



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

**POLITICAS, ESTRATEGIAS Y FINANCIAMIENTO
PARA LA REESTRUCTURACION DEL SECTOR
INDUSTRIAL
Proyecto DP/PER/89/017**

**Distribucion
Limitada**

**PROGRAMA DE REESTRUCTURACION INDUSTRIAL
(1990 - 2000)**

LEGISLACION Y POLITICAS DE INDUSTRIALIZACION EN EL PERU

Lima, Marzo de 1990

PNUD - ONUDI

159 p
tamaño

**POLITICAS, ESTRATEGIAS Y FINANCIAMIENTO
PARA LA REESTRUCTURACION DEL SECTOR
INDUSTRIAL**
Proyecto DP/PER/89/017

**Distribucion
Limitada**

**PROGRAMA DE REESTRUCTURACION INDUSTRIAL
(1990 - 2000)**

LEGISLACION Y POLITICAS DE INDUSTRIALIZACION EN EL PERU

Lima, Marzo de 1990

PNUD - ONUDI

Este volumen comprende dos trabajos complementarios: "Legislación y Políticas de Industrialización en el Perú" por el Consultor Nacional Ing. Jorge Arturo Portocarrero B. con la colaboración del Economista Sr. Juan Numura y "Apuntes de Legislación Industrial en el Perú" por la Doctora Teresa Giles P.

El presente trabajo es la culminación de una serie de informes preliminares, realizados por los mismos profesionales.

Los conceptos y opiniones contenidos en el trabajo, son responsabilidad exclusiva de sus autores. El informe, en el momento de su edición, está en trámite de aprobación por la ONUDI, por lo que este Organismo no participa necesariamente de su contenido.

El contenido de este trabajo puede reproducirse parcialmente siempre que se le cite expresamente.

PREFACIO

Durante el año de 1989 un distinguido grupo de consultores peruanos en distintas especialidades, con la colaboración en algunos casos de expertos internacionales, estudió las necesidades de reestructuración en el mediano y largo plazo, para un conjunto de subsectores industriales considerados prioritarios por su impacto industrializante, articulación intersectorial, potencial en la generación de divisas, capacidad descentralizadora, impulso a la innovación y adaptación tecnológica, creación de empleo y esencialidad en el abastecimiento interno de insumos, bienes de consumo masivo o bienes de capital, con demanda potencial.

Esos subsectores fueron: la agroindustria de frutas y hortalizas con orientación exportadora; industrial textil, pulpa, papel y cartón; química básica, fertilizantes; petroquímica de olefinas; siderurgia; transformación del hierro y el acero; industria de ingeniería y bienes de capital.

Complementando los trabajos a nivel de líneas productivas específicas, se realizaron otros para integrar el contexto de análisis del sector industrial en su conjunto, en los siguientes temas: políticas y legislación en el sector industrial; el sistema institucional, el sistema financiero vinculado al proceso de industrialización y a las necesidades de recursos y sus fuentes; el sistema y políticas arancelaria, la pequeña y mediana empresa industrial; la disponibilidad energética en el proceso industrializante, la problemática de la empresa pública industrial.

Las actividades se desarrollaron en el marco del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en los Proyectos ejecutados para el Gobierno del Perú, números PER/87/010 y PER/89/017, titulados "Apoyo al Plan Nacional de Reestructuración Industrial" y "Políticas, Estrategias y Financiamiento para la Reestructuración Industrial", respectivamente. Como organismo de ejecución por el Gobierno del Perú actuaron el Ministro de Industria, Comercio Interior, Turismo e Integración, el Instituto Nacional de Planificación y la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE). La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) fue la Agencia Ejecutora, por las Naciones Unidas.

Los trabajos involucraron a los agentes económicos vinculados con los respectivos temas, y en ellos jugó un rol destacado la participación empresaria, pública y privada, esta última también con sus entidades gremiales, entre las que se destacó la creciente colaboración de la Sociedad Nacional de Industrias.

La reestructuración se ha tratado en su carácter neutro, que se define con la identificación de los problemas a ser eliminados y la definición de los objetivos que se pretenden alcanzar, considerando para estos últimos los de competitividad e integración interna e intersectorial.

La reestructuración industrial es un proceso dinámico y continuo, que requiere de cinco a diez años de compromisos sostenidos, para operar y consolidar un cambio que incluye etapas de rehabilitación y procesos de racionalización y modernización; antes que incrementar las inversiones en nuevas plantas y equipos, se imponen innovaciones y mejoras en la gestión, el desarrollo de productos y mercados, mejoras en el diseño, la calidad, los servicios, el impulso de la investigación aplicada, de la adaptación tecnológica y el desarrollo de una capacidad exportadora.

La reestructuración, para ser viable debe ir acompañada de reformas de políticas e instituciones; además de un clima de estabilidad que haga posible la competitividad y el financiamiento. El programa de reformas debe ser concertado como parte del proceso de reestructuración, y su éxito es posible sólo si los principales participantes lo acuerdan a nivel de cada subsector sujeto al proceso.

En el Perú, a esos prerequisites debe agregarse, una especial atención al desarrollo de ventajas comparativas no explotadas o potenciadas y a un genuino crecimiento de las exportaciones no tradicionales; también debe tratarse los aspectos sociopolíticos y hacerse las previsiones para neutralizar los efectos que, en el corto plazo, pueden provocar la innovación y los cambios, sobre el empleo.

Se consideró conveniente efectuar una edición restringida de los trabajos, para que llegaran a los centros de decisión, estudios e investigación sobre los respectivos temas. En muchos casos, lo que se publica es un compendio completo; ya que la extensión de los trabajos preliminares de análisis, estudio y discusión, la mayoría ajustados y corregidos a lo largo del proceso, hacen imposible y a veces innecesaria su edición.

El presente volumen recoge dos trabajos complementarios, referentes a la legislación industrial en el Perú y al examen de las políticas generales y específicas, que ella norma y refleja como expresión de un marco socio-económico y político, en distintas etapas del proceso de industrialización, particularmente la actual.

El trabajo del ingeniero Jorge Arturo Portocarrero B., como consultor nacional de la ONUDI, que contó con la colaboración del economista señor Juan Nunura, titulado "Legislación y Políticas de Industrialización en el Perú", comienza examinando la problemática del desarrollo económico industrial y la reestructuración sectorial, así como sus contextos jurídicos e institucionales. Luego analiza las políticas industriales, pasadas y vigentes en el Perú, en lo general y específico, y los aspectos institucionales vinculados con la aplicación, control y regulación de las normas. Finalmente, trata de los objetivos para una reestructuración industrial, proponiendo los lineamientos de una política para su ejecución.

El trabajo de la doctora Teresa Giles P., titulado "Apuntes de Legislación Industrial en el Perú", analiza cinco legislaciones de significación relacionadas con la actividad industrial, las referentes: al régimen laboral; al tratamiento de las inversiones y contratación de tecnologías, patentes y marcas, de origen extranjero; al régimen de promoción industrial; a las exportaciones no tradicionales y a la tecnología y capacitación del factor humano.

Estos estudios fueron insumos importantes para los consultores que trabajaron en el tratamiento de las líneas productivas por subsectores. Se hicieron no solo para analizar políticas y filosofías orientadas a la industrialización, sino fundamentalmente para conocer la validez, armonía y estabilidad de los incentivos y estímulos para promover un sector industrial bien estructurado, eficiente y competitivo; también para diagnosticar normativas y regulaciones que pueden implicar distorsiones y restricciones al proceso y que hay que evitar.

La publicación de los trabajos efectuados en los respectivos proyectos, y su contenido no son expresiones o intenciones de políticas o acciones del Gobierno. Son propuestas a ser consideradas, sus comentarios y puntos de vista reflejan la opinión y reflexión de sus autores, y de los equipos que trabajaron, ciñéndose a pautas técnicas y de neutralidad.

INDICE

PREFACIO	3
INDICE	5
NOTAS EXPLICATIVAS	7
VOLUMEN I,	11
LEGISLACION Y POLITICAS DE INDUSTRIALIZACION EN EL PERU Portocarrero y Numura	11
I. ANTECEDENTES	13
II. CONCEPTOS	15
III. PROBLEMATICA PRINCIPAL	17
A. Desarrollo Económico y Desarrollo Industrial	
B. Marco Institucional	
C. Marco jurídico	
D. Política Económica General e Industrial	
E. Prioridades	
F. Instrumentos e Incentivos	
G. Agentes	
H. Descentralización	
I. Financiamiento	
IV. POLITICAS DE INDUSTRIALIZACION EN EL PERU	35
A. Introducción	
B. El Proceso de Industrialización del Perú	
C. Principales Efectos de la Aplicación de las Políticas de Industrialización	
V. ANALISIS DE LA POLITICA INDUSTRIAL VIGENTE	41
Normatividad Industrial en General	
A. Régimen de Fomento Industrial	
B. Régimen de Exportaciones Industriales	
C. Régimen de Tratamiento al Capital Extranjero	
D. Régimen Laboral	
E. Régimen Empresarial del Estado	
F. Régimen de Descentralización Industrial	
G. Régimen de Investigación y Desarrollo Tecnológico	
H. Régimen de Capacitación Industrial	
Normatividad Específica	
I. Industria Automotriz	
J. Industria Siderúrgica	
K. Pequeña Empresa Industrial	
L. Otras Normas Específicas	
- Agroindustria	
- Pulpa de Madera, Papel y Cartón	
- Empresa Multinacional Andina	
VI. ASPECTOS INSTITUCIONALES	85
A. La Normatividad del Desarrollo Industrial	
B. La Promoción del Desarrollo Industrial	
C. La Investigación Científica y Tecnológica y la capacitación	

VII. LINEAMIENTOS DE POLITICA PARA LA REESTRUCTURACION INDUSTRIAL	87
A. Objetivos de la Reestructuración Industrial	
B. Condiciones Previas para la Aplicación de la Política de Reestructuración Industrial	
C. Elementos Básicos de la Estrategia de Desarrollo Industrial	
D. Lineamientos de Políticas de Desarrollo Industrial	
VIII. RESUMEN EJECUTIVO	95
ANEXO I	103
MARCO INSTITUCIONAL Y JURIDICO DE LA ACTIVIDAD AGROINDUSTRIAL.	103
ANEXO II	109
METODOLOGIA PARA EL DESARROLLO DE PROGRAMAS ESPECIFICOS DEL PLAN NACIONAL DE REESTRUCTURACION INDUSTRIAL	109

NOTAS EXPLICATIVAS

Las unidades de medida indicadas en este informe corresponden a las del Sistema Internacional de Unidades (SI). Cuando no se indica de otra manera, la sigla US \$ ó \$ se refiere al dólar de los EE.UU. DE A. Lista de abreviaturas utilizadas en el informe

ADEX	Asociación de Exportadores
BCR	Banco Central de Reserva
BIP	Banco Industrial del Perú
CEE	.cbm. Comunidad Económica Europea
CIIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
COFIDE	Corporación Financiera de Desarrollo
CONADE	Corporación Nacional de Desarrollo
CONITE	Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras
GRAN	Grupo Andino
ICE	Instituto de Comercio Exterior
ITINTEC	Instituto de Investigación Tecnológica Industrial y de Normas Técnicas
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
MICTI	Ministerio de Industria, Comercio Interior, Turismo e Integración
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
RACI	Oficina de Reconversión, Articulación y Concertación Industrial.
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PO	Personal Ocupado
VBP	Valor bruto de la Producción
VEXT	Valor Ventas Externas
VI	Valor Insumos Totales

Valor del Dólar en Intis al fin del Período

	Oficial	Paralelo(1)
1979	0.25	0.25
1980	0.34	0.34
1981	0.51	0.51
1982	0.99	1.00
1983	2.27	2.35
1984	5.70	5.82
1985	13.95	17.38
1986	13.95	20.03
1987	33.00	92.00
1988	500.00	1,700.00
1989	-	15,000.00

(1) Fuente :Pick's Currency Yearbook/ cambio Operacional de las Naciones Unidas.

Indicadores Económicos Básicos

Cuadro Nº 1

PBI Total y Manufacturero

(Millones de Intis de 1979)

	PBI TOTAL	POBLACION Miles	PBI MANUF.	PBI p.c. I. p.c.	PBI MAN/PBI TO- TAL. %
1979	3,490,1	16849	819,8	207	26,49
1980	3654,6	17295	883,2	211	24,18
1981	3855,6	17755	910,3	217	23,61
1982	3856,8	18226	859,6	212	22,28
1983	3384,4	18707	716,4	181	21,17
1984	3557,4	19198	755,7	185	21,24
1985	3610,1	19698	786,8	183	21,79
1986	3973,7	20207	932,9	197	23,47
1987	4282,9	20727	1084,4	206	25,31
1988	3905,3	21256	934,5	184	23,93

Fuente : BCR. Memoria 1988. Elaboración propia

Cuadro Nº 2

Distribución del PBI por Sectores

(Año 1987)

	%
Agricultura	11
Industria (1)	33
Manufactura	23
Servicios	56

Fuente : BI, 1989 Informe sobre el Desarrollo Mundial.
(1) Incluye el valor agregado en manufactura, minería, construcción y servicios de electricidad, agua y gas.

