para las industrias situadas fuera de Lima.

Inversión Industrial

1.35 Las inversiones del sector manufacturero oscilaron mucho durante el ciclo económico de los años 1970. El total de la formación de capital fijo bruto nacional se duplicó entre 1971 y 1975, pero en 1978 volvió a descender al nivel de 1971. Las inversiones

1/ La oficina de aduanas de Mataraní, el puerto de Arequipa, es, según los informes recibidos, mucho más ágil que la del Callao.

en capital fijo de las empresas manufactureras formales aumentaron incluso a un ritmo más elevado que la formación de capital total durante el período 1971-1975, pero luego disminuyó únicamente en un cuarto.

Tabla 1.11

Inversiones en el Sector Manufacturero
(en miles de millones de Soles, precios de 1973)

	<u>1971</u>	<u>1975</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>Porcentajes</u>	
					<u>1971</u>	<u>1978</u>
Formación Nacional de Capital Fijo Bruto	47.0	84.9	49.8	55.6	100.0	100.0
De eso:						
Maquinaria Industrial y Equipo	11.1	19.6	9.6	12.4	23.6	19.3
Inversión fija en Manufacturas ^{1/}	5.2	12.9	9.5	N.A.	11.1	19.1
De eso:						
Maquinaria y Equipo	3.3	7.7	4.5	N.A.	7.0	9.0

^{1/} Empresas con más de 4 empleados

Fuente: Anexo Tablas 18,19

Al nivel subsectorial de tres dígitos, las inversiones fueron más irregulares que en el total del sector manufacturero (Tabla 19 del Anexo), debido a que la actividad inversionista de las industrias públicas y privadas fué, hasta cierto punto, contracíclica. A causa del deterioro del clima económico para la actividad de las empresas manufactureras privadas locales y extranjeras durante la primera mitad de los años 1970, las inversiones en industrias dominadas por empresas de propiedad privada disminuyeron fuertemente entre 1971 y 1975, mientras las inversiones en empresas dominadas por el estado aumentaban rápidamente.^{1/} La formación

^{1/} Ello parecería no estar en consonancia con las estadísticas relativas a las inversiones extranjeras privadas, que indican un incremento de 24 mill. de dol.USA en 1972 a 316 mill.dol. USA, en 1978 y, ulteriormente, un descenso a 25 mill.dol.USA en 1978 y 1971 mill.dol.USA en 1979. Sin embargo, la mayor parte, de dichas sumas se dirigió probablemente a los sectores del petróleo y la minería.

de capital fijo bruto en las empresas públicas ascendió de 300 millones de Soles en 1971 (aprox. 3% del total) a 7,900 millones de Soles en 1975 (aprox. 40% del total). Así pues, durante dicho período, la expansión de la capacidad de producción industrial se concentró mayoritariamente en las industrias básicas de alta intensidad de capital y de propiedad del Estado. Tras 1975, las restricciones presupuestarias y en materia de divisas acarrearón un fuerte descenso de las inversiones industriales en las empresas públicas a 1,400 mill.de Soles en 1978 y 1,800 mill.de Soles en 1979, y un alza del porcentaje relativo de la inversión industrial privada.

1.36 La Tabla 1.12 siguiente muestra la fuerte fluctuación de las inversiones en los subsectores principales durante 1971-1978, así como la tendencia general de dicho período de dirigir la inversión hacia las industrias de alta intensidad de capital. Llama particularmente la atención los altos porcentajes de inversión de las industrias de productos químicos industriales y metales ferrosos básicos (que presentan una fuerte tasa de propiedad pública) de 1975, cuando los esfuerzos del gobierno por compensar la falta de inversión privada estaban en su apogeo.

Tabla 1.12

Empleo e Inversión en el Sector Manufacturero ^{1/}
(en porcentajes)

<u>Codigo</u> <u>Nob.</u>	<u>Industria</u>	<u>Empleados</u>	<u>Inversión</u> ^{2/}	
		<u>Accion %</u> <u>1971-1978</u>	<u>1975 (%)</u>	<u>1978</u>
311-312	Alimentos	15	10	22
313	Bebidas	4	9	6
321	Textiles	13	14	8
322	Vestimenta	5	1	0.4
351	Industria Química	3	22	4
	Metales Basicos			
	Ferrosos	3	10	1
	Productos Metalicos	7	4	10
	Equipo Transporte	5	4	3
	Sub-Total	55	74	55
	Total Manufacturas	100	100	100

^{1/} Sector Manufacturero Formal

^{2/} Inversión Bruta en Capital Fijo

Fuente: Tablas 14,19 del Anexo

Las inversiones en las industrias alimentaria, de vestimenta y de productos de metal, en que predomina la propiedad privada, se vieron particularmente afectadas por el decaimiento registrado durante dicho período. Es asimismo digno de atención que las inversiones realizadas en la industria de la vestimenta, de alta intensidad de mano de obra, fuesen prácticamente nulas, a diferencia de las inversiones extremadamente elevadas realizadas entre 1971-1979 en sectores de alta intensidad de capital, tales como bebidas y productos químicos industriales, que proporcionan un número sustancialmente menor de puestos de trabajo que la industria de la vestimenta. En resumen, las industrias de alta intensidad de capital recibieron un porcentaje extremadamente alto del total de inversiones realizadas en el sector manufacturero.

Exportaciones e Importaciones de Manufacturas

1.37 De conformidad con el nivel de desarrollo industrial de Perú y la política de sustitución de importaciones practicada durante largo tiempo, la balanza comercial de manufacturas es fuertemente deficitaria. Las importaciones de manufacturas son considerablemente mayores que las exportaciones. No obstante, la desproporción se ha reducido de forma espectacular durante los últimos años; las exportaciones de manufacturas, que fueron sólo un 4% de las importaciones en 1975, alcanzaron una relación del 70% en 1979.

Tabla 1.13

Exportaciones e importaciones
(en mill. de dol.USA)

	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979^{3/}</u>
<u>Importaciones^{1/}</u>	<u>2581.6</u>	<u>2072.5</u>	<u>1918.0</u>	<u>1468.1</u>	<u>2200.0</u>
De eso:					
Manufacturas	2097.0	1633.0	1495.0	1290.0	1630.0
<u>Exportaciones</u>	<u>1313.0</u>	<u>1302.0</u>	<u>1654.2</u>	<u>1781.8</u>	<u>3158.0</u>
De eso:					
Manufacturas ^{2/}	83.1	116.9	198.1	382.8	724.7
<u>Porcentajes</u>					
Importaciones Manuf.	81.4	78.9	77.5	87.7	74.1
Exportes. Manuf.	6.3	9.0	12.0	21.5	23.0

1/ Excluyendo equipo militar

2/ Excluyendo exportaciones de manufacturas tradicionales: harina de pescado, azúcar y productos petrolíferos

3/ Datos preliminares relativos a importaciones basados en entrada por Lima, corregidos un 20% en concepto de seguro y flete y un 30% en caso de entrada por otras partes del país.

Fuente: Tablas 26.27 del Anexo

Esta notable evolución se produjo por una parte, al reducirse drásticamente las importaciones de manufacturas en casi un 50% y por otra, el multiplicarse por nueve las exportaciones durante los años 1975-1979. Las medidas restrictivas que tuvieron que adoptarse durante la crisis de la balanza de pagos de 1976-1978 afectaron a las importaciones de productos manufacturados - acabados o insumos intermedios - más que a otros tipos de importaciones (sobre todo alimentos). El porcentaje correspondiente a las importaciones de manufacturas en el total de importaciones se redujo del 81% en 1975 a 74% en 1979. Por otra parte, las exportaciones de manufacturas se han duplicado anualmente desde 1970, y en la actualidad representan una cuarta parte de las exportaciones de manufacturas constituyen en estos momentos más del 10% de la producción industrial del sector formal (el 8% del total de la producción manufacturera).

1.38 El cuadro estadístico general sobre las exportaciones e importaciones de manufacturas expuesto anteriormente, tiende a exagerar el grado en que se ha reducido el desequilibrio de la balanza comercial de manufacturas. La mayor parte de las importaciones son maquinaria, equipo y bienes de consumo duraderos, con un alto grado de elaboración industrial. Por otra parte, las exportaciones de manufacturas se hallan dominadas por materias primas nacionales poco elaboradas. El pescado congelado, el polvo y la manteca de cacao, las joyas de oro, el alambre de cobre y los tops de alpaca entran dentro de dicha categoría de productos. Los tejidos de algodón, el cemento, los barcos de pesca, el calzado y los frigoríficos figuran entre los principales productos industriales de exportación con un valor agregado manufacturado relativamente alto, pero éstos representan tan sólo una tercera parte de las exportaciones de manufacturas. La evolución de las exportaciones e importaciones de manufacturas se discutirá más en detalle en el Capítulo III del presente informe.

II. CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LA POLITICA INDUSTRIAL

Introducción

2.01 Entre 1968 y 1975 el gobierno militar introdujo una serie de leyes y decretos que cambiaron drásticamente la orientación de la política industrial del Perú. Este aspecto de la Revolución Peruana ha sido analizado en profundidad por un número considerable de estudios - incluyendo los informes preparados por el Banco Mundial^{1/} - por lo que, en el presente informe, puede que sea suficiente hacer una breve descripción de la legislación más importante. Sin embargo, habría que tener presente que una de las características principales de la política económica peruana - la política de sustitución de importaciones - fué mantenida y reforzada durante el período 1968-1975 con una creciente protección arancelaria y la puesta en práctica de un sistema de barreras no arancelarias. Ello puede haber afectado tan fuertemente el sector industrial como las nuevas políticas introducidas durante la Revolución Peruana.

Legislación Relativa al Sector Industrial, 1968-1975

2.02 La Ley General de Industrias (LGI). La LGI, promulgada en Julio de 1970, constituyó la base de la política industrial de los años 1970. Sus principales características son las siguientes:

(i) El sector industrial es clasificado en cuatro grupos de prioridades. Los incentivos en materia de impuestos, derechos de importación y créditos, establecidos por la Ley, fueron ordenados de acuerdo con el nivel de prioridad. (ii) La estructura de la propiedad del sector industrial es reorganizada, con objeto de reservar la industria básica para la propiedad estatal, limitar la propiedad industrial de las empresas extranjeras, y establecer la participación de los trabajadores en las empresas industriales privadas de más de cinco empleados. Se ideó el plan de la Comunidad Industrial para dar a los trabajadores la oportunidad de participar en los beneficios, la gestión y la propiedad de las empresas manufactureras. Ello se pensaba lograr asignando el 25% de los ingresos (previos pago de impuestos) de la empresa a los trabajadores que integrarían la Comunidad Industrial. El 10% de las utilidades irían a parar directamente a los trabajadores, en base a un sistema de repartición de beneficios, mientras que el 15% restante sería utilizado para adquirir acciones ordinarias de la empresa. Se suponía que dicho proceso continuaría hasta que la Comunidad Indus-

^{1/} Informe del Banco Mundial No. 2204-PE: "Perú: Cuestiones de Desarrollo a Largo Plazo", Volúmenes I-III, 13 de Abril de 1979

trial hubiese adquirido colectivamente el 50 por ciento de la propiedad de la empresa. Dichos objetivos nunca fueron alcanzados; a finales de 1975 la Comunidad Industrial poseía apenas un 17% de las acciones de capital del sector manufacturero privado.

2.03 Si bien el componente social de la LGI representó un fuerte desincentivo para la expansión del sector manufacturero privado (llamado el sector privado reformado), los generosos beneficios estipulados por la Ley suscitaron inicialmente una fuerte alza de las inversiones en el sector manufacturero. Las prioridades establecidas por la Ley, conjuntamente con la localización de la empresa, fueron la base para la concesión de reducciones arancelarias para las importaciones de bienes de capital y materias primas, así como para la aprobación de deducciones tributarias para su inversión en bienes de producción. Además, el sistema de prioridades se utilizó para hacer distinciones en relación con las condiciones de concesión de créditos. Los incentivos de la LGI comprendían reducciones de las tasas arancelarias de las importaciones de insumos industriales que iban de un 20% para las empresas de tercera prioridad hasta un 80% para las empresas de primera prioridad. Para las importaciones de bienes de capital, las reducciones oscilaban entre un 40% para la tercera prioridad y un 90% para la primera. Por otra parte, las empresas situadas fuera de la zona de Lima/Callao recibían un 25% y un 50% de reducción arancelaria adicional respectivamente al importar insumos y bienes de capital.^{1/} El incentivo más importante previsto por la Ley era la disposición de crédito tributario de reinversión, que permitía deducciones para la inversión en bienes de producción de entre un 65% y un 85% de las utilidades anteriores al pago de impuestos, según la prioridad. El crédito tributario de reinversión se calculaba después de hechas las deducciones para la participación de los trabajadores.

2.04 Además de la LGI, la Ley de Estabilidad Laboral, introducida asimismo en 1970, estipulaba un refuerzo de la situación de los empleados del sector formal. Según las disposiciones de la Ley, todos los trabajadores empleados por una empresa durante más de tres meses adquirían la condición de fijos y no podían ser despedidos más que en circunstancias estrictamente limitadas. En caso de que la empresa se enfrentase a problemas generales, la fuerza laboral únicamente podía ser reducida tras haber sido aprobada la petición correspondiente por el Ministerio de Trabajo. Sin embargo, hasta la fecha se han concedido pocas autorizaciones de despido en

^{1/} Las empresas sin prioridad (cuarta categoría de prioridad) habían de abonar en su totalidad los pagos por concepto de derechos e impuestos.

el Ministerio y las pérdidas de empleo han provenido únicamente de quiebras de empresas.

2.05 En respuesta al lento progreso de la participación obrera alcanzado por la LGI y con objeto de equilibrar el descenso de la tasa de inversiones en la industria privada (reformada), el gobierno promulgó en 1974 la Ley de Propiedad Social, que creó una nueva categoría de Empresas de Propiedad Social (EPS). Fundamentalmente, las EPS son cooperativas de producción industrial establecidas por iniciativa estatal. No obstante, una serie de rasgos distingue a las EPS de otras cooperativas. Las EPS están formadas exclusivamente por trabajadores, que reciben una remesa inicial de fondos del Estado, para hacer frente a los costos de inversión^{1/}. Dicho préstamo inicial debe ser reembolsado, y una vez que ha transcurrido el período de amortización, la EPS continúa pagando las mismas cantidades, ésta vez como parte del plan de tributación del sistema. Se supone que la gestión de las empresas del sector social recae enteramente en sus trabajadores, pero la Ley constituyó la CONAPS (Comisión de Propiedad Social), encargada del control y la planificación del sector de propiedad social. Así pues, teóricamente, la CONAPS debe controlar, caso por caso, las políticas de inversión, salarios y empleo de las EPS, así como asegurar la amortización del préstamo inicial. Hasta 1976, el gobierno albergó grandes esperanzas en el desarrollo a gran escala del sector de propiedad social, que le permitiría convertirse en la forma predominante de empresa industrial del Perú. Se esperaba de las EPS que reemplazasen en gran parte a las empresas del sector privado, que presentaban una pobre actividad, convirtiéndose así en la base de una "democracia social de plena participación". A pesar de ello, a causa de dificultades de financiación y organización, la puesta en práctica del programa a gran escala de EPS se materializó en grado todavía menor que la Comunidad Industrial. Los planes encaminados a convertir las 200 empresas industriales más grandes en EPS hubieron de ser abandonados, porque el gobierno no pudo reunir los fondos necesarios. A mediados de 1976 funcionaban sólo seis EPS, aunque un gran número se hallaban en fase de preparación.

Revisión de la Legislación en Materia de Política Industrial 1976-1979

2.06 La incipiente crisis económica de 1975 trajo consigo una revisión de la legislación industrial. Los incentivos fiscales más importantes de la LGI, los créditos tributarios de

^{1/} Los fondos gubernamentales habían de canalizarse a través de FONAPS (Fondo Nacional de Propiedad Social)

reinversión y las exenciones arancelarias fueron modificados. Las exenciones arancelarias para las industrias de alta prioridad fueron modificadas en el marco de una reforma arancelaria que abolió la aplicación del sistema arancelario múltiple para un mismo producto. Dichos cambios beneficiaron sobre todo a las empresas de baja prioridad.

2.07 La parte tocante a la propiedad de la LGI fué revisada a principios de 1976 en un doble sentido. Primero, se promulgó una Ley de Pequeñas Industrias,^{1/} que aumentó el tamaño máximo de las pequeñas empresas, incrementando con ello el número de empresas exentas de la obligación de establecer una Comunidad Industrial. Las pequeñas empresas son enteramente privadas y las deducciones del 25%, utilizadas para adquirir acciones y financiar la distribución de beneficios en las empresas privadas de mayor envergadura, repercutirían en las pequeñas empresas exclusivamente en beneficio de los trabajadores. La Ley define las pequeñas empresas en función de unidades de salario mínimo pagado en Lima. Por consiguiente, el nivel máximo de ventas anuales de las pequeñas empresas industriales se estableció en el equivalente de 590 unidades de salario mínimo con un valor correspondiente de aproximadamente 100,000 dol.USA de 1976. Dado que esto correspondía a aproximadamente 20 empleados, por término medio, la Ley liberó probablemente a más de la mitad de las empresas industriales del sector formal del país de la obligación de establecer una Comunidad Industrial. Por otra parte, la ampliación del sector de pequeñas empresas propició un rápido incremento del número de nuevas empresas, de las que 98% se registraron en 1976 en base a la nueva Ley.

2.08 La revisión de la Comunidad Industrial efectuada en 1976 también introdujo alteraciones importantes afectando a las empresas de mayor envergadura, que seguían sujetas a la LGI. La Comunidad Industrial perdió virtualmente su función en la propiedad y la gestión de la empresa, pero los trabajadores siguieron obteniendo acciones y participando en los beneficios. Los obreros continuaron recibiendo un 10% de los ingresos netos de la empresa en tanto que participación en los beneficios, pero, además de los obreros de plantilla, también los trabajadores temporeros empezaron a gozar de dicho derecho. Mientras la ley anterior estipulaba que un 15% de los beneficios serían utilizados para la adquisición de acciones ordinarias, la legislación revisada reservaba la compra de acciones ordinarias exclusivamente a los dueños iniciales. Los trabajadores podían adquirir únicamente

^{1/} D.L. No. 21435: Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado.

acciones laborales especiales, que representan una participación en el patrimonio de la empresa, que, a su vez, está compuesto de las acciones ordinarias, las acciones sociales, las reservas estatutorias, el superávit por revaluaciones y otras cuentas de menor importancia. Como otra consecuencia del cambio, los empleados sólo pueden obtener un máximo del tercio del total del capital en acciones, comparado con la mitad estipulada en las disposiciones de la Ley anterior. Los empleados pueden ahora decidir ampliamente sobre la utilización de su parte de los beneficios y de las acciones laborales. No todos los fondos correspondientes al porcentaje de beneficios del 15% tienen que utilizarse para la compra de acciones laborales. En vez de ello, los trabajadores pueden decidir adquirir acciones laborales por un mínimo del 4,5% y un máximo de 13,5% de la asignación de beneficios. Existe un mínimo obligatorio del 1,5% para la formación del patrimonio propio de la Comunidad Industrial. Por otra parte, la acción laboral es propiedad individual de cada trabajador, que puede vender sus acciones en el mercado o, tras un plazo de seis años, a los dueños originales de la empresa. La diferencia entre el porcentaje que los obreros asignan a la compra de acciones laborales y el máximo posible de 13,5% tiene que invertirse en obligaciones emitidas por la empresa o por el Banco Industrial. Alternativamente, parte de estos fondos pueden consumirse colectivamente o utilizarse en programas de inversión propios.

2.09 Por último, en Marzo de 1979 fué modificada la Ley de Estabilidad Laboral. Sobre todo, el período de prueba durante el cual pueden ser despedidos los trabajadores fué prolongado de tres meses a tres años. Asimismo, se añadieron nuevos puntos a la lista de razones que permiten el despido de un trabajador. Lo ambiguo de los motivos todavía concede a las autoridades laborales un poder de discreción bastante amplio. La Ley de Estabilidad Laboral revisada comprende también la posibilidad de emplear hasta un 10% de la fuerza laboral como mano de obra estacional. Las nuevas características de la Ley de Estabilidad Laboral aportaron cierta flexibilidad al mercado laboral. Dicha flexibilidad ya había mejorado en parte gracias a la Ley de Fomento de las Exportaciones de 1978, mediante la cual se facilitaron la contratación de personal temporero y el despido de mano de obra por parte de las empresas exportadoras.

Legislación relativa a la Pequeña Empresa

2.10 Una versión revisada de la Ley de Pequeñas Empresas fué promulgada en julio de 1980 destinada a fomentar la creación de pequeñas industrias y a simplificar su relación con las instituciones de reglamentación del Estado. La nueva Ley incorpora tres cambios importantes, en comparación con la anterior: (i) Establece un sistema simplificado de registro para la PE; (ii) Estipula, durante un período de 10 años, un impuesto único anual a pagar por la PE. (iii) Crea un fondo en el Banco Industrial para la financiación de la PE.

2.11 Para poder aspirar a la condición de PE, una empresa debe tener un máximo de 10 trabajadores, incluyendo al propietario (5 en las empresas comerciales). El dueño tiene que participar directamente en el proceso de producción. Los ingresos anuales brutos de las PE deberán ser inferiores a 100 unidades de salario mínimo (aprox. 85,000 dol.USA, a mediados de 1980, y a 50 unidades de salario mínimo en las empresas comerciales). El registro de las PE lo llevan a cabo en la actualidad las autoridades municipales, que organizan el registro formal en los diferentes organismos gubernamentales. La tributación de las PE consistirá en un impuesto único del 5% sobre las ventas. El producto de la imposición se distribuirá entre la seguridad social (50%), la municipalidad (20%) y el Fondo de Desarrollo de la PE del Banco Industrial (30%). El Fondo de Desarrollo obtendrá recursos financieros adicionales del gobierno, para la concesión de créditos preferenciales a las PE. Por último, las PE se excluyen de la Comunidad Industrial y del sistema de reparto de beneficios. Únicamente se les exige que registren sus ingresos y gastos, incluyendo los sueldos y salarios.

Política Arancelaria y Proteccionista

2.12 Entre 1968 y 1979, el sistema arancelario peruano no sufrió básicamente cambio alguno. En 1973 fué publicado un nuevo plan arancelario, pero éste no contenía mas que cambios de menor importancia y la adopción de la nomenclatura NAJANDINA, que es la variante del Pacto Andino del código de Bruselas. El arancel medio era del 69%, con una desviación típica de 25 puntos. Además figuraba una lista de prohibición de importaciones compuesta, en su mayor parte, de artículos de lujo y otros productos, como por ejemplo textiles.

2.13 La Ley General de Industrias de 1970 introdujo un Registro Nacional de Manufacturas (RNM) que restringía la importación de todos los productos que pudiesen competir con los producidos en el país. A partir de 1973, el tipo de cambio estuvo sobrevaluado y los aranceles no bastaron para impedir una fuerte alza de las importaciones. Por consiguiente, la restricción administrativa de los productos de importación incluidos en la lista del RNM pasó a ser el elemento más importante de la política de protección industrial del gobierno. La combinación de prohibiciones, restricciones y exenciones de las importaciones hizo el sistema de importación extremadamente complicado. Los altos niveles arancelarios de los bienes de capital y las importaciones industriales fueron reducidos drásticamente según la prioridad concedida a la industria en cuestión y a su emplazamiento. Las exenciones arancelarias se hicieron tan generales que, para 1979, la recaudación efectiva de derechos fué de sólo el 12% del valor CIF de las importaciones.

2.14 Antes de iniciarse la reforma arancelaria de 1979, la situación de las restricciones no arancelarias era la siguiente:

(i) 72% (3330 productos) de los bienes incluidos en la NABANDINA podían importarse sin restricciones. (ii) El RNM incluía 1437 productos, sujetos a una prohibición de facto. (iii) 453 productos no sujetos a restricciones tenían que recibir previamente una aprobación gubernamental ad hoc. Generalmente, dichos productos sólo podían ser importados con la aprobación previa del Ministerio de Industria o del Ministerio de Agricultura.

2.15 La primera fase de la reforma arancelaria se inició en Marzo de 1979. Esta supuso la eliminación del RNM en tanto que instrumento para la prohibición de las importaciones. El RNM fué sustituido por una lista temporal de productos prohibidos, que había de ser gradualmente eliminada en el plazo de dos años. Sólo 539 del total de 1437 productos incluidos en el RNM figuraban en dicha lista. El resto de ellos no requerían prohibición temporal puesto que, o bien eran restringidos en base a la regla de aprobación previa administrativa, o ya se hallaban prohibidos al estar excluidos de la lista de importaciones permitidas. La reforma se efectuó en base a tres pautas de acción: Primero, la retirada gradual de productos de la lista temporal de importaciones prohibidas fué iniciada de inmediato. Segundo, algunos productos anteriormente excluidos de la lista de importaciones permitidas fueron declarados aptos para la importación, aunque, en algunos casos, condicionados a la obtención de un permiso previo. Por último, el requisito de permiso previo fué reducido gradualmente. La primera adición importante a la lista de importaciones permitidas fué hecha en Mayo de 1979, con la inclusión de 600 productos, de los que 100 todavía requerían un permiso previo.

2.16 Otra parte de la reforma arancelaria estuvo relacionada con la eliminación del sistema de aranceles múltiples. Ello significó la creación de un modelo arancelario que reflejase la situación existente estableciendo aranceles medios, utilizando los volúmenes de importaciones corrientes como coeficiente de ponderación. El modelo resultante constituyó el primer paso en pro del establecimiento de un sistema de aranceles que tomase en cuenta el acuerdo arancelario celebrado en el seno del Pacto Andino. El nuevo modelo arancelario entró en vigor en Diciembre de 1979.

2.17 El proceso de reducción de las barreras no arancelarias era complejo y presuponía la celebración de negociaciones con las industrias afectadas, dado que los restantes productos sujetos a restricciones incluían algunos que tenían importancia crítica para la industria del país. En respuesta a los temores de competencia desleal de las importaciones a bajo precio - especialmente de textiles y equipo de transporte - el gobierno promulgó en Diciembre de 1979 una "Ley Antidumping" por la que se instituía una comisión encargada de vigilar los precios de las importaciones y recomendar derechos y multas para contrarestarles. La comisión fijara asimismo los precios de importación mínimos.

2.18 Algunos productos críticos, incluyendo los textiles y electrodomésticos, fueron liberalizados a finales de 1979, pero se puso de manifiesto que era difícil reducir más la lista de productos sujetos a restricciones. No obstante, el proceso de liberalización de las importaciones continuó a lo largo de 1980. A finales de Julio de 1980, sólo 180 productos del total 5,088 incluidos en el modelo arancelario estaban sujetos a barreras administrativas. En Agosto de 1980 el nuevo gobierno suprimió los requisitos todavía vigente de aprobación previa para la importación de bienes industriales, completando así en un breve período, de menos de 18 meses, el proceso de eliminación de la protección no arancelaria de la industria nacional. El resto de restricciones no arancelarias aplicadas a los productos agrícolas, importados por organizaciones estatales, fueron suprimidas en Octubre/ Noviembre de 1980. El proceso de liberalización de las importaciones aparece descrito en detalle en las Tablas 32-35 del Anexo.

Políticas de Exportación de Manufacturas

2.19 Las primeras políticas encaminadas a fomentar las exportaciones no tradicionales^{1/} fueron adoptadas en 1968 (Decreto Ley 227) e incluyen un certificado negociable de crédito tributario (Certex) del 15% del valor FOB para reembolsar a los exportadores los derechos de importación y los impuestos indirectos abonados por los insumos de producción. En 1969 fué creada un línea especial de crédito (FEM) en el Banco Central para la financiación de las exportaciones de manufacturas. El sistema de fomento de las exportaciones fué reforzado considerablemente en 1972 por: (i) un incremento hasta un máximo del 30% en la tasa Certex otorgada a ciertos productos específicos, (ii) el establecimiento de una tasa Certex del 25% para los productos de artesanía, (iii) la concesión de Certex a una serie de productos de exportación agrícolas no tradicionales, (iv) la creación de un nuevo y más amplio Fondo de Exportaciones no Tradicionales (FENT), en sustitución del anterior y más reducido FEM, y (v) la creación de un Plan de Seguridad para Créditos a la Exportación.

2.20 Entre 1972 y 1976 se produjeron pocos cambios en el sistema de incentivos para la exportación, a excepción de un incremento gradual del volumen de recursos canalizados a través del FENT. En Mayo de 1976 se cambió la metodología utilizada para calcular el Certex, introduciéndose tasas sustancialmente mayores. La tasa media del Certex (cantidad de Certex otorgada en tanto que porcentaje de las exportaciones elegibles) que fué del 15% aprox. entre 1970 y 1972, y del 19% hasta 1976. aumentó el 26% y entretanto se ha aproximado al 30%. En 1977

^{1/} Las exportaciones no tradicionales fueron definidas inicialmente como productos manufacturados con un valor agregado domestico de por lo menos, un 15%, excluyendo la harina y el aceite de pescado, el algodón, el azúcar, los productos derivados del cacao, los metales refinados y el estambre de lana.

se creó un sistema de admisión temporal para materias primas e insumos de producción intermedios, que empezó a operar en 1979. Sin embargo, dicho sistema no ha sido utilizado de forma significativa puesto que resultaba más provechoso pagar los aranceles relativamente bajos de los insumos y tener así la oportunidad de ser elegible para la concesión de los incentivos Certex en su totalidad^{1/}. El sistema de importación temporal fue abolido en Octubre de 1980.

Incentivos a la Exportación

2.21 El sistema peruano de incentivos a la exportación fue unificado en la Ley de Fomento de las Exportaciones No Tradicionales de Noviembre de 1978 (DL 22342), que mantiene todos los incentivos a la exportación existentes, extendiendo el sistema Certex por un período de 10 años y congelando las tasas Certex durante un plazo de 4 años. La Ley instituyó asimismo algunos incentivos adicionales (exenciones arancelarias de los bienes de capital para las empresas exportadoras, exenciones tributarias especiales para la inversión en bienes de producción y la creación de puestos de trabajo), y creó una nueva institución para promover las exportaciones no tradicionales (FOPEX). Por otra parte, la Ley regula las operaciones del FENT e introduce un derecho de importación especial del 1%, para obtener recursos adicionales para el FENT. Desde 1976, la mayoría de productos de exportación no tradicionales (agrícolas, mineros y manufacturados) son elegibles para la obtención del incentivo Certex. Las tasas básicas Certex las determina, producto por producto, el Ministerio de Comercio, en base a un sistema de ponderación que toma en consideración la capacidad del producto de generar divisas, la utilización de recursos y factores de producción nacionales y los costos fiscales específicos del Certex. El Certex básico máximo es del 30% del valor FOB de las exportaciones (o del valor CIF si se envían por barco con bandera peruana) y las tasas se hallan concentradas en la parte alta de la escala. De los casi 1800 productos clasificados para el Certex sólo unos 300 tienen tasas básicas por debajo del 20%. Además del Certex básico, las exportaciones no tradicionales producidas por empresas situadas fuera de la región de Lima/Callao reciben un Certex de descentralización del 10% del valor FDB.

Fomento de las Exportaciones

2.22 La Ley de Fomento de las Exportaciones de Noviembre de 1979 creó un Organismo de Promoción de las Exportaciones (FOPEX)

^{1/} Las exportaciones realizadas conforme al sistema de importación temporal obtenían Certex únicamente en relación con el valor agregado doméstico.

con carácter de institución autónoma del sector público, con una Junta de Directores que incluía a cuatro representantes de los Ministerios de Industria y Comercio y Economía, y dos representantes de la Asociación de Exportadores (ADEX). La Ley dota al FOPEX, asimismo, de un mecanismo de financiación automático, asignándole una décima parte del arancel de importación especial del 1% (el 90% restante se asigna al FENT) y un 2% de la suma total de Certex otorgados. Como consecuencia, durante 1979 el FOPEX dispuso de más de 5 mill. de dol.USA para el fomento de las exportaciones. En la actualidad, el FOPEX se halla en fase de definición de su programa de actividades para los próximos años. Si bien se la ha dotado de recursos financieros adecuados para sus actividades de fomento, en la actualidad el FOPEX se halla excluido de los mecanismos principales del sistema de incentivos a la exportación (el Certex y el sistema de financiación de las exportaciones). En el futuro, el FOPEX podría tal vez ampliar sus actividades para abarcar la financiación de exportaciones y participar directamente en el funcionamiento del sistema Certex. Actualmente, el FOPEX se concentra en las actividades de fomento de las exportaciones que anteriormente desempeñaba un Departamento de Fomento de las Exportaciones del Ministerio de Comercio. Estas comprenden la participación en ferias comerciales internacionales y la organización de misiones comerciales en el extranjero (el personal responsable de tales labores fué trasladado del Ministerio de Comercio al FOPEX). Recientemente, el FOPEX inició un sistema de información sobre productos de información potenciales. A comienzos de 1980, el FOPEX llevó a cabo una encuesta entre las empresas exportadoras y los datos recopilados están siendo procesados en la actualidad. Los resultados de la encuesta serán utilizados para determinar las necesidades de asistencia de los exportadores, y el FOPEX tiene la intención de planificar su programa de trabajo en consonancia con dichas necesidades.

III. EFECTOS DE ANTERIORES POLITICAS INDUSTRIALES

Introducción

3.01 El examen de la estructura y la actividad reciente del sector manufacturero del Perú y del ambiente de políticas en que ha operado la industria durante la mayor parte de los años 1970, efectuado en los capítulos I y II del presente informe, ha revelado distorsiones cruciales y un ritmo de crecimiento decepcionante. Este capítulo del informe se concentrará en la relación entre la política industrial, el crecimiento y la distorsión estructural. A pesar de los cambios radicales introducidos por el gobierno en la política industrial a partir de 1968, y posteriormente a partir de 1975, el ambiente básico en que funcionó el sector manufacturero - protección frente a las importaciones y sistema de incentivos de precios para el sector formal - cambió poco durante 1968-1975. Los cambios fundamentales realizados a partir de 1975 son una política de tipos de cambio más flexible, un refuerzo sustancial del sistema de incentivos a la exportación y la reducción de los derechos y controles de las importaciones, iniciada más recientemente; todos ellos entraron en vigor durante la crisis económica de 1976-1978, o inmediatamente después de ella. La primera parte del presente capítulo analiza los efectos estructurales a largo plazo de anteriores políticas industriales. A continuación se pasa revista los efectos de los cambios de política efectuados con posterioridad a 1975, en la medida que lo permiten los datos estadísticos y las observaciones realizadas por la misión.