Cuadro Nº 3

Tasas de Crecimiento de la Producción

(%)

	1965-80	1980-87
PBI	3,9	1,2
Agricultura	1,0	3,0
Industria (1)	4,4	0,5
Manufactura	3,8	1,5
Servicios	4,3	1,4

Fuente: BI, 1989 Informe sobre Desarrollo Mundial.

(1) Incluye el valor agregado en manufactura, minería, construcción y servicios de electricidad, agua y gas.

Quadro Nº 4 Exportaciones de Manufacturas

(Millones de US \$)

	TOTAL	PESQUERAS Y AGROPECUARIAS	TEXTILES	OTRAS
1979	810	179	247	384
1980	845	189	224	432
1985	714	217	244	253
1987	709	187	255	267
1988	756	193	258	305

Fuente : BCR, Memoria 1988 y Nota Semanal.

Quadro Nº 5 Importaciones FOB

(Millones de US\$)

	TOTAL	INSUMOS	B. DE CAPITAL	B. DE CONSUMO	DIVERSOS
1979	1954	921	625	135	273
1980	3090	1134	1087	410	423
1985	1806	824	558	129	295
1987	3182	1462	976	409	335
1988	2750	1584	687	276	203

Fuente : BCR, Memoria 1988 y Nota Semanal.

Quadro Nº 6 Estructuras Arancelarias Nominales

(Secciones NARIANDINA; promedios aritméticos diciembre de 1989)

	PROM. ARITMETICO (%)
I. Productos del Reino Animal	34.75
II. Productos del Reino Vegetal	33.38
III. Grasas y Aceites	39.46
IV. Prod. de Industria Alimentaria	69.91
V. Minerales	20.18
VI. Productos Químicos	35.19
VII. Materias Plásticas	49.51
VIII. Pielés, Cueros y sus Manufact.	70.10
IX. Madera, Corcho y sus manufact.	52.00
X. Papel y sus aplicaciones	51.92
XI. Materias Textiles y sus Manufacturas	70.95
XII. Calzado, Sombrerería y Plumas	83.68
XIII. Manufacturas de Piedra y Cemento	55.30
XIV. Perlas y Metales Preciosos	60.86
XV. Metales comunes	47.97
XVI. Máquinas y Aparatos	45.91
XVII. Material de Transporte	43.35
XVIII. Instrumentos de Precisión	46.71
XIX. Armas y Municiones	57.20
XX. No expresados ni comprendidos	71.36
XXI. Objetos de Arte	15.40
PROMEDIO ARITMETICO GLOBAL.	46.24

Quadro N° 7 Coeficientes de Deuda Externa : 1979-1988

	Deuda Total PBI	Deuda Pública (1) PBI	Servicio Deuda Pública (2) Exportaciones de Bienes y Servicios No Financieros
1979	60.6	37.4	19.7
1980	46.5	29.3	23.6
1981	38.7	24.7	45.8
1982	45.8	27.3	36.7
1983*	64.0	42.5	20.1
1984*	67.2	48.6	17.4
1985*	82.5	62.9	16.3
1986*	59.3	45.3	14.7
1987*	43.0	32.9	11.7
1988*	55.2	41.7	4.1

* Preliminar

(1) De mediano y largo plazo. Excluye BCRP.

(2) Corresponde al servicio efectivamente pagado, incluye pagos en especie y otros no considerados en el límite del 10 por ciento.

Fuente : Ministerio de Economía y Finanzas - Banco Central de Reserva del Perú.

VOLUMEN I

LEGISLACION Y POLITICAS DE INDUSTRIALIZACION EN EL PERU

CONSULTOR: ING. JORGE ARTURO PORTOCARRERO
COLABORO : ECO. JUAN MUNURA.

I. ANTECEDENTES

El país atraviesa por un período de crisis económico-social, situación recurrente originada, nuevamente, por el agotamiento de la disponibilidad de divisas, resultado de un período expansivo de una economía desarticulada, un sector industrial dependiente en alto grado de insumos importados, incapaz de generar divisas en la medida de las necesidades de su propio crecimiento de las demandas sociales de servicios básicos y consumo esencial de la población; esta situación se agudiza y adquiere características peculiares cuando el país pasa por un período de deterioro en sus relaciones económico-financieras internacionales.

Modificar la estructura productiva para evitar en el futuro situaciones semejantes, indudablemente requiere del diseño y ejecución de un Plan de Desarrollo Nacional, en cuyo contenido se establezcan programas y acciones orientadas a esta finalidad. Uno de los fundamentales en dicha estrategia de desarrollo consiste en el diseño y aplicación de un Plan de Reestructuración Industrial, que revalorice la importancia del desarrollo industrial en el contexto del desarrollo nacional, implementando una estrategia de industrialización que gradual y selectivamente redefinan las relaciones inter e intra estructurales de la sociedad nacional, iniciando un proceso cuya profundidad e intensidad dependerá de la naturaleza sectorial, las circunstancias, y la disponibilidad de recursos humanos y económicos para concluir el proceso, que permita progresivamente la redefinición de la forma y funcionamiento de nuestra economía y su inserción en la actual división internacional del trabajo.

Indudablemente este proceso necesario e imprescindible visualiza permanentemente el mejoramiento de los niveles de vida de la sociedad peruana, el fortalecimiento de sus estructuras democráticas y la defensa de la soberanía e independencia nacional.

POOR QUALITY ORIGINAL

NEXT PAGE(S) left BLANK.

II. CONCEPTOS

Reestructuración Industrial

Es el proceso de desarrollo industrial mediante el cual, se busca en forma concertada con todos los grupos de la sociedad, la transformación de la actual estructura industrial nacional, solucionando los actuales desequilibrios estructurales, consolidando y estableciendo cadenas productivas articuladas, buscando su funcionamiento eficiente, de acuerdo a las prioridades nacionales de desarrollo. Supone un adecuado abastecimiento de los bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades básicas de la población, una mejor inserción del país en los mercados internacionales, aprovechando y desarrollando las ventajas comparativas que el país posee, logrando en el mediano, largo plazo, gradual y selectivamente la modificación de la estructura productiva vigente.

El concepto de Reestructuración, es más aplicable al caso peruano, que el de Reconversión, por estar mayormente asociado a la acción de ordenar las partes de un todo, con la finalidad de un adecuado funcionamiento. Las estructuras productivas priorizadas deben articularse armónicamente para constituir el correspondiente conjunto sistemático.

El concepto de reconversión mayormente asociado al efecto de convertir o mutar una cosa en otra, solamente sería aplicable a ciertas actividades industriales cuyo funcionamiento no resulta adecuado en el momento presente debido a obsolescencia tecnológica, inadecuada inserción en el conjunto de actividades productivas objeto de la reestructuración y que por lo tanto su accionar no es competitivo o eficiente. Tal sería el caso de actividades de fabricación de harina de pescado, complejos azucareros o la cadena de los productos lácteos en la costa.

Asimismo, el concepto exclusivo de modernizar, que consiste en dar forma o aspecto a lo antiguo, resulta restrictivo para caracterizar al proceso de desarrollo industrial que se propugna. Indudablemente que algunas áreas o sectores de la actividad industrial serán objeto de acciones de modernización y racionalización según sea el caso.

Evidentemente el proceso de reestructuración industrial implica un largo período de maduración, mediante acciones que se inician en el presente, asociado principalmente al tiempo de concreción de las inversiones, supone así mismo un esfuerzo financiero sustantivo dependiendo de la importancia de las actividades productivas comprendidas en el correspondiente programa, de la magnitud de los proyectos identificados, y de la profundidad de las transformaciones estructurales y de organización que se considere llevar adelante y que signifiquen egresos imputables al programa (subsidio). Estas características de temporalidad y costo de los programas y proyectos de reestructuración, definen su carácter selectivo y gradual de manera de dosificar los recursos financieros del país y de los que se capten en el exterior para este propósito, programando su aplicación de manera estrictamente priorizada, para lo cual la identificación de los sectores, asociados a las cadenas productivas seleccionadas por su mayor impacto en la consecución de los objetivos y metas pre-definidas constituyen los elementos básicos para la elaboración de las estrategias alternativas de reestructuración.

III. PROBLEMÁTICA PRINCIPAL

El llevar adelante un proceso de desarrollo industrial, como el propugnado, implica la superación de una serie de problemas que configuran el escenario contemporáneo en el cual se desarrolla la industria. El carácter multidimensional de esta problemática requiere un importante esfuerzo de abstracción a fin de identificar los factores principales y determinantes del funcionamiento actual, en términos de elementos susceptibles de modificación o alteraciones significativas, capaces de enrumbar el proceso de industrialización en la dirección pre-determinada, hacia una imagen objetivo alcanzable en un tiempo definido y dentro de un escenario factible.

A continuación se desarrollan algunos factores constitutivos de la problemática actual, muchos de los cuales son elementos constantes en escenarios anteriores y cuya inercia o importancia en el funcionamiento de la estructura industrial correspondiente no fue alterada, por diversas razones que intentaremos identificarlas y explicarlas, convirtiéndose por consiguiente en obstáculos para el cambio o elementos condicionantes de un modo de producción industrial no estructurado, sobre el cual pretendemos influir.

A. Desarrollo Económico y desarrollo Industrial

Resulta notorio en la actualidad, el debilitamiento del rol prioritario que al Sector Industrial le confirieron regímenes industriales anteriores al vigente, particularmente se constata el desplazamiento de su papel protagónico, luego del "ajuste económico" aplicado a partir de setiembre de 1976/7 y que jurídicamente se plasmó con la aprobación de la Ley Nº 23407-Ley General de Industrias aprobada en Mayo de 1982 y vigente a la fecha. Así mismo a partir de 1976/7, se constata la aplicación de medidas de política económica, que precindiendo de criterios de selectividad originan que el impacto del "ajuste" afecte mayormente al Sector Industrial.

La pérdida de peso específico del Sector Industrial en el conjunto de la economía, se manifiesta también, cuando institucionalmente se debilita su accionar mediante la modificación del marco legal que le permita orientar: la selectividad del crédito sectorial, el manejo de la protección industrial, la asignación de divisas, así como su direccionamiento en las empresas públicas de su ámbito sectorial, todo ello mediante un claro accionar legal institucional que analizaremos más adelante.

La ausencia de una concepción global de desarrollo económico, donde se defina con claridad la importancia de la industria movilizando actividades productivas "hacia atrás y hacia adelante" y su rol en el abastecimiento eficiente de los bienes y servicios que precise el país, en función de las posibilidades económicas, el nivel de vida y la distribución del ingreso vigente, así como en el abastecimiento futuro de las necesidades crecientes para lograr un nivel superior de vida para la población, han condicionado el progresivo abandono del rol prioritario del Sector Industrial.

El abandono del rol prioritario del Sector Industrial, en la concepción y práctica de la acción gubernamental de los últimos tiempos, ha condicionado un estilo de gobierno que se caracteriza por lo siguiente:

- Administración cortoplacista de la economía frente a grandes aspiraciones para el largo plazo no acompañada, en la mayoría de casos, por acciones concretas en dicha dirección (plazos, programas y proyectos).
- Crecimiento económico basado en la expansión de la demanda interna, que se agota rápidamente al enfrentarse con estrangulamientos estructurales, productivos y de disponibilidad financiera.
- Oferta de productos manufacturados, basada en la capacidad instalada, que reproduce y retroalimenta patrones débiles de formación de capital cuyo funcionamiento, muchas veces, son señalados como causas de la crisis estructurales (centralismo, dependencia, concentración, desarticulación, etc.).
- Escasa inversión en ampliación y modernización productiva, que paraliza el progreso técnico, el incremento del stock reproductivo, la absorción y desarrollo tecnológico agrava el futuro en términos de oferta de producción nacional para el mercado interno de exportación.

- Independientemente de los esquemas económicos liberal o proteccionista, que pendularmente han sido aplicados en los últimos quinquenios, ha predominado un manejo macro-económico coyuntural, con las características antes señaladas, dando lugar que la política industrial sea un sub-producto de la política general, abocada en manejar equilibrios económicos internos y externos, motivados por el funcionamiento de una estructura productiva desarticulada y de funcionamiento con tendencias a retroalimentar, en periodos cada vez más cortos, periódicas crisis.

-Reforzando esta forma de funcionamiento de la economía y su manejo, inter-actúan factores que deterioran y acentúan esta tendencia aún más, relacionadas al sector externo, tales como: el deterioro de los términos de intercambio del comercio exterior de bienes y servicios, el escaso ingreso de capitales externos, tanto de crédito o inversión directa, políticas económicas de países con mercados accesibles que se toman adversas en función de sus propios intereses y políticas nacionales proteccionistas de los países desarrollados, entre otros.

-Otro factor importante que ha contribuido en esta situación radica en la escasa capacidad de propuesta, iniciativa y acción de los sectores empresariales, tanto públicos como privados en el campo de la industria, que con su inacción y abstención dejan terreno para que proliferen propuestas aisladas, incoherentes y a veces especulativas que contribuyen en ahondar el debilitamiento sectorial aún más.

-Resulta necesario que los agentes sociales del país hagan conciencia de esta situación y conceptúen que el desarrollo económico contiene como condición prioritaria, necesaria e imprescindible, la revalorización de la industrialización como motor de avance económico y que cualquier esfuerzo de transformación y modificación estructural está condenado al fracaso sino ubica en un rol principal, articulador o "pivot" al desarrollo industrial.

B. MARCO INSTITUCIONAL

El rol normativo y promocional respecto a las actividades industriales que corresponde conducir al Ministerio de Industria, Comercio Interior, Turismo e Integración (MICTI) se ha venido deformando y debilitando. Sucesivamente otras instituciones han asumido funciones propias del MICTI, ya sea distorsionando funciones, ejerciendo parcialmente competencia sobre algunos aspectos claves del proceso productivo manufacturero, interfiriendo el ámbito de responsabilidad normativa sectorial con medidas formuladas unilateralmente, debilitando consecuentemente la necesaria coordinación interinstitucional, que debe orientar la política y estrategia industrial.

La distorsión de funciones se detecta en diferentes niveles de la administración de la política industrial, siendo una de las más importantes las provocadas por las instituciones financieras de fomento, que manejando el financiamiento promocional, orientan sus colocaciones con criterios crediticios tradicionales, que legitiman la estructura industrial vigente, tomando decisiones en base a la existencia de garantías de recuperación, así mismo desarrollan funciones de promoción y orientación del desarrollo de las actividades de la pequeña industria, de desarrollo regional e impulso de la actividad artesanal, de acuerdo a criterios institucionales, con ausencia de coordinación con el ente normativo.

Respecto a la ingerencia en aspectos parciales del proceso productivo, destaca la gran autonomía que ejerció el Instituto de Comercio Exterior (ICE), en la administración del presupuesto de divisas y la licencia previa, para la importación de insumos, bienes de capital, repuestos no producidos y la importación de faltantes de producción nacional.

La interferencia del ámbito de responsabilidad normativa sectorial, constituye uno de los principales problemas que afectan la estabilidad de la legislación industrial, fundamentalmente estas situaciones se presentan mediante el establecimiento, por normas de excepción, de regímenes especiales para determinadas actividades productivas, especialmente de otros sectores administrativos, o para actividades realizadas en ámbitos regionales, o funcionales diferentes a los administrativos por el MICTI, modificando la normatividad vigente. Los ejemplos más notorios de estas interferencias son principalmente:

-Las normas que favorecen la actividad de transporte de pasajeros urbano e interprovincial y de carga terrestre, que repetitivamente gestionan y consiguen dispositivos de excepción, por el Sector de Transportes; afectando la actividad industrial de fabricación de neumáticos, carrocerías, chasis de omnibus y camiones, motores diesel y de autopartes que han logrado un nivel de competitividad e integración industrial, basado en normas claras, como la Ley de la Industrialización Automotriz N° 23741 y sus normas reglamentarias y conexas.

-Normas dirigidas a favorecer a la industria pesquera y armadores pesqueros, gestadas en el ámbito del Sector Pesquera, conceden exoneraciones y desgravámenes para la importación de bienes industriales y equipos susceptibles de fabricación nacional, para equipamiento de flota y plantas del procesamiento de pescado, afectando la normatividad industrial y desaprovechando el enorme potencial industrial implícito en el adecuado encajamiento de las actividades industrial y pesquera.

-Normas dirigidas a promover el proceso de capitalización y desarrollo del Sector Agrícola, propugnadas por el correspondiente Sector, que afectan a la producción de implementos agrícolas y equipos para el ámbito rural de producción y transporte. Tal es el caso de la industria de ensamblaje de tractores, que establecida en la década pasada, tuvo que ser paralizada y liquidada a principios de la presente, debido a la ausencia de una justa protección industrial y mecanismos promocionales para articular adecuadamente la actividad agrícola con la industrial que logró un importante desarrollo al incorporar partes y piezas nacionales de alto valor y contenido tecnológico (motores diesel, neumáticos entre otros).

-Similarmente a las interferencias propiciadas por otros sectores productivos, se detectan medidas que afectan la normatividad y estabilidad de la actividad industrial, provenientes de otros sectores de servicios: energía y comunicaciones, así como sectores Funcionales: municipios y organismos de asistencia, cooperación popular, etc.

-Finalmente, la variable regional introduce sus propias interferencias, a través de medidas promocionales para el desarrollo de zonas de menor desarrollo relativo del país, tal es el caso de zonas de frontera y la región selvática que propiciando regímenes especiales para la importación, producción y comercialización de bienes para una determinada región, la modalidad del otorgamiento del beneficio y las dificultades de su control, introducen efectos perniciosos en otras zonas del país afectando a industrias establecidas y distorsionando el objetivo primigenio. Tal es el caso del Protocolo Modificatorio del Convenio de Cooperación Aduanera Peruano-Colombiano de 1938, aprobado por Resolución Legislativa N° 23254 que propiciando las actividades económica, industrial y comercial en sus respectivas áreas amazónicas, afectan en la aplicación de sus normas a industrias locales mediante la importación y comercialización que compiten deslealmente en áreas no priorizadas.

El debilitamiento de la función normativa y productora en los campos de responsabilidad del MICTI, se ha venido produciendo paulatinamente en los distintos periodos característicos del proceso de industrialización, que el país ha vivido durante la presente década. Durante el periodo 1980-85, donde la vigencia de un modelo de corte liberal caracterizó las distintas políticas y medidas económicas que se adoptaron, permitió un debilitamiento del Ministerio rector de la Política industrial.

-Traslado del Sector Comercio (interior y Exterior), al ámbito del Ministerio de Economía y Finanzas, el manejo arancelario y para-arancelario así como la promoción industrial para las exportaciones, fue asumido por un sector de visión corto-placista.

-La influencia directriz en el Banco de Fomento Industrial (BI) del Sector Industrial quedó reducida a la presencia de un director representante, debilitándose la coordinación intersectorial en la orientación del crédito de fomento.

-Las empresas industriales de propiedad estatal y mixtas dejaron de pertenecer al ámbito sectorial productivo, privándose de esta manera a la política sectorial de contar con un conjunto de empresas básicas para orientar líneas de acción para el desarrollo industrial, especialmente en los sectores siderúrgicos, papel y metal-mecánico.

-La relación funcional y normativa con instituciones dependientes del sector, tales como ITINTEC (desarrollo e investigación tecnológica) y SENATI (Capacitación y adiestramiento industrial), se debilitó al perder importancia la coordinación sectorial y por la pérdida de capacidad económico-administrativa.

Si a las deformaciones del marco institucional del Sector Industrial Manufacturero, añadimos el recorte de ámbito por parte de los otros sectores productivos, tales como: agroindustria rural administrada por el Sector Agrícola, transformación de la pesca por el Sector Pesquero, metalurgia no ferrosa, parte de fertilizantes y productos petroquímicos así como la transformación del petróleo por el Sector Energía y Minas y otras interferencias adicionales (*), configuramos un panorama institucional, que no puede responder a las exigencias de ningún proceso de desarrollo, industrial, sea este de corte liberal, concertado o planificado.

(*) En el anexo se presenta un análisis detallado de estos recortes e interferencias en el ámbito de la agroindustria.

Cualquier plan o programa que considere seriamente el iniciar un proceso de desarrollo industrial, especialmente si pretende reestructurar (ordenar) la estructura productiva, deberá necesariamente plantearse la necesidad de un reordenamiento del marco institucional actual, a fin de contar con los organismos e instituciones ágiles, que funcionen coordinada y complementariamente bajo una conducción armónica que asegure el logro de los objetivos planeados.

La reforma del aparato del Estado debe propender a eliminar la competencia y descoordinación sectorial, que manifiestamente origina parálisis productiva al generar acciones contradictorias en la ejecución de las políticas sectoriales.

C. Marco Jurídico

Contar con un marco jurídico apropiado, estable y que garantice el éxito de los objetivos y metas de un determinado Plan de Desarrollo Industrial, constituye una condición imprescindible.

Para efectos de la Formulación de un Programa de Reestructuración Industrial, debemos hacer una breve reflexión sobre; las condiciones a cumplir por el marco jurídico necesario para el proceso deseado; la vigencia y cobertura de la legislación actual para tal fin, y sobre las principales características de los regímenes de políticas industriales que orientaron el proceso de industrialización contemporáneo.

En primer lugar, es necesario establecer algunas condiciones básicas que debe caracterizar el marco jurídico, para emprender un proceso de reestructuración. Estas condiciones podrían ser resumidas en las siguientes:

- 1) Coherencia legislativa global y sectorial
- 2) Armonía entre aspiraciones, medios y legislación apropiada.
- 3) Procedimientos y diseño de instrumentos aplicables de fácil administración y control (medición de recursos empleados y resultados alcanzados).
- 4) Estabilidad durante la vigencia del Plan o Programa (temporalidad)
- 5) Institucionalidad responsable.

1. Coherencia Legislativa.- Los dispositivos legales necesarios para normar y garantizar los resultados de los Planes y Programas deben guardar coherencia con el conjunto de normas de mayor jerarquía que regulan la actividad y desarrollo de la sociedad. En el caso de un Plan de Reestructuración, la legislación debería rescatar la connotación e importancia del Sector Industrial, en este sentido, sería importante que su categoría fuera la de Ley Orgánica, a fin de corregir y consolidar la definición prioritaria y hegemónica que se pretende otorgar al desarrollo industrial, esta condición supone al mismo tiempo su simplicidad y claridad que permita en dispositivos de menor jerarquía establecer normas reglamentarias y operativas.

Resulta claro que las diferentes normas que pudieran afectar parcialmente aspectos del plan, quedarían suprimidas o adecuadas a la funcionalidad de la norma rectora.

2. Armonía Legislativa.- La legislación necesaria debe garantizar que los diferentes programas que se legitiman por sus normas, que incluyen incentivos y otros aspectos promocionales, guarden relación entre las metas a ser logradas, la disponibilidad de recursos que deben comprometerse (humanos, económicos, tecnológicos) y el tiempo en que regirá el correspondiente programa. Esto implica una delicada tarea de revisión de la programación y diseño de las metas y objetivos (imagen objetivo del Plan, Programa o Proyecto) a fin que el programa sea consistente en términos operativos y legales.

3. Procedimientos e Instrumentos.- La normatividad que pretende reestructurar (ordenar) la industria, debe ella misma cuidar que su aplicación sea simple, de fácil entendimiento y por lo tanto, el control y evaluación de recursos empleados, cumplimiento de metas y cuantificación de beneficios, pueda realizarse con celeridad.

Esta condición requiere diseñar procedimientos que eviten el excesivo burocratismo e implica la presencia de una institucionalidad responsable, que como se ha analizado anteriormente deberá ser prevista por la legislación. Los aspectos instrumentales para efectos de la promoción priorizada, necesaria para lograr las modificaciones estructurales que deben caracterizar al proceso de desarrollo, implican un análisis y revisión especial, de lo cual nos ocuparemos más adelante, a fin de cumplir con las características que requiere la normatividad en términos instrumentales.

4. Estabilidad Legislativa.- Esta característica es una de las mayores aspiraciones de cualquier normatividad, pero en el caso nacional y para efectos de la problemática de la reestructuración debemos tratar el concepto de estabilidad, en función de los objetivos y metas que se planeen. En principio a nivel de Plan su aplicación debe tener un horizonte temporal (por ejemplo : 10 años) y cada programe una temporalidad comprendida ese período (de 5 a 10 años). Las normas que regulen durante el correspondiente período, en la medida de lo posible, deben ser estables, para asegurar su cumplimiento y definir el término de los beneficios y recursos comprometidos, la conveniencia de su extensión o culminación deberá ser establecida por la evaluación previa de resultados y estar prevista en la propia legislación, para evitar períodos de incertidumbre.

Debe tenerse en cuenta que para efecto de lograr la motivación de los agentes empresariales, comprometidos en la ejecución de los proyectos y programas de desarrollo industrial, es más importante el goce de la estabilidad tributaria que afecta al proyecto, que la estabilidad de beneficios tributarios, los cuales mediante modificaciones legales pueden ser cambiados, y por lo tanto este concepto de estabilidad no cumpliría con los requisitos necesarios para garantizar los objetivos y metas del correspondiente régimen promocional.

La existencia de Planes, Programas y Proyectos identificados, concertados con agentes empresariales, que asuman su ejecución, respaldados por una institucionalidad adecuada y legitimados por normas legales coherentes, armónicas y simples son la mejor garantía para su estabilidad en el período de concertación. Esta característica debe ser permanente preocupación de las autoridades y agentes responsables del desarrollo nacional y particular del sector industrial.