Estructura Industrial e Intensidad de los Factores de Producción

3.02 Los abundantes créditos con tipos de interés subvencionados, las importaciones baratas de bienes de capital - gracias a derechos de importación bajos y a un tipo de cambio sobrevaluado - el subsidio de las tarifas eléctricas y precios de combustible, y los altos sueldos del sector manufacturero formal crearon un clima propicio para la estructura industrial de alta intensidad de capital. En el sector manufacturero informal, por otra parte, un ambiente semejante puede esperarse que genere una intensidad de capital baja. Las empresas del sector informal únicamente tienen un acceso inadecuado a créditos con tipos de interés altos, a través de comerciantes o intermediarios. La falta de financiación y los trámites de importación complicados también limitan su acceso a la maquinaria importada. Por último, la abundancia de mano de obra en busca de empleo en el sector informal - en parte debida al bajo índice de absorción de mano de obra del sector formal - unida al mercado laboral informal completamente flexible, mantiene los salarios a un nivel bajo. En general, hay indicios de que las intensidades de los factores de producción en los sectores manufactureros formal e informal del Perú se han visto fuertemente afectadas por las políticas industriales de la forma descrita anteriormente, aunque los datos estadísticos al respecto no

siempre son definitivos.

3.03 Las Tablas 3.1 y 3.2 siguientes arrojan una imagen parcial de la orientación del sector formal manufacturero hacia una intensidad de capital alta.

Tabla 3.1

Concentración Industrial

<u>Código</u> <u>CIUU</u>	<u>Industria</u>	<u>1971</u>	<u>%</u>	<u>1978</u>	<u>%</u>
311-12	Alimentos	13.9	(18.0)	10.1	(12.7)
321	Textiles	9.7	(12.6)	8.5	(10.7)
313	Bebidas	7.0	(9.1)	8.7	(10.9)
352	Otros Prod. Químicos	5.2	(6.7)	6.0	(7.5)
353	Petróleo Refinado	3.8	(4.9)	5.0	(6.3)
	Otros	32.2	(48.7)	41.3	(51.9)
	Total Manufacturas	77.2	(100.0)	79.6	(100.0)

Fuente: Tabla 6 del Anexo

La Tabla 3.1 presenta una lista de las cinco industrias más significativas al nivel de 3 dígitos, según el volumen de su valor agregado en 1971. Dichas cinco industrias (de un total de 28) representaron en 1971 y en 1978 más o menos la mitad del valor agregado manufacturado, mantenido durante dicho período el mismo lugar en la lista. Ello parecía indicar una considerable estabilidad de la estructura industrial instalada con anterioridad a 1971. No obstante, un examen más detallado pone de manifiesto que el proceso de concentración de la actividad manufacturera en un número reducido de industrias con una intensidad de capital superior a la medida continuó durante la mayor parte de los años 1970. Entre 1971 y 1978, el valor agregado se incrementó especialmente en las cinco industrias más importantes, incluyendo los electrodomésticos y el equipo eléctrico, los productos químicos industriales, el equipo de transporte, los metales básicos no férricos y otros minerales no metálicos, que aumentaron sus porcentajes del total del valor agregado de un 15,5% en 1971 a un 23,2% en 1978. Así, las diez industrias más importantes (de un total de 28) vieron aumentar su parte del valor agregado de dos tercios a tres cuartos, en un plazo de siete años.

3.04 El alto crecimiento del valor agregado y el incremento del volumen relativo correspondieron, en general, a las industrias con una relación capital-trabajo superior a la media. En la Tabla 3.2 las bebidas y el refinado de petróleo presentan dicha combinación de alto crecimiento y alta intensidad de capital que contrasta con

el fuerte descenso experimentado por la industria alimentaria, con una intensidad de capital inferior a la media.

Tabla 3.2

Relaciones Capital-Trabajo en el Sector Industrial

<u>Codigo Nob.</u>	<u>Industria</u>	<u>Activos Fijos por obrero (\$EU, fin de 1976)</u>	<u>1/ Costo medio de creacion de un empleo (\$EU, 1973^{2/}) 1972-1976</u>
311-12	Alimentos	5,920	22,600
321	Textiles	8,220	- 3/
313	Bebidas	14,410	72,400
352	Otros Químicos	4,700	13,600
353	Petróleo Refinado	30,380	46,100
	Otros	<u>6,480</u>	<u>18,000</u>
	Total Manufacturas	7,120	22,100

1/ Total de activos fijos a finales de 1976, dividido por el empleo medio durante 1976.

2/ Suma del total de las inversiones realizadas durante 1972-1976, a precios de 1973, dividida por el aumento del empleo.

3/ La industria textil redujo su empleo durante 1972-1976

Fuente: Estudio Industrial 1976, MICTI

En las cinco industrias de mayor tamaño siguientes pueden observarse características semejantes. Los productos químicos industriales (activo fijo por trabajador: 25,800 dol.USA), los metales ferrosos básicos (21,200 dol.USA) (incluyendo las acerías de SIDERPERU) y otros minerales, no metálicos (con inclusión de las fábricas de cemento) presentan tanto un alto crecimiento, como intensidades de capital superiores a la media. La industria de sustitutos de importaciones es una excepción a dicha relación, los electrodomésticos y equipo eléctrico, el equipo de transporte y otros productos químicos (incluyendo sobre todo el empaquetado de productos farmacéuticos) han experimentado un alto crecimiento del valor agregado, con una intensidad de capital relativamente baja. Los valores de activo fijo utilizados en la Tabla 3.2 probablemente representen una subestimación considerable de los valores de sustitución reales, dado que, en el Perú, los activos no se revalúan totalmente con la inflación. La segunda columna de la Tabla 3.2 muestra un cuadro más realista de los altos costos medios de creación de puestos de trabajo (un crudo testimonio del incremento de la relación capital trabajo en la industria del sector formal durante el período 1972-1976). El

costo medio de la creación de empleo fué extremadamente alto, cifrandose en 22,000 dol.USA, y oscilando, en los valores bajos, entre 2,500 dol. en el sector de la vestimenta, 4,000 dol. en el calzado, y 6,000 dol. y 8,000 dol. en la industria de maquinaria no eléctrica y en la de equipo de transporte. Los valores altos fueron de 72,000 dol.USA en bebidas, 55,000 dol. en productos químicos industriales y 46,000 dol. en refinado de petróleo.

3.05 La Tabla 3.2 revela no sólo que gran parte del crecimiento industrial de los años 70 se concentró en las industrias de alta intensidad de capital, sino también que existe una tendencia de la intensidad de capital a aumentar al mismo tiempo que el tamaño de la industria. En 1976/77 las cinco industrias de mayor tamaño presentaban activos fijos por trabajador por un valor medio aproximado de 8,000 dol.USA, comparados con 6,500 dol. en las 23 industrias restantes. La diferencia es incluso mayor si se comparan las 10 industrias de mayor envergadura con las 18 más pequeñas. La relación media capital-trabajo de las industrias grandes es de 18,000 dol.USA por trabajador, el doble de las industrias más pequeñas. La tendencia apuntada en las relaciones se ve confirmada, en general, por las relaciones marginales capital-trabajo de la segunda columna de la Tabla 3.2

3.06 Las relaciones medias capital-producto y mano de obra-producto del sector industrial formal se mantuvieron constantes entre 1971 y 1976, lo que, al parecer, pone de manifiesto una eficiencia constante en la utilización tanto del capital como de la mano de obra. Las relaciones constantes capital-producto y mando de obra-producto dan a entender la existencia de una relación general capital-trabajo constante. Si bien no es posible sacar conclusiones firmes de las estadísticas disponibles, la relación general entre la intensidad de capital, el tamaño del sector y el crecimiento de las diferentes industrias parece indicar que, entre 1971 y 1976, las industrias grandes incrementaron su ya alta intensidad de capital, mientras que la intensidad de capital de las industrias de menor tamaño continuó disminuyendo.

3.07 Se sabe poco sobre las intensidades de los factores del sector manufacturero informal, aparte de que las relaciones capital-trabajo son, probablemente, muy bajas. La mayor parte de la actividad manufacturera informal se halla concentrada en los sectores de la vestimenta, el calzado y productos de panificación, que ya en 1976 tenían las intensidades de capital más bajas del sector formal, con 1,100, 1,500 y 2,900 dol/USA, respectivamente, en activos fijos por trabajador. Ello parecería indicar relaciones capital-trabajo comparables en el sector informal, que probablemente estarían bastante por debajo de los 1,000 dol.USA por trabajador. De ser ésta una estimación razonable la relación capital-producto del sector informal sería considerablemente más baja que en el sector formal, y el capital se utilizaría más eficientemente en el sector informal. Por otra parte, mientras la productividad del capital disminuyó fuertemente en el sector formal durante la recesión de 1977/78, el

capital ha sido utilizado cada vez con más eficiencia en la industria informal, debido al aumento del empleo y de la producción.

3.08 En resumen, el análisis precedente de las intensidades de los factores de la industria peruana confirma la hipótesis de que las políticas económicas anteriores del país han contribuido a establecer estructuras de alta intensidad de capital en el sector manufacturero formal. Ello parece ser una clara consecuencia de las políticas a largo plazo del sector formal, que mantuvieron el capital barato y abundante, pero encarecieron la mano de obra, cosa que evidentemente no concuerda con la riqueza relativa en factores del país. El bajo índice de absorción de mano de obra del sector manufacturero formal es una consecuencia de dichas políticas. El proceso de incremento de la intensidad de capital general ha continuado hasta estos últimos tiempos, puesto que las industrias de alta intensidad de capital han registrado un crecimiento medio superior al de las industrias de una mayor intensidad relativa de mano de obra. Por otro lado, la misión no consideró que existiese una utilización excesiva de capital en las industrias analizadas más en detalle (sobre todo las industrias de productos textiles y de metal). Esto indica que la alta intensidad de capital general se desarrolló a causa de un cambio en la estructura industrial, al aumentar el porcentaje de industrias que tienden a utilizar tecnologías de alta intensidad de capital. El tamaño y el desarrollo relativos de las industrias textil y de la vestimenta son un buen ejemplo de ello. Ambas industrias parecen aplicar tecnologías adecuadas, pero la industria de la vestimenta, de alta intensidad de mano de obra, es pequeña y esta en fase de estancamiento, mientras que la industria textil, intensa en capital, tiene una gran envergadura y se halla en auge, especialmente las hilanderías, que constituyen la parte de la industria textil de más alta intensidad de capital. Por último, el capital está mucho mejor utilizado en la industria informal que en la formal. La falta de acceso a la financiación del sector formal y la influencia de la mano de obra abundante y los salarios bajos han determinado coeficientes de relación capital-trabajo muy bajos en el sector manufacturero informal, que podrían incluso estar por debajo del nivel que correspondería a la riqueza en recursos del país. La productividad laboral extremadamente baja y la, en gran número de casos, deficiente calidad de los productos manufacturados en el sector informal podrían probablemente mejorarse con un leve aumento de la intensidad de capital.

Utilización de las Inversiones y la Capacidad

3.09 Los cambios radicales de política económica de 1968 y, en parte, de 1975/76 crearon, a lo largo de los años 1970, un clima general de inseguridad en el sector industrial, que tuvo fuertes repercusiones en la inversión en la industria. Tal como aparece en la Tabla 1.11 y en la Table 19 del Anexo, las inversiones en capital fijo del sector manufacturero formal, que habían alcanzado un nivel bajo de 5,200 mill. de Soles en 1971, aumentaron a 12,900 mill. en

1975 y descendieron de nuevo a 9,500 mil. en 1978 (todas las cifras en precios de 1973). Hasta 1975, el sector público desempeñó el papel principal en el incremento de la capacidad de producción manufacturera, mientras que la inversión privada se orientaba fundamentalmente hacia la sustitución del equipo anticuado. Durante dicho período prácticamente se interrumpieron las inversiones extranjeras directas (con excepción de un pequeño número de empresas mixtas), puesto que las empresas extranjeras se vieron incluso más afectadas que las empresas privadas nacionales por la legislación social, la nacionalización y la restricción de la repatriación de beneficios. Por otro lado, las empresas transnacionales extranjeras tienen tendencia a ser muy flexibles en la canalización de sus inversiones a los países que ofrecen las oportunidades de inversión más favorables. Habría que indicar que una de las dos mayores inversiones realizadas por compañías transnacionales durante dicho período (una fábrica de fibra acrílica) fue hecha en base a un decreto especial, que exceptuaba a la empresa de la legislación de comunidad industrial.

3.10 Aparte de ser inadecuadas para mantener una tasa de crecimiento industrial alta a largo plazo, las decisiones de inversión en sector manufacturero no se han visto guiadas, generalmente, por criterios de remunerabilidad y de utilización de la capacidad. La actividad inversora pública se dirigió a las industrias, que se consideraron más adecuadas para que pudiera lograrse un control estatal sobre el desarrollo económico: las industrias de harina de pescado, cemento y papel, que fueron adquiridas y ampliadas por el gobierno, y hacer posible que éste ejerciese su influencia en otras actividades económicas. p.e. en la importante industria de la construcción. El principio de control económico sirvió asimismo de criterio principal para la canalización de los principales recursos de inversión hacia las empresas nacionalizadas. Puede suponerse con plena certeza que la aplicación de criterios económicos, especialmente la utilización de precios económicos, como base para las decisiones de inversión públicas habría permitido evitar el ulterior incremento de la intensidad de capital de la industria peruana, mejorando la pobre actividad de creación de empleos del sector formal. Tras 1975, las inversiones públicas en el sector manufacturero - o su ausencia - estuvieron guiadas, de nuevo, por criterios distintos a la remunerabilidad económica o financiera. La reducción del déficit del sector público se convirtió en el criterio determinante de la política de inversiones, y las inversiones en la industria estatal fueron reducidas de forma independiente, en la mayoría de los casos, de las necesidades de crecimiento a largo plazo de las industrias.

3.11 El volumen y la dirección de las inversiones privadas no representaron un contrapeso para las inversiones públicas de alta intensidad de capital. En primer lugar, en el clima general de incertidumbre del sector privado, los empresarios extranjeros y nacionales exigían rendimientos extremadamente altos para las inversiones en el sector manufacturero. Los porcentajes permanentemente altos de los beneficios en el valor agregado (Tabla 15 del Anexo), en combinación con

Las bajas tasas de inversiones privadas en el sector manufacturero, constituyen una clara indicación de la actitud reticente de los inversores privados respecto a la expansión de la capacidad de producción, incluso con altos índices de beneficios. Según las informaciones obtenidas por la misión, los empresarios exigen frecuentemente plazos de recuperaciones de las inversiones de un año o menos, para invertir en el sector manufacturero. La creciente utilización de la capacidad industrial durante la primera mitad de los años 70 tampoco representó un contrapeso efectivo del efecto de la inseguridad de la inversión en la industria manufacturera. Según el Ministerio de Industria, la utilización de la capacidad en el sector manufacturero aumentó rápidamente de un bajo porcentaje del 52% en 1968 al 72% en 1972 y al 85% en 1975. No se dispone de más datos sobre la utilización de la capacidad, pero ésta debe haber disminuido fuertemente durante la recesión de 1977/78, probablemente por debajo del nivel de 1972. Ultimamente puede haberse producido una ligera recuperación, pero la capacidad ociosa sigue siendo frecuente.

3.12 Parecen ser varios los motivos de que la utilización de la capacidad del sector manufacturero fuese generalmente inadecuada durante los años 1970. Primero, se dispuso ampliamente de financiación de las inversiones con tipos de interés subvencionados, lo que redujo los costos de la capacidad ociosa. Por otra parte, las inversiones fueron financiadas, en gran parte, a base de créditos, dado que los inversionistas prefirieron colocar sus propios recursos en sectores políticamente menos expuestos que las manufacturas. La política de sustitución de las importaciones cambió los precios de los factores en favor del capital, ya que los bienes de capital podían importarse libremente, con derechos de importación bajos y un tipo de cambio sobrevalorado, cosa que redujo todavía más los costos de mantenimiento de la capacidad ociosa. La legislación laboral representa otro desincentivo más para la explotación de las empresas manufactureras con un máximo de turnos por día o días por semana. Los turnos de trabajo adicionales harían necesaria la contratación de un mayor número de trabajadores, que, en base a la ley de estabilidad laboral, serían difíciles de despedir en caso de descenso de las ventas. Finalmente, las políticas de protección a largo plazo han creado empresas monopolísticas, que tienen tendencia a funcionar por debajo de su plena capacidad.

El Sector Informal

3.13 Aunque la política industrial de los años 1970 se dirigió exclusivamente hacia el sector formal, el sector manufacturero informal se ha visto afectado no sólo por el olvido y la falta de apoyo gubernamental, sino también por el control excesivo, las restricciones y la discriminación. El clima de políticas económicas de Perú también ha contribuido a reforzar el carácter "dual" de la actividad manufacturera, fomentando el establecimiento de una industria formal de alta intensidad de capital, que sólo puede dar empleo a un número reducido de trabajadores y que paga salarios varias veces más altos que los del

sector informal. Tanto obreros como empresarios del sector formal toman a mal cualquier relación estrecha con el sector informal. Los trabajadores del sector formal han alcanzado - con apoyo del Gobierno y de sus sindicatos - una situación privilegiada por lo que respecta a la seguridad del empleo y al nivel de los salarios (aunque éstos últimos han sufrido una erosión durante los últimos años) que únicamente podría verse afectada de forma negativa si fuese relacionada con la precaria situación de los trabajadores del sector informal. De forma similar, las empresas del sector formal han mantenido y, en parte, reforzado las barreras que las separan del sector informal. La asociación de industriales del país representa únicamente las empresas del sector formal y apoya cualquier acción restrictiva del gobierno en el sector informal, que, se crea, se beneficia deslealmente de una imposición reducida y la falta de aplicación de la legislación laboral. Los acuerdos de subcontratación entre fabricantes del sector formal e informal, que han sido un factor importante del desarrollo industrial de los países de Asia Oriental, escasean en Perú.

3.14 El efecto indirecto más importante de anteriores políticas industriales sobre el sector informal está relacionado con el empleo. Un motivo importante de migración hacia los centros urbanos del país es la esperanza de encontrar un empleo bien remunerado en el sector formal. Como el índice de migración ha sido muy superior al de creación de empleo en el sector formal, la mayor parte de los migrantes participan en actividades del sector informal, al que es relativamente fácil incorporarse. Este flujo constante de mano de obra ha creado una situación de fuerte competencia en el sector informal, que ha comprimido los salarios y los rendimientos de las inversiones. Así pues, la gran diferencia existente entre los salarios del sector formal e informal no ha disminuido mucho durante los últimos años a pesar del fuerte deterioro de los ingresos salariales del sector formal. Los bajos rendimientos, por otra parte, han contribuido a la inversión inadecuada y a la baja intensidad de capital del sector informal. Mientras continúen los incentivos a la migración - ingresos relativamente altos en el sector formal, subsidio general de la población urbana - no podrá esperarse que el sector manufacturero informal absorba productivamente un gran número de trabajadores, mejore la calidad de los productos, incremente la productividad laboral o, en general, contribuya a reducir la diferencia que le separa del sector formal.

Protección e Importaciones

3.15 En los párrafos precedentes del presente capítulo se han descrito los efectos generales producidos por la protección frente a las importaciones a largo plazo sobre la estructura de la industria manufacturera peruana. Además de ello, la estructura industrial se ha visto directamente afectada por el sistema de regulación y restricción de las importaciones. En primer lugar, el sistema de aranceles de las importaciones ha reducido la tasa de equilibrio cambiaria, haciendo que todas las importaciones con aranceles relativamente bajos fuesen más baratas que los bienes producidos en el país. Esto ha representado un incentivo a utilizar importaciones sujetas a derechos bajos en lugar de productos

de fabricación nacional. En Perú esto se ha producido en relación con la mayor parte de los productos intermedios y los bienes de capital, que han representado altos porcentajes del total de las importaciones durante los años 1970.

Tabla 3.3

Estructura de las Importaciones Relacionadas con la Industria (% Acciones)

	<u>1974</u>	<u>1978</u>	<u>Enero-Junio 1980</u>
<u>Total de Importes</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Bienes de Consumo	3.5	3.3	2.5
Equipo de Transporte	6.0	8.2	9.9
Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria	46.1	46.0	42.3
Bienes de Capital para la Industria	28.9	27.3	28.0

Fuente: Tabla 29 del Anexo, excluyendo las importaciones de combustible.

Su efecto en la industria peruana tiene que ver menos con la selección de tecnología (que, como ya se mencionó anteriormente, parece ser, en general, adecuada) que con la selección de industrias. El sistema de derechos de importación ha fomentado el desarrollo de industrias intensivas en capital e insumos importados. Además, dado que hay bienes intermedios y de capital que son producidos en Perú bajo una protección específica de la competencia de las importaciones, las industrias que se ven obligadas a utilizar dichos insumos son fuertemente gravadas por el sistema proteccionista. Como consecuencia, dichas industrias son frecuentemente las menos competitivas.

3.16 Ejemplos de éste efecto de la protección mencionada en última instancia son la industria de la vestimenta y las industrias metalmeccánicas. El reducido tamaño y el pobre comportamiento de la industria de la vestimenta se deben, en gran medida, a su gravamen por parte de los fabricantes de fibras químicas nacionales (el poliéster y el poliamido pero probablemente no las fibras acrílicas), que suministran sus productos a precios que son casi dos o tres veces superiores a los precios internacionales. Como el mercado nacional requiere vestimenta hecha con tejido de mezcla, la industria de vestimenta puede traspasar al consumidor parte del gravamen, debido a

La alta protección de los productos de vestimenta. Los precios de los artículos de vestimenta peruanos son, al parecer, 100% superiores al nivel de EE/UU.^{1/} Siderperú desempeña un papel clave semejante como principal proveedor de productos metálicos ferrosos intermedios, con precios superiores hasta un 40% a los mercados mundiales. El principal detrimento de la protección en la utilización de los productos de Siderperú parece haber estado sólo hasta cierto punto relacionado con los altos precios (considerando la situación competitiva en los mercados mundiales del acero, la diferencia de precio parece incluso baja) y bastante más con la calidad frecuentemente inadecuada de los productos y el suministro poco seguro. Concretamente, los fabricantes de barcos de pesca, que por lo demás son competitivos, han visto dificultados sus esfuerzos de exportación por la dependencia de los suministros de dicho productos monopolista protegido.

3.17 El efecto del sistema de protección en el proceso de sustitución de las importaciones se ha estabilizado en los últimos años, (Tabla 3.3). La primera fase de la sustitución de importaciones parece haberse completado mucho antes: Las importaciones de productos de consumo duraderos fueron escasas y estables durante el período 1974-1980. Sólo la parte de las importaciones correspondiente al equipo de transporte sobre todo automóviles y camiones - experimentó un fuerte aumento, del 6% en 1974 al 10% durante la primera mitad de 1980, lo que, hasta cierto punto, podría indicar los problemas que surgen al establecer una industria nacional automotriz en un mercado pequeño bajo fuerte protección. El alto volumen de las importaciones de los primeros seis meses de 1980, que equivale al doble del valor de las importaciones, en dol.USA, del año precedente, podría ser asimismo un síntoma de la eficacia de la reducción de las restricciones de las importaciones iniciada en 1979.

1/ Dicho ejemplo puede también servir de muestra de la forma en que el sistema proteccionista afecta a la distribución de la renta en el Perú. Dado que la actividad manufacturera formal se halla protegida (es decir subvencionada), otros sectores, sobre todo el informal, la agricultura y la minería tienen, por este mismo hecho, que soportar un gravámen. Los precios de los productos de dichos sectores son determinados fundamentalmente por los mercados mundiales y una competencia interna eficiente, por otro lado el sistema proteccionista les obliga a adquirir insumos y bienes de consumo caros producidos en el país. Así pues, los trabajadores y empresarios de dichos sectores subvencionan a sus homólogos del sector manufacturero. En la vestimenta, las transferencias de ingresos van, en su mayor parte, de la población rural a los fabricantes de fibras químicas, incluyendo a sus empleados.

3.18 La segunda fase de la sustitución de importaciones, en la que se alentaría la sustitución de bienes intermedios y de capital importados, no ha sido reforzada desde 1974. La Tabla 3.4 muestra el fuerte descenso de la parte correspondiente al total de las importaciones en el suministro nacional durante la recesión de 1978, en comparación con 1975. La reducción más fuerte en los porcentajes de suministros importados se produjo en las categorías de productos con un amplio contenido de bienes intermedios - productos químicos, productos de papel, minerales no metálicos y metales básicos.

Tabla 3.4

Porcentajes de las Importaciones en el Suministro
Nacional de Bienes Manufacturados

	<u>1975</u>	<u>1978</u>
Alimentos	7.8	6.4
Textiles, Prendas	1.8	1.0
Productos de Madera	5.4	3.6
Químicos	16.2	12.0
Productos de Papel	26.4	15.9
Metales no Minerales	9.3	5.9
Metales Basicos	29.3	15.8
Productos Metalicos	40.3	37.0
Otros	15.0	22.7
Total	21.0	15.6
Total (Cuentas Nacionales)	24.0	17.1

Fuente: Tabla 28 del Anexo

A causa de la política de sustitución de importaciones practicada durante un largo período, la estructura de las importaciones peruanas ha experimentado un desplazamiento hacia los insumos de producción, puesto que la mayor parte de los bienes de consumo ya han sido sustituidos. Por ello, durante la crisis de la balanza de pagos de 1977/78 ya no fué posible reducir más las importaciones esenciales de insumos intermedios para la industria. Dicha circunstancia explica, en parte, el profundo descenso de la producción industrial durante la crisis económica, que es un efecto de la dependencia de las importaciones resultante de la anterior política de protección.

3.19 Además de los efectos generales de la protección frente a las importaciones descritos anteriormente, hay una serie de problemas adicionales, más específicos, que han surgido en Perú debido a los rasgos peculiares del sistema de protección aplicado en el país. Un efecto importante se refiere a los ingresos obtenidos por el gobierno a partir de los derechos de importación. La relación

entre los derechos de importación y las importaciones disminuyó a menos de la mitad, del 22% en 1971 al 10% en 1974, y posteriormente aumentó ligeramente, hasta el 12% en 1978 y 11% en 1979. Una parte del descenso inicial de la relación y del subsiguiente ascenso se deben a las políticas de exención arancelaria de la primera mitad de los años 1970 y a la posterior introducción de la subrecarga arancelaria del 10%. Por otro lado, sin embargo, se produjo un desplazamiento de las importaciones hacia productos de aranceles bajos, sobre todo hasta 1974. La ligera reducción de la relación registrada entre 1978 y 1979 podría ser indicio de una tendencia decreciente constante del coeficiente de ingresos, que ya es extremadamente bajo si se compara con el impacto restrictivo del sistema de protección.

3.20 Los problemas administrativos relacionados con el complicado sistema de protección arancelaria y control de las importaciones alcanzaron enormes proporciones. Primero, lo complejo del sistema arancelario que abarcaba más de 5,000 productos a los que se aplicaban diversas reglamentaciones (que, en parte, prescribían aranceles distintos para un producto determinado según el tamaño y la localización del importador) hace necesario disponer de una burocracia y un cuerpo de policía bien preparados, para poder hacer frente a los trámites burocráticos y detectar las irregularidades, incluyendo el contrabando. Las empresas importadoras requieren, asimismo, personal de administración capaz y en número suficiente para poder obtener los permisos necesarios para las importaciones, a los diversos niveles gubernamentales, con la necesaria rapidez. Así pues, el sistema de protección también supuso costos considerables para los importadores, y únicamente las empresas de gran envergadura pudieron sufragarlos y por lo tanto, la complejidad del sistema proteccionista ha contribuido a crear monopolios de importación y comercio.

3.21 Las restricciones administrativas de las importaciones basadas en la opinión previa constituyeron otra característica específica del sistema de protección peruano, que ha tenido repercusiones en la industria mucho mayores que la protección directa concedida a los fabricantes de sustitutos de importaciones. Durante 10 años 1970, el sistema de opinión previa se transformó en un importante instrumento de protección, más eficaz que el sistema arancelario. Básicamente, sólo era posible importar productos susceptibles de fabricarse en el país, una vez que se hubiese verificado que los fabricantes nacionales no podían suministrarlos en el plazo requerido y en cantidad y calidad satisfactorias. Aunque el proceso de verificación se llevaba a cabo en el Ministerio de Industria, la decisión verdadera la tomaban, en gran parte, los principales fabricantes nacionales, a los que habitualmente se les pedía que diesen su opinión sobre las posibilidades de suministro

de la industria nacional^{1/}. Obviamente, el sistema condujo a continuas diferencias de opinión entre los fabricantes nacionales más importantes y los posibles importadores. Los fabricantes de sustitutos de importaciones pusieron de manifiesto una tendencia natural a sobrevalorar las posibilidades de suministro de la industria nacional, mientras que los importadores en potencia se lamentaban de la calidad deficiente y el retraso en las entregas de los productos que les eran suministrados de fuentes nacionales tras haber obtenido una opinión previa negativa. La reducción sucesiva del número de productos que requerían opinión previa (de 888 en Octubre de 1979 a 165 en Agosto 1980), y la abolición definitiva de dicho sistema de protección en Octubre-Noviembre de 1980, fueron muy bien acogidas por los fabricantes que utilizaban insumos de producción que pueden ser suministrados localmente o importados.

Repercusiones de la Reforma Arancelaria en el Sistema de Protección

3.22 Desde 1975 se han adoptado dos medidas que afectan a la protección de las importaciones y, por consiguiente, a la estructura y la actividad del sector manufacturero. La primera medida importante fué la introducción de un tipo de cambio más realista, en 1976, y el subsiguiente ajuste del tipo de cambio a los niveles de inflación relativos. Ello ha tendido a hacer las importaciones más caras, en comparación con los productos del país. El fuerte descenso de las importaciones registrado a partir de 1976 - en especial, de productos intermedios y maquinaria industrial - puede haberse debido, en cierta medida, al efecto de las devaluaciones monetarias, realizadas sin compensación de la reducción del nivel arancelario, además de al descenso de la producción y de los niveles de inversión.

3.23 La segunda medida relacionada con la protección de las importaciones fué la reforma de los aranceles y las restricciones de importaciones, iniciada a finales de 1979. Tal como se ha descrito en el Capítulo II del presente informe, los resultados de la reforma tienen que ver, hasta ahora, fundamentalmente con la eliminación de las restricciones administrativas de las importaciones, mientras que la reducción del nivel arancelario ha sido de escasa importancia hasta Julio de 1980. Entre Octubre de 1979 y Agosto de 1980, el número de productos prohibidos para la importación se redujo de 680 a 9, y el de productos para los que se requería opinión previa disminuyó de 888 a 165. El número de productos que podían importarse sin restricciones (con excepción del arancel de

1/ Un ejemplo típico de la importante influencia ejercida sobre las importaciones por los principales productores nacionales lo constituye la indicación dada a la misión por personal de administración superior de Siderperú de que ellos (y no el Ministerio de Industria) decidían sobre las importaciones de productos de acero.

importación) aumentó durante dicho período de 3,444 a 4,923, de un total 5,097 productos incluidos en el sistema de aranceles peruano. A partir de Noviembre de 1980 todos los productos pueden importarse sin restricciones administrativas. Por otro lado, el nivel arancelario medio descendió únicamente 7 puntos (porcentuales), del 46% al 39%, hasta Agosto de 1980. La posterior reducción de todos los aranceles altos a un nivel máximo del 60% trajo consigo una reducción ulterior del nivel arancelario medio de algunos puntos.

3.24 Aunque la reforma del sistema de protección ha propiciado, hasta la fecha, una considerable liberalización de las importaciones, es difícil determinar basándose en la información existente, exactamente hasta qué punto las importaciones se han visto ya afectadas por ella. Podría haberse esperado que el nivel general de las importaciones de 1980 - el primer año afectado por las medidas de liberalización - aumentase espectacularmente en comparación con 1979. Basándose en datos FOB relativos a las importaciones de los primeros seis meses, el total de las importaciones (en dol.USA) actuales debería ser por lo menos, un 70% superior a 1979, superando el nivel de 2,500 mill. de dol.USA, sobre la base del valor CIF. No obstante, no está claro hasta qué punto dicha recuperación de las importaciones se ha visto motivada por la reforma arancelaria. De las conversaciones mantenidas con empresarios en Julio de 1980 precería desprenderse que la causa principal del aumento de las importaciones es la recuperación general de la economía, que adquirió ímpetu durante 1980. Sin embargo, la tendencia ascendente general actual de la economía no podrá mantenerse sin una liberalización del acceso a los insumos de producción importados.

3.25 Si bien las importaciones han aumentado fuertemente durante los primeros meses de 1980, su estructura ha seguido siendo básicamente la misma. Puede esperarse que la liberalización de las importaciones traiga consigo sobre todo un aumento de las importaciones de los productos sustituidos con una gran protección, por ejemplo bienes de consumo duraderos, vestimenta, productos textiles y calzado. Los datos relativos a importaciones de la Tabla 29 no indican que ello se haya producido durante la primera mitad de 1980. El porcentaje correspondiente a los bienes de consumo duraderos disminuyó todavía más, en comparación con años anteriores. El gran aumento registrado en los bienes de consumo parece deberse enteramente al creciente volumen de las importaciones de alimentos. Sólo las importaciones de equipos de transporte, que han continuado aumentando rápidamente, pueden considerarse el resultado de la suavización de las restricciones existentes. Un examen detallado del proceso de abolición de las restricciones de importaciones revela, no obstante, que la ausencia general de respuesta, en relación con los sustitutos de las importaciones, de la primera mitad de 1980 no constituye una sorpresa. En casi todas las categorías de productos, el paso más importante en pos de la eliminación de las restricciones administrativas - la desaparición del requisito de opinión previa, que, en la mayoría de los casos, equivalía

a la virtual prchibición de la importación - no fué dado sino hasta el 15 de Mayo de 1980 (Tabla 32 del Anexo), es decir, demasiado tarde para que afectase a la evolución de las importaciones de los seis prime os meses (con excepción de la importación de vehículos completos, en que la reacción de los importadores tiende a ser rápida). Al parecer, en la segunda mitad de 1980 se importaron grandes cantidades de bienes de consumo duraderos y productos de vestimenta, lo que vendría a indicar que la reforma arancelaria ha surtido efecto.