5. Institucionalidad.- La responsabilidad de la conducción de un proceso de desarrollo industrial, que comprometa la movilización priorizada de los recursos nacionales, para reestructurar la industria nacional, requiere necesariamente que se estructure (ordene) las instituciones involucradas en dicho proceso. El armonizar los diferentes intereses y ópticas de desarrollo de los agentes de los sectores productivos comprometidos, constituyen un complejo reto, como se ha establecido anteriormente, sin embargo la reestructuración del marco jurídico, debe enfrentar decididamente este problema, a fin de asegurar la responsabilidad del cumplimiento de los objetivos, metas y el adecuado uso de los recursos movilizados. El diseño de la institucionalidad adecuada para la ejecución de los planes de desarrollo industrial, debe garantizar la responsabilidad, ordenamiento y comportamiento acorde a los postulados de la reestructuración industrial, estableciendo una organización jerarquizada y funcional dependiente del más elevado nivel político.

Las distintas políticas de industrialización que se pusieron en vigencia en el país y que han dado lugar al actual proceso de industrialización, ponen de manifiesto algunas características importantes que deben rescatarse en los diseños futuros de la política industrial.

Durante las últimas tres décadas podemos encontrar en el proceso de industrialización del país las dos grandes tendencias, que inspiran modelos característicos de desarrollo industrial:

- Políticas Liberales, fundamentadas en la teoría de la ventaja comparativa estática y de libre mercado.
- Políticas dirigidas, fundamentadas en la necesidad de la planificación e intervención del Estado como arbitrador de las fuerzas del mercado.

Estas dos líneas características se han alternado durante este período, en los sucesivos gobiernos, en forma pendular, impidiendo que los resultados susceptibles es de lograrse por una aplicación sostenida en un período de tiempo se tornen tangibles. La alternancia de estos dos modos de enfocar el desarrollo industrial condujeron a generar una normatividad compleja, traslapada y antagónica muchas veces, que ha contribuido a la conformación de una anárquica legislación industrial, que ante la ausencia de una política de desarrollo articuladora del desarrollo nacional, se modifica permanentemente, en función de criterios reñidos con una política y administración industrial apropiada a los intereses y desafíos contemporáneos del país. Resulta curioso constatar que determinada legislación industrial, como la vigente Ley General de Industrias No. 23407, luego de un cambio sustancial en la política industrial, desde mediados de 1985 (con el cambio de Gobierno), sigue vigente y no ha sido objeto de concordancia a fin de clarificar las modificaciones que viene siendo objeto.

Otro aspecto importante que se presenta con suma frecuencia, radica en la inestabilidad legal generada por la concesión de regímenes de excepción que se otorgan cuando determinados agentes del quehacer nacional, encaran situaciones de crisis, originadas por acciones deliberadas de carácter político, circunstanciales ó provocadas; tal es el caso de los sectores de transporte urbano (pasajes que no cubren costos), agricultura, pesca o minería que soportan sequías, vedas prolongadas, caída de precios internacionales,

respectivamente ó la forma de operar de empresas públicas, instituciones ó grandes empresas privadas con poder de negociación (minerías o de energía); la práctica histórica ha sido la de conceder los beneficios solicitados, que normalmente han consistido en la liberación de derechos arancelarios, tributarios, exoneraciones o reducciones del impuesto a la renta, capitalización de impuestos y gravámenes, etc. que casi siempre se han orientado a permitir la importación de insumos, bienes de capital ó productos finales, compitiendo deslealmente con la producción nacional cuando esta existe y que también ha sido promovida, por regímenes especiales, a su vez.

Esta forma de subsidio, que se generaliza cada vez más, afecta la credibilidad de los regímenes de desarrollo industrial y desvirtúa todo criterio de estabilidad y selectividad, aún más, propicia por efecto demostración una serie de pedidos de regímenes de excepción generados por otras actividades, productivas, subsectores e instituciones, los cuales invocando causas, igualmente razonables, exigen regímenes de excepción, similares y desvirtúan la política industrial, afectan la recaudación tributaria, arancelaria y las posibilidades de direccionamiento de la política económica.

La situación de emergencia, necesidad de repotenciación del parque de maquinaria o la promoción de determinadas actividades como parte de la política nacional son hechos que no se cuestionan, es la modalidad de ejecución, lo que motiva esta preocupación, porque existen mecanismos alternativos que podrían ponerse en ejecución, como serían: el subsidio directo de las actividades y agentes que las ejercen, que se canalicen por los sectores administrativos, previo presupuesto, fondos crediticios especiales, etc., pero cautelando la prioridad de la industrialización, haciendo que los programas se orienten en primera instancia, hacia la potenciación de la industria nacional en función de las necesidades de los sectores sujetos del beneficio y complementariamente, (en la medida que no exista posibilidad de abastecimiento local o ser este definido como ineficiente y por lo tanto inconveniente para el programa), se recurrirá a importaciones con incentivos.

Esta forma de actuar que se propende, es la única manera de consolidar y otorgar credibilidad a la política de industrialización, la cual debe liderar el esfuerzo complementario de los otros sectores productivos y de servicios. El otorgamiento de regímenes de excepción por casuales legítimas, debe en todo momento reposar en primera instancia en el esfuerzo interno o sea en la capacidad de la industria e ingeniería nacional, la cual debe recibir el correspondiente subsidio o régimen especial, que normalmente se otorga con extrema facilidad a las importaciones, a las cuales solo se debe recurrir en forma complementaria.

D. Política Económica General e Industrial

Las características de las crisis económicas que cíclicamente tienen que manejar los gobiernos, caracterizadas por fenómenos inflacionarios-recesivos, como consecuencia de los desequilibrios de demanda agregada, que se producen por el comportamiento de los sectores reales y financieros de la economía, no puede pasar desapercibidos el importante rol que le toca jugar al sector industrial en el manejo de las brechas macro-económicas, que surgen como resultado de la búsqueda del desarrollo nacional.

El abandono del rol de la industrialización como sector clave y articulador de la economía ha inducido a una serie de decisiones, que lejos de contribuir al mejor manejo de la política económica, cerrando y administrando brechas macro-económicas, los resultados obtenidos han sido el agravamiento de las mismas. La forma en que interactúa el sector industrial, respecto a las principales brechas, constituyen un aspecto muy importante por definir en el diseño de una política económica, que corresponda al proceso de reestructuración industrial, de forma tal que su correspondencia e interacción propicien resultados en la dirección deseada.

Las principales brechas macro-económicas son: la brecha fiscal, la de balanza de pagos ahorro-inversión y la del empleo. El adecuado manejo de la política industrial compatibilizada con la naturaleza de cada una de estas brechas, constituye en marco de referencia en el diseño de las políticas y estrategias de reestructuración industrial.

La Brecha Fiscal. - Constituida por el diferencial entre ingresos y egresos fiscales, constituye un equilibrio que debe administrarse eficientemente a fin de cautelar los servicios que el Estado debe otorgar a la sociedad y su crecimiento en función del incremento poblacional y mejoramiento de su calidad. Siendo la fuente de financiamiento principal de los ingresos fiscales, los impuestos y gravámenes que impone el Estado, resulta el Sector Industrial un contribuyente importante, ya sea por la imposición indirecta sobre las ventas del Sector (Impuestos a las ventas, a la producción o al Valor Agregado), por los gravámenes a los insumos, repuestos, bienes de capital y servicios necesarios para su proceso productivo o por la imposición directa a los resultados (ganancia) obtenida por las empresas o personas naturales. Adicionalmente al utilizarse un sistema arancelario de protección y regulación del nivel de precios internos y externos, los gravámenes pagados constituyen ingresos importantes en la política fiscal.

Por el lado del gasto fiscal, su interrelación con la actividad industrial resulta importante, especialmente por la naturaleza del gasto, cuando este se produce en inversiones o gastos de capital, provoca efectos en la industria según la naturaleza y orientación del gasto, dependiendo si se orientan hacia obras y proyectos que utilizan insumos o bienes industriales nacionales o importados y si constituyen gastos corrientes también podrán ser orientados a dinamizar compras locales o importadas. Una distorsión en la administración de los subsidios (directos o indirectos) para alentar actividades manufactureras o a sectores que lo requieran (agricultura, pesca, transporte, etc.), cuando el sistema de administración y control de los incentivos (subsidios indirectos) es deficiente, puede provocar un agravamiento de la brecha fiscal y no lograr beneficios esperados. Así mismo una orientación de las compras estatales hacia la industria local, puede constituirse en un factor muy importante de reactivación y cierre de la brecha fiscal frente a una política de orientación a importar productos liberados.

Otro aspecto importante en la administración de la brecha fiscal, que puede producirse por gasto excesivo o escasa recaudación, radica en la modalidad de su reducción, que como consecuencia de los efectos de las acciones de reducción de gasto o incremento de recaudación siempre implican un costo político y normalmente se recurre al financiamiento del tesoro por emisión inorgánica ocasionando inflación, cuando existen modalidades que pueden reforzar la reestructuración industrial, como el saneamiento financiero y otros que surgen de los programas.

La Brecha de Balanza de Pagos.- La brecha externa que se genera por un déficit de exportaciones frente a las importaciones necesarias producen restricciones al crecimiento y provocan finalmente los estrangulamientos del sector externo. El sector industrial interactúa en forma muy importante en la generación o cierre de la brecha externa y resulta sustancial, para efectos de una política de desarrollo, definir un rol permanente a la industrialización mediante una política promocional y estable para lograr el progresivo incremento de las exportaciones, fundamentalmente basadas en el potencial interno. El desarrollo y explicitación de ventajas comparativas dinámicas y también una deliberada política sustitutiva de importaciones, que en términos de eficiencia social (real), posibilite un equilibrio del sector externo, constituyen aportes significativos de la industria para el manejo de la brecha externa.

La industrialización basada en una real articulación de las cadenas productivas que el país potencialmente posee con ventajas frente a otros mercados accesibles y contando un adecuado soporte de su mercado interno, puede lograr un adecuado manejo de esta brecha, que por el conocimiento histórico, ha sido y es la causante de los ciclos críticos del comportamiento económico. El énfasis de la reestructuración industrial en términos de su contribución al adecuado manejo del equilibrio externo debería ser un componente fundamental de la política de desarrollo en general y del sector industrial, en particular.

La Brecha Ahorro-Inversión.- Se produce cuando las necesidades de capital necesarios para mantener adecuados niveles de producción, superan los excedentes ahorrados por las empresas, el estado y las familias, por un consumo elevado de los ingresos percibidos. Esta brecha constituye una de las principales limitantes y posiblemente constituya la restricción fundamental para el proceso de reestructuración industrial.

El progreso técnico se incorpora necesariamente mediante la adopción de generaciones sucesivas de procesos y de maquinarias y equipos, el rezago en la formación de capital condiciona el futuro del país y consecuentemente la pérdida de competitividad internacional de lo logrado y una creciente ineficiencia real en el mercado interno. La reestructuración industrial supone un flujo real de capitales para el financiamiento de los programas, sean estos externos o internos, la existencia de un Plan y Programas con proyectos, facilita su consecución y posibilitará la solución de esta brecha.

La Brecha de Empleo.- Se origina por la incapacidad de la economía de generar posibilidades de empleo productivo, objetivo principal del desarrollo nacional que se propugna para el mejoramiento del nivel de vida la dignidad de la población.

La incapacidad de la economía de generar estos empleos, hace que se incremente la sub-ocupación y la intermediación comercial, que introduce elementos inflacionarios adicionales, a los provocados por la subsistencia de las otras brechas.

La reestructuración industrial, en la medida que logre desarrollar la articulación productiva, la descentralización a través del funcionamiento eficiente de las cadenas productivas, generará los puestos de trabajo que se requieren para cerrar esta brecha. Las posibilidades de utilización de la mano de obra disponible, a través de programas de reestructuración, orientados a superar estrangulamientos productivos y una adecuada interacción de la pequeña empresa con la mediana y grande, contribuirán progresivamente al cierre de esta brecha estructural, cuya naturaleza permite visualizar resultados sólo a mediano plazo.

En el manejo de estas brechas, el Sector Industrial posee un rol decisivo, que de ser considerado en un diseño de política económica, contribuirá positivamente en su adecuado manejo. La importancia de adecuar y compatibilizar la política económica general e industrial, constituye un requisito principal para el éxito de un Plan de Reestructuración Industrial. Por el contrario, el abandono del rol efectivo que le correspondió jugar al Sector Industrial, en los esquemas de desarrollo ensayados en los últimos 12 años, son prueba palpable de la importancia de considerar permanentemente la transformación manufacturera como el motor del desarrollo, de la política general con la industria.

E. PRIORIDADES

El proceso de reestructuración industrial implica gradualismo y selectividad, asimismo el costo de su ejecución es significativo, tanto en términos de gasto corriente como de inversión, consecuentemente la necesidad de priorizar las actividades que serán objeto de primera atención y las que posteriormente serán incorporadas en base a una programación estratégica, constituye una tarea importante.

Existen una serie de estudios, criterios y fórmulas de priorización del Sector industrial, algunos de ellos puestos en marcha, luego distorsionados por modificaciones en el marco jurídico que se adoptó, así tenemos el uso de criterios de prioridad por actividades: bienes de consumo, insumos intermedios, bienes de capital (Ley No. 18350) que se basó en función a la naturaleza estratégica de la actividad, otro criterio utilizado es de la ubicación centralizada o descentralizada (Ley No. 23407), también se ha legislado en función de estratos empresariales: Pequeña Industria y Artesanía.

Para efectos del proceso de reestructuración que nos ocupa, es necesario definir un criterio básico ordenador del desarrollo, que permita incorporar complementariamente otros criterios subsidiarios que constituyen parte importante de la compleja dimensionalidad del proceso de desarrollo industrial, en países en vías de desarrollo y particularmente en el caso del Perú.

Este criterio básico, lo debemos identificar en base a las principales características detectadas en la mayoría de estudios y diagnósticos que se han elaborado sobre la realidad productiva e industrial del país y que resumidamente son las siguientes:

- Escasa articulación productiva intra e inter-sectorial que desaprovecha su potencial efecto difusor en el aparato productivo
- Excesiva concentración industrial en torno a la capital de la República.
- Alta dependencia de insumos, bienes de capital y tecnología importados.
- Incipiente y concentrada actividad exportadora, con potencial desaprovechado.
- Débil proceso de inversión productiva, que condiciona su capacidad reproductiva futura.
- Escaso dinamismo en la creación de empleo productivo.

De acuerdo a la definición y conceptualización del proceso de reestructuración que se plantea, rescatamos como criterio principal de priorización el de articulación productiva, asociado la disponibilidad de materias primas, su industrialización consecuente (demandas asociando de insumos, bienes de capital, repuestos y servicios) y la accesibilidad a los mercados internos (demandas intersectoriales) y externos (exportaciones), de manera de consolidar cadenas productivas que funcionen articulada y eficientemente, que permitan superar la concentración espacial de la industria, al procesar descentralizadamente las materias primas, incrementando la creación de empleo productivo, reduciendo la dependencia externa al superar estrangulamientos productivos y tecnológicos con un proceso importador eficaz (3).

Bajo este criterio ordenador intentaremos una primera identificación de cadenas productivas, que por su importancia ameritan un tratamiento priorizado (4).

- (3) Entendemos un proceso importador eficaz, cuando la importación de insumos, bienes de capital y repuestos está legitimada por un régimen estable y coherente (aranceles y procedimientos), en el marco de un programa temporal garantizado.
- (4) La definición del ámbito y componentes principales de cada cadena productiva, es materia en principio del estudio de los consultores especialistas por actividades industriales.

1) La Cadena Minero-Metalúrgico-Metal mecánica

Constituida por la extracción de minerales metálicos (Div. CIU 23), las industrias metálicas básicas (Div. CIU 37) y la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo (Div. CIU 38). Esta cadena representó cerca de 11.8% del PBI nacional y del 33.4% del Sector Industrial Manufacturero en 1988, sus exportaciones representaron el 48.8% del total exportado y el 9% de las exportaciones no tradicionales. Su relación exportaciones manufacturadas entre exportación total sólo representó el 5.0%, lo que demuestra la existencia de un amplio potencial de industrialización y de exportaciones no tradicionales.

2) La cadena Fibras-Textil-Confecciones

Constituida por parte de la actividad agropecuaria (Agrup. CIU 111) y la División 32-Industrial Textil, Confecciones y Cuero, exceptuando las agrupaciones 323 y 324 relacionadas a la industrialización del cuero.

Representó aproximadamente el 4.0% del PBI Nacional y el 11.4% del Manufacturero en 1988, respondiendo por el 10.5% de las exportaciones totales y el 34.2% de las no tradicionales, su relación exportaciones no tradicionales sobre exportaciones totales fue de 89.4%, que indica un alto potencial industrial interno y de exportación que hay que mantener y consolidar, especialmente en el campo de las confecciones.

3) La Cadena Pesquera

Constituida por la Agrupación CIU 130 Pesca (1% del PBI), el Grupo CIU 3000 Harina de Pescado y el Grupo CIU 3114 Conservas de Pescado (1.5% del PBI) significaron en 1988 tan sólo el 6.3% del PBI Manufacturero, el 17.5% de las exportaciones totales y el 14.0% de las no tradicionales. Su relación exportación no tradicional sobre la total representa el 22.0%, poniendo de manifiesto un potencial industrializable de una de las mayores fuentes proteínicas del planeta, que requiere un tratamiento priorizado a fin de elevar su aporte al desarrollo nacional.

4) Las Cadenas Agroindustriales

Constituidas por la producción agropecuaria y las industrias agroalimentarias, Agrupaciones CIU: 111 y 311-312, constituyeron en 1988 cerca del 14.8% del PBI Total, el 16.3% del Manufacturero, representaron el 8.7% de las exportaciones totales el 12.7% de las exportaciones no tradicionales. Por la naturaleza de su producción, asociada fundamentalmente al consumo directo, su potencial industrializable debe ser materia de una cuidadosa programación por sub-cadenas productivas, donde se definirá con mayor nitidez aquellas de gran potencial industrializable o de exportación.

5) La Cadena Carbón-Hidrocarburos, Química y Petroquímica

Integrada por la explotación de minas de carbón, producción de petróleo crudo y gas natural y las industrias de sustancias químicas y productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plásticos, Agrupaciones CIU: 21, 22 y 35, representaron en 1988 cerca del 9.18% del PBI Total y el 17.8% del manufacturero. Sus exportaciones ascendieron a US \$ 229.4 millones (8.6% del total) y las no tradicionales representaron el 8.6%. El potencial de hidrocarburos y gas natural del país otorga a esta cadena una importancia estratégica en el futuro desarrollo nacional y especialmente para la reestructuración industrial.

Similarmente existen otras cadenas importantes como la forestal-maderable, papel, cuero y confecciones, minerales no metálicos, etc. que están siendo analizadas bajo este criterio rector.

Si consideramos que los sectores productivos representan el 46% aproximadamente del PBI, y si priorizamos las cadenas del Cuadro N° 1 el esfuerzo de reestructuración sería enorme (92% del PBI Productivo) y si a este conjunto agregásemos el impacto de arrastre en los sectores de servicios productivos (energía, transporte, construcción, etc.) que en conjunto representan aproximadamente el 22% del PBI, de los cuales, un gran porcentaje de la acción reestructuradora afectará adicionalmente a estos sectores, entonces podríamos incrementar al impacto, medido en % del PBI afectado, estimando una magnitud cercana al 60% del PBI. Indudablemente, que la magnitud del esfuerzo de inversión, programación, administración, etc. sería inma-

CUADRO N° 1

CADENAS PRODUCTIVAS E INDICADORES

CIIU	CADENAS	P B I		EXPORTACIONES 1988				
		Total (%)	Ind. Manuf. (%)	Total Mill. (US \$)	%	No Trad. Mill. (US \$)	%	Xnt/Xt (%)
23-37-38	Minero Metalúrgica Metalmeccánica	11.8	33.4	1,303.7	48.8	65.7	9.0	5.0
111-321-322	Textil Confección	4.0	11.4	280.8	10.5	250.9	34.2	89.4
130-3000-3114	Pesquera	2.5	6.3	467.1	17.5	102.8	14.0	22.0
111-311-312	Agroindustria	14.8	16.3	233.4	8.7	92.9	12.7	39.8
21-22-35	Hidro-C-Q-Petroquim	9.2	17.8	229.4	8.6	63.4	8.6	27.6
	TOTAL	42.3	85.2	2,514.4	94.1	575.7	78.5	

FUENTE: INE - Dirección de Cuentas Corrientes-1988 - Preliminar

Oficina de Estadística Industrial - Ponderaciones base 1979 del Índice de Valor Físico Manufacturero

nejables si se concentran en un sólo período, por ello, luego de la definición del conjunto de cadenas productivas que se analicen, serán materia de una priorización programada, de acuerdo a criterios estratégicos, que deben establecerse en base a determinados objetivos de la política industrial, disponibilidad de recursos económicos y de acuerdo a la naturaleza y maduración propia de ciertos proyectos de insumos básicos y de infraestructura.

Al respecto, debe realizarse un esfuerzo de programación y relación, que tome en cuenta principalmente aspectos de impacto productivo, que posibiliten la modificación de la trayectoria pasiva de la proyección actual del desarrollo de la economía nacional.

Los programas priorizados, bajo este criterio, no se contraponen con una visión en otras dimensiones de la problemática de la industrialización, tales como la necesidad de la descentralización, el desarrollo de la pequeña industria o de las exportaciones no tradicionales no más bien definido al principio sector que se desprende de este análisis, es factible el diseño e implementación de los programas complementarios, antes mencionados así como otros (empleo, tecnológicos, etc.) que deben subordinarse, necesariamente a la priorización que se establezca por cadenas productivas.

La combinación de este esquema estratégico, definido cuidadosamente en su ámbito y mediante los programas sectoriales necesarios, con la institucionalidad adecuada y su correspondiente marco jurídico, deben conformar la columna vertebral del conjunto de planes nacionales de desarrollo, que se definan para el mediano y largo plazo, que sirvan de marco rector para la transformación de las estructuras productivas del país, que eleven el nivel de vida de la población, permitiendo al mismo tiempo una redefinición en la forma de inserción del país en la división internacional del trabajo.

F. Instrumentos e Incentivos

La reestructuración industrial requiere de planes e incentivos para su ejecución en la medida que se propugna un proceso de concertación entre el gobierno y los agentes productivos (empresarios y fuerza laboral), lo que implica el acogimiento a un determinado régimen de fomento, por el cual el Estado otorga concesiones (fiscales, arancelarias, financieras, físicas) y subsidios a cambio de cumplir determinadas metas y objetivos, como contra partida al éxito del proceso.

Como se desprende de la situación actual del marco jurídico e institucional, nos encontramos que el Estado no posee un claro manejo instrumental para impulsar el proceso de reestructuración industrial, y que es necesario el rediseño de dichos instrumentos para poder lograr los objetivos que se planean, especialmente por tratarse de un proceso gradual y selectivo, donde la diferencia del régimen promocional debe expresarse concretamente en rentabilidades diferenciales, que provoquen la reorientación del proceso de acumulación y expansión de acuerdo a la estrategia diseñada.

La experiencia nacional en términos de orientación del aparato productivo, ha ensayado un conjunto de instrumentos e incentivos que han tenido eficacia temporal, durante el período que rigió una determinada política de desarrollo (con matices de promoción: generales, regionales y sectoriales), en los casos inspirados por el modelo de sustitución de importaciones, su vigencia fue mayor en la medida que la política macroeconómica y la industrial tecnológica constituyeron un conjunto armónico, donde las intervenciones del Estado, a través de incentivos físicos, fiscales y financieros, modificaron precios relativos claves (tipo de cambio, tasa de interés, impuestos, salarios, tarifas de servicios y precios de consumos básicos), mediante contratos y disposiciones legales de vigencia estable (en el período que rigió la política).

No es el caso de los períodos inspirados en modelos liberales y de heterodoxia económica, que han regido la economía nacional en los últimos tiempos, debido fundamentalmente a que no ha existido armonía entre la política industrial y la macroeconómica. Durante el período liberal, la oposición fue natural, cuando bajo criterios de eficiencia y competitividad internacional, paralizaron el desarrollo industrial y ocasionaron elevados índices de capacidad instalada ociosa y cierre de plantas al exponer a la industria a la competencia internacional (con bajos aranceles), sin considerar factores estructurales y coyunturales generados por la propia política económica, el comportamiento de los agentes económicos y distorsiones históricas propias de la administración nacional. Así mismo, la heterodoxia económica recientemente adoptada en el manejo macro-económico del país, no alcanzó a desarrollar sus propuestas estructurales, (reestructuración industrial, el desafío del sector financiero, el sector externo, el empleo, ahorro-inversión), agotándose en un manejo cortoplacista, dominado por una institucionalidad y normalidad que obedecía a la necesidades del enfoque liberal.

De esta breve reseña histórica de los modelos que han orientado al proceso de industrialización, podemos extraer las principales características de experiencias válidas para los objetivos perseguidos.

- En primer lugar, debemos rescatar la absoluta necesidad en la compatibilidad que debe existir entre la política macroeconómica, la de industrialización y la ejecución gubernamental, lo cual se pone en evidencia cuando los instrumentos de la política general son congruentes y acompañan a las necesidades de los incentivos o desincentivos que actúan como marco de referencia de los Programas de Reestructuración.

- En segundo lugar, resulta primordial que el conjunto de incentivos, respondan a las prioridades determinadas, de manera tal que los procedimientos de otorgamiento, evaluación y control, sean simples y efectivos, evitándose las posibilidades de distorsión, burocratismo, o prácticas perniciosas, en su administración. Las experiencias de los regímenes de proteccionismo y priorización con demasiados criterios y escalones que caracterizaron la aplicación de la Ley N° 18350 (que rigió durante la década de los 70), constituyen experiencias válidas que no deben repetirse, evitándose la engorrosa administración que originó dicho régimen así como la concentración de las empresas en sólo dos prioridades, y por lo tanto las reinversiones en activos fijos y en capital de trabajo casi comprendieron la totalidad del ámbito industrial su evaluación y control resultaron meros obstáculos burocráticos.