Exportaciones de Manufacturas

3.26 El efecto más espectacular del cambio de política industrial iniciado en 1975/76 está relacionado con la exportación de productos manufacturados. A lo largo del período de política de sustitución de importaciones, orientada al interior, de los años 60 y la primera mitad de los 70, las exportaciones de manufacturas permanecieron estancadas en un volumen bajo. Entre 1973 y 1976, la las exportaciones de manufacturas apenas superaron los 100 mill. de dol.USA, menos del 7% del total de las exportaciones, como término medio (véase la Tabla 3.5 siguiente). Un mercado nacional altamente protegido, un tipo de cambio sobrevaluado y unos subsidios en metálico más bien reducidos no constitufan incentivos suficientes para iniciar la arriesgada producción de bienes para la exportación.

Tabla 3.5

Evolución de las Exportaciones de Manufacturas (en mill. de dol.USA)

	<u>1973</u>	<u>1976</u>	<u>1979^{1/}</u>	<u>Enero-Mayo^{1/}</u> <u>1980</u>
Exportaciones de Manufacturas	100.2	116.9	724.7	390.0
Total de Exportaciones	1041.1	1302.0	3158.0	1728.9
Porcentaje	9.6%	9.0%	23.0%	22.5%

^{1/} Registro de Exportaciones

^{2/} Los datos relativos a 1979 y 1980 podrían incluir algunas exportaciones no tradicionales de productos no manufacturados

Fuente: Tabla 26 del Anexo

3.27 El período subsiguiente a 1976 trajo consigo un conjunto de condiciones ideales para el despegue de las exportaciones de manufacturas: (i) La devaluación de la moneda y los ulteriores ajustes del tipo de cambio incrementaron la rentabilidad del comercio de exportación, en comparación con las ventas interiores. (ii) La recesión de 1977/78 redujo la demanda interna, aumentando así el atractivo relativo de la exportación. (iii) El refuerzo sustancial del sistema Certex también contribuyó a mejorar la rentabilidad de las ventas de exportación. (iv) La introducción de un derecho alto para las exportaciones tradicionales, supuso un incentivo para una mayor elaboración nacional de las materias primas para la exportación, en forma de exportaciones de manufacturas subvencionadas. Hubo, además, una serie de factores menos importantes que ejercieron un efecto de promoción adicional. Entre ellos figuran el refuerzo del sistema de financiación de las exportaciones, la introducción de un sistema de exención del pago de aranceles para la importación temporal de insumos para productos de exportación, y la creación de un sistema de seguro para la exportación. De mayor importancia para el incremento de las exportaciones de manufacturas que los tres factores mencionados anteriormente fué la aparición de una mentalidad de exportación, especialmente en el seno del gobierno, que durante la crisis de la balanza de pagos de 1977/78 pareció reconocer que "un dólar obtenido gracias a la exportación es tan importante como un dólar ahorrado por sustitución de importaciones". Esta actitud positiva hacia las exportaciones contribuyó a reducir las barreras administrativas y puede, además, haber constituido la base de la creación en 1979 de un organismo de fomento de la exportación. Durante dicho período, los fabricantes superaron su pesimismo en materia de exportación, al demostrado, con la rápida alza de las exportaciones de manufacturas, que los exportadores peruanos podían competir con éxito en los mercados extranjeros.

3.28 La impresionante actividad registrada en Perú tras 1976 puede explicarse, en gran parte, en base a la composición de las exportaciones de manufacturas. Las Tablas 26 y 30 del Anexo muestran que la gran mayoría de productos de exportación manufacturados se basan en materias primas del país con un valor agregado manufacturado generalmente bajo. El pescado en lata y congelado constituye el producto alimenticio de exportación más importante, los tops de alpaca y los hilos y tejidos de algodón son los principales productos textiles de exportación, y se basan en el algodón y la lana de alpaca nacionales. Otras materias primas importantes elaboradas para la exportación son el cemento, los productos a base de cobre y zinc y las joyas de oro y plata. Los productos basados en los recursos del país representan un porcentaje de aproximadamente el 80% de las manufacturas exportadas. La mayor parte de dichos productos son objeto únicamente de proceso de elaboración muy simples. El pescado congelado forma parte de dicha categoría, al igual que los tops de alpaca. Las exportaciones a base de minerales metálicos extraídos en el país (cobre, zinc, plata y oro) presentan generalmente un valor agregado manufacturado extremadamente bajo, en relación con el metal refinado base. La Table 22 del Anexo

indica que la parte correspondiente al valor agregado en el valor bruto de la producción es particularmente reducida en el caso de los alimentos elaborados y los metales no ferrosos básicos, con un 30% y un 27% respectivamente (comparado con el promedio del total de la industria del 42%). Además, la mayor parte de dicho valor agregado reviste la forma de altos beneficios e impuestos indirectos. Por ejemplo, en 1978 el porcentaje del valor agregado correspondiente a beneficios en la elaboración de productos a base de metales básicos no ferrosos (que incluye la producción de importantes artículos de exportación tales como alambre y barras de cobre y Zamac, un producto elaborado a base de zinc) fué del 76%. Ello podría ser un indicio de que algunos de estos productos - así como otros productos de exportación basados en recursos - podrían tener un valor agregado manufacturado muy bajo, o incluso negativo, si se midiese según los precios de los mercados mundiales^{1/}. Si se toma en cuenta lo que antecede, la actividad exportadora de manufacturas desplegado por el país a partir de 1976 adquiere una apariencia más modesta que si se expresa en función de los valores brutos de las exportaciones, planteándose la cuestión de la relación costo - eficacia de los incentivos a la exportación, susceptibles de incrementar el valor agregado manufacturado de las exportaciones. Dicha cuestión será examinada en los párrafos 3.34 a 3.45 del presente capítulo.

3.29 En 1979, alrededor de un 80% de las manufacturas exportadas lo constituyeron materias primas del país elaboradas (pescado, lana, algodón, minerales no metálicos y metales). Dicho porcentaje permaneció inamovible durante el período de auge de las exportaciones de 1976-1979. La gran estabilidad de la composición de las exportaciones de manufacturas se aprecia también en las Tablas 3.6 y 3.7 siguientes, donde figuran los 10 principales productos, ordenados según el valor de las exportaciones de 1976 y 1979 respectivamente. Seis de los 10 productos más importantes de 1976 aparecen también en la lista de 1979. Sin embargo, dos de los productos adicionales de la lista de 1979 - proteína de pescado (un derivado de la harina de pescado que paga un derecho a la exportación) y las joyas de oro - desaparecerían si se revisase el sistema de incentivos a la exportación. Probablemente, sólo el cemento y el tejido de algodón pueden ser considerados adiciones permanentes al grupo de productos de exportación importantes. Entre 1976 y 1979 se produjeron cambios importantes en el orden de clasificación de los productos, a causa del crecimiento relativamente bajo de la mayor parte de los artículos de la lista de 1976. Sólo dos productos, el hilo de algodón y los derivados de zinc, presentan tasas de crecimiento superiores a la media.

^{1/} Los productos de joyería de oro y plata, cuyas exportaciones aumentaron de forma impresionante en 1979 y 1980 y que incluyen artículos tales como ceniceros de oro macizo, probablemente tengan valores agregados manufacturados negativos, medidos a precios mundiales, en la mayoría de los casos.

Tabla 3.6

Valor y Crecimiento de las Exportaciones de Manufacturas
Clasificadas por Orden de Importancia en 1976

	Certex proporcion (%)	1976	(%)	1979	(%)	1976-1979
Pescado congelado	(12-26)	14.8	(12.7)	31.0	(4.3)	109
Tops de Alpaca	(16,12)	11.2	(9.6)	25.6	(3.5)	129
Barcos	(30)	8.5	(7.3)	24.6	(3.4)	189
Pescado en lata	(27)	7.6	(6.5)	47.9	(6.6)	530
Barritina	(-1)	5.6	(4.8)	12.1	(1.7)	116
Sintéticos	(18)	4.1	(3.5)	7.4	(1.0)	80
Fibra acrílica	(18)	4.1	(3.5)	13.6	(1.9)	231
Tejido de algodón	(26-28)	3.3	(2.8)	32.5	(4.5)	885
Hilo de cobre	(22)	2.8	(2.4)	13.4	(1.8)	379
Zin	(18,15)	1.7	(1.5)	13.3	(1.8)	882
Otros		53.2	(45.4)	503.3	(69.5)	846
Total Manufac- turas		<u>116.9</u>	(100.0)	<u>724.7</u>	(100.0)	520

Fuente: Tabla 30 del Anexo

productos, a causa del crecimiento relativamente bajo de la mayor parte de los artículos de la lista de 1976. Sólo dos productos, el hilo de algodón y los derivados de zinc, presenta tasas de crecimiento superiores a la media.

Tabla 3.7

Valor y Crecimiento de las Exportaciones de Manufacturas
Clasificadas por Orden de Importancia en 1979

	Certex Proporcion (%)	1976	(%)	1979	(%)	1976-1979
Pescado en lata	(27)	7.6	(6.5)	47.9	(6.6)	530
Tejido de algodón	(28-29)	0.9	(0.8)	46.4	(6.4)	5111
Hilo de algodón	(27)	3.3	(2.8)	32.5	(4.5)	885
Cemento	(23)	0.2	(0.2)	31.1	(4.3)	15450
Pescado congelado	(12-16)	14.8	(12.7)	31.0	(4.3)	109
Tops de alpaca	(16-12)	11.2	(9.6)	25.6	(3.5)	129
Joyas de oro	(27)	-	(-)	24.9	(3.4)	-
Barcos	(30)	8.5	(7.3)	24.6	(3.4)	189
Proteína de pescado	(-3)	-	(-)	21.9	(3.0)	-
Fibra acrílica	(18)	4.1	(3.5)	13.6	(2.0)	232
Otros		66.3	(56.0)	425.2	(58.6)	541
Total manufac- turas		<u>116.9</u>	(100.0)	<u>724.7</u>	(100.0)	520

Fuente: Tabla 30 del Anexo

3.30 El elevado incremento de los otros productos no especificados en la clasificación de las Tablas 3.6 y 3.7 indica que una serie de productos nuevos pasaron a engrosar la lista de exportaciones durante el período de rápido crecimiento de las exportaciones de manufacturas registrado a partir de 1976. En especial, algunos productos no basados en recursos han experimentado un alto crecimiento y se hallan ahora en la parte media de la clasificación de productos de exportación manufacturados, como ponen de relieve los valores de las exportaciones de 1979: calzado (7,6 mill. de dol.USA), material dental (6,2 mill.dol USA), material impreso (6,5 mill), baterías (5,8 mill), explosivos (6,0 mill), frigoríficos (4,5 mill) y chasis de camiones (4,1 mill.). Aunque el crecimiento de esta categoría de artículos no ha alterado el porcentaje de los productos no basados en recursos en el total de las exportaciones de manufacturas, que sigue siendo un 20%, sí ha contribuido a la diversificación general de las exportaciones de productos manufacturados registrada a partir de 1976.

3.31 El papel de las exportaciones en la industria manufacturera se ha incrementado sustancialmente como resultado del rápido aumento reciente. No obstante, sigue representando un porcentaje bajo del total de la producción de manufacturas, 5% en 1978 y 8% en 1979, aunque ello constituye una tendencia favorable en comparación con un 1% únicamente, correspondiente a los productos de exportación en 1976 (véase Tab' 28 del Anexo). Todavía no hay grupos de industrias al nivel de ígitos del CIIU en los que las exportaciones desempeñen realmente un papel importante. En 1978, el porcentaje más alto de las exportaciones en la producción lo alcanzaron las industrias textil y de la venta, con un 14.6%, seguidas de los productos minerales no metálicos con un 11,6%. La situación es muy distinta a un nivel mayor de agregación industrial. Probablemente, la casi totalidad de pescado congelado y en lata y la mayor parte de los barcos de pesca, top. de alpaca, hilo y tejido de algodón, y productos de cobre y zinc son exportados. La mitad de la producción de fibra acrílica también se destina a la exportación. Así pues, aunque la dependencia de las ventas de exportación en el sector manufacturero sigue siendo, en conjunto, bastante baja, en más o menos una docena de industrias importantes, la mayor parte de la producción es, en la actualidad, objeto de exportación. Ello parecería indicar que, durante el período de fuerte crecimiento de las exportaciones de 1976-1979, se establecieron una serie de industrias para la fabricación, fundamentalmente, de productos para la exportación, mientras que el grado de desvío de la producción de los mercados nacionales a los de exportación ha sido, probablemente, bastante bajo y afectado principalmente a las manufacturas no basadas en recursos, mencionadas en el párrafo 3.30.

3.32 El rápido incremento de la orientación hacia la exportación y de la dependencia de las exportaciones en las industrias más importantes pueden confirmarse mediante un análisis marginal del papel de las exportaciones de manufacturas. Casi un cuarto del crecimiento del sector manufacturero formal entre 1975 y 1978 puede atribuirse a las

exportaciones, en comparación con menos del 5% durante el período 1968-1975. Ello pone de relieve el espectacular cambio de políticas y la orientación hacia la exportación adoptada en 1975/1976. En 1979, probablemente la totalidad del crecimiento de la actividad manufacturera (un 4% aprox.) haya que atribuirse a las exportaciones. Al nivel de 2 dígitos, ya durante el período 1975-1978 existieron coeficientes de relación exportación-producción marginales del 100% y superiores en dos subsectores, textiles y vestimenta y productos minerales no metálicos, que fueron, asimismo, las únicas industrias con una relación media exportación-producción superior al 10% en 1978. Durante 1979, todas las industrias del nivel de 2 dígitos - con la excepción de los metales básicos y los productos minerales no metálicos-debieron todo su crecimiento a las exportaciones. El sector alimentario incluso se redujo la oferta del mercado interno en favor de las exportaciones.

3.33 Resumiendo, el auge espectacular de las exportaciones de manufacturas representa el éxito más visible de la nueva política industrial aplicada tras 1975. Desde 1976 se ha acrecentado sustancialmente el grado de orientación hacia la exportación de la industria, pero el mercado nacional ha seguido siendo, su principal objetivo, absorbiendo más del 90% de la producción de manufacturas de 1979. No obstante, en diversas ramas industriales, basadas en su mayor parte en los recursos, la parte del total de la producción correspondiente a las exportaciones es en la actualidad superior al 50%, si bien su grado de elaboración industrial es generalmente bajo y el valor agregado manufacturado nacional podría, en algunos casos, ser negativo medido a precios internacionales. En muchos casos, dichas industrias no se basan, aparentemente, en ventajas comparativas - a pesar de estar basadas en los recursos - sino en la utilización de los incentivos a la exportación en metálico y en la posibilidad de evitar el derecho que deben abonar las exportaciones tradicionales. Puede considerarse un rasgo típico el que entre las principales exportaciones industriales no figuren productos de alta intensidad de mano de obra (con excepción de los barcos de pesca) que utilicen la ventaja comparativa más importante del país - la abundancia de mano de obra cualificada y barata. Las exportaciones de productos de alta intensidad de mano de obra o de fabricación compleja, como vestimenta, calzado, frigoríficos o chasis de camión, son todavía poco numerosas, pero también, en su mayoría, de exportaciones hechas por derrame, en un período de depresión de la demanda interna, sin que posean mercados extranjeros estables. En conjunto, las exportaciones industriales tienen todavía una estructura extremadamente débil y dependen en gran medida de incentivos y de las condiciones del mercado nacional. El estancamiento del volumen de las exportaciones de manufacturas durante 1980, con la recuperación de la demanda interna y el ligero aumento del tipo de cambio real, podría constituir un indicio de dicha dependencia.

Política Industrial y Actividad Exportadora de Manufacturas

3.34 La evolución de las exportaciones de manufacturas durante los años 1970, su estancamiento hasta 1976 y su fuerte incremento posterior, indica la existencia de una estrecha relación entre las políticas industriales y la exportación de manufacturas. El despegue de las exportaciones industriales a partir de 1976 coincidió con la aplicación de una serie de medidas que acrecentaron la rentabilidad de las ventas de exportación, en relación con las ventas internas, aportando estímulos para una mayor elaboración de los productos de exportación. La elasticidad de las exportaciones con relación a las políticas industriales -p.e. incentivos y desincentivos- se debe al papel dominante que ostentan las empresas privadas con fines lucrativos en la exportación de manufacturas. De los 33 artículos de exportación no tradicionales más importantes, que representaron dos terceras partes del total de las exportaciones en 1979, sólo el cemento es originario de una industria predominante estatal. Sin embargo, al exírirsele a las empresas públicas una autonomía financiera cada vez mayor, incluso las empresas estatales se orientan en la actualidad más que en el pasado a la obtención de beneficios. Por consiguiente, los incentivos tienen una importancia crucial para prácticamente todas las exportaciones de manufacturas^{1/}.

3.35 El sistema general de políticas imperante en Perú durante la primera mitad de los años 1970 creó una serie de obstáculos para el crecimiento de las exportaciones de manufacturas. Las exportaciones se vieron afectadas negativamente por tres categorías de políticas, que han constituido componentes importantes de la política económica del país: (i) la política de promoción del crecimiento industrial por medio de la sustitución de importaciones desvió la producción, apartándola de las exportaciones. La producción de sustitos de importaciones era mucho más lucrativa que la de artículos exportables^{2/}. (ii) Las políticas de apoyo de las inversiones de

1/ Con anterioridad a 1976 el gobierno participaba directamente en la comercialización de manufacturas para la exportación, sobre todo con objeto de reducir la dependencia de los mercados tradicionales de productos peruanos. El caso de la exportación de barcos de pesca a Cuba, como parte de un acuerdo firmado por ambos gobiernos, está aún sin resolver, dado que una parte de los barcos fueron rechazados y no se han vendido todavía.

2/ Los efectos de la política de sustitución de importaciones pueden sintetizarse en la evolución del tipo de cambio del poder adquisitivo de las importaciones y las exportaciones, que indica la cantidad de Soles obtenidos al producir un artículo de exportación o el sustituto de importación correspondiente. La siguiente tabla indica los tipos de cambio DolUSA/Soles, durante el período 1974-1979, en relación con importaciones y exportaciones

alta intensidad de capital y de las inversiones en plantas industriales de un tamaño inferior al económico alteraron el patrón de ventajas comparativas de la industria peruana y redujeron la gama de potenciales productos para la exportación. (iii) Las anteriores políticas sociales y de nacionalizaciones y los cambios radicales de la dirección de la política económica, efectuados en un breve período, contribuyeron a crear un ambiente de mayor incertidumbre para los fabricantes de productos de exportación que para los de productos para el mercado nacional. Por otra parte, los exportadores tuvieron que hacer frente a una mayor inseguridad a causa del alto grado de albedrío administrativo existente en relación con las exportaciones. Los tres aspectos han sido examinados con más detalles en otra parte del informe, lo que hace innecesario repetir dicho análisis en este apartado, aunque su importancia para la evolución de las exportaciones de manufacturas puede ser mayor que las medidas específicas relacionadas con las exportaciones que se describen a continuación.

El Tipo de Cambio

3.36 La medida más importante tomada durante los últimos años para alentar la exportación fué la devaluaciones monetarias iniciada en 1976, con la subsiguiente introducción de continuos ajustes del tipo de cambio en pequeños pasos (mini-devaluaciones). Hasta 1974, el tipo de cambio ajustado al poder adquisitivo (tipo de cambio real) disminuyó en un 20% a partir de su nivel de 1970. La

	<u>Importaciones</u>	<u>Exportaciones</u>	<u>Proporción</u>	<u>Tanto Actual</u>
1974	43.5	44.6	1.03	38.7
1975	47.7	46.6	0.98	40.8
1976	65.3	68.0	1.04	57.5
1977	88.6	96.1	1.08	79.0
1978	186.6	185.0	1.01	154.0
1979	266.0	271.8	1.02	225.4

En la tabla anterior se ha corregido el tipo de cambio real con los derechos de importación (importaciones) y los incentivos a la exportación en metálico (exportaciones). Como puede observarse en la columna del coeficiente de relación, ésta no indica una preferencia por la sustitución de importaciones, dado que los exportadores y los fabricantes para el mercado nacional parecen obtener aproximadamente los mismos ingresos por sus ventas. Así pues, la política de sustitución de importaciones no se refleja, a parentemente, en el nivel de protección arancelaria - que parece haber sido compensado por cantidades prácticamente equivalente de incentivos a la exportación en metálico - sino en el amplio uso de las prohibiciones de importaciones y de las restricciones administrativas, que no puede ser cuantificado.

devaluación acelerada posterior a 1976 hizo que el valor del cambio real aumentase rápidamente hasta un tercio por arriba de su nivel de 1970, alcanzando su punto más alto durante el cuarto trimestre de 1978, pero descendiendo de nuevo, a continuación, debido a que las minidevaluaciones no compensaron enteramente la creciente inflación interna. La aceleración del índice de devaluación a causa del diferencial inflacionario coincidió con el rápido aumento de las exportaciones no tradicionales.

Tabla 3.8

Tipos de cambio nominales y reales

<u>Año</u>	<u>Cambio Nominal</u>	<u>Cambio Real</u>
1970	100.0	100.0
1974	100.0	85.5
1975	105.4	80.6
1976	148.3	89.9
IV trimestre de 1977	272.6	117.8
IV trimestre de 1978	484.2	132.6
IV trimestre de 1979	630.5	117.3
I trimestre de 1980	667.2	116.5

Fuente: Tabla 31 del Anexo

Impuesto de Exportación

3.37 El derecho de exportación, que equivale a una revalorización del tipo de cambio (para una serie de productos basados en los recursos) ha tendido a promover las exportaciones de manufacturas. El impuesto se aplica únicamente a las exportaciones peruana tradicionales de minerales, algodón, harina de pescado, lana, café y azúcar, y ha significado un incentivo para la ulterior elaboración en el país de dichos productos para evitar el pago del impuesto y permitir, además, la obtención del subsidio a la exportación Certex. De esta forma, cuando a partir de 1975, fueron aumentados considerablemente los derechos de exportación y el Certex, se produjo un incremento sustancial de la elaboración del algodón, la lana de alpaca, el cobre y el zinc, en forma de hilo de algodón y tejido de algodón crudo, tops de alpaca, alambre y barras de cobre y Zamac (una aleación de zinc), debido a que dichos productos fueron definidos como

Tabla 3.9

Año	Volumen US\$ dol.mill	Porcentaje de exportaciones
		tradicionales
1974	9.7	0.7
1975	47.8	3.9
1976	100.0	8.6
1977	233.3	16.3
1978	282.0	20.0
1979 ^{1/}	384.0	15.8

^{1/} Datos preliminares

Fuente: Cuentas Nacionales del Perú, 1979

manufacturas, a pesar de su valor agregado manufacturado extremadamente bajo^{1/}. La reclificación de producto tradicional a no tradicional es, en caso de tener éxito, muy provechoso y pueda aportar hasta un 57% de ingresos adicionales (17% de ahorro del impuesto de exportación, más hasta un 40% de Certex, incluyendo un 10% en concepto de Certex de descentralización). Incluso las exportaciones no tradicionales que fueron excluidas tanto del subsidio Certex como de la obligación de pagar el impuesto de exportación - p.e. piensos animales, baritina, granos de cacao, cochinilla - experimentaron un rápido aumento y se situaron entre las 30 exportaciones no tradicionales más importantes en 1979. Ello podría indicar que el fuerte aumento del impuesto de importación producido tras 1975 - y la posibilidad de evitar su pago - ejercieron una importante influencia sobre el auge de las exportaciones de manufacturas. La generosa definición de productos no tradicionales y manufacturados, por comparación con los productos tradicionales, ha contribuido en gran medida a la reciente actividad registrada en la exportación de manufacturas.

^{1/} Los porcentajes del valor agregado en la producción de manufacturas de la Tabla 22 del Anexo pueden, hasta cierto punto, inducir a error, dado que las partes correspondientes a beneficios de los mismos son extremadamente altas (incluyendo el subsidio Certex). Un cuadro más realista puede obtenerse relacionando únicamente los porcentajes de salarios y depreciación del valor agregado con los valores de producción. A continuación figuran ejemplos de dicha relación relativos a industrias orientadas hacia la exportación (valores de 1977):

3122 Piensos animales:	Valor agregado total:	28%	Mano de obra,	depreciación:
				5%
3211 Hilo, tejido:	id.	54%	id.	27%
3720 Metales básicos no Ferrosos	id.	33%	id.	6%
3819 Otros Productos metálicos	id.	46%	id.	23%

Al nivel de 4 dígitos, los beneficios representan, en la mayoría de las industrias, más de la mitad del valor agregado.

Sistema de Incentivos a la Exportación Certex

3.38 Habida cuenta de la alta y variada protección concedida a la industria de sustitución de importaciones, las exportaciones de manufacturas requieren incentivos directos, además de ajustes flexibles del tipo de cambio, para que sean provechosas. Sobre todo las industrias que dependen de insumos protegidos e importaciones sujetas a derechos altos requieren una ayuda directa a la exportación. El sistema Certex ha venido proporcionando este tipo de ayuda en metálico a los exportadores desde 1968, en cantidades en rápido aumento. Entre 1971 y 1979, las sumas abonadas en concepto de Certex aumentaron de 2,5 mill/dol.USA a 150 mill/USA.

Tabla 3.10

CERTEX y Tipo de Cambio

<u>Año</u>	<u>CERTEX</u> <u>Total</u> <u>US\$ Mill</u> ^{1/}	<u>% de Certex</u> <u>Exportaciones</u> <u>Ne Tradicionales</u>	<u>Certex</u> <u>Índice</u> ^{2/}	<u>Tipo de</u> <u>Cambio Real</u> <u>(S./US\$)</u> ^{3/}	<u>Tipo de</u> <u>Cambio efectivo</u> <u>(S./US\$)</u> ^{4/}
1971	3.5	4.9	15	37.8	43.5
1972	6.0	11.5	15	36.4	41.9
1973	15.0	13.3	19	35.3	42.0
1974	23.2	15.3	19	33.1	39.4
1975	13.6	14.3	19	31.2	37.1
1976	25.0	18.2	24	34.8	43.2
1977	48.6	21.7	30	39.0	50.7
1978	76.9	20.1	30	50.0	65.0
1979	149.4	20.6	30	48.2	62.6

-
- 1/ Cantidades CERTEX abonadas según Cuentas Nacionales
- 2/ Índices medios CERTEX estimados, en relación con los productos elegibles, incluyendo el CERTEX de descentralización.
- 3/ Tipo de cambio anual medio, precios de 1970.
- 4/ Incluye el efecto de la tasa nominal CERTEX estimado, de la tercera columna.
-

Fuente: Cuentas Nacionales; Tabla 31 del Anexo; Cálculado de la Misión.

Dicho incremento se debió, en parte, al aumento del doble de la tasa media otorgada a los productos que cumplían los requisitos, pero la sucesiva ampliación de la gama de productos parece haber sido todavía más efectiva para el incremento del volumen de subsidios. En la actualidad, unos 1,800 artículos de los 5,000 del sistema arancelario peruano satisfacen los requisitos necesarios para la obtención de

Certex. Estos comprenden un 70% del volumen de las exportaciones no tradicionales y aproximadamente todas las exportaciones de manufacturas^{1/} (excluidos de los incentivos Certex se hallan básicamente una serie de productos agrícolas no elaborados clasificados como tradicionales).

3.39 Aparte de las tasas Certex específicas para los diferentes productos y la cantidad de Certex abonados durante los últimos años, no existe ningún otro tipo de información detallada. En conjunto, la estructura actual de las tasas Certex presenta una concentración alrededor del 25% para el Certex básico, y una media del 5% para el Certex de descentralización. Ello significaría que casi la mitad de las exportaciones aptas obtuvo un Certex de descentralización (que tiene una tasa nominal del 10%). Para 1979 ello equivaldría a una cantidad estimada en 125 mill.dol.USA para el Certex básico y 25 mill.dol.USA para el descentralización. Hasta principios de 1979, cuando fué aprobado el reglamento de la ley de fomento de la exportaciones^{2/}, permanecieron sin definirse los criterios necesarios para determinar los productos aptos y el nivel de las tasas individuales Certex. En esa época, prácticamente todos los productos de exportación no tradicionales tenían asignada una tasa Certex. De tal forma, el establecimiento posterior de criterios parece haber sido una manera de conferir expresión legal a las prácticas administrativas ya existentes. Por lo tanto, la instauración "a posteriori" de una base lógica para el cálculo del Certex puede ser todavía útil para evaluar la adecuación y eficacia del sistema Certex^{3/}.

-
- 1/ El azúcar, los metales y la harina de pescado son productos manufacturados, pero están clasificados como exportaciones tradicionales, y por lo tanto, reciben Certex.
- 2/ El Decreto Supremo No.001-79 ICII/CO-CE regula el Decreto Ley No.22342 de 1978.
- 3/ El Decreto Supremo No.001/79 establece que un producto dado obtendrá Certex para afianzar su competitividad en los mercados extranjeros (Artículo 3.b). El nivel de Certex se determinará de forma cualitativa en base a tres criterios y a sus respectivos coeficientes de ponderación (Artículo 10):
- (i) Valor Agregado (40%)
 - (ii) Ingresos netos de divisas (30%)
 - (iii) Relación entre los ingresos netos de divisas y los costos fiscales de Certex (30%)
- La suma mínima de coeficientes de ponderación deberá ser superior al 50% para poder aspirar al Certex.

3.40 En general, el análisis detallado de las tasas de Certex aplicadas a los diferentes productos de exportación no pone de manifiesto una relación firme entre los niveles de las tasas y los criterios establecidos. En primer lugar, un gran número de exportaciones no tradicionales difieren muy poco de sus materias primas base (metales no ferrosos, harina de pescado, lana, algodón, cacao) y, en su mayor parte, se enfrentan a los mismos problemas en los mercados internacionales. Por consiguiente, dichos productos no requieren subsidios a la exportación para asegurar su competitividad (especialmente, dado que las materias primas, al parecer, son competitivas incluso con la imposición de un derecho a la exportación). En segundo lugar, los niveles Certex resultantes son difíciles de relacionar con los tres criterios relativos al valor agregado, los ingresos netos de divisas y los costos fiscales. Por ejemplo, el hilo, los tejidos y la vestimenta de algodón reciben tasas Certex semejantes de 27%, 28% y 29% respectivamente, que difícilmente pueden estar basadas en la ponderación de los tres criterios. El cemento recibe un Certex de sólo el 23%, igual al de la manteca de cacao, a pesar de que su valor agregado manufacturado y sus ingresos netos de divisas (considerando que los granos de cacao pueden exportarse sin elaborar) deberían ser considerablemente mayores. Un caso extremo de incoherencia respecto a los criterios establecidos lo constituyen las tasas Certex del 27% y 28% para los productos de joyería. Si el componente de valor agregado y, por lo tanto, los ingresos netos de divisas de los productos de joyería sencillas (brazaletes, collares) es siempre un pequeño porcentaje de su valor total, las fuertes alzas de los precios del oro y la plata de 1979 y 1980 han reducido todavía dichas porcentajes a valores extremadamente bajos del costo del valor del metal. Ello ha conducido a un aumento de la tasa de incentivo efectiva (es decir, el subsidio Certex relacionado con el valor agregado) hasta valores extremadamente altos de varios cientos por cien, debido a que el Certex se aplica al valor FOB de las exportaciones. Por último, la política de aplicación de los incentivos a la exportación ha estado, hasta cierto punto, en contradicción con otras medidas reglamentarias de la dirección de la producción industrial. Concretamente, los principales insumos de producción para la industria de la construcción (cemento, productos de acero) son objeto de un control de precios (es decir, son "gravados" en el sentido que los precios fijados se hallan por debajo de los precios de equilibrio del mercado), pero, al mismo tiempo, reciben altos subsidios Certex a la exportación.

3.41 La descripción precedente pone de manifiesto que las tasas Certex han sido determinadas de forma bastante arbitraria, en lugar de aplicar los criterios estipulados. Como consecuencia, la gran mayoría de productos aptos reciben un Certex básico que varía poco del nivel medio del 25%, que, a su vez, está muy cerca del nivel máximo del 30%. Ello ha contribuido a fomentar exportaciones de bajo valor agregado, dado que la tasa de incentivo efectiva es alta para los productos de escaso valor agregado. Dicho efecto se ha visto reforzado por el Certex adicional del 10% concedido a las industrias

descentralizadas. Las industrias de elaboración de materias primas se hallan frecuentemente situadas fuera de Lima y, por lo tanto, pueden beneficiarse del Certex más alto, con un valor agregado relativamente bajo. Como resultado, las cinco exportaciones de manufacturas más importantes de 1979 (pescado en lata, tejido de algodón, hilo de algodón, pescado congelado y cemento) obtuvieron probablemente más de un tercio de los 150 mill. de dol.USA abonados en concepto de subsidios a la exportación, con menos de la cuarta parte del volumen de manufacturas exportadas. El desequilibrio entre el volumen de las exportaciones y el total de Certex plantea ciertas dudas acerca de la eficacia del costo Certex de descentralización.

3.42 La aparente ineficacia del Certex de descentralización plantea la cuestión de la conveniencia general del sistema de incentivos en metálico a la exportación^{1/}. A petición del gobierno, la asociación de exportadores, ADEX, preparó un estudio^{2/}, a mediados de 1978, que constituye la base del sistema Certex aplicado en la actualidad. Dicho estudio llega a la conclusión que el sistema Certex es altamente efectivo. Sin embargo, el análisis realizado por ADEX no es convincente. ADEX pretende demostrar en el estudio que (i) el Certex no representa una carga fiscal sino que, en lugar de ello, permite obtener beneficios fiscales netos, y que (ii) el Certex ha sido un instrumento económico efectivo para el fomento de las exportaciones no tradicionales. Para determinar el costo fiscal neto del Certex, ADEX se basa en la hipótesis que las exportaciones que se benefician del Certex dan lugar a una cantidad igual de importaciones, sujetas al pago de un derecho del 34% como término medio. Por otra parte, los pagos Certex forman parte de los ingresos tributables de las empresas exportadoras, con una tasa de imposición media del 35%. Por último, el empleo generado por las exportaciones trae consigo pagos adicionales a la seguridad social. Como consecuencia ADEX estimó que, en 1979, los gastos totales Certex por valor de 4,000 mill. de Soles generaron ingresos fiscales equivalentes a 6,700 millones de Soles (5,900 en concepto de derechos de importación, 1,400 correspondientes a impuestos sobre los ingresos y 400 mill. en pagos

1/ Un análisis riguroso de la relación entre los incentivos a la exportación y la eficiencia económica no ha sido posible a causa de la falta de estadísticas, especialmente en relación a los costos en recursos nacionales de la producción de artículos exportables. En principio, un sistema de incentivos a la exportación es eficiente si equilibra los costos marginales en recursos nacionales para todos los productos (excluyendo los que constituyen un monopolio peruano).

2/ ADEX: Estudio de Evaluación del Certificado de Reintegro Tributario-Certex Lima, Mayo de 1978.

a la seguridad social). Sin embargo, la atribución de tales ingresos fiscales a los costos Certex es completamente ilógica. En primer lugar, sólo las importaciones que sirven de insumos de producción directos para la producción de artículos de exportación pueden considerarse importaciones inducidas. La mayor parte de las exportaciones no tradicionales se basan en materias primas y no requieren una alta intensidad de insumos importados, tal como puede apreciarse en la Tabla 21 del Anexo. Además, dichas importaciones entran el país pagando derechos que están por debajo de la tasa arancelaria efectiva media del 10% (en 1977), o incluso están exentas del pago de derechos de importación. El total de aranceles recaudados por las importaciones relacionadas con exportaciones subvencionadas con Certex fué, probablemente, inferior a 200 mill. de Soles (en lugar de los 4,900 estimados por ADEX). De igual forma, las amplias desgravaciones fiscales concedidas a las industrias, especialmente a las de exportación y a las descentralizadas, dieron como resultado unos ingresos fiscales, resultantes de los pagos Certex, muy inferiores a los estimados por ADEX. En conjunto, probablemente no más de un cuarto de las sumas abonadas en concepto de Certex se reincorpore al presupuesto, en forma de impuestos y derechos directamente atribuibles. Por lo tanto, el costo fiscal neto del Certex en 1979 sería superior a los 110 millones de dol.USA, lo que representa más del 5% de la recaudación tributaria total^{1/}.

3.43 El análisis de ADEX de los altos beneficios económicos generados por el sistema de incentivos Certex tampoco es convincente. ADEX concluye que, entre 1970 y 1977, las exportaciones que se han beneficiado del Certex registraron un crecimiento mucho mayor que las exportaciones que no recibieron incentivos. Sin embargo, ello es únicamente aplicable al período 1970-1974, en que el porcentaje de las exportaciones con Certex del total de las exportaciones no tradicionales aumentó rápidamente, del 18% al 71%. Desde 1974, dicho porcentaje se ha mantenido al nivel del 70%, a pesar del espectacular aumento de los incentivos Certex registrado tras 1974, debido a que las exportaciones no subvencionadas crecieron con la misma rapidez que las que recibían Certex. Por lo tanto, los diferentes índices de crecimiento no representan "una prueba muy clara del efecto de promoción"^{2/} del Certex. ADEX llega, asimismo, a la conclusión que los incentivos Certex son efectivos para el fomento de exportaciones con un valor agregado nacional particularmente alto. Más del 95% de los productos de exportación no

1/ Sin considerar la pérdida de ingresos por derechos de exportación debida a la exportación de materias primas en forma elaborada.

2/ ADEX: op.cit.p.27

tradicionales (767 productos en 1977) tenían un valor agregado nacional superior al 50%; 68% de dichos productos presentaban un valor agregado nacional por encima del 80%. Estos altos porcentajes de valor agregado nacional se deben sobre todo a la utilización extensiva de materias primas nacionales como insumos de producción para los productos de exportación no tradicionales^{1/}. Esto confirma la observación de que los productos basados en las materias primas nacionales con un mínimo de valor agregado manufacturado son los que se benefician más del sistema Certex. El incentivo a la exportación más beneficioso (la relación de Certex y valor agregado manufacturado) lo reciben los productos que han cruzado con éxito la barrera que separa la lista de los productos tradicionales de la de los no tradicionales (y que, por lo tanto, se ahorran además el pago del impuesto a la exportación). Una vez franqueada dicha barrera, cualquier elaboración ulterior conduce a un rápido descenso de la eficacia del incentivo a la exportación y a una disminución correspondiente del estímulo al aumento del grado de elaboración. Como consecuencia, la estructura actual del Certex aporta pocos incentivos para el establecimiento de eslabonamientos descendentes de la producción, la creación de empleo en el sector manufacturero, o el fomento de las inversiones en la capacidad de producción. La industria textil constituye un excelente ejemplo de dichos efectos del sistema Certex. La transformación del hilo y tejido de algodón para la exportación (que implica un valor agregado bajo) ha sido apoyado con éxito por el Certex, pero la integración progresiva a la convención de vestimenta para la exportación no ha dado resultado alguno. Resumido, la conclusión de ADEX de que el sistema Certex promueve eficazmente el valor agregado nacional de las exportaciones no es confirmada por las pruebas estadísticas.

3.44 Si el nivel y la estructura del sistema de incentivos a la exportación Certex parecen poco satisfactorios por razones de índole fiscal y económica, son los procedimientos administrativos del Certex los que recientemente han planteado una serie de cuestiones adicionales^{2/}. Un importante problema administrativo, que ha existido desde la ampliación de la lista de productos elegibles en 1972,

1/ ADEX afirma que más de un 80% de los productos de exportación no tradicionales obtienen más del 50% de sus insumos de producción del mercado nacional (op.cit.p.34)

2/ En general, los trámites son extremadamente sencillos: el exportador del producto que reúne los requisitos presenta los documentos del envío de exportación al Ministerio de Comercio, que expide el Certex en un plazo de 2 a 4 semanas. El Certex puede canjearse inmediatamente por dinero en efectivo en los bancos comerciales con un descuento del 2% del valor nominal. Con una tasa de inflación (y un tipo de interés) actual de aprox.50%, la "perdida" total del exportador es de un 5% del valor nominal, o un poco más de un punto del Certex medio del 25%.

proviene de la dificultad de distinguir entre el producto básico de exportación tradicional (sujeto al pago de derechos de exportación) y el producto no tradicional afín que reciba incentivos. Como ya se mencionó anteriormente, casi un 80% de las manufacturas exportadas forman parte del grupo de productos que justo ha franqueado la barrera de entrada a la categoría de no tradicionales, lo que indica que el comité responsable de la distribución por categorías fué bastante generoso. El reciente auge de los productos de joyería de oro y plata - que incluyen ceniceros de oro macizo y otros productos difícilmente distinguibles de los lingotes de oro - hasta convertirse en los principales productos de exportación durante el período de Enero a Mayo de 1980 - (Tabla 30 del Anexo) - ha puesto sobre el tapete la necesidad de diferenciar entre la materia prima y su producto. La mayor parte de los subsidios por valor de más de 10 millones de dol.USA abonados durante la totalidad de 1979 y el período de Enero y Mayo de 1980 a los exportadores de productos de oro y plata han sido gastos gubernamentales despilarrados. Otro importante problema administrativo lo representa la fiscalización de las actividades ilícitas relacionadas con el Certex. Las grandes sumas de dinero implicadas suponen una dura carga para la honestidad y eficiencia de los funcionarios del gobierno que administran y controlan y representan también una poderosa tentación a violar las reglas para los fabricantes de productos. Un indicio de la magnitud de este problema lo constituye la reciente imposición

1/ Muchas de dichas exportaciones son, al parecer, fraudes preparados con el único objeto de obtener el Certex y evitar el pago del impuesto a la exportación; muy probablemente se transforman de nuevo en lingotes en los países importadores. No obstante, incluso en los casos en que los exportadores actúan de buena fé, el sistema Certex puede conducir a resultados absurdos: una pieza de joyería de oro sencilla probablemente no contenga más de un 5% de valor agregado (a un precio de más de 600 dol.USA por onza de oro). Una pieza que contuviese una onza de oro se vendería por 631,5 dol.USA y recibiría un Certex de 170,5 dol.USA. Contrariamente, una onza de oro exportada en forma de lingote obtendría un precio de exportación neto de 498 dol.USA, tras deducir el 17% de impuesto a la exportación de productos tradicionales. Por lo tanto, la diferencia de precio, incluyendo el valor agregado, es de 304 dol.USA por onza, lo que representa un subsidio efectivo a la exportación del 865%

de una multa de 100 millones de Soles (unos 400,000 dol.USA) a exportadores que habían falsificado documentos de exportación^{1/}, y la suspensión indefinida de la emisión de Certex para todas las exportaciones no tradicionales hechas a través de la ciudad de Puno, donde, al parecer, se efectuaron exportaciones ficticias en gran escala a Bolivia^{2/}.

3.45 En conclusión, la edecucción y efectividad del nivel, estructura y administración actuales del sistema de incentivos a la exportación Certex son dudosas en extremo y sería necesaria una revisión completa de todo el sistema. Por otra parte, los incentivos a la exportación, los derechos de exportación, la protección de las importaciones y variaciones del tipo de cambio son temas estrictamente interrelacionados y deberían ser considerados por el gobierno como un conjunto de parámetros a utilizar conjuntamente.

Importaciones Temporales

3.46 El sistema de importaciones libres de derechos de insumos de producción para los artículos de exportación fué introducido relativamente tarde, a finales de 1978. El sistema, que intenta fomentar las exportaciones de manufacturas proporcionando un acceso sin restricciones a las importaciones a precios de los mundiales, se ha venido aplicando durante bastante tiempo en otros países latinoamericanos (Colombia, Mexico, Republica Dominicana), pero ha tenido poco éxito en Peru. Según el Ministerio de Comercio, únicamente exportaciones por valor de 10 mill. dol.USA se beneficiaron de dicho sistema en 1979. En vista de ello, en Octubre de 1980, el gobierno decidió abolir el sistema de importaciones temporales.

Financiación de las Exportaciones

3.47 De los servicios de crédito a la exportación operados por instituciones gubernamentales - el FENT del Banco Industrial y el FONEX del Banco Central - sólo el FENT ha existido el tiempo suficiente para poder juzgar sus efectos sobre la exportación. La siguiente Tabla 3.11 muestra que el papel del FENT en la financiación de las exportaciones no tradicionales disminuyó fuertemente tras 1975. En valor constante, los desembolsos de créditos apenas aumentaron entre 1975 y 1979. Este hecho parece haberse debido en gran parte a que la financiación del FENT fué canalizada, en su mayor parte, a dos industrias - barcos de pesca y textiles - que recibieron más de la mitad de los créditos facilitados por el FENT. Al disminuir, tras 1975, la parte de financiación destinada a los barcos de pesca, se diversificaron algo las actividades del FENT, si bien la industria textil siguió recibiendo el grueso de los desembolsos (un 42,5% en 1979).

1/ En Julio de 1980.

2/ En Agosto de 1980.

Tabla 3.11

Desembolsos del FENT

	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>
Total de Desembolsos	1.4	2.5	3.1	4.6	6.4	12.0	24.1
Porcentaje de desembolsos sobre valor export no-tradic.	32%	43%	81%	59%	42%	20%	15%
Porcentaje de desembolsos para barcos de peso	32%	27%	53%	8%	3%	2%	2%

Fuente: Tabla 25 del Anexo; Banco Industrial: Acción Crediticia del FENT, Período 1973-1978, Lima, Marzo de 1979.

Por consiguiente, el efecto general del FENT en las exportaciones de manufacturas ha sido escaso, pero el alto grado de subsidización alcanzado ha significado un incremento adicional, recibido con sumo agrado, de los beneficios de las dos industrias que han constituido los principales beneficiarios del FENT (y que ya recibían los incentivos Certex más altos). Por otra parte, sólo la industria de barcos de pesca, que requiere grandes sumas para la financiación de las exportaciones a relativamente largo plazo, antes y después de los envíos, parece verse limitada en su esfuerzo de exportación por lo inadecuado del FENT. El fondo FONEX, que fué creado a principios de 1980 en el Banco Central, podría haber proporcionado la ayuda financiera necesaria para las exportaciones de barcos de pesca.

IV. ASPECTOS PRINCIPALES DE UNA NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL

Introducción

4.01 El gobierno que asumió el poder el 28 de Julio de 1980 tiene la oportunidad de considerar la futura estrategia industrial en un ambiente relativamente favorable. En primer lugar, se ha hecho evidente que la política anterior, de fuerte subsidio y apoyo del sector industrial formal a expensas de otros sectores de la economía, no ha dado resultados adecuados, especialmente en lo que respecta a la creación de empleos. Una estrategia distinta encontrará, por consiguiente, menos resistencia entre los empresarios y obreros industriales que la que sería de esperar en otras circunstancias. Segundo, en la actualidad puede iniciarse una nueva estrategia industrial en un ambiente libre de la acuciante falta de divisas que coartó la flexibilidad de la política económica del país durante la mayor parte de los años 60 y 70. Los ingresos de divisas provenientes de las exportaciones de productos tradicionales y petróleo se mantendrán altos, según parece, durante los próximos años, y puede esperarse que basten para hacer frente a las necesidades de divisas a medio plazo del país. Por lo tanto, no es necesario fomentar las exportaciones no tradicionales a todo costo para obtener ingresos de divisas, y puede realizarse una reducción equilibrada tanto de la protección de las importaciones como de los incentivos a la exportación, en tanto que instrumentos clave de política industrial para promover un desarrollo industrial eficiente. Tercero, el gobierno puede aprovechar una serie de medidas ya iniciadas a partir de 1976, que, en general, se han tomado en la dirección apropiada. Durante el período transcurrido de 1976 a mediados de 1980, dichas medidas - entre las más importantes figuran los cambios relativos a la comunidad industrial, el inicio de la liberalización de importaciones, la introducción de un tipo de cambio flexible y la reducción de los sueldos reales del sector formal - han topado con una considerable oposición por parte de empresarios y sindicatos, pero actualmente, son mayoritariamente aceptadas por los grupos afectados.

4.02 Las medidas económicas adoptadas entre 1976 y 1980 deben ser reforzadas y complementadas sustancialmente por medio de nuevas medidas específicas, que serán discutidas más adelante en este capítulo. Lo más importante, en relación con estas nuevas medidas, es que encajen en una estrategia general bien concebida y que no se adopte ninguna medida sin considerar su relación con las demás. Una base apropiada para una estrategia de desarrollo a largo plazo de la industria peruana consistiría en explotar las ventajas comparativas del país. Dicho principio sería aplicable a la industria así como al conjunto de la economía. El análisis realizado en los capítulos anteriores del presente informe indica que, en el pasado, Perú no se ha guiado por dicho principio, y que, en lugar de ello, se ha apoyado fuertemente a la industria a costo de otros sectores y, en el sector industrial, se han fomentado las formas de producción de alta intensidad de capital. Ambos aspectos de la estrategia seguida en el pasado

están en discrepancia con la riqueza de recursos del país, constituida fundamentalmente por mano de obra cualificada abundante y recursos naturales, incluyendo los productos minerales, agrícolas y pesqueros.

Por lo tanto, una política encaminada a explotar las ventajas comparativas puede conducir, a largo plazo, a un fortalecimiento relativo de otros sectores, especialmente de la minería y la agricultura, respecto a la industria. En el ámbito industrial, la estrategia debería apoyar a los subsectores que utilizan tecnologías de alta intensidad de mano de obra, con una disminución relativa de los subsectores de alta intensidad de capital. Por último, una estrategia basada en las ventajas comparativas contribuiría a desarrollar el potencial de crecimiento de las industrias informales y pequeñas, que, en el pasado, se han visto afectadas por la discriminación y falta de apoyo gubernamental. Si bien, en un ambiente económico semejante, la industria perdería su papel de sector "primordial" del desarrollo (y se situaría al mismo nivel que otros sectores), se vería reforzada en su función clave de generación de puestos de empleo y de mayores porcentajes de ingresos de divisas.

Tipo de Cambio y Política Comercial

4.03 La clave de la reestructuración de la economía y del sector industrial es la política de comercio exterior. Las distorsiones principales y la decepcionante actividad de la industria son, en gran parte, consecuencia de políticas inapropiadas de protección a largo plazo y en materia de incentivos. Una revisión de dichas políticas tendría una importancia decisiva para corregir las distorsiones y mejorar el rendimiento de la industria. El paso más importante en pro de una reforma de la política comercial es el logro de una mayor uniformidad arancelaria. Dicha política fue iniciada en 1979, pero los aranceles siguen siendo muy variados. Incentivos a la exportación uniformes y un tipo de cambio flexible son otros requisitos de la nueva política comercial, cuya introducción ya se ha iniciado. Será necesario coordinarlos debidamente con el nivel de protección arancelaria y, en el caso de los incentivos a la exportación, deberán tomarse en cuenta las características específicas de los productos de exportación peruanos. Por consiguiente, el establecimiento de un nivel arancelario más uniforme es el aspecto más importante de la nueva política comercial, en la situación actual del Perú. Un primer paso importante en la aplicación de dicha política fue la reducción del arancel máximo al 60%, en Octubre de 1980.

4.04 El efecto de disponer de aranceles y subsidios uniformes sería que los precios relativos de las manufacturas peruanas tenderían a ser los mismos que los internacionales. Ello apoyaría la fabricación de productos en los que Perú posee una ventaja comparativa, y desalentaría la producción desventajosa. Los niveles de los aranceles e incentivos uniformes tienen que determinarse conjuntamente con el

tipo de cambio. En principio, todo conjunto de aranceles y estímulos uniformes combinado con un tipo de cambio en equilibrio tiene el mismo efecto económico que un grupo distinto de aranceles e incentivos uniformes combinados con un tipo de cambio en equilibrio diferente. Un nivel alto en la estructura de aranceles y subsidios tiene tres desventajas fundamentales, en comparación con un nivel bajo: los aranceles y subsidios a la exportación elevados constituyen un incentivo para posibles fraudes y sobornos y para la exportación de productos falsificados, y crean una continua presión sobre el gobierno para la concesión de exenciones. En consonancia, los costos administrativos para la fiscalización y la prevención de actos fraudulentos son mayores con un nivel de aranceles alto que a un nivel bajo. Tal como se ha descrito en capítulos anteriores del presente informe, la protección arancelaria alta (combinada con numerosas exenciones y restricciones administrativas) y los altos incentivos Certex hicieron de ello un problema serio para Perú durante los últimos años. En segundo lugar, un nivel de incentivos alto es desventajoso en vista de las reglas actuales del comercio mundial, en base a las cuales la subvención fiscal de las exportaciones autoriza a la imposición de derechos de compensación en el país importador. Por último, una estructura arancelaria uniforme requeriría que los derechos de importación de los bienes de capital y otros insumos de producción aumentasen de su nivel actual extremadamente bajo. La oposición de la industria a aranceles más altos aumentaría con la magnitud de dicho incremento. Por consiguiente, Perú debería tratar de establecer una estructura de aranceles de importación e incentivos a la exportación baja, probablemente no superior al 20-30%^{1/}. Normalmente, una reducción del nivel de aranceles e incentivos haría necesaria una revaluación compensatoria del tipo de cambio de equilibrio. Sin embargo, como el arancel medio ponderado está, en la actualidad, muy por debajo del nivel uniforme sugerido del 20-30% (debido a la larga lista de exenciones y a los bajos aranceles de las importaciones de bienes de capital e intermedios y de las importaciones gubernamentales que sería necesario elevar, en todos los casos, hasta el nuevo nivel uniforme), en realidad, sería necesaria una devaluación del tipo de cambio de equilibrio. Por lo tanto, durante el período de ajuste de la estructura de aranceles e incentivos, la devaluación debería ser algo mayor de lo que parecería justificar el diferencial inflacionario.

^{1/} Otro argumento importante a favor del establecimiento de aranceles y subsidios bajos es la magnitud de las distorsiones creadas entre el comercio de productos básicos subvencionados y gravados, por un lado, y el flujo "libre" de servicios y capital, por otro.

Aranceles y restricciones a la importación

4.05 Si es cierto que el ajuste de la amplia variedad de aranceles a un nivel común de, p.e. 20-30% requerirá tiempo y un detallado análisis ulterior, las prohibiciones y restricciones del sistema de "opinión previa" todavía en vigor a mediados de 1980 fueron definitivamente abolidas a partir de Octubre 1980. En los casos en que, en lugar de un arancel, se habían impuesto restricciones, éstas deberán ser sustituidas por un arancel de importación razonable (cuyo nivel podrá ser, provisionalmente, superior al medio final). Rápidamente, dicha medida asegurará una sana competencia, limitando los aumentos de precios, reduciendo los niveles de beneficios y aumentando los ingresos gubernamentales provenientes de los derechos de importación. El ajuste de los aranceles en una estructura uniforme únicamente podrá lograrse al cabo de un plazo de tiempo mayor, ya que, en caso contrario, los precios y niveles de rentabilidad relativos, establecidos tras muchos años de un ambiente de políticas distinto, cambiarían demasiado drásticamente. Algunas industrias y combinaciones de factores de capital y mano de obra que en la actualidad son rentables y adecuadas, pueden no serlo en base al nuevo sistema arancelario. Además, el nivel general de beneficios de la industria manufacturera formal tenderá a disminuir en un ambiente menos protegido. Las pérdidas de transición resultantes (y, en cierta medida, la resistencia a las medidas de "desprotección") pueden reducirse a un mínimo, introduciendo el ajuste arancelario en pequeños pasos a lo largo de un período de, por ejemplo, cinco años y anunciando el objetivo final y los diversos pasos intermedios con la debida antelación. De esta forma podrá evitarse que se realicen inversiones que podrían ser inproductivas en base al nuevo sistema de protección y, en general, se contribuirá a reducir la incertidumbre de la industria en un ambiente de políticas en fase de cambio. La reducción del grado de incertidumbre general aportará un contrapeso necesario al descenso de la rentabilidad de la actividad industrial.

4.06 La variación del tipo de cambio tiene que operarse de forma similar a la reducción de la protección. Es importante continuar y reforzar la política de mini-devaluaciones anunciadas de antemano, para que exportadores e importadores se hallen informados con la necesaria antelación acerca de la estructura de precios relativos de los bienes comerciados, lo que permitirá la debida preparación y puesta en práctica de los planes de producción e inversión a medio y largo plazo. Para ello no basta con anunciar previamente las tasas mensuales de devaluación durante un período dado - tal es la práctica actual - puesto que la proyección del diferencial inflacionario puede no ser correcta. En lugar de ello, el gobierno debería anunciar, en tanto que objetivo de su política, los niveles apropiados de tipo de cambio real que habría que mantener durante el período de 12 meses siguiente; las mini-devaluaciones, realizadas en base a información más reciente sobre el diferencial inflacionario (y tomando en cuenta el cambio del nivel de protección), adaptarían el tipo de cambio nominal a los niveles-objetivo.

4.07 Dos problemas especiales de adaptación a niveles de protección más bajos y uniformes son los de las industrias ineficientes y los de las industrias de las que puede esperarse sean eficientes únicamente tras un período de adaptación (industrias incipientes). El análisis de la estructura industrial del capítulo II indica que pueden existir porcentajes considerables de industrias que no serán competitivas en caso de reducirse la protección, ni siquiera si se les concede un período de ajuste adecuado. Partes de la industria automotriz y de la industria de fibras químicas forman parte del grupo de industrias que presentan una ineficiencia estructural. Una forma apropiada de ocuparse de dichas industrias - una vez que han sido identificadas - sería concederles una protección temporal, necesaria para poder equilibrar ingresos y gastos, denegándoles la autorización a realizar nuevas inversiones. Dichas industrias podrían cerrarse, una vez amortizado su equipo, con una pequeña pérdida para la economía. También las industrias incipientes requerirían una exención temporal del sistema arancelario uniforme. Sin embargo, hay que tener sumo cuidado al identificar como tales únicamente a las industrias que tienen posibilidades de madurar en un plazo dado, que debería ser fijado previamente, conjuntamente con el nivel de protección suplementaria otorgado. Existe el peligro de otorgar exenciones de industrias incipientes a aquellas que no lo son, como ya se ha protección especial para atraer las inversiones extranjeras es una medida inapropiada. Si las empresas extranjeras, que generalmente no son incipientes, no estiman provechoso invertir en Perú sin subsidización, es muy poco probable que la inversión sea provechosa para el país, ni siquiera a largo plazo. Los verdaderamente incipientes son los industriales peruanos que han de superar una falta inicial de experiencia de producción y comercialización.

Incentivos a la Exportación

4.08 La uniformidad de los incentivos a la exportación requiere excepciones importantes para adaptarla convenientemente a la situación peruana. Primero, la mayor parte de las exportaciones tradicionales peruanas tienen un cierto grado de monopolio, del que podría beneficiarse el país imponiendo derechos a la exportación. La imposición de derechos a la exportación permitiría capturar asimismo parte de las utilidades imprevistas, que en otro caso, irían a parar íntegramente a los exportadores. Por consiguiente, la exclusión de las exportaciones tradicionales del sistema de incentivos - e incluso la imposición de las mismas - es una medida perfectamente lógica^{1/}.

^{1/} Este argumento apoya cierto grado de gravámen de las exportaciones, pero no necesariamente el alto nivel actual del 17%, que puede representar una sobrevaloración excesiva del carácter monopolístico de algunos productos peruanos. Si se desea atraer inversiones extranjeras, especialmente para el sector minero, sería conveniente estudiar cuidadosamente los niveles apropiados de gravámen de las exportaciones.

Sin embargo, dicha exclusión debe extenderse también a la gran mayoría de exportaciones no tradicionales, que, con frecuencia, difieren poco del producto tradicional sujeto al pago de impuestos. Existen varias posibilidades para hacer frente a este problema. Una solución sería conceder incentivos únicamente respecto a la diferencia entre el valor FOB del producto manufacturado y el valor FOB de exportación del producto básico tradicional utilizado en cada caso (p.e.: lingotes de cobre, algodón etc.). Otro método, similar al anterior, sería utilizar el valor agregado manufacturado como medida para determinar la tasa del incentivo a la exportación. Con un nivel de protección arancelaria uniforme, ello representaría en gran parte una compensación de los aranceles de importación de insumos de producción. Al parecer, la exención de esta categoría de productos de exportación del derecho a la exportación de 17% ya representaría un nivel adecuado de compensación. El escaso número de importaciones no basadas en recursos requieren incentivos más altos a la exportación, en vista de su mayor valor agregado manufacturado y del mayor grado de imposición que han de soportar a causa de la utilización de insumos protegidos. Para algunos productos de dicha categoría podría asimismo estar justificado el trato de productos de exportación incipientes, con la concesión de Certex suplementarios temporales para compensar los costos iniciales de comercialización de las exportaciones, los costos de la fase inicial de la producción, etc.

4.09 Tal vez desee el gobierno llevar a cabo análisis suplementarios antes de poner en práctica un sistema Certex radicalmente distinto^{1/}. No obstante, las características fundamentales de un sistema más racional ya pueden formularse de la forma siguiente a partir de estos momentos:

- (i) Dados los problemas prácticos del establecimiento de un sistema Certex óptimo y las dificultades administrativas creadas por la compleja diferenciación de los incentivos, el nuevo sistema debería ser lo más uniforme, simple y estable posible.
- (ii) Para separar los productos basados en recursos, de las manufacturas verdaderas, debería establecerse una barrera de, por ejemplo, un 25% de valor agregado de mano de obra y depreciación^{2/}. La mayor parte de las exportaciones no

^{1/} No está claro hasta qué punto se halla obligado el gobierno por la Ley de Fomento de las Exportaciones de 1979 a mantener el Certex básico hasta 1983. En relación con un pequeño grupo de productos se han producido alteraciones de las tasas Certex con posterioridad a 1979.

^{2/} Como se indica en el Capítulo III del presente informe la noción de valor agregado total no es de gran utilidad en la industria peruana dado que los índices de beneficios (y los impuestos indirectos) son extremadamente altos y varían en gran medida con independencia del grado real de elaboración industrial.

tradicionales actuales se situarían por debajo de dicho nivel y no recibirían Certex, sino que se beneficiarían únicamente de exenciones del impuesto a la exportación. Las exportaciones que tuviesen un valor agregado superior a dicho nivel, obtendrían Certex sobre su valor FOB, a una tasa igual a la del nivel de arancel uniforme (en general, 20%).

- (iii) Debería abolirse el Certex de descentralización, posibilitando así un ahorro presupuestario considerable. En su lugar, los productos de exportación nuevos de las industrias nacionales que reuniesen las condiciones necesarias para el Certex (o sea que cumpliesen el requisito del 25% de valor agregado) obtendrían temporalmente (por un período de, por ejemplo, 2-3 años) un Certex suplementario de, digamos, un 10% del valor FOB.

En general, el sistema de incentivos a la exportación sugerido en los párrafos anteriores apoyaría las exportaciones de manufacturas a un nivel adecuado, resultaría fácil de administrar (se dispone de datos detallados sobre el valor agregado al nivel de cuatro dígitos), y sería considerablemente, menos oneroso para el presupuesto que el sistema actual. Por otra parte, sería útil realizar un estudio detallado sobre los efectos, procedimientos administrativos y costo fiscal del sistema de incentivos propuesto.

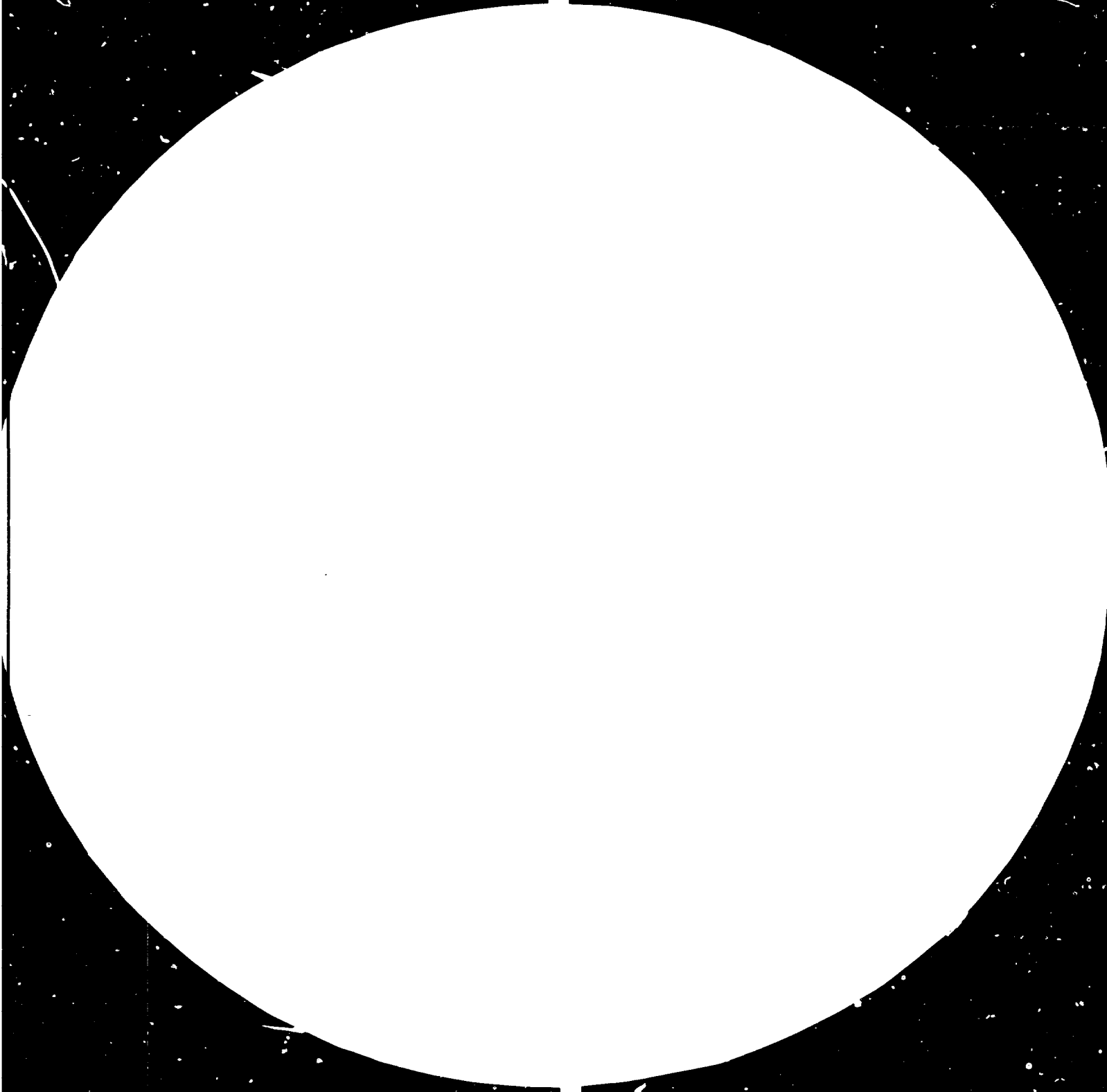
Importaciones Temporales y Zonas Francas de Manufacturas para la Exportación

4.10 La importación de derechos de los insumos de producción necesarios para las manufacturas de exportación, que se inició en 1979, no ha tenido éxito como instrumento de promoción de las exportaciones, y es dudoso que lo tenga en el futuro, especialmente en caso de aplicarse el sistema de liberalización de las importaciones con derechos bajos recomendado. La producción de exportaciones con un valor agregado de salarios y depreciación superior al 25% operaría prácticamente en condiciones de libre comercio, superando con creces los beneficios del sistema de importación temporal. Las importaciones temporales son un componente efectivo de la política comercial únicamente en países con considerables restricciones a la importación (por ejemplo, Colombia). En las condiciones futuras peruanas, el sistema de importaciones temporales representaría una complicación de las normas comerciales innecesaria, por lo que su abolición en Octubre de 1980 debe considerarse una medida acertada.