- En tercer lugar, la necesidad de contar con una institución líder de la promoción del desarrollo industrial que se propugna, es otra experiencia rescatable. Cuando los regímenes de las leyes que impulsaron políticas selectivas definieron una institución responsable, como el Instituto de Promoción Industrial (Ley N° 13270), o INDUPERU en el caso de la Ley N° 18350, los proyectos y programas deliberadamente planificados se efectivizaron, y sus logros persistieron, incluso luego de regímenes de orientación diferente, tales son los casos de los Parques Industriales que se crearon y las innumerables empresas que se ubicaron, así como empresas promovidas por INDUPERU que han afrontado la adversidad de regímenes y épocas de escasa vocación industrialista.

- Finalmente, debe reorganizarse el marco institucional y legal que rige actualmente la actividad productiva, superando la dispersión jurisdiccional de organismos que manejan diferentes instrumentos de la política industrial, la excesiva sectorización y persistencia de regímenes legales antagónicos han conducido, además de otros factores que se van tratando en el presente ensayo, a crear el clima de inestabilidad que afecta al empresariado y trabajador industrial, y también al conjunto de técnicos y profesionales que en diversas instituciones tienen que ver con el quehacer productivo.

En el campo instrumental y de los incentivos que deben aplicarse, para impulsar el proceso de industrialización los procesos y políticas que orientaron la actividad productiva nos han dejado valiosas experiencias rescatables.

La concertación que posibilita una planificación flexible, es una fórmula ventajosa que asegura la materialización de los resultados, asegurando el interés de las partes y el acuerdo de voluntades. Esta mecánica, que debería constituir el principal elemento y característica de un proceso de reestructuración industrial, requiere instrumentarse adecuadamente, posibilitando al ente concertador que efectivamente cuente y maneje incentivos (claramente diferenciados), que pueda ofrecer a cambio de los resultados que se proponen en los términos de un Programa. Así mismo, la contratación de lo concertado, garantizando su contenido, vigencia, estabilidad, evaluación y cláusulas de salvaguarda, es una práctica rescatable ensayada en el pasado con aceptables resultados.

En el campo de los incentivos, que deben estar necesariamente contemplados y consentidos por el marco de política económica general, es rescatable la necesidad de diseñarse, en cuanto sea practicable y posible, de manera de ser otorgados contra la consecución de los resultados y no antes de los mismos dando la posibilidad de ser burlados por controles y recuperaciones posteriores, de rentabilidad financiera para el incumplido, posibilitando regímenes burocráticos perniciosos. Evidentemente, los nuevos instrumentos, que se diseñen, deben tener una contrapartida financiera que posibilite a las empresas encarar el mayor egreso tributario, arancelario o crediticio inicial, pero luego mediante una adecuada y ordenada administración tributaria y de subsidios, esta modalidad se constituirá en uno de los principales elementos instrumentales de los programas concertados.

Dentro de los diferentes incentivos que es necesario revisar, podemos rescatar los siguientes:

Incentivo actual	Incentivo nuevo
- Reducción o exoneración arancelaria.	- Certex interno
- Reducción o exoneración tributario	- Certex interno, o crédito tributario ex-post.
- Exoneración parcial o total del impuesto a la Renta.	- Fondo Contingente de subsidio o participación, de diversas proporciones.
- Fondos Financieros Especiales de tasas de interés y periodos de gracia promocionales por criterios generales (Región, Pequeña Empresa, Exportación).	- Fondos Especiales Promocionales, por criterios selectivos (Programas de Reestructuración), asociados a los Fondos Contingentes.
- Fondo de Garantía para Pequeña Empresa y Sector Informal.	- Fondos de Garantía para Programas de Reestructuración para inversiones de riesgo.
- Subsidios Indirectos.	- Subsidios directos.
- Obras de Infraestructura Parque o Zonas Industriales	- Zonas Industriales, Infraestructura Total, Zonas Francas.
- Fomento de la Investigación tecnológica.	- Inversiones en Investigación y desarrollo tecnológico.(Programación).

Esta propuesta debe conciliarse y definirse con participación de las entidades responsables del manejo económico del país, a fin de que los instrumentos e incentivos se compatibilicen con el manejo de los equilibrios macro-económicos. Resulta claro que esta propuesta implica una revisión del marco legal tributario, arancelario y financiero y que debería realizarse en el marco de una reforma tributaria integral, para la cual el proceso de Reestructuración Industrial tendría importantes contribuciones.

G. Agentes

Todo proceso de desarrollo industrial requiere una correspondencia entre objetivos, estrategia, metas los agentes sociales, que los deben ejecutar. El mecanismo de la concertación no es suficiente para asegurar el compromiso de los agentes y requiere algunas definiciones previas, que el gobierno debe realizar y que corresponde a los roles que se asignan a los diferentes agentes involucrados, especialmente en el campo de intervención del Estado frente a la iniciativa de otras modalidades empresariales, especialmente la privada.

A continuación se esboza algunas reflexiones sobre temas puntuales, que requieren ser definidos previamente e instrumentados adecuadamente, para poder establecer un proceso exitoso de reestructuración.

-El Estado y su Actividad Empresarial.- Resulta claro que el Estado constituye uno de los principales agentes del cambio y responsable del desarrollo nacional, los límites de su participación son amplios y sólo son limitados por la acción del gobierno que ejerce poder durante periodos constitucionalmente limitados. La acción de un gobierno puede ampliar o reducir su ámbito de acción, especialmente en el campo de su actividad empresarial.

En este sentido, será muy importante un amplio debate y definiciones previas entre los actores de la política nacional para arribar a algunos acuerdos básicos, que posibiliten que el proceso reestructurador no se entorpezca o se trunque por viajes bruscos de la política asociada al rol del Estado.

Algunas reflexiones preliminares, para este efecto, se plantearán únicamente para provocar la discusión en este controvertido tema.

1) ¿Privatización de las Empresas Públicas o Estatización de las Privadas relacionadas a actividades estratégicas o Básicas para los objetivos del Programa?

Esta problemática, en el Perú, lleva a la fecha algo más de 12 años, desde que se creó una Comisión para evaluar la actividad empresarial del Estado, cuyo informe ha sido materia de un sin-número de análisis, interpretaciones y proposiciones complementarias, sin embargo las dificultades para encontrar fórmulas de valorizar y procedimientos para vender la propiedad estatal, de aquellas empresas que a criterio de los responsables de turno debían realizarse, a la fecha arroja casi nulos resultados y ha provocado una paralización de la acción y función de un sin número de Empresas Estatales, cuyos servicios o producciones constituyen importantes insumos o servicios para las actividades del país. Inversamente la posibilidad de estatización de empresas asociadas a servicios o producciones de naturaleza especial para ciertos objetivos de desarrollo, ha paralizado la expansión o la creación de nuevas empresas productivas, creadoras de fuentes de trabajo. Por lo tanto nos encontramos con una situación, que atenta contra la formación bruta de capital a través de la cual se incorpora la tecnología que cada vez es más importante para mantener una ventajosa inserción en los mercados internacionales y sostener una creciente población que anhela mejores niveles de vida.

La reestructuración industrial, en el diseño de la política general debe plantear un esquema definido y claro en este campo, y ello será posible en la medida que el proceso de concertación y la disponibilidad de capitales por parte de los agentes, se explicita programa a programa.

2) La Empresa Pública como instrumento de la política sectorial o como empresa autónoma en régimen de competencia.

Esta definición también constituye un aspecto importante de la actividad empresarial del Estado, que debe compatibilizarse con las necesidades de los Programas e instrumentarse coherentemente, de manera que la Empresa Pública, reciba el tratamiento correspondiente al rol que se le defina en el marco de la actividad empresarial del Estado, evitando contradicciones entre roles y resultados.

3) Organización de las Empresas Públicas

La experiencia nacional en las diferentes épocas y modos de desarrollo industrial, nos demuestran una persistente rotación de directivas, así como de los principales niveles ejecutivos de las Empresas Públicas, lo cual ha impedido el desarrollo y acumulación de experiencia empresarial en su manejo, ineficiencia, burocratismo y decisiones adversas a la empresa surgen principalmente debido a este factor, siendo necesario encarar decididamente esta situación a fin de generar progresivamente la experiencia y capacidad empresarial que este conjunto empresarial debe desarrollar, a fin de no trasladar dichos costos al resto de la sociedad como ocurre en la actualidad.

- **El Estado y su Rol Normativo y Promocional.**- Del análisis del marco institucional vigente se desprende claramente la necesidad de encarar un reordenamiento del aparato estatal, a fin de que cumpla un eficiente rol normativo y promocional. Una importante responsabilidad de los problemas estructurales que afligen al país, se derivan de una ineficiente organización del Estado y consecuentemente un progresivo deterioro de su rol normativo y promocional.

El rol de otras instituciones estatales, como son los Consejos Provinciales y Distritales, en el proceso de reestructuración que se plantea, deberán asumir mayor protagonismo, especialmente en su relación con los estratos pequeños empresariales y artesanales de toda la República.

- **Los Empresarios Privados.**- Este importante estrato social constituye uno de los principales agentes de proceso de reestructuración, y requiere ser movilizada y comprometida en el proceso, a fin que asuma la importancia del rol que reclaman insistentemente.

En el país, observamos una débil e insuficiente iniciativa empresarial, no instrumentada en organizaciones específicas, de componente empresario, para: transferir información, mejorar tecnologías, constituir fondos de inversión y de garantías, desarrollar sociedades de servicios y exportación, etc., que será necesario impulsar a lo largo del proceso.

En la actualidad los empresarios manifiestan recelo por lo que puede implicar la planificación concertada como de cumplimiento obligatorio, aunque los criterios del gobierno no difieren de otros países, en cuanto a los mecanismos de acogimiento de fórmulas concertadas de fomento para el desarrollo, la reestructuración, la reconversión, la descentralización, la gestión exportadora y otros mecanismos de estímulo.

Por ello es muy importante movilizar al empresariado nacional ya que en el proceso de reestructuración no solamente es importante la decisión y los estímulos gubernamentales, sino la intensión y voluntad de los agentes empresariales de participar e inducir el cambio.

- **Los Trabajadores.**- Constituyen otro conjunto social comprometido en el proceso de cambio. En la medida que determinadas conquistas sociales sean respetadas, y el proceso de reestructuración industrial signifique mejores niveles de ingreso y mayor empleo productivo, su participación en el proceso debe resultar valiosa, especialmente si en el proceso de concertación por programas es posible instrumentar estímulos o incentivos salariales a cambio del cumplimiento de metas productivas (producción, productividad). Existen sin embargo algunos problemas que pueden oponer a empresarios y trabajadores, especialmente en el tema de la estabilidad laboral, el cual debe ser enfocado en términos positivos buscando soluciones que signifiquen un mejor tratamiento al trabajador y la eliminación de rigideces a la empresa. Estas soluciones, en principio, pueden estar alrededor de la creación de un seguro de desempleo y la reforma del actual sistema de seguridad social, temas que deben considerarse en la estrategia global del proceso reestructurador.

- **Los Empresarios de la Pequeña Empresa.**- Constituyen un estrato importante, cuyo dinamismo en las últimas décadas en el país y diversos países en vías de desarrollo, como desarrollados, han ameritado innumerables estudios y planteamientos de roles y políticas especiales, para canalizar y potenciar su crecimiento. Indudablemente constituyen un conjunto empresarial de especial dinamismo y semillero de empresarios futuros de medianas y grandes empresas, por lo cual el proceso de reestructuración industrial, les otorga un importante rol, especialmente en la generación permanente de empresas, empleo y movilización descentralizada.

Su naturaleza de empresario-trabajador, ofrece una importante característica que permite una mayor penetración del empresario con el proceso productivo y consecuentemente su potencial de creatividad y de innovación en métodos de trabajo, tecnología y diseño de productos, constituyen un potencial que debe ser incentivado por un programa adecuado, el cual se debe conciliar con el carácter gradual y selectivo del proceso reestructurador. Su rol debe ser identificado en forma explícita en cada cadena productiva priorizada, a fin que los regímenes promocionales se vean modelados y potenciados a las características de su quehacer productivo.

El marco institucional y legislativo debe contemplar en forma específica sus necesidades y problemas que surgen de la naturaleza de empresario-trabajador, siendo posible, por ejemplo, considerar que su tratamiento oficial sea a través de los concejos distritales de la República, en forma gradual y por zonas prioritarias, a fin de evitar costosos despiajamientos y difícil relación con los organismos del gobierno central, normalmente accesible con preferencia a la mediana y gran industria.