4.11 Las zonas Francas de Manufacturas para la Exportación (ZFE) incluyen un sistema de importación en tanto que característica importante para su funcionamiento. El gobierno ha manifestado un gran interés por el establecimiento de una ZFE de prueba, basada en la disposición relativa a las ZFE de la versión de 1979 de la ley de fomento de la exportación. La misión recomienda se lleve a cabo un estudio minucioso antes de decidir definitivamente el establecimiento de una ZFE. Las ZFE han aportado un volumen considerable de puestos

811109







Resolution Test Chart
1.0 1.1 1.25 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.5 2.8

de trabajo y algunos ingresos netos de divisas en un gran número de países en desarrollo, especialmente de la Zona del Caribe. Las industrias atraídas por las ZFE son, predominantemente, empresas extranjeras que producen artículos industriales ligeros (vestimenta y componentes electrónicos). En general, los insumos de producción se importan de los EE.UU., y los productos ensamblados se re-exportan al mercado estadounidense, al amparo de las disposiciones de ensamble 806 y 807 del modelo arancelario de los EE.UU. El principal atractivo para Perú del establecimiento de una ZFE lo representaría la creación de empleo, a cambio de inversiones relativamente bajas para la construcción de edificios y servicios generales (básicamente, la infraestructura necesaria para las zonas industriales). En otros países, dichas inversiones no han rebasado 2,000 dol.USA por puesto de trabajo. Los inconvenientes para Perú de la ZFE serían: (i) la creación de industrias en condiciones de enclave, con pocas relaciones con la economía nacional; (ii) la operación de las industrias de la ZFE, en gran parte fuera del control y la influencia del gobierno; (iii) creación de empleos sobre todo para mujeres jóvenes, sin transferencia de capacitación industrial a la población activa; (iv) posible desvío de las inversiones extranjeras del mercado nacional a la ZFE.

4.12 Para lograr atraer a las empresas extranjeras a la ZFE, deberían reducirse al mínimo las desventajas a que se enfrentarían dichas empresas al operar en Perú, en comparación con otros lugares (por ejemplo, la Zona del Caribe). En primer lugar, los trámites burocráticos gubernamentales relacionados con el establecimiento, la producción y las operaciones de importación y exportación de las empresas de la ZFE, tendrían que limitarse al mínimo necesario. De aplicarse las prácticas administrativas actualmente en vigor en el Perú a las empresas de la ZFE, con toda seguridad se produciría un fracaso de la misma. Segundo, el salario mínimo estipulado del Perú es actualmente algo mayor que los salarios pagados en las ZFE de otros lugares. La mano de obra barata constituye el principal atractivo para las empresas que operan en ZFE, de forma que, por lo menos inicialmente, deberían quedar excluidas de la legislación laboral peruana en materia de salario mínimo^{1/}. También sería necesaria, probablemente, la exclusión de las empresas de la ZFE de la comunidad industrial y de la legislación de estabilidad laboral. En resumen, las zonas francas de manufacturas para la exportación podrían aportar en Perú una importante contribución a la mejora del problema del desempleo. Sin embargo, el conjunto de incentivos ofre-

^{1/} En condiciones semejantes, se permitió a las empresas de la ZFE de la República Dominicana pagar inicialmente 0,10 dol.USA (un 20%) por hora menos que lo estipulado en el mínimo legal.

cidos a las empresas extranjeras deberán ser lo suficientemente atractivos para poder competir con las ZFE de otros países. Se requiere un estudio detallado para poder determinar si dicha serie de incentivos, necesarios para atraer a las empresas extranjeras, puede también resultar aceptable para Perú.

Crédito a la Exportación

4.13 La financiación de las exportaciones apoyada por el gobierno en otros países (por ejemplo, Colombia) se ha convertido en un instrumento importante para el fomento de la exportación. Los fondos de financiación de las exportaciones FENT y FONEX han aportado una ayuda menor que la que habría sido posible con una mayor agresividad y concertación en la utilización de los fondos. En primer lugar, no es práctico que funcionen dos fondos por separado, limitando la utilización del FONEX, con sus amplios recursos (250 millones de dol.USA), a la financiación de las exportaciones de bienes de capital. Ambos fondos deberían ser unificados en uno sólo, para proporcionar una financiación más amplia a todas las exportaciones no tradicionales. En segundo lugar, la alta subsidiación del tipo de interés en ambas fuentes de financiación de las exportaciones es injustificada, dado que las exportaciones son incentivadas más adecuadamente mediante subsidios en efectivo (sistema Certex) que con tipos de interés bajos. Finalmente, ni el Banco Central (FONEX) ni el Banco Industrial (FENT) parecen ser las instituciones más apropiadas para administrar la financiación de las exportaciones. El recientemente creado Organismo de Fomento de la Exportación (FOPEX) podría ocuparse de la financiación de las exportaciones conjuntamente con otras actividades de promoción. Pero sería necesario que el FOPEX adquiriese mayor experiencia operacional y reforzase sus efectivos de personal, antes de encomendarle esta importante tarea.

Política Laboral

4.14 En capítulos anteriores del informe se ha hecho hincapié en las repercusiones adversas de la legislación laboral en la creación de empleo, la productividad y la distribución de ingresos. Si bien los efectos negativos de la legislación relativa a la comunidad industrial han podido ser eliminados, en su mayor parte, por las enmiendas introducidas a partir de 1975, la ley de estabilidad laboral, que establece una seguridad de empleo prácticamente total para los trabajadores del sector formal, y la legislación en materia de salario mínimo, que estipula salarios excesivamente altos para los trabajadores del sector formal, siguen todavía en vigor. En general, si la nueva política comercial ha de tener éxito, los trabajadores y empresarios del sector formal tendrán que contentarse con menos, puesto que los subsidios recibidos de otros sectores serán menores en el sistema de protección reducida seguridad. Tanto los salarios reales de equilibrio como los beneficios tenderán a ser más bajos en un sistema más competitivo. Dicha tendencia hacia sueldos reales bajos en el sector

formal manufacturero - y con ella, las tendencias hacia una mayor creación de empleo, la reducción de la diferencia de salarios entre los sectores formal e informal, una mayor productividad de la mano de obra y la mejora de la competitividad de las exportaciones - se ve coartada en la actualidad por la legislación de seguridad laboral y el incremento de los sueldos reales^{1/}, autorizado en el sistema de salarios mínimos fijados por el gobierno. El mantenimiento de sueldos reales altos y de una plena seguridad laboral es incompatible con la desprotección sugerida para la industria, y contribuiría a incrementar el número de cierres de fábricas y de pérdidas de empleo.

Políticas en Materia de Créditos y Tipos de Interés

4.15 La industria formal se ha beneficiado excesivamente del sistema de canalización de créditos a tipos de interés subvencionados, lo que ha acarreado las adversas consecuencias descritas en el Capítulo III del presente informe. El sistema de canalización de crédito fue abandonado en 1979, pero el nivel de los tipos de interés continuó fijándose por debajo del nivel del mercado. Es evidente que la industria tendrá pocos incentivos a operar con proporciones de factores que estén en consonancia con la riqueza en factores del país, mientras la legislación social y de salario mínimo sigan haciendo poco atractivo el empleo de la mano de obra. Por consiguiente, el gobierno debería revisar su política de tipo de interés, permitiendo que los tipos aumentasen paulatinamente a un nivel más próximo al del mercado. Por otro lado, la proliferación de fuentes de financiación industrial apoyada por el gobierno en el Banco Industrial, el Banco Central y COFIDE, ha favorecido a los grandes prestatarios y a las empresas estatales, que mantienen lazos sólidos con las instituciones crediticias y tienen la capacidad administrativa necesaria para la tramitación de las solicitudes de crédito. Las quejas principales de las pequeñas empresas industriales formuladas a la misión sobre la financiación de los organismos gubernamentales, se referían sobre todo a las complicaciones que llevaban aparejadas las solicitudes de créditos, reflejando, por otra parte, un desconocimiento general del gran número de fondos de financiación industrial existentes. El gobierno ha declarado su intención de simplificar la concesión de créditos industriales y refundir los diferentes fondos en el Banco Industrial y COFIDE. Dicha reestructuración contribuiría en gran parte a disipar los conflictos de intereses que podrían surgir entre COFIDE, el principal organismo "holding" de inversiones en las empresas estatales, y el Banco Central, que controla la oferta monetaria y crediticia.

4.16 El Banco Industrial no ha podido cumplir debidamente su papel de fuente de financiación para la pequeña industria (PI),

1/ En Agosto de 1980 fueron aumentados de nuevos los salarios mínimos, de 21,000 a 26,000 Soles (Diciembre de 1979: 15,000 Soles).

debido, fundamentalmente, a la falta de recursos y la alta concentración de préstamos a las PI en la Zona de Lima/Callao, donde el banco tiene sus oficinas. Por otra parte, las PI situadas fuera de Lima/Callao son las únicas empresas del sector formal que parecen sufrir por falta de créditos. Por lo tanto, habría que reforzar los recursos crediticios del Banco Industrial y establecer sucursales en los centros urbanos de las diversas provincias del país, a fin de suministrar préstamos (y asistencia técnica) a la PI con más eficacia que el pasado.

Política relativa al Sector Informal

4.17 El sector informal, y especialmente la industria manufacturera informal, requiere más atención que la que ha recibido hasta ahora por parte del gobierno, incluyendo la abolición, en el mayor número de casos posibles, de reglamentaciones discriminatorias. Únicamente tras estudiar más en detalle de lo que lo hizo la misión, las necesidades y problemas del sector manufacturero informal será posible perfeccionar un programa detallado de actividades de apoyo del sector informal, pero hay tres sugerencias que ya pueden hacerse ahora: (i) habría que intentar eliminar al máximo las barreras que impiden que las empresas informales entren a formar parte del sector formal. En particular, deberían abolirse los derechos de registro en el Ministerio de Industria y en las municipalidades, que en la actualidad son de hasta 50,000 Soles, y simplificarse y acortarse los trámites administrativos de la solicitud de registro (que actualmente se prolongan hasta 6 meses); (ii) las empresas que se mantuviesen en el sector informal deberían obtener acceso a las fuentes de crédito del sector formal. Probablemente sería necesario estudiar dicha posibilidad antes de que el Banco Industrial y, tal vez, el Banco de la Nación pudiesen llevar a la práctica programas efectivos de concesión de préstamos a las empresas del sector informal; (iii) debería prestarse a las empresas del sector informal asistencia técnica relacionada con los programas de crédito. Dicha asistencia debería completarse fomentando el establecimiento de acuerdos subcontractuales (que permitiesen entablar contactos con la industria manufacturera formal) y organizando mercados de equipo usado. También podría ser útil poner en servicio el número considerable de zonas y polígonos industriales sin utilizar (y a menudo sin completar), para proporcionar locales y servicios generales a las PI del sector formal y a las empresas del sector informal.

4.18 Aunque las actividades específicas de ayuda al sector informal son importantes (en lugar de restringir su desarrollo con una reglamentación excesiva), el apoyo más efectivo a largo plazo para el sector informal se obtendría poniendo en práctica la política comercial sugerida. La reducción de la subsidización del sector manufacturero formal y la disminución de los sueldos reales y los beneficios contribuirán a reducir la brecha existente dentro ambos sectores. Con ello se produciría una disminución de la migración de las áreas rurales a las urbanas, al reducirse la probabilidad de encontrar empleos altamente remunerados en el sector formal, disminuyendo así la presión de los sueldos del sector informal.

Política de Descentralización

4.19 La política comercial sugerida también contribuiría a descentralizar la industria, cosa que, en la actualidad, se intenta lograr con medidas ineficaces pero costosas. El Certex de descentralización, las exoneraciones fiscales adicionales para la reinversión^{1/} y los subsidios suplementarios del tipo de interés de los créditos otorgados a las industrias descentralizadas no bastan para superar los inconvenientes estructurales de las empresas situadas fuera de Lima/Callao. La nueva política comercial de protección reducida apoyaría a las industrias basadas en la ventaja comparativa. Ello tendería a incentivar las industrias basadas en los recursos, que básicamente están situadas en provincias, y reducir los incentivos otorgados a la industria de sustitución de importaciones, que se halla fundamentalmente en la zona de Lima/Callao. No obstante, un requisito fundamental para la descentralización efectiva de las actividades económicas continua siendo la mejora sustancial de la estructura en provincias.

Empresas Estatales e Inversión Extranjera

4.20 El incremento de la participación estatal en la industria a partir de 1968 se bajó en la política de acrecentar la influencia directa del gobierno en la industria, reduciendo, en la misma medida el porcentaje de participación extranjera. Esta política le ha costado muy caro a Perú en diversos sentidos: primero, el costo del adquisición de empresas extranjeras privadas fue alto y representó una dura carga para el presupuesto y la balanza de pagos. Por otra parte, varias de las empresas adquiridas por el estado demostraron no ser rentables, y fué necesario subvencionarlas, convirtiéndose en una carga constante para el presupuesto. Un costo menos aparente es el relacionado con la carga del control y la gestión de dichas empresas impuesta a altos funcionarios gubernamentales, que tuvieron que dedicar parte de su tiempo a esta nueva tarea. Los funcionarios no están, en general, debidamente capacitados para supervisar o dirigir empresas manufactureras, lo que podría ser una de las razones de la mala situación en que se encuentran varias empresas estatales. Así pues, desde el punto de vista económico, es más efectivo guiar la

^{1/} Aunque el incentivo fiscal a la reinversión es mayor para las empresas de provincias, las empresas de Lima/Callao se benefician relativamente más del mismo. El Ministerio de Finanzas estimó que, en 1980, el costo fiscal de dicho incentivo sería de 74,500 millones de Soles en Lima/Callao, y 22,200 millones de Soles en provincias. Esto representa una proporción de incentivos para Lima/Callao que la que le correspondería según la distribución regional de la industria (70% en Lima/Callao, 30% en provincias). Uno de los motivos de que un porcentaje tan alto de la industria esté situado en el área metropolitana podría ser la superior intensidad de capital, que es apoyada por el incentivo a la reinversión.

industria a través de un marco de políticas gubernamentales que mediante la participación estatal directa.

4.21 Por otra parte, con las políticas apropiadas, las empresas estatales pueden operar con la misma eficiencia y rentabilidad que las privadas. Para ello sería necesaria, sin embargo, una separación práctica de la administración gubernamental y las empresas estatales, que se dotarían de personal y funcionarían como empresas privadas. Como personal de dirección se contrataría a personas que no formasen parte del cuerpo de funcionarios de la administración pública, y las empresas que no fuesen rentables serían cerradas. La política comercial de reducción de la protección arancelaria pondrá al descubierto la debilidad actual de la industria estatal, que parece beneficiarse más que la industria privada del sistema de protección. En el marco de la nueva política comercial, el gobierno tendrá que elegir entre mejorar la competitividad de las empresas estatales, reforzando su gestión y su productividad, o subvencionar empresas no competitivas. La empresa estatal de elaboración de productos de acero, Siderperú, sería uno de los primeros candidatos a una subsidización sustancial si se permitiesen importaciones de productos de acero con derechos bajos, pero con una gestión auténticamente empresarial y con la aplicación del programa previsto de inversiones de racionalización y expansión, Siderperú podría convertirse en una empresa viable, incluso en un ambiente de baja protección.

4.22 El papel asignado a las empresas extranjeras en la industria peruana es un tema de índole fundamentalmente política que rebasa el marco del presente informe, pero que tiene repercusiones económicas importantes. Las empresas internacionales son el principal mecanismo de transferencia de tecnología a los países en desarrollo, y las más efectivas en el establecimiento de relaciones de exportación con los mercados de los países industrializados. No obstante, Perú podrá esperar beneficiarse de las inversiones extranjeras únicamente con una política comercial reformada. En la actualidad, las empresas extranjeras reciben todos los incentivos para la obtención de beneficios de monopolio, produciendo para el mercado nacional protegido y transfiriendo dichos beneficios - en parte mediante una facturación excesiva de las importaciones - a sus países de origen. Además, pueden financiar en gran parte sus actividades en Perú con créditos nacionales subvencionados. Por tanto las operaciones actuales de las empresas extranjeras pueden representar una pérdida económica neta para el país. La facturación excesiva y la transferencia de beneficios monopolísticos de las empresas extranjeras desaparecerían en el sistema comercial sugerido y, en lugar de producir manufacturas para el mercado nacional, se estimularía a las empresas extranjeras a utilizar su principal ventaja comparativa - su conocimiento de la comercialización de exportaciones. Como el establecimiento de un nivel de protección bajo requiera cierto tiempo, es necesario reforzar la capacidad de evaluación de las ofertas de in-

versiones extranjeras, que deberá realizar el Ministerio de Industria. Ello es esencial, dado que muchos proyectos no económicos, son rentables sobre la base del sistema actual de protección. Esto es aplicable también a los proyectos patrocinados por Induperú (un grupo asesor de ingeniería e inversiones dependiente del Ministerio de Industria) para inversores locales y extranjeros. Los proyectos patrocinados por Induperú han sido evaluados en relación a su viabilidad técnica y, en parte, financiera, sin haberse determinado todavía su viabilidad económica. La evaluación económica de los proyectos que patrocina Induperú sería especialmente útil, ya que éstos presentan costos de capital por empleo creado excepcionalmente altos, que oscilan entre los 50,000 y los 100,000 dol.USA.

Repercusiones en Materia de Políticas de los Acuerdos del Pacto Andino

4.23 Las principales propuestas relacionadas con la nueva política industrial, y sobre todo las relativas al comercio, se han formulado sin tomar en cuenta los acuerdos iniciales celebrados por los países miembros del Pacto Andino, en materia de aranceles y política industrial. Partes importantes de dichos acuerdos iniciales (un arancel externo común diversificado y relativamente alto; la asignación de industrias clave a distintos países miembros, sobre la base de programas sub-sectoriales; restricciones de las actividades de las empresas extranjeras) no concuerdan, en general, con las sugerencias hechas en el presente informe. Durante 1980, los países miembros discutieron intensamente la idoneidad del planteamiento proteccionista general de la integración regional, y podría ser posible que se efectuase una revisión básica de los acuerdos preliminares. Por lo tanto, las sugerencias del informe podrían constituir una parte de la postura adoptada por Perú en futuras negociaciones sobre las políticas económicas del Pacto Andino.

V. PERSPECTIVAS DEL SECTOR INDUSTRIAL

5.01 En el período actual de inicio del cambio radical de la orientación de la política industrial peruana, es necesario examinar las perspectivas de desarrollo industrial a corto y a largo plazo. A corto término, el tamaño y la estructura industriales están mayormente determinadas y las nuevas políticas tendrán un efecto relativamente escaso en la evolución inmediata de la actividad industrial. Sin embargo, la nueva orientación de la política industrial ejercerá, a largo plazo una fuerte influencia sobre el papel, la estructura y la actividad de la industria.

Perspectivas a Corto Plazo

5.02 El gobierno proyectó, a principios de 1979, un crecimiento anual medio del sector manufacturero durante el cuatrienio 1979-1982 igual al 5.5% en comparación con el 4.3 para el conjunto de la economía. La proyección parece ser bastante realista. Tras una lenta recuperación de los niveles en depresión de 1979, el crecimiento del sector manufacturero cobró ímpetu en 1980, con un índice de crecimiento estimado del 5.1% (véase Tabla 3 del Anexo) próximo a la media proyectada para 1979-1982. La capacidad ociosa aún existente, especialmente en la industria orientada hacia el mercado interior, hará posible un rápido crecimiento adicional de la producción en un breve período de tiempo. La recuperación del poder de adquisición nacional beneficiará en particular a las industrias que disponen de la capacidad ociosa más alta. Por lo tanto, la industria textil y de vestimenta y los productores de equipo de transporte y bienes de consumo duraderos deberán ser los más beneficiados por la fase ascendente de la economía y alcanzar a corto plazo las tasas de crecimiento de la producción más altas, a pesar del rápido incremento de las importaciones de dichos productos.

5.03 No cabe esperar que las exportaciones de manufacturas aumenten tan rápidamente como a partir de 1976, aunque mucho dependerá de si el actual sistema Certex es mantenido o no hasta 1983. Primero, la pequeña cantidad de exportaciones de manufacturas no basadas en recursos, que en gran parte en el resultado de un "tranvase" de producción orientada en principio hacia el mercado nacional, tenderá a estancarse con la rápida recuperación del poder adquisitivo nacional. Esto afectará principalmente a las exportaciones de vestimenta, calzado, frigoríficos y, en menor grado, a la de textiles. Las necesidades, a corto y medio plazo, del ajuste de la industria a un ambiente de mayor competitividad y menor protección, impedirán la expansión de dichas industrias en los mercados nacionales e internacionales al mismo tiempo. En la medida en que se produzca una recuperación de la actividad de construcción, las exportaciones de cemento tenderán a disminuir. Por otro lado, la mayoría de las exportaciones basadas en recursos dependen menos de las condiciones del mercado nacional y más de los incentivos. Una rápida revisión del sistema Certex, en

el sentido sugerido en el Capítulo IV del presente informe, reduciría drásticamente la rentabilidad de la elaboración de productos basados en recursos. En especial, las exportaciones basadas en los metales y el cacao perderían atractivo, dado que la mayor parte de los beneficios actuales se deben al subsidio Certex, que dejaría de otorgarse. Por consiguiente, en un ambiente tal, no cabe esperar que las exportaciones de manufacturas mantengan su alto ritmo de crecimiento. Contrariamente, de mantenerse el sistema Certex actual, existen los incentivos necesarios para la elaboración de un porcentaje creciente de materias primas, con lo que las exportaciones de manufacturas (según la definición actual) podrían seguir aumentando con gran rapidez.

5.04 Considerada a medio plazo, la generación de empleo en la industria podría resultar decepcionante. Los planes del gobierno de crear 400,000 nuevos empleos industriales en un plazo de dos años (de un total de 1 millón de nuevos empleos a crear durante dicho período) fueron revisados a 100,000, de los cuales la mitad estarían en el sector industrial formal y la otra mitad en el sector manufacturero informal. En el pasado, el sector informal ha demostrado tener la capacidad necesaria para absorber una gran parte de la creciente fuerza laboral urbana, y cabe esperar que siga haciéndolo en el futuro. No obstante, la mayor parte de los 50,000 nuevos empleos del sector informal sería "inadecuados" y estarían por debajo de los niveles de salario mínimo. Por otra parte, lograr un aumento de 50,000 empleos en la industria formal en un plazo de dos años será difícil. Incluso en la época de máximo apoyo gubernamental al sector manufacturero de la primera mitad de los años 1970. El aumento del empleo fue de sólo 12,000 puestos de trabajo al año, por término medio y tan sólo un año se llegó a los 16,000 nuevos empleos. Por consiguiente, crear el doble de puestos de trabajo durante los próximos dos años, con el sector manufacturero en una situación más crítica, parece una empresa realmente difícil. Como consecuencia de la ley de estabilidad laboral, la mayor parte de empresas manufactureras mantienen actualmente excedentes considerables de fuerza laboral y los aumentos de producción pueden realizarse en la mayoría de casos sin contratar nuevos trabajadores. Por consiguiente, es probable que a corto plazo se registre un escaso aumento del empleo de la industria manufacturera, especialmente en el sector formal.

Perspectivas a Largo Plazo

5.05 La proyección gubernamental de principios de 1979 era optimista a largo plazo en cuanto a las posibilidades de crecimiento de la industria manufacturera peruana y planeaba un crecimiento anual medio del valor manufacturado agregado de aproximadamente 7% para los años 1980, lo que representaría el mayor crecimiento de todos los sectores de producción, exceptuando la construcción, y permitiría una comparación favorable con el crecimiento general del PIB a largo plazo, que se espera sea de el 6%. Si las políticas sugeridas en el presente informe se aplicasen en etapas sucesivas, se produciría una profunda reorientación del sector manufacturero hacia una mayor inten-

sidad de mano de obra y una mayor orientación hacia la exportación. La rapidez y extensión con que se adapte la industria al nuevo ambiente, y con ellos el ritmo de crecimiento a largo plazo de la producción y exportación de manufacturas, dependerán en gran medida de la capacidad y voluntad de los empresarios peruanos de competir en los mercados nacionales y extranjeros. Tanto a escala nacional como internacional aumentará la competitividad de la industria peruana ya que, a largo plazo, fomentará el establecimiento de una estructura de producción en consonancia con la ventaja comparativa del país. No obstante, en relación a una parte considerable de los productos de exportación en relación a los cuales Perú podría utilizar su ventaja comparativa de mano de obra abundante y cualificada (sobre todo en vestimenta, calzados y bienes de consumo duraderos), los exportadores peruanos harán su aparición de forma tardía a mercados que se caracterizan por una gran competencia y en los que les será difícil establecer una posición firme. Las medidas de restricción del comercio, que están siendo adoptadas por los países industrializados para algunos de los productos mencionados anteriormente, representarán obstáculos adicionales para el rápido desarrollo de la comercialización de las exportaciones. Así pues, aunque las exportaciones de manufacturas desempeñarán un papel importante en el desarrollo industrial a largo plazo de Perú, parece poco probable que pueda repetirse el ejemplo de alto crecimiento industrial basado en las exportaciones, establecido en particular por los países de Asia Oriental en las condiciones favorables de la economía mundial imperantes en los años 1960 y a principios de los 1970. También será difícil de lograr un alto crecimiento a largo plazo de las ventas de manufacturas en el mercado nacional - incluso con un fuerte incremento de los ingresos de los consumidores - porque los fabricantes peruanos tendrán que compartir el mercado con las importaciones. En conclusión: las perspectivas de crecimiento de la industria a largo plazo siguen siendo inciertas y dependen en gran medida de la actitud que adopten los empresarios peruanos respecto a la mejora de la competitividad de la industria, por una parte, y a las dificultades que surjan en los mercados nacionales y extranjeros, por otra.

PERU: ASPECTOS PRINCIPALES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

1. Situación Actual

1.1 En la actualidad hay cinco empresas de ensamblaje en la industria automotriz peruana: Volkswagen, Toyota, Datsun, Chrysler y Volvo. Volkswagen, Toyota y Datsun ensamblan automóviles y Chrysler y Volvo vehículos comerciales. Dichas empresas se reparten un mercado potencial de 40,000 vehículos al año, de los que aproximadamente dos tercios corresponden a automóviles. Debido al deterioro de la situación económica del Perú tras 1975, el número de vehículos ensamblados en el país descendió de un máximo de casi 35,000 unidades en 1975 a un mínimo de 10,700 en 1979. Dada la mejoría de la situación económica, es de esperar que durante 1980 la producción aumente a casi 20,000 unidades.

1.2 En 1975, el contenido nacional de los vehículos ensamblados en Perú se estimó en 38%, por término medio. Dicho porcentaje podría seguir siendo válido en la actualidad. El contenido nacional de los automóviles es probablemente inferior en algunos puntos al de los vehículos comerciales.

1.3 La industria automotriz se halla fuertemente concentrada en la zona de Lima/Callao, con un 82% de las industrias, un 94% del empleo y un 97% de la producción total, (comparado con una concentración del 70% del total de la producción industrial en Lima/Callao).

1.4 Existen aproximadamente 160 empresas auxiliares ocupadas en la fabricación de carrocerías para autobuses, cabinas, parachoque, radiadores, sistemas de escape, amortiguadores, partes de caucho, cubiertas, guarniciones, alfombras, tapicería, sistemas de arranque y otro equipo eléctrico, muebles, bombas de agua, cables eléctricos, bisagras, mecanismos alzaventanillas, vidrios, columnas de dirección, asientos, limpiaparabrisas, componentes de freno, cerraduras, filtros, y depósitos para el combustible.

1.5 La industria automotriz peruana tiene costos de producción altos. Se estima que el costo del valor agregado neto en Perú es superior al doble del nivel internacional de productos comparables. Los principales beneficios que aporta al país la industria automotriz están relacionados con la introducción de nuevas tecnologías de elaboración, el establecimiento de un número elevado de industrias auxiliares, de propiedad y gestión locales, y la creación de puestos de trabajo. El total de trabajadores empleados en la industria automotriz fue de 8,100 en 1975, de los que 3,500 estaban empleados en plantas de montaje y 4,600 en la fabricación de componentes. A pesar del descenso de la producción, el total de empleo aumentó a 9,100 en 1977.

Ensamblaje de vehículos en Perú

	1971	1973	1975	1976	1977	1978	1978	Enero-Junio 1980
Vehículos de pasajeros	11059	20152	21317	22290	-	7046	5805	4272
Vehículos comerciales	5580	11589	12957	12050	-	4197	4904	3991
Total	16639	31741	34274	34344	22200	11243	10745	8263

Fuente: COFIDE+APIA (Asociación Peruana de Industrias Automóvil)

2. Marco Legal

2.1 La industria automotriz fué establecida en virtud del Decreto Supremo No. 80 del 22 de Noviembre de 1963, que promovía y apoyaba las operaciones de ensamblaje. El Ley estipulaba que, en un plazo de 5 años, había de alcanzarse paulatinamente un contenido nacional del 30%. Durante 1967-1971, se modificó el decreto para ampliar el despieze de las colecciones de componentes importados y dar preferencia al ensamblaje de automóviles de menor tamaño que los que se habían montado hasta entonces en Perú, limitar el número de modelos ensamblados por cada planta y estimular una mayor participación nacional en el capital social de las empresas.

2.2 En Febrero de 1972 se introdujo en la Ley una clasificación de vehículos en consonancia con la futura reglamentación del Pacto Andino, que incluía las siguientes categorías:

Categoría A-Ciclomotores motocicletas y vehículos de reparto

- A-1 Ciclomotores y motocicletas de hasta 150 cc
- A-2 Ciclomotores y motocicletas de más de 150 cc
- A-3 Vehículos de reparto carga máxima de 500kg. y capacidad de motor de hasta 500 cc.

Categoría B-Automóviles y Camionetas

- B-1 hasta 1500 cc
- B-2 hasta 2500 cc
- B-3 más de 2500 cc

Categoría C-Vehículos comerciales y Autobuses

- C-1 Carga entre 500 y 2000 kg
- C-2 Carga entre 2000 y 9000 kg
- C-3 Carga superior a 9000 kg

Categoría D-Vehículos con tracción en las 4 ruedas
carga hasta 2000 kg

Categoría E-Tractores y maquinaria automotriz industrial

- E-1 Tractores agrícolas
- E-2 Maquinaria para movimientos de tierras
- E-3 Otros tipos de maquinaria y equipo automotriz

Al mismo tiempo se modificaron los objetivos del contenido local, que en Enero de 1973 fueron fijados en los siguientes niveles:

- 10% para la categoría D
- 25% para la categoría B1 y C3
- 35% para las categorías B2, B3, C1 y C2

Los aranceles de los juegos CKD^{1/} también fueron modificados en 1972, para promover el ensamblaje de vehículos comerciales y automóviles de menor tamaño, a los siguientes niveles arancelarios:

<u>Categoría</u>	<u>Arancel</u>
B1	17.5%
B2	45.0%
B3	65.0%
C1,C2,D	15.0%
C3	5.0%

La importación de vehículos completos fué prohibida con excepción de las categorías A,D y E (no obstante, se continuaron importando cantidades reducidas de las demás categorías). Se preparó una ordenanza legal para exigir la compensación de las importaciones de componentes mediante exportaciones, pero nunca fué promulgada ni entró en vigor.

2.3 En Febrero de 1976 se modificaron los aranceles de los juegos CKD al 20-43%, y la mayoría de los artículos tuvieron que soportar una imposición adicional de un 20 a un 23%.

2.4 La evolución más reciente en materia de políticas relacionadas con la industria automotriz del Perú ha sido la siguiente:

^{1/} CKD: Completamente desmontados (juegos de componentes de vehículos)

- (i) Desde el 26 de Marzo de 1980 pueden importarse todo tipo de vehículos con un arancel ad-valorem del 115%. Sólo quedan vigentes unas pocas restricciones no arancelarias para la protección de la industria nacional.
- (ii) Una nueva ley de Mayo de 1980 permite la continuación de las operaciones de ensamblaje en Perú de los modelos no abarcados en las asignaciones del Pacto Andino, lo que afecta a las plantas de Toyota, Datsun y Chrysler.
- (iii) El Decreto Ley No. 23172, promulgado en Julio de 1980, permite la importación de automóviles, vehículos comerciales y autobuses (así como sus piezas de repuesto si realizan la importación las empresas de transporte) con un arancel ad-valorem CIF de sólo el 5% hasta finales de 1981. La aplicación de dicho decreto ley podría tener serias consecuencias para las industrias locales de ensamblaje de vehículos comerciales y fabricación de componentes.

3. El Programa Automotriz del Pacto Andino

3.1 Durante los años 1970 se llevaron a cabo negociaciones en el seno del Pacto Andino para repartir la industria automotriz entre sus países miembros. La idea era formar un mercado común y adjudicar la producción de un número limitado de categorías de vehículos a los diversos estados miembros. En 1976, el total del mercado andino comprendía 234,000 vehículos de todos los tipos, de los cuales aproximadamente la mitad estaban en Venezuela. La demanda proyectada para 1985 fué de 460,000 vehículos.

3.2 El Pacto estableció la siguiente clasificación de vehículos:

Categoría A.	Automóviles y camionetas
A-1	- Capacidad de motor hasta 1,050 cc
A-2	- Capacidad de motor entre 1,051 cc y 1,500 cc
A-3	- Capacidad de motor entre 1,501 cc y 2,000 cc
A-4	- Capacidad de motor superior a 2,000 cc
Categoría B.	Vehículos comerciales y autobuses
B-1.1	- Peso bruto vehicular hasta 3 tons
B-2.2	- Peso bruto vehicular entre 3 y 4,6 tons
B-2.1	- Peso bruto vehicular entre 4,6 y 6,2 tons
B2.2	- Peso bruto vehicular entre 6,2 y 9,3 tons
B3	- Peso bruto vehicular entre 9,3 y 17 tons
B4	- Peso bruto vehicular superior a 17 tons

Categoría C.	Vehículos con motor de 4 ruedas
C	- Peso bruto vehicular hasta 2,7 tons (motor diesel)
	- Peso bruto vehicular hasta 2,5 tons (motor de gasolina)

3.3 En Septiembre de 1977 se adoptó la Decisión No. 120 del Pacto Andino, que distribuye la producción de los "modelos básicos" entre los países miembros. Los "modelos básicos" incluyen motores, cajas de cambios, ejes y sistema de dirección producidos localmente, a menos que sean aplicables acuerdos de co-producción con otros países miembros. La Decisión No. 120 estipula además que un contenido nacional mínimo del 70% (63% para Bolivia y Ecuador) deberá alcanzarse para 1985, cuando se supone que el programa habrá sido puesto en práctica en su totalidad. Por otra parte, los aranceles intraregionales de los vehículos automotrices y sus componentes deberán reducirse gradualmente hasta 0 antes del 31 de Diciembre de 1983 (31 de Diciembre de 1981 para los vehículos importados de Bolivia y Ecuador, y 31 de Diciembre de 1987 para los vehículos importados por éstos últimos países provenientes de los demás miembros). La puesta en práctica del programa ha seguido un ritmo decepcionante y es probable que tengan que extenderse los plazos límite. Por último, en base a la Decisión No. 120 deberá aplicarse un Arancel Externo Común sobre vehículos y componentes a finales de 1983 (a finales de 1988 para Bolivia, y Ecuador). El nivel (o niveles) de dicho arancel no ha sido convenido todavía. Venezuela prefiere aranceles altos para proteger su industria relativamente ineficiente, mientras que Colombia aboga por aranceles bajos (alrededor de un 30% para los componentes). La postura de Perú con respecto al nivel arancelario está siendo revisada en la actualidad, existiendo una inclinación a favorecer aranceles más bajos.