El proceso de Reestructuración industrial, debe poner énfasis en ciertos aspectos, que por la naturaleza misma del estrato empresarial, resultan de mayor importancia que en el caso de la mediana y gran empresa, en principio estos aspectos están referidos a:

- La capacitación gerencial, contable y administrativa.
- El control de calidad y cumplimiento de normas técnicas y la defensa del consumidor.
- La asociación y fusión empresarial y gremial, a fin de lograr niveles superiores de producción y gestión debido a la cooperación y solidaridad.
- La difusión de la información tecnológica.
- El incremento de su poder financiero, de compra de insumos, de comercialización interna e internacional.
- Su adecuada inserción en las cadenas productivas de prioridad nacional, cautelando sus relaciones con las empresas de poder monopólico u oligopólico que pudieran operar en determinadas cadenas.

- **El Capital Extranjero.**- La definición clara y precisa del rol que le toca jugar al capital extranjero en el proceso de reestructuración es clave para la estrategia de desarrollo, especialmente por su importancia asociada a tres aspectos (principales) de la problemática que nos ocupa: Su presencia actual y potencial en la explotación de las materias primas, su capacidad tecnológica y su capacidad financiera.

La definición de un marco claro y preciso de su potencial accionar en los Programas, aunado a un claro esquema de estatuto de tratamiento al capital extranjero, será determinante para complementar los requerimientos empresariales, financieros y tecnológicos del proceso reestructurador.

H. Descentralización

La necesidad de modificar el rasgo estructural de concentración espacial de la industria, no puede quedar ajena a la problemática de la reestructuración industrial. Sin embargo la concepción de articulación de cadenas productivas como concepto dominante de priorización debe condicionar las áreas del espacio nacional, que resulten con mayor aptitud de industrialización, de acuerdo a los requerimientos y características de la cadena priorizada, dicho criterio debe ser determinante a fin de no introducir distorsiones y dispersión de recursos y esfuerzos, situación que ha caracterizado a regímenes anteriores, incluyendo la legislación vigente.

El proceso de regionalización que el país está impulsando en la actualidad, verá potenciado su implementación si la concentración de recursos y esfuerzos determinados para las cadenas productivas priorizadas, impulsan a determinadas regiones en forma coordinada y por consecuencia se posibilita que la infraestructura regional apoye la consolidación de la industria asociada a la correspondiente cadena, en todos sus eslabonamientos, logrando la plena priorización del conjunto, eliminando estrangulamientos productivos y de servicios asociados.

La disponibilidad de recursos económicos aplicables al proceso condicionan su potencial de acción, por ello los procesos de reestructuración y descentralización se verán potenciados si no se dispersan recursos, priorizando y programando adecuadamente la capacidad reproductiva de la cadena posibilita en un futuro confluir recursos en nuevas cadenas productivas, asociadas a otras industrias descentralizadas en nuevos ámbitos regionales.

Para la implementación de los Programas Regionales debe considerarse algunas acciones relacionadas a nuevos e interesantes esquemas de cooperación internacional, como el hermanamiento de regiones, empresas con vocación industrial y desarrollo tecnológico exitoso de países industriales, con la región o regiones determinadas en función de las cadenas productivas. La interrelación de ambos enfoques puede resultar una eficiente combinación que permita el éxito y promoción del proceso de reestructuración y de la descentralización industrial.

Los incentivos y mecanismos para el desarrollo de los Programas Regionales, priorizados deben incorporar las características de la región (fruto de los diagnósticos correspondientes) y complementar o adecuar los correspondientes incentivos y mecanismos a la cadena productiva evitando distorsiones propias del énfasis regional.

El proceso de reestructuración industrial, tiene una importante contribución en la priorización del desarrollo regional y consecuentemente a la descentralización de la industria, y esto es fruto de la acción priorizada y concentrada que se otorgue a determinada cadena productiva, permitiendo mediante la adecuada programación:

- Priorizar la explotación y desarrollo de los recursos nacionales renovable y no renovable en determinadas regiones.
- Desarrollo de la infraestructura industrial y de transportes de la región asociada a la cadena priorizada.
- Implementar selectivamente el equipamiento de los medios de transporte requeridos.
- Resolver problemas específicos que afecten la zona de atención, concentrando esfuerzos.
- Desarrollo de núcleos Urbanos, en forma planificada, ligados a actividades industriales que por su naturaleza aseguran una permanencia y estabilidad mayor que la simple explotación de los recursos naturales.

I. Financiamiento

Constituye uno de los principales factores condicionantes del proceso de reestructuración, su escasez relativa en los países en vía de desarrollo y particularmente en el caso peruano, exige un importante diseño y compatibilización de los mecanismos y fuentes acorde a las necesidades del proceso, condicionando la intensidad del gradualismo y selectividad del proceso de industrialización

La adecuada priorización y orientación del esfuerzo financiero en la primera etapa del proceso de reestructuración debe posibilitar, en el mediano plazo, la generación de excedentes económicos aplicables a nuevas áreas de acción priorizada (cadenas productivas de mayor tiempo de maduración).

Indudablemente el esfuerzo financiero inicial será importante y está ligado a la disponibilidad de financiamiento interno y externo, tanto por el lado de los agentes involucrados en la correspondiente cadena, como de parte de los entes financieros del Estado y de los organismos internacionales que apoyen al proceso.

La posibilidad de utilizar mecanismos especiales de consecución de fuentes no convencionales de crédito como pueden ser: la conversión de deuda por inversión, intercambio compensado de mediano plazo (pago con los productos de la inversión), deuda por donación específica, etc. deben ser materia de análisis especial, a fin de su adecuada orientación de acuerdo a la estrategia del Programa.

Una de las primeras acciones que debe realizarse al poner en marcha un Programa, debe ser el saneamiento financiero de las empresas involucradas en la cadena productiva, posibilitando de esta forma que cada empresa comprometida potencialice la capacidad instalada existente, y el aporte de capital propio que se requiera para resolver estrangulamientos, diversificación, ampliaciones o creación de nuevas empresas que realicen los proyectos priorizados.

Indudablemente, el financiamiento de las inversiones necesarias para llevar adelante el proceso de reestructuración industrial, está íntimamente relacionado a la solución de los problemas del endeudamiento externo que afecta a los países en vías de desarrollo, y peculiarmente al Perú. El entorno internacional respecto a la captación de excedentes financieros no se presenta claro, ni optimista, sin embargo el contar con un Plan de Desarrollo Industrial, que priorice la explotación de las materias primas, integrando verticalmente las correspondientes cadenas productivas, significan una mejor posición negociadora del país, para la captación de los recursos externos, en las condiciones tradicionales, o para captar recursos en esquemas novedosos, que las circunstancias presentes y futuras se presenten como solución para impulsar el desarrollo económico-social de los países en vías de desarrollo.

El propio esfuerzo nacional que permita manejar la brecha ahorro-inversión y la generación de excedentes de divisas, mediante el aumento de las exportaciones con un incremento sustancial de Valor Agregado, debe ser una importante fuente de financiamiento. Las líneas de crédito de proveedores y el aporte, como inversionistas, de empresas que en la actualidad explotan las materias primas nacionales, constituyen fuentes financieras complementarias del esfuerzo interno; así mismo los créditos gobierno-gobierno y el aporte financiero de organismos multilaterales, que posiblemente retomen su acción promotora, a corto plazo, deben constituir fuentes de recursos para apoyar las transformaciones estructurales, que el país requiere.

IV. POLITICAS DE INDUSTRIALIZACION EN EL PERU

A. Introducción

El examen de las políticas aplicadas en el país, para inducir su industrialización y el desarrollo económico, es una tarea importante para efecto de la definición de la estrategia y políticas para la reestructuración industrial, considerando los efectos inducidos (costo-beneficio), a fin de evaluar y rescatar políticas e instrumentos de las mismas, que en la práctica han demostrado su efectividad reorientadora y desechando o modificando aquellas que resultaron ineficaces o nocivas para el desarrollo económico del país.

B. El proceso de Industrialización

Hasta fines de la década de 1950, no existió una estrategia explícita para el desarrollo industrial, la manufactura nacional se desarrollaba en el marco de una política liberal que privilegiaba el desarrollo de actividades de exportación tradicional, principalmente agro industriales así se constata que hasta mediados de la década del 50 la exportación de algodón, azúcar, lana y café representaban más del 50% de las exportaciones peruanas.

La única norma legal específica al Sector Industrial, era la Ley N° 9140 de 1940, que establecía en su artículo único la capacidad del Poder Ejecutivo de poder establecer convenios para proteger y estimular la industrialización del país, mediante exoneraciones de impuestos u derechos; la producción industrial se orientaba principalmente a la producción de bienes de consumo duradero, con destino a los sectores populares y de clase media, que crecían aceleradamente por el proceso de urbanización, propiciado por un importante desarrollo económico, que caracterizó a la época. El relativo auge de la actividad exportadora impulsaba al mismo tiempo una demanda de bienes intermedios y de capital que propició el surgimiento de algunas industrias, productoras de los mismos, con relativo éxito tecnológico y económico.

Finalmente, un proyecto de Ley de Industrias enviados por el gobierno al parlamento, luego de tres años de debate consigue su aprobación en el año 1959. La Ley N° 13270 -Ley de Promoción Industrial, inaugura una nueva etapa en el proceso de industrialización del país.

1. Período 1959 - 1968 - Impulsó a la Industrialización Descentralizada.

La Ley N° 13270, establece por primera vez un marco jurídico integral para promover el desarrollo industrial, basada en la estrategia sustitutiva de importaciones establece un conjunto de incentivos, que se establecían por contratos, para propiciar nuevas inversiones industriales, dichos incentivos no diferenciaban el tipo de producción sino la naturaleza de industria descentralizada y de industria básica, a las cuales ampliaba los beneficios arancelarios y tributarios, impulsando al mismo tiempo la creación de parques industriales descentralizados.

Los principales instrumentos utilizados por la política industrial, bajo la Ley de Promoción Industrial N° 13270, fueron:

- Constitución de organismos administrativos en materias de industrias; Instituto Nacional de Normas Técnicas Industriales y Certificación, El Instituto Nacional de Promoción Industrial, El Consejo Superior de Industrias.
- El establecimiento de estadísticas industriales.
- El régimen de promoción industrial, basado principalmente en :
 - Reducción de tasas del impuesto a las utilidades por períodos de 10, 20, 40 y 50 años, según la ubicación y naturaleza de la empresa.
 - Incremento sustancial de la protección efectiva mediante incrementos arancelarios de la importación de productos similares y rebajas o liberación del íntegro de los derechos de importación para

maquinarias y equipos nuevos que no compitan con los que se producen en el país y para la importación de materias primas, semielaboradas que utilicen las industrias beneficiadas.

- Derechos a compra directa o arrendamiento de terrenos fiscales. Derecho a obtener beneficios de expropiación de terrenos no urbanos. Posteriormente se complementó y perfeccionó este beneficio con la Ley de Parques Industriales.
- Exoneraciones de todo impuesto general, especial o local que directamente se aplique a la producción o tráfico de sus artículos producidos. (excepto impuestos al consumo de arbitrios municipales).
- Régimen de Fomento por el Banco Industrial del Perú.
- Régimen de la Propiedad Industrial.
- Otros beneficios adicionales: Devolución de derechos de importación en caso de re-exportación, exoneración de derechos de exportación, adquisición obligatoria de productos nacionales por el Estado, municipios y entidades oficiales, fianza estatal para la adquisición de maquinaria y equipo, reroección arancelaria, igualdad de condiciones de trato tributario a materias primas que se utilicen en la manufactura de artículos liberados al amparo de Códigos o Leyes especiales, igualdad de condiciones en beneficios y franquicias por regiones geográficas, protección arancelaria adecuada, defensa de la producción nacional contra la competencia de mercaderías importadas con precios artificialmente rebajados.

La aplicación de esta política propició el surgimiento de nuevas instalaciones industriales, especialmente de ensamblaje de mezcla y de envasado, así por D. S. N° 080, se establece un régimen especial para la industria automotriz, la industria farmacéutica crece debido a la instalación de nuevos laboratorios que principalmente mezclan y envasan productos para la salud. Se instalan nuevas industrias básicas de producción de cemento, papel, química y metalurgia, y se consolida la industria siderúrgica, que naciera en 1956 como iniciativa de la Corporación de Santa, que propició la creación de una Sociedad de Gestión para la siderúrgica de Chimbote (SOGESA), hoy SIDERPERU, en base a la demanda de productos siderúrgicos que surgía de las necesidades de la construcción y de maestranzas e industrias metalmeccánicas orientadas a la fabricación de repuestos y bienes de capital para las industrias de exportación (minera y agroindustrial).

La acción de creación de parques industriales, propiciada por la Ley, tuvo éxito en aquellas zonas donde la acción promotora del gobierno, encontró entidades de desarrollo regional dinámicas, con capacidad de propuesta y acción; tal es el caso de la Corporación del Santa que consolida la siderúrgica de Chimbote, la Junta de Obras Públicas y la de Junta Rehabilitación de Arequipa que gestionan e implementan exitosamente el Parque Industrial de Arequipa.