3.4 Según las asignaciones estipuladas en la Decisión No. 120, Perú deberá fabricar las siguientes categorías de vehículos:

- A-3 Asignación compartida con Venezuela; 2 modelos básicos; 3/4 del motor de un modelo serán importados de Venezuela.
- C Co-producción con Colombia. Colombia ha escogido un fabricante francés (Renault).
- B-2.1 A producir exclusivamente por Perú; Bolivia y Colombia tienen acuerdos de montaje con Perú.
- B-3 Asignación compartida por Perú con Venezuela y Colombia. (también existen acuerdos de co-producción y ensamblaje sobre el modelo colombiano).
- B-4 Asignación compartida por Perú con Venezuela.

Perú ya ha escogido a un fabricante europeo (VW) para el modelo de categoría A,3 y es posible que elija también a otro japonés (Toyota). Volvo ya ha sido seleccionado para la fabricación de camiones. Según el acuerdo específico sobre la fabricación de motores para vehículos comerciales, Perú efectuará el montaje y fundido del bloque y la culata, mientras que las demás partes importantes serán importadas de Colombia y Venezuela. Las plantas de montaje tanto de camiones (Volvo) como de motores (Volvo-Perkins) ya están en funcionamiento, pero el contenido local de ambos productos es todavía muy bajo.

La puesta en práctica de la Decisión No. 120 debería completarse para el 15 de Julio de 1980, pero se prolongó el plazo hasta Diciembre de 1980, en parte, porque no se había llegado a una decisión sobre todas las marcas de automóviles que había que construir, y, en parte, a causa de que los niveles de contenido local eran todavía bajos.

3.5 El ritmo de puesta en práctica del programa automotriz del Pacto Andino ha sido muy lento, y el establecimiento de una industria automotriz competitiva podría no ser posible debido a falta de economías de escala. El mercado total andino de menos de medio millón de unidades en 1985 es demasiado pequeño para 18 "modelos básicos" (6 tipos de automóviles y 12 modelos de vehículos comerciales y vehículos de tracción a las 4 ruedas). Los posibles acuerdos de co-producción, que redujesen el número de modelos, no contribuirían mucho a mejorar la situación ya que el volumen de producción de cada modelo seguiría siendo demasiado bajo para una fabricación económica con el alto contenido local previsto. La producción anual mínima para la fabricación económica de un "modelo básico" es, en la actualidad, de aproximadamente 500,000 unidades para los automóviles y 50,000 unidades para los vehículos comerciales. Las cifras de producción mínima se hallan en continuo aumento debido al rápido desarrollo de la tecnología de fabricación, con un creciente grado de automatización. Resumiendo, el mercado automotriz andino es demasiado pequeño para permitir la producción eficiente de un gran número de modelos diferentes, especialmente de automóviles.

3.6 Otra deficiencia del Programa Automotriz Andino es su falta de flexibilidad tecnológica en un momento de profunda transformación de la tecnología de producción en la industria automotriz internacional, que tiene que adaptarse a una producción de vehículos y unos costos de explotación más bajos, así como a requisitos de protección del medio ambiente y de seguridad y combustibles o mezclas de combustibles nuevos. Ante tales condiciones todo parece indicar que el Programa Automotriz Andino acareará un estancamiento tecnológico, dado que los altos costos de inversión del establecimiento de la industria automotriz harán necesario el mantenimiento del mismo diseño durante el máximo número de años posible, especialmente en lo que se refiere a componentes clave como la caja de cambios, dirección, ejes y motor.

3.7 Los altos costos de producción y la falta de desarrollo tecnológico nacional constituirán un serio obstáculo para la industria automotriz andina en la competencia con las industrias situadas en otros países. La industria requerirá una protección de la competencia de las importaciones extremadamente alta y las posibilidades de exportación son realmente limitadas.

3.8 Además de la falta de economías de escala y del estancamiento tecnológico que lleva incorporado, parecería que la distribución por países del programa, basada en los productos finales - los vehículos - es un inconveniente.

Debido al alto atractivo político del ensamblaje, las negociaciones sobre la asignación de las 11 categorías distintas fueron difíciles y dieron como resultado 18 asignaciones de sendos "modelos básicos" distintos, con un total de 33 acuerdos de co-producción y/o ensamblaje.

Aunque el ensamblaje final de los vehículos ofrece un gran atractivo político, la asignación de la fabricación de componentes y de sub-montaje tendría dos ventajas: Primero, las economías de escala son más importantes para la fabricación de componentes que para el montaje final. Segundo, habría sido más fácil concertar acuerdos sobre la distribución por países de la fabricación de componentes, dejando pendiente, a la elección de los diversos países, la asignación de las plantas de ensamblaje, difícil desde el punto de vista político. El ensamblaje de vehículos tiene un contenido local bajo (normalmente inferior al 10%) y la instalación de una planta de montaje por país sería económica, permitiendo a cada país la satisfacción de tener un "vehículo nacional".

En dichas condiciones, los fabricantes de componentes se concentrarían en un número muy reducido de modelos distintos, lo que limitaría a la larga el número total de modelos de vehículos fabricados en el área.

4. Conclusiones

4.1 En las condiciones actuales, la industria automotriz peruana no es viable desde el punto de vista económico. Exceptuando ciertas actividades, como la fabricación de carrocerías para autobuses y el ensamblaje con fabricación parcial de algunos tipos de vehículos comerciales, es una industria ineficiente, que no podría sobrevivir sin una alta protección.

4.2 Se supone que el programa automotriz andino mejorará la eficiencia de las industrias nacionales ampliando el mercado y concentrando las actividades de fabricación en un número reducido de plantas de tamaño económico. Sin embargo, el programa no parece apropiado para alcanzar el objetivo previsto; una industria eficiente. El programa da la impresión de estar destinado a reforzar el desarrollo de una industria automotriz en Perú ineficiente y de un alto costo, que hará necesaria una continua y elevada protección de la competencia de las importaciones.

4.3 La difícil fase final de las negociaciones sobre la aplicación del programa automotriz andino aún no ha concluido. Por lo tanto, Perú todavía podría preparar un análisis básico de los costos y beneficios del programa para el país, que contribuyese a definir una postura racional de Perú en las negociaciones. Con dicho procedimiento podrían evitarse gastos de inversión elevados y antieconómicos y el establecimiento de una industria de considerable tamaño que representaría, a largo plazo, una carga para el país.

TABLE 1:

PERU: VALUE ADDED OF MANUFACTURING INDUSTRIES, 1971 - 1979
(S/. BILLION)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	% Shares		
										1971	1975	1979
Gross Domestic Product	295.3	327.2	352.6	494.4	627.4	830.4	1143.1	1854.3	3317.6	100.0	100.0	100.0
Manufacturing Industry	73.7	81.7	99.5	131.5	156.5	220.7	293.2	504.7	877.4	25.0	25.0	26.5
Artisan Product	7.3	8.3	9.6	11.8	15.6	19.3	24.7	40.6	70.7	9.9	10.0	8.1
Factory Product	66.4	73.4	89.9	119.7	140.9	201.5	268.5	464.1	806.6	90.1	90.0	91.9
Food, Beverages	23.8	22.8	25.6	35.2	41.4	60.2	75.8	128.8	211.0	35.8	29.4	26.1
Textiles, Garments	10.9	12.0	14.3	17.9	23.1	29.7	32.9	60.4	110.2	16.4	16.4	12.4
Wood Products	1.7	2.0	2.3	2.9	3.8	6.5	7.7	11.1	17.0	2.6	2.7	2.1
Paper Products	3.4	4.2	4.9	6.0	7.5	11.1	14.0	23.7	36.3	5.1	5.3	4.5
Chemicals	10.6	12.5	15.5	19.6	21.3	30.7	46.7	89.3	148.9	16.0	15.1	18.5
Non-metal Minerals	3.1	3.5	4.1	5.0	6.2	8.7	9.6	17.5	39.7	4.7	4.4	4.9
Basic Metals	4.2	5.4	8.3	12.9	9.8	15.1	34.0	63.1	134.1	6.3	7.0	16.6
Metal Products	7.8	10.0	13.8	18.8	26.0	37.0	45.1	66.0	103.9	11.8	18.4	12.9
Other	0.9	1.1	1.2	1.4	1.8	2.5	2.7	4.1	5.5	1.3	1.2	0.7

Source: Cuentas Nacionales del Peru, 1979
1978 and 1979 data are preliminary; Factories are defined as establishments with employment (one employee and more); Artisans are without employees.

TABLE 2:

PERU: VALUE ADDED OF MANUFACTURING INDUSTRIES, 1971 - 1979
(S/. BILLION OF 1973 CONSTANT PRICES)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	Growth (%)	
										1971-1975	1976-1979
Gross Domestic Product.	370.3	376.5	392.6	421.9	441.1	450.0	449.7	446.7	461.8	19.1	4.7
Manufacturing Industry	93.2	93.9	99.5	110.4	115.0	119.6	114.5	110.4	114.8	23.4	-0.2
Artisan Product	8.5	9.1	9.6	10.1	10.7	10.1	9.4	9.8	10.2	25.9	-4.7
Factory Product	84.7	84.8	89.9	100.3	104.2	109.4	105.1	100.6	104.6	23.0	0.4
Food, Beverages	32.3	27.3	25.6	31.4	31.2	33.1	29.7	28.6	29.1	-3.4	-6.7
Textiles, Garments	13.9	13.9	14.3	14.7	14.9	15.9	13.6	14.0	14.5	7.2	-2.7
Wood Products	2.1	2.3	2.3	2.3	2.5	2.7	2.4	2.3	2.1	19.0	-16.0
Paper Products	4.0	4.4	4.9	5.3	5.1	5.2	4.9	4.4	3.9	27.5	-23.5
Chemicals	12.3	13.7	15.5	17.0	19.0	20.4	19.4	19.5	19.5	54.5	2.6
Non-metal Minerals	3.5	3.6	4.1	4.4	1.6	4.9	4.5	4.1	4.9	31.4	6.5
Basic Metals	6.6	7.4	8.3	8.4	7.7	8.3	13.2	13.2	15.6	16.7	102.6
Metal Products	8.9	11.0	13.8	15.5	17.8	17.7	16.2	13.5	13.9	100.0	-21.9
Other	1.0	1.1	1.2	1.2	1.4	1.3	1.1	1.0	1.0	40.0	28.6

Source: Cuentas Nacionales del Peru, 1979

TABLE 3:**PERU: INDEX OF**

	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
<u>Total Manufacturing</u>	86.1	93.1	100.0
<u>Manufacturing, (excluding Fish Products)</u>	81.3	91.7	100.0
<u>Fish Products</u>	456.5	212.9	100.0
<u>31 Food, Beverages, Tobacco Products</u>	88.3	92.7	100.0
311-312 Processed Food	88.9	95.4	100.0
313 Beverages	83.6	88.7	100.0
314 Tobacco Products	81.9	92.0	100.0
<u>32 Textile Clothing</u>	99.5	98.0	100.0
321 Textiles	101.5	98.5	100.0
322 Clothing	90.1	101.1	100.0
323 Leather Goods	104.7	95.0	100.0
324 Footwear	95.6	99.3	100.0
<u>33 Wood Products</u>	88.0	91.1	100.0
331 Wood Products, (excluding Furniture)	97.7	103.7	100.0
332 Furniture	77.3	70.4	100.0
<u>34 Paper, Printing</u>	85.4	93.4	100.0
341 Paper, Paper Products	100.9	99.7	100.0
342 Printing	75.5	89.4	100.0
<u>35 Chemical Products</u>	72.9	89.3	100.0
351 Industrial Chemicals	62.0	86.6	100.0
352 Other Chemicals	70.5	80.0	100.0
353 Petroleum Refining	83.9	92.0	100.0

MANUFACTURING PRODUCTION VOLUME ^{1/}
 (1973 = 100.0)

Growth (%) ^{4/}

<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u> ^{2/}	<u>1971- 1975</u>	<u>1975 1979</u>	<u>1979- 1980</u>
111.7	118.2	122.7	112.0	113.9	118.2	124.3	37.3	0.0	5.2
110.0	117.8	121.7	112.0	105.7	106.6	116.1	44.9	- 9.5	8.9
213.9	167.3	206.6	114.8	154.5	161.6	106.2	-63.3	- 3.6	- 34.3
112.6	117.5	121.4	116.8	108.3	113.3	120.7	33.1	- 3.6	6.5
106.4	107.9	105.8	105.5	101.2	101.3	100.5	21.4	- 6.1	- 0.8
121.3	132.6	147.3	134.9	120.1	131.3	151.2	58.0	- 1.0	15.2
116.5	117.9	117.2	116.3	106.1	116.7		44.0	- 1.0	
103.7	104.1	111.3	95.1	98.3	102.2	103.8	4.6	- 1.8	1.6
101.4	102.5	110.3	97.8	106.4	113.4	114.3	1.0	10.6	0.8
111.7	110.8	102.5	92.2	73.4	68.2		23.0	-38.7	
102.1	120.8	120.0	91.1	88.9	85.1		15.4	-29.6	
110.4	101.4	126.7	81.0	76.0	72.1	79.3	6.1	-28.9	10.0
103.9	113.0	122.2	108.2	101.9	97.4		28.4	-13.8	
103.1	97.9	152.2	140.7	138.4	113.2		0.2	36.1	
104.7	129.7	89.0	72.1	61.4	57.7		67.8	-55.5	
109.1	98.5	102.3	93.9	83.1	72.3	74.9	15.3	-26.6	3.6
124.1	103.7	117.4	124.1	105.4	99.6	97.3	2.4	- 4.0	- 2.3
99.5	95.1	92.5	74.5	68.7	54.7	60.5	26.0	-42.5	10.6
109.5	123.2	132.3	126.1	126.9	130.1	143.6	69.0	5.6	10.4
115.8	130.9	143.2	156.0	167.8	175.5	187.9	111.1	34.1	7.1
107.0	126.1	137.6	123.1	126.7	113.8	133.6	37.0	- 9.0	17.4
108.4	114.9	115.0	115.9	114.0	132.2	134.6	37.0	15.1	1.8

		<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
355	Rubber Products	80.0	91.3	100.0	102.1
356	Plastic Products	74.9	94.9	100.0	113.5
<u>36 Non-metal Mineral Products</u>		85.2	93.3	100.0	118.2
361	Clay, Chinaware	58.2	86.3	100.0	110.8
362	Glass, Glass Products	85.8	98.4	100.0	105.0
363	Other Non- metal Mineral Products	89.5	92.7	100.0	123.8
<u>37 Basic Metals</u>		81.3	103.1	100.0	100.6
371	Ferrous Metals	38.8	73.2	100.0	122.4
372	Non-ferrous Metals	96.5	113.8	100.0	92.9
<u>38 Metal Products</u>		69.2	84.8	100.0	109.3
381	Metal Products	90.6	92.7	100.0	108.0
382	Non-electrical Machinery	65.1	92.4	100.0	118.9
383	Electrical Machinery	62.7	80.8	100.0	123.9
384	Transport Equipment	58.1	77.2	100.0	99.1
385	Scientific Equipment	82.0	83.8	100.0	92.5
<u>39 Other Manufacturers</u>		71.9	83.6	100.0	93.9

-
- 1) Includes establishments with employment
2) Estimates based on sample data

Source: NICTI

<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>Growth. (%)</u> ^{4/}		
						<u>1971-</u> <u>1975</u>	<u>1975-</u> <u>1979</u>	<u>1979-</u> <u>1980</u>
112.8	140.0	116.8	101.4	109.5	128.6	40.0	- 2.9	17.4
123.3	121.0	109.2	99.6	114.2		64.6	- 7.4	
126.0	130.0	121.6	112.8	115.0	132.9	47.9	- 8.7	15.6
116.7	133.6	148.0	140.3	121.9	118.6	100.5	- 4.5	- 2.7
121.8	134.4	120.6	96.2	114.0	136.4	42.0	- 6.4	19.6
129.0	127.9	117.4	113.2	114.3		26.1	-11.4	
101.2	104.3	168.9	168.6	193.4	189.0	24.5	91.1	- 2.3
124.7	104.4	123.3	131.2	138.9	148.5	221.4	11.4	6.9
92.8	104.2	185.1	182.0	212.8	203.5	- 3.8	129.3	- 4.4
129.3	127.2	112.2	93.5	92.4	110.5	86.9	- 28.5	19.6
115.3	109.2	103.6	97.0	92.0	99.4	27.3	- 20.2	8.0
150.6	151.7	142.1	122.3	134.6	160.8	131.3	- 10.6	19.5
149.7	145.7	140.9	125.7	115.1	126.8	138.8	- 23.1	10.2
109.1	109.7	72.2	38.4	43.4	73.2	87.7	- 60.2	68.7
107.0	127.3	109.6	112.6	93.1		30.5	- 8.3	
110.7	106.4	92.7	84.8	81.3		54.0	- 26.4	

TABLE 4

PERU: INFORMAL SECTOR MANUFACTURING
Value Added - S/. Billion

	1971		1975		1978	
	<u>Value</u>	<u>Share (%)</u>	<u>Value</u>	<u>Share (%)</u>	<u>Value</u>	<u>Share (%)</u>
<u>Total Manufacturing</u>	73.7	100.0	156.5	100.0	504.7	100.0
Formal Sector ^{1/}	60.5	82.1	138.8	88.7	411.4	81.5
<u>Informal Sector</u> ^{2/}						
Small Industry	5.9	8.0	2.1	1.3	52.7	10.4
Artisans ^{3/}	7.3	9.9	15.6	10.0	40.6	8.1

^{1/} Includes registered establishments with 5 and more employees.

^{2/} Includes non-registered establishments with 1 to 4 employees.

^{3/} Includes non-registered establishments without employment, independent workers, home workers, and artisans not included in the Economic census or the Annual Statistical Survey.

Sources: Cuentas Nacionales, MICTI

TABLE 5

PERU: VALUE ADDED IN MANUFACTURING ^{1/}
(S/. Billion Current prices)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	Shares in %			
									1971	1975	1978	
311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	10.3	11.1	13.0	17.2	24.0	31.4	39.0	58.1	}	28.4	28.4	24.7
313 Beverages	5.2	6.4	8.4	8.9	12.7	16.9	23.7	33.6				
314 Tobacco Products	1.7	1.8	2.0	1.1	2.7	3.5	4.5	9.7				
321 Textiles	7.6	9.1	11.0	13.3	13.4	22.0	24.2	40.9	}	18.2	17.7	13.0
322 Clothing	1.3	1.4	1.9	2.5	3.6	4.6	6.2	5.7				
323 Leather Goods	.4	.5	.7	.9	1.1	1.5	1.8	2.8				
324 Leather Footwear	1.0	1.1	1.5	1.8	2.5	3.7	3.2	4.1				
331 Wood Products (excluding Furniture)	.9	1.1	1.2	1.3	2.0	2.2	3.4	3.5	}	2.6	2.5	1.4
332 Furniture and Accessories	.7	.8	.9	1.3	1.5	2.0	2.3	2.3				
341 Paper and Paper Products	1.6	1.9	2.4	3.2	4.3	5.1	6.0	11.0	}	5.8	5.5	4.2
342 Printing and Publishing	1.9	2.1	2.6	2.9	3.4	4.6	6.6	6.1				
351 Industrial Chemicals	2.1	2.8	3.4	4.7	5.3	8.3	11.0	21.1	}	20.3	19.3	28.6
352 Other Chemicals	4.4	5.2	6.5	8.4	10.8	15.8	21.5	28.6				
353 Petroleum Refining	3.2	3.0	3.3	1.6	4.4	8.0	12.7	53.1				
354 Petroleum and Coal Products	.1	.01	.01	.02	.2	.05	.1	.2				
355 Rubber Products	1.2	1.3	1.5	1.7	2.3	3.0	3.6	5.0				
356 Plastic Products n.e.s	1.3	1.7	2.1	3.1	4.0	6.0	6.1	9.5				
361 Clay, Earthen and Chinaware	.3	.3	.5	.5	.7	1.0	1.3	1.5				
362 Glass and Glass Products	.6	.7	.9	1.1	1.4	1.9	2.3	2.9	}	5.1	4.3	4.4
369 Other Non-metallic Minerals	2.2	2.5	2.8	3.5	3.9	5.8	7.7	13.6				
371 Basic Ferrous Metals	1.2	1.6	2.3	4.8	3.7	3.6	8.3	18.0	}	4.5	5.2	7.4
372 Basic non-ferrous metals	1.5	2.5	4.2	6.8	3.5	6.1	9.3	12.4				
381 Metal Products	2.5	2.9	3.6	5.4	6.0	8.6	10.8	13.3	}	14.9	18.4	15.5
382 Non-electrical Machinery	1.8	2.1	2.6	3.3	4.8	6.7	8.4	13.1				
383 Electrical Machinery and Appliances	2.1	2.7	3.7	5.3	7.0	10.8	13.3	21.8				
384 Transport Equipment	2.4	2.5	3.8	5.1	7.2	12.0	15.5	14.1				
385 Scientific and Other Equipment	.2	.2	.3	.3	.5	.6	.9	1.6				
390 Jewellery and Misc. Manufactures	.9	1.1	1.2	1.4	1.8	2.8	2.9	3.4		1.5	1.3	.8
<u>Total Manufacturing</u>	<u>60.5</u>	<u>70.5</u>	<u>88.4</u>	<u>111.5</u>	<u>138.8</u>	<u>198.7</u>	<u>257.5</u>	<u>411.4</u>		<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

^{1/} Includes establishments with 5 and more employees

Source: NICTI

TABLE 6

PERU: VALUE ADDED IN MANUFACTURING ^{1/}
(S/. Billion - Constant 1973 Prices)

	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	13.9	11.9	13.0	13.2
313 Beverages	7.0	7.4	8.4	8.7
314 Tobacco Products	2.3	1.9	2.0	1.1
321 Textiles	9.7	10.6	11.0	10.6
322 Clothing	1.6	1.6	1.9	2.0
323 Leather Goods	.5	.7	.7	.7
324 Leather Footwear	1.2	1.3	1.5	1.4
331 Wood Products (excluding Furniture)	1.1	1.4	1.2	1.1
332 Furniture and Accessories	.8	1.0	.9	1.3
341 Paper and Paper Products	1.9	2.1	2.4	2.9
342 Printing and Publishing	2.2	2.2	2.6	2.4
351 Industrial Chemicals	2.5	3.0	3.4	4.3
352 Other Chemicals	5.2	5.6	6.5	7.1
353 Petroleum Refining	3.8	3.1	3.3	1.6
354 Petroleum and Coal Products	.1	.02	.01	.02
355 Rubber Products	1.4	1.5	1.5	1.5
356 Plastic Products n.e.s	1.5	2.1	2.1	2.3
361 Clay, Earthen and Chinaware	.4	.3	.5	.5
362 Glass and Glass Products	.7	.8	.9	1.0
369 Other Non-metallic Minerals	2.4	2.8	2.8	3.2
371 Basic Ferrous Metals	2.0	1.7	2.3	3.8
372 Basic Non-ferrous Metals	2.3	3.7	4.2	4.5
381 Metal Products	2.8	3.2	3.6	4.1
382 Non-electrical Machinery	2.0	2.5	2.6	2.5
383 Electrical Machinery and Appliances	2.4	3.2	3.7	4.7
384 Transport Equipment	2.7	3.0	3.8	4.4
385 Scientific and Other Equipment	.2	.2	.3	.2
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures	1.0	1.4	1.2	1.1
<u>Total Manufacturing</u>	<u>77.2</u>	<u>79.4</u>	<u>88.4</u>	<u>91.8</u>

^{1/} For 1971, the price deflator of the national accounts of the ONE are used;

Source: MICTI and Mission calculations

<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>Growth (%)</u>	
				<u>1971-</u> <u>1975</u>	<u>1976-</u> <u>1978</u>
13.4	14.2	14.3	10.1	- 3.6	--24.6
10.8	10.1	11.5	8.7	15.4	-19.4
2.4	2.2	1.9	2.4	4.3	0.0
11.9	11.7	10.0	8.5	22.7	-28.6
2.4	2.3	2.6	1.2	50.0	-50.0
.8	.8	.8	.6	60.0	-25.0
1.5	1.6	1.0	.7	25.0	-53.3
1.3	1.0	1.2	.9	18.2	-30.8
1.2	1.1	.8	.6	.5	-50.0
3.1	2.7	2.4	1.8	63.2	-41.9
2.1	1.9	1.7	.7	- 4.5	-66.6
4.1	4.7	4.6	4.3	64.0	4.9
7.9	9.2	9.3	6.0	52.0	-24.1
2.9	2.5	2.3	5.0	-23.7	-72.4
.1	.02	.04	.04	-	-60.0
1.6	1.9	1.5	.9	14.3	-43.8
2.4	2.8	1.9	1.6	60.0	-33.3
.	.7	.7	.5	25.0	-
1.0	1.2	1.3	.5	14.3	-50.0
3.1	3.6	4.3	3.1	29.2	-
2.8	2.0	2.7	3.0	40.0	7.1
2.9	3.0	2.6	2.1	26.1	-27.6
3.4	4.0	3.8	2.5	21.4	-26.5
3.1	3.3	2.9	2.1	55.0	-32.3
5.1	6.1	5.8	4.9	112.5	- 3.9
5.4	6.5	6.2	3.1	100.0	-42.6
.3	.3	.3	.2	50.0	-33.3
1.1	1.2	.8	.6	10.0	-45.5
<u>92.7</u>	<u>102.4</u>	<u>100.2</u>	<u>79.6</u>	<u>20.1</u>	<u>-14.1</u>

Includes establishments with 5 or more employees

TABLE 7

PERU: GROSS VALUE OF PRODUCTION
(B/. Million-Current prices)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	Shares (%)			
									1971	1975	1978	
311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	26.5	29.9	33.8	44.4	56.4	76.9	100.6	192.5	}	30.0	27.0	26.4
313 Beverages	7.6	9.0	11.4	13.1	18.2	24.7	32.8	54.0				
314 Tobacco Products	2.0	2.2	2.5	1.6	3.3	4.3	6.7	12.0				
321 Textiles	16.4	19.0	24.5	29.9	31.4	42.1	45.9	90.3	}	17.0	15.7	12.6
322 Clothing	2.6	2.8	3.6	4.9	7.0	8.9	11.6	17.0				
323 Leather Goods	1.1	1.3	1.8	2.3	2.7	3.4	4.0	7.0				
324 Leather Footwear	1.8	1.9	2.6	3.3	4.2	5.9	5.6	8.6				
331 Wood Products (excl. Furniture)	2.0	2.4	2.6	3.2	4.5	5.6	7.5	8.6	}	2.7	2.5	1.3
332 Furniture and Accessories	1.3	1.5	1.6	2.5	2.7	3.6	4.1	4.6				
341 Paper and Paper Products	3.9	4.7	5.5	7.3	9.0	10.3	14.2	34.1	}	5.7	5.1	5.1
342 Printing and Publishing	3.2	3.5	4.3	4.8	6.6	7.8	11.2	15.6				
351 Industrial Chemicals	4.0	4.9	6.1	8.7	10.2	15.4	20.3	47.7	}	19.0	19.7	26.8
352 Other Chemicals	8.1	9.5	11.9	15.3	20.2	28.1	40.7	73.1				
353 Petroleum Refining	6.9	7.0	8.6	12.3	15.0	30.5	50.7	105.2				
354 Petroleum and Coal Products	.2	.1	.04	.1	.3	.1	.4	.7				
355 Rubber Products	1.9	2.0	2.4	3.1	3.7	5.2	6.8	12.8				
356 Plastic Products n.e.s	2.5	3.0	3.8	5.9	7.6	10.7	12.4	22.4				
361 Clay, Earthen and Chinaware	.5	.5	.7	.8	1.0	1.5	1.9	2.8				
362 Glass and Glass Products	.9	1.1	1.4	1.7	2.2	2.9	3.8	5.6	}	3.9	3.5	4.0
369 Other Non-metallic Minerals	3.4	4.1	4.7	5.7	6.8	10.2	14.2	30.5				
371 Basic Ferrous Metals	2.8	3.7	4.9	8.6	8.7	9.5	14.3	36.2	}	6.3	7.2	8.4
372 Basic Non-ferrous Metals	5.0	7.0	11.0	17.0	12.1	16.7	28.4	46.3				
381 Metal Products	5.0	5.9	7.2	10.3	12.0	16.5	21.8	34.3	}	14.9	18.3	14.6
382 Non-electrical Machinery	2.8	3.6	4.5	5.6	8.6	11.2	16.3	28.7				
383 Electrical Machinery and Appliances	3.9	5.0	7.0	10.2	12.7	20.1	24.5	44.1				
384 Transport Equipment	6.5	7.2	10.7	14.3	18.5	28.7	34.8	31.8				
385 Scientific and Other Equipment	.3	.3	.5	.6	.6	1.2	1.6	3.7				
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures	1.5	1.9	2.0	2.5	3.2	4.5	4.8	7.7		1.2	1.1	.8
Total Manufacturing	124.5	145.3	181.7	240.0	288.7	406.4	543.7	977.9		100.0	100.0	100.0

Source: MCTI

TABLE 8

PERU: GROSS VALUE OF PRODUCTION
(S/. Billion - Constant 1973 Prices)

	1971 ^{1/}	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	Growth rate (%)	
									1971-1975	1976-1978
311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	35.9	32.2	33.8	34.1	31.5	34.8	36.8	33.5	- 12.3	6.3
313 Beverages	10.3	10.5	11.4	12.8	15.6	14.7	15.9	13.9	51.5	-10.9
314 Tobacco Products	2.7	2.2	2.5	1.6	2.9	2.7	2.8	3.0	7.4	3.4
321 Textiles	20.9	22.2	24.5	23.9	21.5	16.7	18.6	18.8	2.9	12.6
322 Clothing	3.3	3.3	3.6	3.9	4.7	4.5	4.9	3.7	42.4	-21.3
323 Leather Goods	1.4	1.9	1.8	1.8	4.9	1.7	1.7	1.5	35.7	-21.1
324 Leather Footwear	2.3	2.3	2.6	2.6	2.5	2.5	1.7	1.4	8.7	-44.0
331 Wood Products (excluding Furniture)	2.4	3.1	2.6	2.5	2.9	2.6	2.6	2.1	20.8	-27.6
332 Furniture and Accessories	1.6	2.0	1.6	2.5	2.1	1.9	1.5	1.2	31.3	-42.9
341 Paper and Paper Products	4.6	5.1	5.5	6.6	6.6	5.3	5.7	5.6	43.5	-15.2
342 Printing and Publishing	3.8	3.7	4.3	4.0	3.4	3.3	2.8	2.0	-10.5	-41.1
351 Industrial Chemicals	4.7	5.4	6.1	7.7	7.8	8.8	8.6	9.8	66.0	25.6
352 Other Chemicals	9.5	10.3	11.9	13.0	14.9	16.3	17.5	15.2	56.8	2.0
353 Petroleum Refining	8.1	7.3	8.6	11.8	10.0	9.5	9.2	9.8	23.5	- 2.0
354 Petroleum and Coal Products	.2	.1	.04	.1	.2	.04	.1	.1	0.0	-50.0
355 Rubber Products	2.2	2.3	2.4	2.7	2.6	3.3	2.8	2.3	18.2	-11.5
356 Plastic Products n.e.s	2.9	3.6	3.8	4.3	4.6	5.0	3.9	3.8	58.6	-17.4
361 Clay, Earthen and Chinaware	.6	.6	.7	.7	.8	1.0	1.0	1.0	33.3	12.5
362 Glass and Glass Products	1.0	1.3	1.4	1.4	1.6	1.8	2.2	1.0	60.0	-37.5
369 Other Non-metallic Minerals	3.8	4.6	4.7	5.3	5.5	6.5	7.9	6.7	43.6	21.8
371 Basic Ferrous Metals	4.4	4.0	4.9	6.9	6.5	5.2	4.8	5.9	47.7	- 9.2
372 Basic Non-ferrous Metals	7.9	10.4	11.0	11.3	9.8	8.3	8.1	7.7	24.1	-21.4
381 Metal Products	5.7	6.5	7.2	7.9	6.7	7.8	7.7	6.4	17.5	- 4.5
382 Non-electrical Machinery	3.2	4.3	4.5	4.4	5.6	5.6	5.7	4.5	75.0	-19.6
383 Electrical Machinery and Appliances	4.5	5.9	7.0	8.9	9.3	11.3	10.7	9.9	106.7	6.5
384 Transport Equipment	7.4	8.6	10.7	12.1	14.0	15.4	13.9	7.0	89.2	-50.0
385 Scientific and other Equipment	.4	.3	.5	.5	.6	.7	.3	.5	50.0	-16.6
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures	1.8	1.9	2.0	2.0	1.9	2.0	1.4	1.3	5.6	-31.6
Total Manufacturing	158.8	163.6	181.7	197.9	192.9	209.4	211.8	189.1	21.5	- 2.0

^{1/} For 1971 the price deflator of the national accounts of the ONE were used.
Includes establishments with 5 or more employees.

Source: MICTI and Mission calculations

TABLE 9

PERU: SIZE DISTRIBUTION OF INDUSTRY, 1974^{1/}

<u>Size of Employment</u> <u>Number of Employees</u>	<u>Enterprises</u>		<u>Employment</u>		<u>Value of Production</u>
	<u>Number</u>	<u>%</u>	<u>Number</u>	<u>%</u>	<u>%</u>
5 - 9	3554	46.3	23,320	9.4	3.9
10 - 49	3173	41.3	64,725	26.1	17.8
50 - 99	486	6.3	33,451	13.5	11.9
100 - 199	267	3.5	38,111	15.3	15.1
200 - 999	193	2.5	70,156	28.3	32.5
1000 and over	10	0.1	18,361	7.4	30.8
Total	7683	100.0	248,124	100.0	100.0

^{1/} Includes establishments with 5 and more employees; does not include fish industry

Source: Ministry and Industry and Tourism; Estadística Industrial 1974

TABLE 10

PERU: NUMBER OF INDUSTRIAL ESTABLISHMENTS ^{1/}

	1971	1975	1977	1979	% Change 1971-1977
311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	1287	1425	1637		27
313 Beverages	401	434	479		19
314 Tobacco Products	4	2	2		-
321 Textiles	661	690	806		22
322 Clothing	545	665	766		41
323 Leather Goods	121	150	175		45
324 Leather Footwear	222	277	313		41
331 Wood Products (excluding Furniture)	325	428	477		47
332 Furniture and Accessories	275	359	433		57
341 Paper and Paper Products	82	92	103		26
342 Printing and Publishing	381	409	470		23
351 Industrial Chemicals	125	132	147		18
352 Other Chemicals	286	333	377		32
353 Petroleum Refining	12	11	12		-
354 Petroleum and Coal Products	10	9	10		-
355 Rubber Products	55	40	44		-20
356 Plastic Products n.e.s	145	180	200		14
361 Clay, Earthen and Chinaware	16	25	26		63
362 Glass and Glass Products	49	56	62		27
369 Other Non-metallic Minerals	297	350	404		36
371 Basic Ferrous Metals	41	50	52		27
372 Basic Non-ferrous Metals	23	41	43		87
381 Metal Products	480	596	701		46
382 Non-electrical Machinery	231	250	263		14
383 Electrical Machinery and Appliances	145	184	213		47
384 Transport Equipment	197	263	315		60
385 Scientific and Other Equipment	47	53	62		32
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures	221	279	353		60
Total Manufacturing	6688	7783	8945	9634 ^{2/}	34

^{1/} Establishments with 5 and more employees.

^{2/} Of the registered enterprises in 1979, 3806 had a labor community (with over 200,000 participants), and, therefore, had more than 30 employees.

Source: NICTI

TABLE 11PERU:

	<u>Number of Enterprises</u>
<u>PRIVATE ENTERPRISES</u>	<u>484</u>
Private National Enterprises	395
Private Foreign Enterprises	54
Private Mixed Enterprises	35
<u>ENTERPRISES WITH STATE PARTICIPATION</u>	<u>22</u>
Mixed Enterprises with State Participation	4
State Associated Enterprises	4
State Enterprises	14
<u>SOCIAL SECTOR ENTERPRISES</u>	<u>11</u>
Social Property Enterprises	1
Industrial Cooperatives	6
Other Social Sector Enterprises	4
T O T A L	517 ---

Sources: MIFI

OWNERSHIP OF INDUSTRY - 1978
 (\$/. Million)

<u>%</u>	<u>Sales</u>	<u>%</u>	<u>Number of Workers</u>	<u>%</u>
<u>93.1</u>	<u>322,318</u>	<u>64.4</u>	<u>110,632</u>	<u>69.3</u>
74.6	195,618	37.9	77,275	48.4
11.2	83,415	16.2	19,612	12.3
7.3	53,285	10.3	13,745	8.6
<u>4.5</u>	<u>174,592</u>	<u>33.8</u>	<u>40,290</u>	<u>25.2</u>
0.8	7,042	1.4	1,277	0.8
0.8	3,681	0.7	1,189	0.7
2.9	163,859	31.7	37,824	23.7
<u>2.2</u>	<u>9,214</u>	<u>1.7</u>	<u>8,685</u>	<u>5.5</u>
0.2	192	0.04	32	0.02
1.2	3,723	0.7	4,082	2.6
0.8	5,299	1.0	4,571	2.9
<u>100.0</u>	<u>516,114</u>	<u>100.0</u>	<u>159,607</u>	<u>100.0</u>
-----	-----	-----	-----	-----

TABLE 12

PERU: OWNERSHIP OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN 1978
(S/. Billion)

Page 1

Ownership Category		Sales	%	Number of Workers	%	Number of Firms	%
311-312 Food Products, except Beverages							
Private National Enterprises	1.1	61,058	49.6	15,687	28.5	64	75.3
Private Foreign Enterprises	1.2	25,307	20.6	5,847	10.6	9	10.6
Mixed Private Enterprises	1.3	12,432	10.1	1,636	3.0	5	5.9
State Associated Enterprises	2.5	79	0.1	167	0.3	1	1.2
State Enterprises	2.6	1,080	0.9	600	1.1	1	1.2
Social Property Enterprises	3.7	192	0.2	32	0.1	1	1.2
Industrial Cooperatives	3.8	20,042	16.3	27,729	50.4	3	3.5
Other Social Sector Enterprises	3.9	2,924	2.4	3,289	6.0	1	1.2
313 Beverages							
Private National Enterprises	1.1	15,822	64.0	5,511	75.6	4	66.7
Mixed Private Enterprises	1.3	8,895	36.0	1,756	24.1	1	16.7
State Enterprises	2.6	11	0.04	21	0.3	1	16.7
314 Tobacco Products							
Private Foreign Enterprises	1.2	9,227	88.1	544	40.3	1	50.0
State Enterprises	2.6	1,248	11.9	806	59.7	1	50.0
321 Textiles							
Private National Enterprises	1.1	28,822	80.4	14,804	77.9	43	87.8
Private Foreign Enterprises	1.2	967	2.7	566	3.0	3	6.1
Mixed Private Enterprises	1.3	5,370	15.0	3,053	16.1	1	2.0
Industrial Cooperatives	3.8	676	1.9	582	3.1	2	4.1

Ownership Category		Sales	%	Number of Workers	%	Number of Firms	%
	322	Garments, except footwear					
Private National Enterprises	1.1	2,723	100.0	2,736	100.0	17	100.0
	324	Footwear					
Private National Enterprises	1.1	2,415	40.3	2,242	45.0	5	83.3
Private Foreign Enterprises	1.2	3,576	59.7	2,744	55.0	1	16.7
	331	Wood Products					
Private National Enterprises	1.1	1,621	85.0	1,510	77.3	9	81.8
Private Foreign Enterprises	1.2	162	8.5	232	11.9	1	9.1
Industrial Cooperatives	3.8	123	6.4	211	10.8	1	9.1
	341	Paper, Paper Products					
Private National Enterprises	1.1	1,374	8.8	551	11.1	2	50.0
Mixed Private Enterprises	1.3	1,059	6.8	380	7.7	1	25.0
State Enterprises	2.6	13,151	84.4	4,020	81.2	1	25.0
	342	Printing					
Private National Enterprises	1.1	4,553	52.5	2,337	49.0	17	77.3
State Enterprises	2.6	1,739	20.1	1,152	24.1	2	9.1
Other Social Sector Enterprises	3.9	2,375	27.4	1,282	26.9	3	13.6

Ownership Category		Sales	%	Number of Workers	%	Number of Firms	%
		351 Industrial Chemicals					
Private National Enterprises	1.1	8,856	34.3	823	17.3	20	58.8
Private Foreign Enterprises	1.2	5,187	20.1	1,127	23.7	5	14.7
Mixed Private Enterprises	1.3	4,048	15.7	1,164	24.4	4	11.8
Mixed Enterprises with State Participation	2.4	5,703	22.1	903	19.0	2	5.9
State Associated Enterprises	2.5	1,395	5.4	493	10.3	2	5.9
State Enterprises	2.6	616	2.4	254	5.3	1	2.9
		352 Other Chemical Products					
Private National Enterprises	1.1	15,803	61.0	4,921	63.6	29	67.4
Private Foreign Enterprises	1.2	6,429	24.8	1,801	23.3	9	20.9
Mixed Private Enterprises	1.3	3,671	14.2	1,012	13.1	5	11.6
		353 Petroleum Refining					
Private Foreign Enterprises	1.2	4,115	5.5	202	2.4	3	75.0
State Enterprises	2.6	71,287	94.5	8,278	97.6	1	25.0
		355 Rubber Products					
Private National Enterprises	1.1	7,155	90.5	1,330	78.0	2	40.0
Private Foreign Enterprises	1.2	755	9.5	516	22.0	3	60.0

Ownership Category		Sales	%	Number of Workers	%	Number of Firms	%
	356	Plastic Products					
Private National Enterprises	1.1	10,147	71.3	4,493	80.4	33	80.5
Private Foreign Enterprises	1.2	956	6.7	360	6.4	3	7.3
Mixed Private Enterprises	1.3	3,131	22.0	737	13.2	5	12.2
	361	Non-metallic Mineral Products					
Private National Enterprises	1.1	1,778	100.0	1,226	100.0	3	100.0
	362	Glass Products					
Private National Enterprises	1.1	3,351	91.5	3,210	93.9	10	90.0
Mixed Private Enterprises	1.3	313	8.5	210	6.1	1	9.1
	369	Other Non-metallic Mineral Products					
Private National Enterprises	1.1	2,686	19.3	2,342	47.3	14	66.7
Private Foreign Enterprises	1.2	951	6.8	137	2.8	1	4.8
Mixed Private Enterprises	1.3	1,086	7.8	452	9.1	1	4.8
State Associated Enterprises	2.5	2,207	15.9	529	10.7	1	4.8
State Enterprises	2.6	6,970	50.1	1,495	30.2	4	19.0

Ownership Category		Sales	%	Number of Workers	%	Number of Firms	%
		371 Iron and Steel					
Private National Enterprises	1.1	3,175	11.8	721	11.1	6	66.7
Private Foreign Enterprises	1.2	3,563	13.3	847	13.0	2	22.2
State Enterprises	2.6	20,084	74.9	4,953	76.0	1	11.1
		372 Non-ferrous Metal Products					
Private National Enterprises	1.1	2,980	5.7	907	5.3	5	7.4
Private Foreign Enterprises	1.2	1,233	2.4	119	0.7	1	14.3
State Enterprises	2.6	47,673	91.9	16,245	94.1	1	14.3
		381 Metal Products					
Private National Enterprises	1.1	11,868	86.4	5,022	93.2	27	87.1
Private Foreign Enterprises	1.2	899	6.5	257	4.8	2	6.5
Mixed Private Enterprises	1.3	970	7.1	108	2.0	2	6.5
		382 Mechanical Machinery					
Private National Enterprises	1.1	1,281	62.2	721	87.0	4	80.0
Mixed Enterprises with State Participation	2.4	777	37.8	108	13.0	1	20.0
		383 Electrical Machinery					
Private National Enterprises	1.1	1,741	9.7	3,396	43.8	17	65.4
Private Foreign Enterprises	1.2	11,214	62.7	2,772	35.7	5	19.2
Mixed Private Enterprises	1.3	4,381	24.5	1,328	17.1	3	11.5
Mixed Enterprises with State Participation	2.4	562	3.1	266	3.4	1	3.8

Ownership Category		Sales	%	Number of Workers	%	Number of Firms	%
384 Transport Equipment							
Private National Enterprises	1.1	4,250	22.6	2,044	41.5	15	75.0
Private Foreign Enterprises	1.2	7,790	41.5	1,282	26.0	3	15.0
Mixed Private Enterprises	1.3	6,742	35.9	1,598	32.5	2	10.0
385 Scientific Equipment							
Private National Enterprises	1.1	373	19.7	116	22.9	2	33.3
Private Foreign Enterprises	1.2	1,084	57.1	259	51.1	2	33.3
Mixed Private Enterprises	1.3	440	23.2	132	26.0	2	33.3
390 Other Manufactures							
Private National Enterprises	1.1	1,786	70.5	802	81.8	10	83.3
Mixed Private Enterprises	1.3	747	29.5	179	18.2	2	16.7

Source: MICTI: Estadística Industrial Anual; Mission Calculation

Note: The Ownership Categories are defined as follows:

1.1 Private National Enterprises: With foreign participation, private nationals participate with over 80% in equity; with state participation, state participates with less than 30% in equity.

1.2 Private Foreign Enterprises: Enterprises with over 50% foreign equity participation.

- 1.3 Mixed Private Enterprises: Private Enterprises with national equity participation of between 50% and 80%, the remainder being foreign.
- 2.4 Mixed Enterprises with State Participation: Enterprises with state and foreign participation regulated under the Andean Pact Agreement; the state participation in equity is at least 30%.
- 2.5 State Associated Enterprises: Enterprises with state and private national participation in equity. The state has at least 30% of equity and has major influence on enterprise management.
- 2.6 State Enterprises: Enterprises which are fully owned by the state.
- 3.7 Social Property Enterprises: Enterprises which are owned by their workers.
- 3.8 Industrial Cooperatives: Enterprises which are owned by the members of the cooperation.
- 3.9 Other Social Sector Enterprises: Enterprises which are not categorised under 3.7 or 3.8.

TABLE 13

PERU: EMPLOYMENT IN MANUFACTURING
(in 1000)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
<u>Working Population</u>										
Total	4291.3	4352.1	4528.9	4666.1	4809.0	4957.7	5112.6	5273.6	5440.6	5629.9
Manufacturing (of which:)	538.0	554.2	573.6	593.3	612.9	632.3	651.6	670.8	689.8	NA
Dependants	328.3	339.5	354.8	370.7	386.5	402.4	418.6	434.2	450.9	NA
Independants	209.7	214.7	218.8	222.6	226.4	229.9	233.0	236.0	238.9	NA
<u>Employment in Manufacturing</u>	208.8	222.9	238.9	248.1	256.6	270.4	265.5	266.9	NA	NA
<u>Index of Employment in Manufacturing</u> <u>(Metropolitan Lima) (Mid-year)</u>	NA	NA	100.0	105.7	111.0	116.6	117.3	116.4	116.5	118.6
<u>Unemployment in Metropolitan Lima (all Industries) (% of Working Population)</u>										
Unemployment (%)	NA	NA	5.3	5.3	5.6	5.3	8.2	6.6	5.3	NA
Underemployment (%)	NA	NA	14.6	17.2	14.9	19.8	25.1	35.5	31.2	NA
Adequately Employed (%)	NA	NA	80.1	77.5	79.5	72.4	62.2	57.9	63.5	NA
<u>Applications of Industrial Firms to Reduce Employment Due to -</u>										
Closure of Firms	NA	NA	NA	NA	NA	NA	36	41	18	
Reduction of Production	NA	NA	NA	NA	NA	NA	191	223	83	
Temporary Stoppage	NA	NA	NA	NA	NA	NA	50	54	32	

Source: 1) Working population: Oficina Nacional de Estadística
 2) Employment in Manufacturing: MICTI
 3) Employment index; Unemployment data; Applications to reduce employment: Ministry of Labor.

TABLE 141971

311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	31.8
313 Beverages	9.9
314 Tobacco Products	.7
321 Textiles	31.9
322 Clothing	10.2
323 Leather Goods	2.8
324 Leather Footwear	6.4
331 Wood Products (excluding Furniture)	6.3
332 Furniture and Accessories	5.9
341 Paper and Paper Products	4.8
342 Printing and Publishing	9.3
351 Industrial Chemicals	4.9
352 Other Chemicals	12.7
353 Petroleum Refining	2.0
354 Petroleum and Coal products	.1
355 Rubber Products	2.5
356 Plastic Products n.e.s	5.5
361 Clay, Earthen and Chinaware	1.2
362 Glass and Glass Products	3.7
369 Other Non-metallic Minerals	8.7
371 Basic Ferrous Metals	4.3
372 Basic Non-ferrous Metals	3.6
381 Metal Products	12.5
382 Non-electrical Machinery	7.5
383 Electrical Machinery and Appliances	6.1
384 Transport Equipment	8.6
385 Scientific and Other Equipment	.9
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures	4.0
Total Employment in Manufacturing	208.8
Annual Growth (%)	

 Source: MICTI

PERU - EMPLOYMENT IN MANUFACTURING
(1000 Employees)

1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	Growth (%)	
							1971-1975	1975-1978
33.0	34.5	35.8	35.7	38.5	40.8	40.3	12.1	13.0
9.9	11.1	10.8	11.1	11.3	11.1	11.2	12.0	0.8
.8	.8	.9	.9	.8	1.0	.9	29.6	4.3
35.7	36.8	33.6	33.8	34.3	34.3	34.7	5.7	2.8
11.0	11.3	12.7	13.6	14.6	13.4	13.3	32.6	-2.1
2.7	3.0	3.0	3.1	3.2	3.7	3.3	11.9	4.9
6.8	7.0	6.9	7.5	8.5	6.5	6.7	17.6	-11.1
7.2	7.3	7.3	7.6	8.1	8.6	8.9	20.8	15.8
5.7	6.0	6.6	6.3	6.1	5.9	5.9	6.3	-5.9
5.7	5.8	6.1	6.1	6.6	6.0	6.0	27.1	-0.8
9.4	9.9	9.6	9.6	10.9	10.9	10.2	4.1	6.2
5.4	6.0	6.9	7.0	7.3	6.6	6.9	42.8	-1.2
13.2	14.1	14.5	15.5	15.9	15.7	16.3	22.6	5.2
2.3	2.3	3.4	3.5	3.5	4.1	4.2	77.8	19.6
.2	.1	.1	.2	.2	.2	.2	16.4	1.2
2.6	2.9	3.1	3.0	3.3	3.3	3.3	22.1	10.8
5.8	6.2	6.6	7.4	8.0	8.0	8.3	33.3	12.4
1.3	1.5	1.7	1.8	1.8	1.8	1.8	56.5	-1.3
3.9	4.2	4.3	4.4	4.6	4.5	4.5	17.7	2.8
9.4	10.1	10.3	10.3	10.8	10.5	11.2	18.8	8.7
4.8	6.1	7.3	8.3	7.7	7.5	7.7	94.7	-7.2
3.7	4.0	4.0	4.1	4.1	4.1	4.1	14.9	0.8
13.4	15.0	15.6	16.3	17.7	17.5	17.6	29.8	8.2
8.3	8.5	8.7	9.2	9.5	8.8	9.2	22.5	-0.3
6.9	8.3	10.0	10.9	11.8	10.8	11.3	78.2	3.3
8.6	10.9	12.9	14.1	15.6	14.4	13.0	62.9	-7.8
.9	1.0	1.1	1.1	1.2	1.4	1.4	29.4	24.7
4.3	4.1	4.2	4.3	4.6	4.2	4.6	7.2	5.3
222.9	238.9	248.1	256.6	270.4	265.5	266.9	22.9	4.0
6.8	7.1	3.9	3.4	5.4	-1.8	0.5		

TABLE 15 **PERU: SALARIES AND WAGES, DEPRECIATION OF FIXED ASSETS, AND GROSS PROFITS**
IN MANUFACTURING INDUSTRY, 1971-1979
(S/. Billion)

	<u>1971</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>
Manufacturing Value Added	73.7	156.5	220.7	293.2	504.7	877.4
Wages, Salaries	22.9	51.4	73.2	101.5	142.0	227.3
Depreciation	5.3	11.4	16.0	26.8	49.3	90.4
Gross Profits	32.3	68.8	95.1	134.4	222.1	345.5
 % Share of Manufacturing Value Added						
Wages, Salaries	31.1	32.8	33.2	34.6	28.1	25.9
Depreciation	7.2	7.3	7.3	9.1	9.8	10.3
Gross Profits	43.8	44.0	43.2	45.9	44.0	39.4

Source: Guardas Nacionales del Peru, 1979

TABLE 16

PERU: LABOR PRODUCTIVITY IN MANUFACTURING
(Value added per worker in 1978 sales)

	1971	1976	1978	% Change 1971 - 1978
311-312 Processed foods (excluding Fish Products)	437	369	251	- 43
313 Beverages	707	893	776	+ 10
314 Tobacco Products	3286	2750	2667	- 19
321 Textiles	304	341	245	- 19
322 Clothing	157	157	90	- 43
323 Leather Goods	179	250	181	+ 1
324 Leather Footwear	188	188	104	- 45
331 Wood Products (excluding Furniture)	174	123	101	- 42
332 Furniture and Accessories	136	180	102	- 25
341 Paper and Paper Products	396	409	300	- 24
342 Printing and Publishing	237	179	69	- 71
351 Industrial Chemicals	510	644	623	+ 22
352 Other Chemicals	409	579	368	- 10
353 Petroleum Refining	1900	714	1190	- 37
354 Petroleum and Coal Products	1000	1000	1000	-
355 Rubber Products	560	576	273	- 51
356 Plastic Products n.e.s	272	350	193	- 29
361 Clay, Earthen and Chinaware	286	389	278	- 3
362 Glass and Glass Products	189	261	111	- 41
369 Other Non-metallic Minerals	276	333	277	-
371 Basic Ferrous Metals	465	260	390	- 16
372 Basic Non-ferrous Metals	639	731	512	- 20
381 Metal Products	224	226	142	- 27
382 Non-electrical Machinery	267	347	228	- 15
383 Electrical Machinery and Appliances	393	517	433	+ 10
384 Transport Equipment	314	417	238	- 24
385 Scientific and Other Equipment	222	250	143	- 36
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures	250	260	130	- 48
Total Manufacturing	370	379	298	- 20

Source: Annex Tables 6 and 14

TABLE 17

PERU: REGIONAL DISTRIBUTION OF INDUSTRY ^{1/}

	1971						1977					
	<u>Establishments</u>		<u>Employment</u>		<u>Production</u>		<u>Establishments</u>		<u>Employment</u>		<u>Production</u>	
	Number	%	Number	%	Value	%	Number	%	Number	%	Value	%
Lima-Callao	4790	71.6	155,990	74.7	85.6	68.8	6303	70.5	195,670	73.7	370.4	68.1
Provinces	1898	28.4	52,800	25.3	38.9	31.2	2542	29.5	69,786	26.3	173.3	31.9
Total	6688	100.0	208,790	100.0	124.5	100.0	8945	100.0	265,456	100.0	543.7	100.0

^{1/}Excludes fish industry; Includes establishments with 5 and more employees

Source: MICTI

TABLE 18

PERU: GROSS FIXED CAPITAL FORMATION, 1971-1979

	(S/. BILLION IN CONSTANT 1973 PRICES)									% Growth	
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1975-71	1979-75
National Gross Fixed Capital Formation	47.0	48.6	61.5	78.6	84.9	72.7	60.5	49.8	55.6	80.6	-34.5
thereof											
Buildings	17.6	17.7	21.6	23.6	23.3	22.1	22.2	18.4	17.9	32.4	23.2
Industrial Machinery and Equipment	11.1	10.8	14.2	19.8	19.6	17.6	14.5	9.6	12.4	76.6	-36.7
(national)	(4.2)	(3.9)	(4.0)	(4.8)	(4.9)	(5.1)	(4.9)	(4.2)	(4.4)	(16.7)	(-10.2)
(imported)	(6.9)	(6.9)	(10.2)	(15.0)	(14.7)	(12.5)	(9.7)	(5.4)	(7.9)	(113.0)	(-46.3)
thereof											
Public Enterprises	(0.3)	(0.5)	(3.7)	(7.1)	(7.9)	(3.5)	(2.3)	(1.4)	(1.8)	(2533.3)	(-78.2)
Transport Equipment	4.2	4.5	6.1	7.6	8.3	6.2	4.5	2.5	1.9	98.3	-77.1
(national)	(3.1)	(3.8)	(5.0)	(5.3)	(5.6)	(5.4)	(3.7)	(1.3)	(1.3)	(80.6)	(-76.8)
(imported)	(1.1)	(0.6)	(1.1)	(2.3)	(2.7)	(0.8)	(0.8)	(1.2)	(0.5)	(145.5)	(-81.5)
thereof											
Public Enterprises	(0.2)	(1.0)	(0.4)	(3.7)	(1.6)	(0.9)	(0.6)	(0.0)	(0.2)	(700.0)	(-87.5)
<u>% Share of National Gross Fixed Capital Formation</u>											
Buildings	37.4	36.4	35.1	30.0	27.4	30.4	35.0	36.9	32.2		
Industrial Machinery and Equipment	23.6	22.2	23.3	25.2	23.0	24.2	24.0	19.3	22.3		
Transport Equipment	8.9	9.3	9.9	9.7	9.8	8.5	7.4	5.0	3.4		

Source: Cuentas Nacionales del Peru, 1979

TABLE 19

PERU: FIXED INVESTMENT IN MANUFACTURING
(S/. Million)

	<u>Total</u>		<u>Total</u>		<u>Total</u>		<u>Shares %</u>			<u>Shares %</u>		
	<u>1971</u>	<u>In Machinery and Equipment</u>	<u>1975</u>	<u>In Machinery and Equipment</u>	<u>1978</u>	<u>In Machinery and Equipment</u>	<u>Total Investment</u>			<u>Investment-Machinery, Equipment</u>		
							1971	1975	1978	1971	1975	1978
311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	774	381	1935	1206	10648	4494	18.8	10.0	21.8	14.8	10.5	19.4
313 Beverages	176	75	1776	1028	3122	1277	4.3	9.2	6.4	2.9	8.9	5.5
314 Tobacco Products	18	10	90	63	172	59	.4	.5	.4	.4	.5	.3
32 Textiles	591	414	2650	2145	3881	2245	14.4	13.7	7.9	16.2	18.6	9.8
322 Clothing	48	34	182	119	203	79	1.2	.9	.4	1.3	1.0	.3
323 Leather Goods	34	25	67	35	199	100	.8	.3	.4	1.0	.3	.4
324 Leather Footwear	64	46	109	70	383	176	1.6	.6	.8	1.8	.6	.8
331 Wood Products (excluding Furniture)	91	55	550	323	711	665	2.3	2.9	1.5	2.2	2.8	2.8
332 Furniture and Accessories	43	31	112	76	157	122	1.0	.6	.3	1.2	.7	.5
341 Paper and Paper Products	88	65	300	196	4260	1904	2.2	1.6	8.7	2.5	1.7	8.2
342 Printing and Publishing	61	37	337	265	1041	566	1.5	1.7	2.1	1.5	2.3	2.4
351 Industrial Chemicals	178	111	2243	1238	1866	955	4.3	11.6	3.8	4.3	10.8	4.1
352 Other Chemicals	204	90	738	278	3436	1737	5.0	3.8	7.0	3.5	2.4	7.5
353 Petroleum Refining	144	113	1147	1124	937	444	3.5	5.9	1.9	4.4	9.8	1.9
354 Petroleum and Coal Products	-	-	1	-	36	30	-	-	.1	-	-	.1
355 Rubber Products	44	31	288	226	631	285	1.1	1.5	1.3	1.2	2.0	1.2
356 Plastic Products n.e.s	186	135	790	590	2033	1070	4.5	4.1	4.1	5.3	5.1	4.6
361 Clay, Earthen and Chinaware	8	4	126	77	93	8	.2	.7	.2	.2	.7	-
362 Glass and Glass Products	34	23	453	119	926	838	.8	2.3	1.9	.9	1.0	3.6
369 Other Non-metallic Minerals	202	140	660	349	1748	427	5.0	3.4	3.6	5.5	3.0	1.8
371 Basic Ferrous Metals	89	15	1878	364	287	134	2.2	9.7	.6	1.8	3.2	.6
372 Basic Non-ferrous Metals	171	130	240	100	534	522	4.2	1.2	1.1	5.1	.9	2.3
381 Metal Products	211	152	719	451	5081	2084	5.1	3.6	10.4	5.9	3.9	9.0
382 Non-electrical Machinery	133	81	497	260	3329	1504	3.2	2.5	6.8	3.2	2.3	6.6
383 Electrical Machinery and Appliances	155	124	555	339	1227	581	3.8	2.8	2.5	4.8	2.9	2.5
384 Transport Equipment	304	175	689	273	1358	468	7.4	3.5	2.8	6.8	2.1	2.0
385 Scientific and Other Equipment	10	5	62	44	233	219	.2	.3	.5	.2	.4	.9
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures	41	27	207	148	340	214	1.0	1.1	.7	1.1	1.3	.9
Total	4102	2559	19302	11506	48873	23206	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: NICTI

TABLE 20

PERU: FIXED ASSETS IN MANUFACTURING (END OF YEAR)
(S/. Billion)

	1971		1977		% Shares 1971		% Shares 1977	
	Total	Machinery and Equipment	Total	Machinery and Equipment	Total	Machinery and Equipment	Total	Machinery and Equipment
311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	5.43	2.63	30.12	12.30	13.2	10.1	14.2	10.7
313 Beverages	2.31	1.20	16.86	7.21	5.6	4.6	7.9	6.3
314 Tobacco Products	0.24	0.10	0.58	0.26	.6	.4	.3	.2
321 Textiles	5.77	3.67	29.30	19.51	14.1	14.1	13.7	17.0
322 Clothing	0.31	0.15	1.61	1.00	.8	.6	.8	.9
323 Leather Goods	0.26	0.12	0.89	0.50	.6	.5	.4	.4
324 Leather Footwear	0.27	0.17	0.88	0.54	.7	.7	.4	.5
331 Wood Products (excluding Furniture)	0.72	0.40	4.38	2.84	1.8	1.5	2.1	2.5
332 Furniture and Accessories	0.30	0.15	0.76	0.39	.7	.6	.3	.3
341 Paper and Paper Products	2.36	1.78	6.67	4.43	5.7	6.8	3.1	3.9
342 Printing and Publishing	0.85	0.57	3.17	2.13	2.1	2.2	1.5	1.9
351 Industrial Chemicals	2.13	1.51	21.87	11.83	5.2	5.8	10.3	10.3
352 Other Chemicals	1.67	0.66	7.19	2.54	4.1	2.5	3.4	2.2
353 Petroleum Refining	1.34	1.07	10.02	8.05	3.3	4.1	4.7	7.0
354 Petroleum and Coal Products	0.03	0.02	0.22	0.19	.1	.1	.1	.2
355 Rubber Products	0.51	0.24	2.52	1.36	1.2	.9	1.2	1.2
356 Plastic Products n.e.s	0.82	0.52	5.93	3.98	2.0	2.0	2.8	3.5
361 Clay, Earthen and Ceramics	0.27	0.12	1.37	0.67	.7	.5	.6	.6
362 Glass and Glass Products	0.38	0.25	2.36	1.76	.9	1.0	1.1	1.5
369 Other Non-metallic Minerals	2.84	1.78	16.83	6.74	6.9	6.8	7.9	5.9
371 Basic Ferrous Metals	6.04	5.52	17.54	10.21	14.6	21.1	8.2	8.9
372 Basic Non-ferrous Metals	0.97	0.64	3.57	1.83	2.4	2.5	1.7	1.6
381 Metal Products	1.29	0.77	7.23	4.40	3.1	3.0	3.4	3.8
382 Non-electrical Machinery	0.61	0.34	5.45	2.47	1.5	1.3	2.6	2.2
383 Electrical Machinery and Appliances	1.03	0.62	5.23	2.66	2.5	2.4	2.5	2.3
384 Transport Equipment	1.71	0.71	7.62	3.42	4.2	2.7	3.6	3.0
385 Scientific and Other Equipment	0.08	0.03	0.85	0.37	.2	.1	.4	.3
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures	0.48	0.29	1.68	1.08	1.2	1.1	.8	.9
Total	42.02	26.06	212.71	114.71	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: MICTI

TABLE 21

PERU: INPUTS OF RAW MATERIALS AND COMPONENTS IN MANUFACTURING 1/

	1971			1974			1978		
	Imports	Total	Import Share (%)	Imports	Total	Import Share (%)	Imports	Total	Import Share (%)
311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	4.27	12.87	33	8.31	22.23	37	48.53	105.50	46
313 Beverages	0.30	1.57	19	0.72	2.60	28	7.28	14.38	54
314 Tobacco Products	0.14	0.27	52	0.13	0.40	33	0.31	1.35	23
321 Textiles	1.57	7.54	21	1.74	14.83	12	5.15	39.59	13
322 Clothing	0.08	1.19	7	0.05	2.22	2	0.07	6.15	1
323 Leather Goods	0.25	0.65	38	0.40	1.26	32	0.84	3.16	26
324 Leather Footwear	0.06	0.67	9	0.05	1.26	4	0.71	1.59	45
331 Wood Products (excluding Furniture)	0.22	0.94	23	0.48	1.50	32	0.59	3.83	15
332 Furniture and Accessories	0.08	0.54	15	0.10	0.98	10	0.54	1.82	29
341 Paper and Paper Products	0.56	1.94	29	1.10	3.48	32	1.77	13.08	14
342 Printing and Publishing	0.68	1.14	60	0.84	1.62	52	1.30	6.59	20
351 Industrial Chemicals	0.81	1.25	65	2.06	2.89	71	10.67	17.12	62
352 Other Chemicals	1.78	2.33	76	3.56	4.65	77	13.44	20.06	67
353 Petroleum Refining	1.62	3.30	49	6.54	10.18	64	4.07	48.27	8
354 Petroleum and Coal Products	0.002	0.14	2	0.08	0.082	98	0.08	0.33	24
355 Rubber Products	0.48	0.59	81	1.03	1.27	81	5.48	6.35	86
356 Plastic Products n.e.s.	0.60	1.00	60	1.79	2.58	69	6.77	9.71	70
361 Clay, Earthen and Chinaware	0.02	0.06	33	0.09	0.16	56	0.20	0.52	38
362 Glass and Glass Products	0.12	0.20	60	0.24	0.37	65	0.77	1.26	61
369 Other Non-metallic Minerals	0.19	0.68	28	0.42	1.25	34	2.73	10.64	26
371 Basic Ferrous Metals	0.58	1.28	45	0.81	3.10	26	3.95	7.88	50
372 Basic Non-ferrous Metals	0.19	2.72	7	0.42	8.51	5	0.25	27.51	1
381 Metal Products	1.41	2.28	62	2.12	4.29	49	3.61	17.07	21
382 Non-electrical Machinery	0.52	0.84	62	0.84	1.93	44	7.14	13.21	54
383 Electrical Machinery and Appliances	0.84	1.61	52	1.74	3.98	44	10.24	18.97	54
384 Transport Equipment	2.83	3.73	76	5.15	8.38	61	6.98	12.90	54
385 Scientific and Other Equipment	0.08	0.11	73	0.14	0.26	54	1.24	1.70	73
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures	0.29	0.55	53	0.44	0.88	50	1.60	3.04	53
Total Manufacturing	20.59	52.00	40	41.36	107.07	39	146.27	413.48	35

1/ Includes only raw material and component inputs; other production inputs are power, fuel, packaging material and industrial services. In 1978, materials and components were about 75% of total production inputs.

Source: MICTI, Mission Calculations

TABLE 22

PERU: VALUE ADDED IN PERCENTAGE OF GROSS VALUE OF PRODUCTION ^{1/}

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	38.9	37.1	38.4	38.6	42.5	40.8	38.8	30.2
313 Beverages	68.3	70.4	73.9	68.0	69.8	68.5	72.1	62.3
314 Tobacco Products	84.2	83.6	82.9	67.3	22.9	79.7	81.4	81.2
321 Textiles	46.5	47.9	45.1	44.4	55.3	52.3	52.6	45.2
322 Clothing	49.2	49.6	51.9	50.0	52.0	51.8	53.8	35.6
323 Leather Goods	37.2	38.1	40.3	41.9	41.1	44.0	44.6	39.7
324 Leather Footwear	55.5	56.5	56.9	55.3	59.1	63.0	57.0	48.1
331 Wood Products (excluding Furniture)	45.4	47.0	47.9	43.4	43.6	40.1	45.8	40.0
332 Furniture and Accessories	53.2	51.9	56.0	53.0	56.2	56.5	55.1	51.2
341 Paper and Paper Products	41.8	40.5	43.4	43.6	47.6	50.0	42.7	32.1
342 Printing and Publishing	58.0	60.5	60.3	60.0	60.7	58.6	59.1	39.4
351 Industrial Chemicals	53.0	56.1	56.4	54.4	51.9	54.3	54.2	44.2
352 Other Chemicals	54.7	54.6	54.5	54.7	53.4	56.4	52.8	39.1
353 Petroleum Refining	47.2	43.3	38.1	13.2	29.0	26.3	25.0	50.5
354 Petroleum and Coal Products	28.0	10.8	33.3	15.5	57.7	41.6	35.2	35.2
355 Rubber Products	64.8	64.2	61.5	55.1	61.9	58.4	52.1	40.2
356 Plastic Products n.e.s	53.3	56.8	54.0	52.4	52.2	56.2	49.6	42.4
361 Clay, Earthen and Chinaware	71.0	55.1	66.8	63.0	65.4	64.2	68.1	55.0
362 Glass and Glass Products	65.8	66.5	68.6	68.0	62.4	64.3	62.1	52.4
369 Other Non-metallic Minerals	62.7	61.4	59.2	60.4	57.2	56.3	54.1	45.3
371 Basic Ferrous Metals	44.4	43.4	47.5	56.0	42.9	37.7	50.7	49.9
372 Basic Non-ferrous Metals	29.2	35.4	38.0	40.2	29.0	36.7	32.8	26.9
381 Metal Products	49.2	49.2	50.4	52.1	55.6	52.2	49.7	35.7
382 Non-electrical Machinery	63.1	58.2	58.2	58.1	55.3	59.8	51.3	45.8
383 Electrical Machinery and Appliances	54.6	55.1	53.3	52.2	50.2	53.7	54.5	49.4
384 Transport Equipment	36.9	34.9	35.4	35.9	38.8	41.9	44.6	44.4
385 Scientific and Other Equipment	53.2	52.9	53.7	51.5	56.0	53.6	54.8	42.1
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures	56.3	57.6	59.2	57.8	56.8	62.1	59.8	44.4
<u>Total Manufacturing</u>	<u>48.6</u>	<u>48.5</u>	<u>48.7</u>	<u>46.5</u>	<u>48.1</u>	<u>48.9</u>	<u>47.4</u>	<u>42.1</u>

^{1/} Includes establishments with 5 and more employees

Source: MICTI

TABLE 23 PERU: COMMERCIAL AND SAVINGS BANK LOANS OUTSTANDING TO INDUSTRY
ACCORDING TO PRIORITY AND INDUSTRY CATEGORY - 1979

(S/. Million)

	<u>First</u> <u>Priority</u>	<u>Second</u> <u>Priority</u>	<u>Third</u> <u>Priority</u>	<u>No</u> <u>Priority</u>	<u>Total</u> <u>---</u>
Export Industry	5.982	5.698	.163	44	11.887
Import Substitution Industry	13.018	44.377	3.219	216	60.830
Other Industry	6 .082	11.974	4.895	589	23.540
Total	<u>25.082</u>	<u>62.049</u>	<u>8.277</u>	<u>849</u>	<u>96.257</u>

(% Shares)

Export Industry	6.2	5.9	0.2	0.1	12.4
Import Substitution Industry	13.5	46.1	3.3	0.2	63.1
Other Industry	6.3	12.5	5.1	0.6	24.5
Total	<u>26.0</u>	<u>64.5</u>	<u>8.6</u>	<u>0.9</u>	<u>100.0</u>

Source: Superintendencia de Banca y Seguros

TABLE 24

PERU: CREDIT APPROVALS TO MANUFACTURING INDUSTRY BY BANCO INDUSTRIAL
(S/. Billion)

	Ordinary Credits		SSI Credits		Export Credit		Total Credit		Share 1979 (%)
	1978	1979	1978	1979	1978	1979	1978	1979	
311-312 Processed Foods ^{1/}	1.13	1.01	0.38	0.71	0.39	1.06	1.90	2.78	17.9
313 Beverages	0.01	0.01	0.07	0.08	0.01	0.01	0.08	0.09	0.6
314 Tobacco Products	-	-	-	-	-	-	-	-	-
321 Textiles	0.70	4.44	0.13	0.17	1.20	0.00	2.03	5.69	36.6
322 Clothing									
323 Leather Goods	0.04	0.06	0.21	0.42	0.05	0.09	0.30	0.57	3.6
324 Leather Footwear									
331 Wood Products (excluding Furniture)	0.13	0.02	0.17	0.38	0.10	0.14	0.40	0.54	3.5
332 Furniture and Accessories	0.03	0.02	0.09	0.15	0.03	0.01	0.15	0.18	1.2
341 Paper and Paper Products	0.01	0.07	0.02	0.10	0.01	0.01	0.03	0.17	1.1
342 Printing and Publishing	0.15	0.13	0.11	0.18	0.01	0.02	0.26	0.33	2.1
351 Industrial Chemicals	0.21	0.41	0.13	0.11	0.30	0.19	0.64	0.71	4.5
352 Other Chemicals									
353 Petroleum Refining	-	-	-	-	-	-	-	-	-
354 Petroleum and Coal Products	-	-	-	-	-	-	-	-	-
355 Rubber Products	0.04	0.22	0.06	0.03	0.01	0.06	0.10	0.31	2.0
356 Plastic Products n.e.s	-	-	-	-	-	-	-	-	-
361 Clay, Earthen and Chinaware									
362 Glass and Glass Products	0.00	0.45	0.07	0.12	0.13	0.13	0.32	0.70	4.5
369 Other Non-metallic minerals									
371 Basic Ferrous Metals	0.06	0.21	0.01	0.07	0.01	0.07	0.08	0.35	2.2
372 Basic Non-ferrous Metals									
381 Metal Products	0.41	0.67	0.20	0.24	0.09	0.12	0.70	0.43	2.7
382 Non-electrical Machinery	0.22	0.09	0.14	0.19	0.02	0.24	0.38	0.52	3.4
383 Electrical Machinery and Appliances	0.09	0.06	0.07	0.06	0.65	0.21	0.81	0.33	2.1
384 Transport Equipment	0.75	0.26	0.16	0.23	1.25	0.95	2.16	1.44	9.3
385 Scientific and Other Equipment	-	-	-	-	-	-	-	-	-
390 Jewellery and Misc. Manufactures	0.51	0.15	0.17	0.14	0.10	0.14	0.78	0.43	2.7
Total	4.60	7.68	2.21	3.47	4.32	4.52	11.13	15.67	100.0

^{1/} Credit of S/. Billion 0.60 in 1978 and S/. Billion 0.90 in 1979 to fish processing industries are included in the Ordinary Credits.

Source: Banco Industrial : Memoria 1979 (Version preliminar)

TABLE 25PERU:

	<u>1973</u>
311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	-
313 Beverages	-
314 Tobacco Products	-
321 Textiles	-
322 Clothing	-
323 Leather Goods	-
324 Leather Footwear	-
331 Wood Products (excluding Furniture)	-
332 Furniture and accessories	-
341 Paper and paper Products	-
342 Printing and Publishing	-
351 Industrial Chemicals	-
352 Other Chemicals	-
353 Petroleum Refining	-
354 Petroleum and Coal Products	-
355 Rubber Products	-
356 Plastic Products n.e.s	-
361 Clay, Earthen and Chinaware	-
362 Glass and Glass Products	-
369 Other Non-metallic Minerals	-
371 Basic Ferrous Metals	-
372 Basic Non-ferrous Metals	-
381 Metal Products	-
382 Non-electrical Machinery	-
383 Electrical Machinery and Appliances	-
384 Transport Equipment	-
385 Scientific and Other Equipment	-
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures Agricultural and Other Products	-
<u>Total</u>	<u>1.37</u>
<u>Total in US\$ Million</u>	<u> </u>

Source: Banco Industrial: Memoria 1979 - Version

DISBURSEMENTS OF FENT
(S/. Billion)

<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>(%) Share</u> <u>1979</u>
-	-	-	-	2.11	4.32	18.0
-	-	-	-	0.02	0.03	0.1
-	-	-	-	0.01	-	-
-	-	-	-	5.01	10.25	42.5
-	-	-	-	} 0.18	0.44	1.8
-	-	-	-		0.03	0.98
-	-	-	-	-	0.06	0.3
-	-	-	-	0.57	0.03	0.1
-	-	-	-	0.01	0.03	0.1
-	-	-	-	} 0.81	1.69	7.0
-	-	-	-		-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	0.21	0.44	1.8
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	} 0.39	0.59	2.5
-	-	-	-		0.53	1.44
-	-	-	-	0.16	0.30	1.2
-	-	-	-	0.28	0.21	0.9
-	-	-	-	0.60	1.33	5.5
-	-	-	-	0.22	0.46	1.9
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	0.33	0.57	2.4
-	-	-	-	0.58	0.91	3.8
<u>2.51</u>	<u>3.14</u>	<u>4.63</u>	<u>7.39</u>	<u>12.04</u>	<u>24.09</u>	<u>100.0</u>

preliminar

TABLE 26

PERU:

	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Food, Beverages, Tobacco	25.4	14.1	9.5
Fish Products	10.1	14.8	10.9
Textiles, Garments) 15.5	25.0	15.0
Leather			
Wood Products, Furniture	2.2	2.3	0.6
Paper, Printing	2.2	3.1	1.9
Chemicals	9.7	14.7	7.2
Non-metallic Minerals	1.7	1.5	0.8
Basic Metals	26.1	48.4	15.8
Metal Products, Machinery	5.0	13.1	18.2
Artisan Products) 2.3	2.3	3.2
Other			
Total Manufactures	<u>100.2</u>	<u>139.3</u>	<u>83.1</u>
Total Non-Traditional Exports	112.8	151.3	95.8
Total Exports	<u>1041.1</u>	<u>1505.3</u>	<u>1313.0</u>

Source: MICTI, Banco Central

1/ Export Registrations

2/ Share of Manufactured Exports in Total Exports

MANUFACTURED EXPORTS
(US\$ Million)

<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979^{1/}</u>	<u>Jan-May^{1/}</u>		<u>% Shares</u>	
				<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1973</u>	<u>Jan-May</u> <u>1980</u>
12.1	21.4	43.0	76.1	28.1	25.9	25.3	8.0
18.8	21.8	56.4	119.8	34.6	60.8	10.1	18.9
28.4	50.1	111.3	178.8	65.7	72.0) 15.5	22.3
		3.0	8.6	2.4	4.9) 1.5
2.0	4.5) 13.4	20.8	9.1	4.1	2.2) 1.3
3.2	3.6					2.2	
13.9	38.6	31.2	54.6	20.1	23.1	9.7	7.2
1.8	2.6	28.9	51.2	18.4	24.9	1.7	7.7
12.7	14.8	38.8	75.0	25.8	31.7	26.0	9.8
18.0	36.6	37.8	68.5	31.5	24.5	5.0	7.5
5.4	4.1	7.4	35.0	5.0	8.9) 2.3	2.8
		11.7	37.6	6.4	41.8) 13.0
<u>116.9</u>	<u>198.1</u>	<u>382.8</u>	<u>724.7</u>	<u>247.1</u>	<u>322.6</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
136.9	223.9	382.8	724.7	247.1	390.0		
						(9.6) ^{2/}	(18.7) ^{2/}
<u>1302.0</u>	<u>1654.2</u>	<u>1781.8</u>	<u>3158.0</u>	<u>1140.3</u>	<u>1728.9</u>	<u>(100.0)</u>	<u>(100.0)</u>

TABLE 27

PERU: MANUFACTURED IMPORTS (FOB)
(US\$ Million)

							% Share		
	1974	1975	1976	1977	1978	1979 ^{2/}	1974	1978	1979 ^{2/}
311-312 Processed Foods (excluding Fish Products)	99.1	136.3	109.6	105.6	105.4	99.6	9.1	9.6	9.2
313 Beverages	6.4	13.9	9.3	7.1	4.8	3.9	0.6	0.4	0.4
314 Tobacco Products	-	-	-	0.1	-	-	-	-	-
321 Textiles	13.6	17.8	10.2	6.6	5.8	6.7	1.2	0.5	0.6
322 Clothing	0.2	0.9	0.6	1.9	1.2	0.1	-	0.1	-
323 Leather Goods	0.4	0.7	0.1	0.1	0.1	0.2	-	-	-
324 Leather Footwear	-	-	-	-	-	-	-	-	-
331 Wood Products (excluding Furniture)	5.2	9.4	4.7	3.2	2.7	3.3	0.5	0.3	0.3
332 Furniture and Accessories	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.4	-	-	-
341 Paper and Paper Products	42.4	44.3	29.2	30.9	26.8	25.3	3.9	2.4	2.3
342 Printing and Publishing	18.7	20.1	17.7	14.5	15.8	7.4	1.7	1.4	0.7
351 Industrial Chemicals	172.3	200.9	182.8	185.4	185.9	207.0	15.8	16.9	19.1
352 Other Chemicals	39.6	64.1	51.4	42.0	45.1	41.7	3.6	4.1	3.9
353 Petroleum Refining	34.5	59.8	48.0	88.2	48.9	27.0	3.2	4.4	2.5
354 Petroleum and Coal Products	3.6	20.1	6.8	11.1	12.1	11.8	0.3	1.1	1.1
355 Rubber Products	12.5	21.4	16.3	16.0	15.6	17.3	1.1	1.5	1.6
356 Plastic Products n.e.s.	1.7	2.5	1.6	1.3	1.5	1.1	0.2	0.1	0.1
361 Clay, Earthen and Chinaware	0.5	1.1	1.0	1.1	1.0	1.1	-	0.1	0.1
362 Glass and Glass Products	6.1	12.4	8.0	5.9	5.4	4.9	0.6	0.5	0.4
369 Other Non-metallic Minerals	4.6	10.2	9.1	8.6	7.3	6.6	0.4	0.7	0.6
371 Basic Ferrous Metals	101.5	172.1	80.2	72.7	74.2	53.9	9.3	6.7	5.0
372 Basic Non-Ferrous Metals	18.7	19.7	15.3	18.4	17.4	18.6	1.7	1.6	1.7
381 Metal Products	38.2	63.1	58.1	54.9	37.0	32.4	3.5	3.3	2.9
382 Non-electrical Machinery	271.9	411.4	372.7	280.2	263.2	283.3	24.9	23.9	26.1
383 Electrical Machinery and Appliances	80.6	106.7	106.0	81.1	81.8	86.1	7.4	7.4	8.0
384 Transport Equipment	78.5	100.0	178.2	174.8	108.9	121.9	7.2	9.9	11.2
385 Scientific and Other Equipment	31.4	35.8	36.3	25.7	25.3	19.0	2.9	2.3	1.7
390 Jewellery and Miscellaneous Manufactures	9.5	12.7	7.2	7.8	8.9	5.5	0.9	0.8	0.5
Total Manufactures	<u>1001.9</u>	<u>1747.6</u>	<u>1360.6</u>	<u>1245.5</u>	<u>1102.4</u>	<u>1086.1</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Total Imports ^{1/}	<u>1275.4</u>	<u>2135.3</u>	<u>1747.9</u>	<u>1621.9</u>	<u>1252.3</u>	<u>1274.6</u>	<u>(85.6)^{3/}</u>	<u>(88.0)^{3/}</u>	<u>(85.2)^{3/}</u>

1/ Excluding Military Equipment

2/ Only Lima Port Entry (about 70% of total)

3/ Share of Manufactured Imports in Total Imports

Source: Ministry of Finance (Aduana)

TABLE 28:

PERU: PATTERN OF IMPORT SUBSTITUTION AND EXPORT ORIENTATION
(U.S. Billion)

	1975					1978					Export Orientation				Import Dependency		Supply Balance	
	Gross Production	Imports ^{3/}	Import Duties	Exports	Domestic Supply	Gross Production	Imports	Import Duties	Exports	Domestic Supply	1975 (4)/(11)%	1978 (9)/(12)%	1975 (4)/(13)%	1978 (9)/(14)%	1975 (2)/(15)%	1978 (7)/(16)%	1975 (4)/(17)%	1978 (9)/(18)%
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)
Food, Beverages, Tobacco ^{1/}	77.90	6.52		0.41	84.01	258.50	17.27		6.74	269.03	0.5	2.6	0.5	2.5	7.0	6.4	6.1	10.0
Textiles	45.30	0.84		0.65	45.49	122.90	1.10		17.91	106.09	1.4	14.6	1.4	16.9	1.8	1.0	77.4	1624.2
Wood Products	7.20	0.41		0.03	7.58	13.20	0.45		1.18	12.47	0.4	8.9	0.4	9.5	5.4	3.6	7.1	262.2
Paper Products	14.60	2.80		0.08	17.32	40.70	6.68		0.93	55.45	0.5	1.9	0.5	1.7	16.2	12.0	2.9	7.0
Chemicals	57.00	20.34		0.31	77.03	261.90	48.44		4.89	305.45	0.5	1.9	0.4	1.6	26.4	15.9	1.5	10.1
Non-metal Products	10.00	1.02		0.04	10.98	79.90	2.15		4.53	36.52	0.4	11.6	0.4	12.4	9.3	5.9	3.9	210.7
Basic Metals	20.80	8.32		0.69	20.43	82.50	14.37		6.08	90.79	3.3	7.4	2.4	6.7	29.3	15.8	0.1	42.3
Metal Products	52.70	35.01		0.79	86.92	142.60	80.18		5.92	216.86	1.5	4.2	0.9	2.7	40.3	37.0	2.3	7.4
Other Industry	3.20					7.70	1.38		3.00	6.08	4.4	22.7	3.9	49.4	15.0	22.7	25.0	217.4
Artisan Products		0.54			3.60													
Total	208.70	75.80		3.14	361.36	977.90	172.02		47.18	1102.74	1.1	4.8	0.9	4.3	21.0	15.6	4.1	27.4
Total (National Accounts) ^{2/}	350.72	75.80	17.78	3.60	440.70	1228.09	172.02	39.39	59.97	1379.53	1.0	4.9	0.8	4.3	21.2	15.3	3.9	28.4
Total (National Accounts) ^{4/}	350.72	91.72	17.78	3.60	456.62	1228.09	201.69	39.39	59.97	1409.20	1.0	4.9	0.8	4.3	24.6	17.1	3.9	29.8

^{1/} Excludes Fish products^{2/} Includes Fish products^{3/} Imports FOB

Notes: US\$ Exchange Rates used are S/. 41.38 in 1975 and S/. 156.65 in 1978 (Source: Banco Central)

^{4/} Includes 21% (1975) and 17% (1978) for C + F (Source: Banco Central)

TABLE 29

PERU: IMPORTS ACCORDING TO ECONOMIC USE

(US\$ Million)

	1974		1976		1973		Jan-June 1980 ^{2/}	
	Amount	% Share	Amount	% Share	Amount	% Share	Amount	% Share
1. <u>Consumer Goods</u>	<u>185.9</u>	<u>9.2</u>	<u>195.2</u>	<u>9.4</u>	<u>116.7</u>	<u>7.9</u>	<u>146.8</u>	<u>13.6</u>
Thereof:								
Consumer Durables	62.9	3.1	80.9	3.9	46.2	3.1	25.7	2.5
2. <u>Raw Materials and Intermediate Products</u>	<u>1103.6</u>	<u>54.4</u>	<u>1070.6</u>	<u>51.7</u>	<u>771.2</u>	<u>52.6</u>	<u>499.4</u>	<u>46.2</u>
Thereof for Industry ^{3/}	829.7	40.9	658.3	31.8	638.9	43.5	450.4	41.7
3. <u>Capital Goods</u>	<u>733.0</u>	<u>36.1</u>	<u>801.7</u>	<u>38.7</u>	<u>577.6</u>	<u>39.3</u>	<u>433.9</u>	<u>40.2</u>
Thereof for Industry	520.9	25.7	560.4	27.1	379.9	25.9	298.7	27.7
Transport Equipment	108.3	5.3	158.4	7.7	113.5	7.7	105.7	9.8
4. <u>Other</u>	<u>6.2</u>	<u>0.3</u>	<u>5.0</u>	<u>0.3</u>	<u>2.6</u>	<u>0.2</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Total Imports ^{1/} (CIF)	<u>2028.7</u>	<u>100.0</u>	<u>2072.5</u>	<u>100.0</u>	<u>1468.1</u>	<u>100.0</u>	<u>1080.1</u>	<u>100.00</u>

^{1/} Excluding Military Equipment^{2/} Preliminary FOB-Values^{3/} Except Fuels

Source: Banco Central, Memoria 1979, Ministry of Finance

TABLE 30

PERU: MAJOR MANUFACTURED EXPORT PRODUCTS

(US\$ Million)

Product	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979 ^{3/}	Jan-May 1980 ^{3/}	% Share			
									1973	1976	1979	Jan-May 1980
1. Canned Fish	7.9	5.0	4.0	7.6	15.8	23.4	47.0	25.0)	9	19	14	17
2. Frozen Fish	-	10.2	8.5	14.8	17.7	22.2	31.0	19.7)				
3. Other Manufactures Based on Fish ^{4/}	1.0	1.5	0.1	-	0.1	-	21.9	8.8)				
4. Alpaca Tops	4.6	4.2	6.1	11.2	13.4	11.7	25.6	NA)	10	17	17	NA
5. Cotton Yarn	0.1	0.4	0.1	3.3	9.5	18.8	32.5	12.4)				
5. Nets of Synthetic Cord	4.5	7.4	0.5	4.1	9.0	8.0	7.4	NA)				
7. Cotton Cloth	0.6	2.0	0.4	0.9	12.7	27.5	46.4 ^{2/}	14.9)				
9. Garments	-	0.1	0.1	0.1	0.8	0.3	10.0 ^{2/}	9.1)				
9. Sawn Wood	1.2	0.9	0.4	1.1	2.3	NA	4.4	1.4	1	1	1	1
10. Acrylic Fibre	0.3	1.7	1.2	4.1	7.2	9.0	13.6	NA	-	4	2	NA
11. Cement	1.3	0.6	0.1	0.2	1.7	10.3	31.1	16.2)	4	5	6	7
12. Baritina	2.6	3.4	4.1	5.6	6.7	7.2	12.1	5.2)				
13. Copper Wire	0.2	0.2	5.9	2.8	8.7	4.5	13.4	6.2)	17	4	5	4
14. Copper Bars	7.8	11.8	0.1	0.3	0.8	12.3	11.4	3.6)				
15. Zinc Manufactures	9.1	16.6	4.9	1.7	1.2	3.3	13.3	4.3)				
16. Fishing Boats	1.4	6.7	11.5	8.5	23.7	13.4	24.6	6.5)	2	7	4	3
17. Dry Batteries	0.3	0.5	0.1	0.1	0.6	2.0	5.8	2.0)				
18. Silver Jewellery	-	-	-	-	-	-	8.1	7.6)	-	-	5	12
19. Gold Jewellery	0.1	-	-	-	-	0.3	24.9	30.9)				
Total 19 Products	<u>43.0</u>	<u>73.2</u>	<u>48.1</u>	<u>66.4</u>	<u>132.0</u>	<u>174.2</u>	<u>385.4</u>	<u>174.0</u>	<u>43</u>	<u>57</u>	<u>53</u>	<u>45</u>
Total Manufactures	<u>100.2</u>	<u>139.3</u>	<u>83.1</u>	<u>116.9</u>	<u>198.1</u>	<u>382.8</u>	<u>4724.7</u> ^{1/}	<u>390.0</u> ^{4/}	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

1/ Preparados Alimenticios para Animales

2/ Estimates based on January - September figure

3/ Registrations

4/ Total Non-traditional Exports

Source: MICTI

TABLE 31

PERU: NOMINAL AND REAL EXCHANGE RATES, 1970-1980
(S/. per US\$)

<u>Year</u>	<u>Nominal Exchange Rate</u> (Period Average)	<u>Peru Consumer Price Index</u>	<u>US Consumer Price Index</u>	<u>Real Exchange Rate</u>
1970	38.7	100.0	100.0	38.7
1971	38.7	106.3	104.3	37.3
1972	38.7	114.5	107.7	36.4
1973	38.7	125.4	114.4	35.3
1974	38.7	146.5	127.0	33.1
1975	40.8	181.2	138.6	31.2
1976	57.5	241.9	146.6	34.8
<u>1977</u>				
I	71.8	297.1	152.0	36.7
II	77.1	318.9	155.4	37.6
III	80.8	354.0	157.6	36.0
IV	105.5	368.6	159.4	45.6
<u>1978</u>				
I	130.3	417.3	162.0	50.6
II	141.9	438.2	166.3	48.3
III	165.8	569.0	170.2	49.6
IV	187.4	633.8	173.5	51.3
<u>1979</u>				
I	203.4	720.5	178.0	50.3
II	218.6	820.5	184.1	49.0
III	232.2	921.2	190.2	47.9
IV	244.0	1,052.4	195.7	45.4
<u>1980</u>				
I	258.2	1,164.9	203.3	45.1
March	263.5	1,205.9	206.2	45.1

Source: IMF: International Financial Statistics; Mission Calculations.

TABLE 32

PERU: DISTRIBUTION OF IMPORT RESTRICTIONS

<u>Description (NAB ANDINA)</u>	Oct. 10 1979				Nov. 21 1979			
	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>
Products of Animal Origin	31	0	45	63	7	0	46	86
Products of Vegetable Origin	11	1	71	150	1	1	71	160
Edible Fats	3	5	27	50	0	5	27	53
Foods, Beverages	5	1	24	178	0	1	27	180
Mineral Products	0	3	25	127	0	3	25	127
Chemicals	11	56	99	1132	0	56	102	1140
Rubber Products	1	8	30	127	0	8	30	128
Leather Products	0	0	0	58	0	0	0	58
Wood Products	0	1	2	75	0	1	2	75
Paper, Paper Products	7	3	32	98	0	3	35	102
Textile, Clothing	180	3	88	110	4	3	257	117
Footwear	17	0	6	8	0	0	10	21
Clay, Cement Glass and its products	1	12	29	94	0	12	30	94
Jewellery	20	0	11	5	0	0	11	25
Metal, Metal Products	6	49	105	310	0	49	114	307
Electrical, non-electrical machinery	26	129	179	483	0	125	226	466
Transport Equipment	49	17	44	76	10	17	64	95
Scientific and Other Equipment	8	7	29	223	0	7	32	228
Armament	4	1	11	4	3	1	11	5
Miscellaneous	0	0	31	67	0	0	36	66
Art Objects	0	0	0	6	0	0	0	6
TOTAL	384	296	888	3444	25	292	1156	3539

Note: A- Import Prohibition; B- Temporary Import Prohibition; C- Source: Ministry of Commerce

BY TARIFF CLASSIFICATION GROUP

Dec. 4 1979				May 15 1980				July 25 1980				Aug. 15 1980			
A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
0	0	28	111	0	0	24	115	0	0	24	115	0	0	24	115
0	0	30	203	0	0	29	204	0	0	28	205	0	0	28	205
0	0	5	80	0	0	4	81	0	0	3	82	0	0	3	82
0	0	13	195	0	0	9	200	0	0	9	200	0	0	8	201
0	0	20	135	0	0	17	138	0	0	17	138	0	0	16	139
0	0	146	1152	0	0	73	1265	0	0	58	1280	0	0	39	1299
0	0	34	132	0	0	13	159	0	0	10	164	0	0	2	172
0	0	0	58	0	0	0	58	0	0	0	58	0	0	0	58
0	0	3	75	0	0	0	78	0	0	0	78	0	0	0	78
0	0	32	108	0	0	5	139	0	0	5	140	0	0	5	140
4	0	225	152	4	0	7	374	4	0	7	375	4	0	7	375
0	0	5	26	0	0	1	30	0	0	0	31	0	0	0	31
0	0	36	100	0	0	17	123	0	0	9	131	0	0	0	140
0	0	5	31	0	0	4	32	0	0	4	32	0	0	4	32
0	0	160	310	0	0	26	447	0	0	16	458	0	0	0	474
0	0	347	470	0	0	122	707	0	0	98	735	0	0	8	825
2	0	84	100	2	0	49	136	2	0	34	151	2	0	6	179
0	0	37	230	0	0	12	255	0	0	9	259	0	0	4	264
3	0	12	5	3	0	12	5	3	0	11	6	3	0	11	6
0	0	36	66	0	0	1	101	0	0	1	101	0	0	0	102
0	0	0	6	0	0	0	6	0	0	0	6	0	0	0	6
9	0	1258	3745	9	0	425	4653	9	0	343	4745	9	0	165	4923

Administrative Restriction; D- Not Restricted

TABLE 33

PERU: AVERAGE, MINIMUM AND MAXIMUM TARIFF RATES BY MAIN
TRADE CLASSIFICATION GROUP (STANDARD DEVIATION IN PARENTHESIS)

Description (NAB ANDINA)	N ^o of Items	Oct. 16 1979			March 26 1980			Aug. 15 1980		
		Aver.	Min.	Max.	Aver.	Min.	Max.	Aver.	Min.	Max.
Products of Animal Origin	139	42.8	5	96	35.4	5	86	35.4	5	86
			(23.8)			(21.4)			(21.4)	
Products of Vegetable Origin	233	53.4	10	106	45.6	10	96	36.7	10	91
			(25.4)			(23.1)			(15.8)	
Edible Fats	85	41.7	15	61	31.9	15	51	31.7	10	51
			(10.2)			(9.7)			(9.9)	
Food, Beverages	208	87.1	20	131	77.6	11	121	63.0	11	121
			(28.1)			(27.4)			(23.8)	
Mineral Products	55	26.6	0	51	19.5	0	41	19.5	1	41
			(11.2)			(8.9)			(8.9)	
Chemicals	1298	32.4	0	111	24.8	0	101	25.3	0	101
			(13.5)			(11.5)			(12.4)	
Rubber Products	166	43.8	10	101	38.6	10	91	41.2	10	91
			(17.5)			(15.8)			(17.8)	
Leather Products	58	80.7	26	131	70.7	16	121	70.7	16	121
			(30.6)			(30.6)			(30.6)	
Wood Products	78	48.2	20	91	38.9	11	81	39.1	11	81
			(20.1)			(19.6)			(19.6)	
Paper, Paper Products	140	54.2	0	111	46.2	0	101	46.9	0	101
			(29.1)			(26.0)			(26.5)	
Textile, Clothing	381	81.8	25	131	76.2	21	141	69.7	16	121
			(30.5)			(35.0)			(29.1)	
Footwear	31	103.6	61	111	93.2	51	101	93.9	51	101
			(12.1)			(12.1)			(11.9)	
Clay, Cement, Glass	136	55.1	15	111	46.8	10	101	47.3	10	101
			(24.1)			(21.8)			(22.1)	
Jewellery	36	75.0	0	161	65.3	0	151	65.3	1	151
			(49.0)			(48.3)			(48.5)	

Metal, Metal Products	470
Machinery	817
Transport Equipment	186
Scientific and Other Equipment	267
Armament	20
Miscellaneous	
Art objects	6
TOTAL	5012

Source: Ministry of Trade

43.8 5 91
(19.1)

35.3 5 110
(17.7)

39.5 0 155
(32.6)

42.9 10 91
(21.0)

49.6 0 81
(23.2)

65.6 25 111
(21.2)

10.0 10 10
(0.0)

45.9 0 161
(27.4)

36.3 5 90
(17.4)

33.3 5 110
(17.5)

39.2 0 155
(32.2)

39.7 10 91
(19.7)

41.1 0 71
(19.8)

57.1 25 101
(19.3)

10.0 10 10
(0.0)

39.7 0 155
(26.5)

37.8 5 91
(18.7)

35.3 5 111
(20.1)

37.8 1 151
(27.0)

40.2 10 91
(19.9)

41.3 1 71
(19.5)

58.3 55 101
(19.4)

11.0 11 11
(0.0)

38.9 0 151
(24.4)

TABLE 34

PERU: NON-TARIFF RESTRICTIONS ON TRADE

	<u>1978</u>	<u>March 1979</u>	<u>Oct. 1979</u>	<u>March 1980</u>	<u>August 1980</u>
Total Number of Items (NABANDINA)	4.643	4.643	5.012	5.062	5.097
Not Restricted	1.753	1.753	2.969	4.124	4.923
Prohibited	1.852	1.313	384	9	9
Temporary Prohibition	-	539	293	-	-
Restricted	1.038	1.038	1.366	929	165
Imported only by the Public Sector	58	58	61	58	55
Prior Approval from the Ministry of Agriculture	24	24	45	46	49
Prior Approval from the Ministry of Industry	262	262	934	793	26
Prior Approval from the Ministry of Navy	2	2	6	6	6
Prior Approval from the Ministry of Energy	2	2	2	2	2
Prior Approval from the Ministry of the Interior	10	10	11	11	11
Prior Approval from the Ministry of Health	9	9	8	8	8
Imported only by Authorized Firms	125	125	1	3	4
Prior Approval from the Ministry of Fisheries	1	1	2	-	-
Special Cases	6	6	3	2	4

Source: Ministerio de Economía Finanzas y Comercio

TABLE 35 PERU: FREQUENCY DISTRIBUTION OF PERUVIAN
TARIFF RATES, 1980

<u>Range</u> <u>(% ad valorem Tariff)</u>	<u>Number of</u> <u>Products</u>	<u>%</u> <u>Share</u>	<u>Cumulative</u> <u>Share</u>
0 - 9	156	3.1	3.1
10 - 19	667	13.1	16.2
20 - 29	1426	28.1	44.3
30 - 39	902	17.8	62.1
40 - 49	500	9.9	72.0
50 - 59	366	7.2	79.2
60 - 69	412	8.1	87.3
70 - 79	215	4.2	91.5
80 - 89	159	3.1	94.6
90 - 99	116	2.3	96.9
100 - 109	100	2.0	98.9
110 - 119	12	0.2	99.1
120 - 129	51	1.0	100.0

Source: Ministry of Commerce