Otras iniciativas de diferentes Corporaciones o Juntas Departamentales no se concluyeron, durante el período de vigencia de la Ley 13270, quedándose inconclusas, especialmente por falta de recursos que condicionaran permanentemente la ejecución de las obras. Los beneficios especiales para las regiones de la selva y de frontera no rindieron los frutos esperados por ausencia de obras de infraestructura física.

2. Período 1970 - 81 - Industrialización Selectiva con Participación Estatal y Laboral.

Con la promulgación de la Ley N° 18350 - Ley General de Industrias - en 1970, por el Gobierno Militar, se inicia una nueva etapa en el proceso de industrialización del país. Si bien el esquema fundamental del nuevo marco legal, se sigue orientando en lo fundamental por la sustitución de importaciones, sin embargo la estrategia de desarrollo incorpora nuevos aspectos parámetros a la política industrial como son:

- a) La participación directa del Estado en la actividad productiva, especialmente en la propiedad de la denominada industria básica y promuevendo activamente las industrias denominadas específicas.
- b) La creación de la Comunidad Laboral, constituida por el conjunto de los trabajadores de las empresas, que adquieren derechos a la propiedad y gestión de las empresas, inicialmente hasta el 50% (*) de la Renta Neta y participando del 10% de la Renta como distribución directa. Posteriormente se reduciría al 33.3% el acceso a la propiedad con derechos reducidos (las acciones laborales no dan acceso a la Junta General de Administración).

* Del capital social de las mismas mediante la inversión del 15%

- c) La entrega total del mercado nacional a la industria local, mediante contratos de otorgamiento del mercado en condiciones excepcionales de competencia, y la implementación del registro nacional de manufacturas.
- d) La priorización de las actividades en cuatro categorías, que perseguían modificar el patrón productivo, reorientando el proceso de acumulación industrial hacia la producción de insumos estratégicos y bienes de capital con la consiguiente matriz de incentivos: tributarios, arancelarios, financieras, administrativos y tecnológicos, así como un conjunto adicional de incentivos a la descentralización.
- e) La creación de un sector económico, denominado de propiedad social, que debería constituirse como el sector prioritario de la economía en forma progresiva, al cual, en su inicio se le otorga un gran apoyo.
- f) El modelo industrial que se aplica, otorga una gran importancia al proceso de integración andino. Se adoptó como mecanismo de apertura y competencia frente al mercado externo, el cumplimiento de los programas de liberación y el establecimiento del arancel externo común del Grupo Andino. Se aplicó el régimen de tratamiento a los capitales extranjeros (Decisión 24), y en general el país adoptó una posición de estricto cumplimiento de los acuerdos andinos de la reservas para programación, compromisos de no alentar, desmantelamiento arancelarios, programación industrial, etc.

La aplicación de este modelo de industrialización en sus primeros años motivó un incremento sustantivo del desarrollo industrial, especialmente en las industrias orientadas al mercado interno, acompañando la expansión de la demanda interna propiciada por las medidas redistributivas y el proceso de reinversión ocasionado por la aplicación de las normas de la Comunidad Laboral.

El proceso de estatización de la industria básica, si bien en un inicio no provocó situaciones operativas anormales, afectó posteriormente los programas de expansión, así como la instalación de nuevas industrias básicas o específicas, debido al excesivo burocratismo que caracterizó las decisiones estatales, en especial en el caso de proyectos de inversión, cuya implementación superó lo programado en más del doble de lo previsto.

Finalmente, un cambio de viraje en la conducción del gobierno en 1976, aunado a la presencia de una fuerte crisis económica, que motivó la aplicación de políticas económicas de ajuste, provocó la desaceleración del crecimiento industrial, cambios en la legislación relativa a comunidades laborales, parálisis de la inversión pública y el inicio de un proceso de desmantelamiento de la protección arancelaria. Indudablemente, contribuyó a este período de crisis del sector industrial el ciclo económico recesivo que luego de 9 años afectó al país (el anterior fue en 1967-68), donde el incremento de las necesidades de importación del país y especialmente la alta dependencia de la industria, agudizaron el proceso recesivo.

En el período 1979-80, se liberalizó progresivamente la economía y se produjo un incremento sustancial de las exportaciones, permitiendo una recuperación del mercado interno, la recuperación del sector externo y de la industria, la cual caracterizó el escenario que permitió que en 1980 se instaura, nuevamente un gobierno democrático.

3. Período 1981-1985 - Liberalismo Industrial

El inicio del gobierno democrático en 1980, encuentra al país saliendo de un ciclo recesivo, el nivel de reservas internacionales disponible era elevado y el manejo económico que se aplicó al país, correspondió a una política liberal, inspirada por coincidentes modelos que se aplicaban en otros países latinoamericanos. Durante los primeros meses del gobierno se terminan de desmantelar las barreras arancelarias y se somete a la industria nacional a una fuerte competencia con productos importados, resultado de la aplicación de niveles arancelarios que en muchos casos resultan menores a los vigentes.

En mayo de 1982, se promulga y entra en vigencia la Ley N° 23407, la cual surge en un contexto de economía liberal, que en la práctica modifica el patrón de industrialización que históricamente se venía aplicando desde 1959, introduciendo algunos cambios en el patrón productivo, el régimen de propiedad y las prioridades industriales frente a las cuales cambia el énfasis del patrón productivo por el desarrollo regional. Permite la inversión privada en la industria básica, modifica el régimen de la Comunidad Laboral, permitiendo la elección de los trabajadores entre dos sistemas: uno de participación en los resultados de la gestión y el otro con derecho a acciones laborales y dividendos.

Las principales políticas e instrumentos de la Ley, están referidos a:

- Protección de la industria frente a la competencia externa, en un marco de protección efectiva.

- Promoción industrial con beneficios tributarios, mediante la diferenciación de los mismos: Lima Metropolitana, resto del departamento, fuera del departamento de Lima, zona de selva y frontera.
- Financiamiento industrial promocional.
- Fomento de la pequeña empresa industrial y artesanal.
- Fomento a la empresa industrial de exportación no tradicional.
- Convenios de estabilidad tributaria.
- Régimen de propiedad industriales, capacitación seguridad e higiene industrial, registro, etc.

Lo característico de este régimen y su ejecución radica, en la permanente contradicción que se produce al aplicarse en un marco de políticas liberales, lo cual originó un período de permanente incertidumbre, incoherencia y desindustrialización consecuentemente, al aprobarse por dispositivos excepcionales del Poder Ejecutivo: exoneraciones y rebajas arancelarias no previstos por la Ley, modificaciones institucionales en el manejo de la política de Comercio Exterior que conllevaron el establecimiento de bajos niveles arancelarios que expusieron a sectores industriales a una fuerte competencia externa. El sector Industrial Administrativo se debilitó mediante un conjunto de disposiciones que le restaron acceso y direccionalidad del proceso de industrialización, los programas de compras estatales, originados en diferentes sectores productivos y de servicios vulneraron permanentemente el régimen de protección y preferencia a la industria local.

Indudablemente en esta permanente lucha, que se estableció entre la industria local y los agentes internos que propugnaban las importaciones, jugó un papel importante las ofertas financieras externas, especialmente las de gobiernos y proveedores, que presionaron por mantener la totalidad de su oferta de bienes para importación, llegándose a importar hasta vestimentas, muebles, etc; conjuntamente con los bienes de capital, que constitulan la parte fundamental de las ofertas. La escasez de financiamiento y los problemas de la deuda externa, paulatinamente debilitaron este anómalo accionar, hasta que en 1984 luego de la nueva crisis económica, iniciada en 1983 (luego de 5 años), se retoman algunos mecanismos y políticas proteccionistas para la industria (sobretasas arancelarias, licencias).

4. Período 1985-1988 -Vuelta al Proteccionismo Industrial

El nuevo gobierno democrático, que inicia su período a mediados de 1985, encuentra al país recuperándose de la crisis económica que se iniciara en 1983, la inflación señalaba la existencia de desajustes oferta-demanda, y de otras brechas especialmente la fiscal, las reservas internacionales del país se encontraban recuperándose.

En este contexto se opta por la aplicación de un modelo económico calificado como "heterodoxo", cuyos principales instrumentos y políticas generales afectaron el comportamiento del sector industrial, que siguió regido por la Ley N° 23407.

Es así que se establecen las siguientes políticas:

- Proteccionismo total para la industria local. No se importa lo que se produce.
- Expansión del mercado interno, mediante una serie de medidas que estimulan la demanda interna: recuperación de remuneraciones reales, rebaja de tasas de interés, programas especiales de empleo temporal, gasto público, etc.
- Congelamiento de la tasa de cambio.
- Control de precios, mediante reglmenes: supervisados, regulados, controlados y especiales.

Como resultado de la aplicación de este régimen la industria expandió su producción durante 1986 y 1987, a niveles similares a los logrados en 1975-76 y 1980-81, que fueron los puntos máximos de los ciclos expansivos; sin embargo el proceso de inversión, que suponía la aplicación de los excedentes generados por la aplicación de esta política en reinversiones para la diversificación y ampliación o nuevas empresas, fue muy débil y el modelo se agotó, surgieron estrangulamientos en la producción de bienes intermedios (acero, papel y cartón, productos químicos, vidrio, cemento, etc), que conjuntamente con la extención de las reservas internacionales precipitaron, luego de 5 años, una nueva crisis (julio 1988), que originó nuevamente la aplicación de un conjunto de políticas de ajuste, que configuran un escenario de recesión con inflación.

C. Principales Efectos de la Ampliación de las Políticas de Industrialización

Desde la aplicación del primer régimen integral de política industrial, con la Ley N° 13270 en 1959, se inició un proceso de intervención estatal en el desarrollo de la industria manufacturera, que adquirió diversa graduación, dependiendo de la naturaleza de la política económica aplicada en cada etapa, la cual cambió intermitentemente de orientación: del liberalismo agro-exportador, al proteccionismo de la producción interna, con diversos matices de intervención estatal, retorno al liberalismo, vuelta al proteccionismo, etc.

La aplicación de la política sustitutiva de importaciones, provocó un proceso de industrialización importante en el país, el Producto Bruto Interno Manufacturero, que en 1957 representaba el 14.8% alcanzó en 1968 el 20.2%; posteriormente con la aplicación del régimen de la Ley N° 18350, durante 1975 y 1976, el sector alcanzó el 25% del PBI. Este mayor dinamismo se explica porque el crecimiento industrial superó el de la economía en su conjunto, durante 1950-1957, el PBI creció al 5.0% promedio anual y el manufacturero creció al 5.9% durante 1957-1968, el PBI creció 5.2% anual y el manufacturero 7.7%; durante 1968-1978, el PBI total creció en 3.9% anual promedio, frente al 5.9% de crecimiento del sector Industrial Manufacturero.

Sin embargo, este crecimiento productivo, no fue suficiente para contrarrestar el comportamiento de la agricultura que vio descender su participación en el PBI de 35% en 1950 al 21.5% en 1957, 15.0% en 1968 y 12.6% en 1978, con los consecuentes efectos en materia de empleo y producción agropecuaria, que ha provocado una gran dependencia alimentaria del país, la cual conjuntamente con el incremento de la dependencia de la industria de insumos, bienes de capital, repuestos y tecnología, figuran entre las principales causas de las crisis cíclicas que afectan la economía peruana.

Es importante denotar, que la naturaleza primario-exportadora de las exportaciones peruanas se mantienen y salvo breves períodos de expansión de la exportación de productos manufacturados, la generación de superávits de divisas que han sustentado fases expansivas de la economía se explican principalmente por importantes incrementos de la oferta exportable, originados por la entrada en producción de proyectos como Marcona en los años 50, Toquepala en la década del 60, Cuajone y Petróleo de la Selva Norte en la década del 70, cuyo efecto en la economía ha contribuido en sustentar la expansión industrial, en cuanto a sus mayores requerimientos de divisas y las necesarias para sustentar la creciente demanda de servicios sociales y de alimentación de la población.

La aplicación de las sucesivas políticas de industrialización, sus diferentes matices y contramarchas han configurado la actual estructura productiva, con toda la problemática que hemos abordado en la sección anterior. Del examen de los contenidos y forma como se aplicaron las políticas de industrialización es posible detectar algunos rasgos característicos, que deben ser analizados y revisados para su modificación, eliminación o persistencia en el diseño de la política y estrategia de reestructuración industrial.

Intervencionismo Estatal.- Esta característica se presenta desde el primer régimen integral, que inicia una forma de acción estatal promotora, creadora de instituciones y regímenes administrativos por una tecnocracia estatal que debía ser calificada y eficiente, a fin de manejar los diferentes mecanismos que se establecen. Los sucesivos regímenes, incurrir en reforzar esta tendencia al intervencionismo del Estado. ¿Pero será posible eliminar esta acción del Estado en una economía con un mercado pequeño, de funcionamiento imperfecto, donde la mayoría de su producción de bienes intermedios o bienes de capital y no pocos de consumo final, constituyen monopolios u oligopolios?.

Política Económica y Política Industrial.- Este aspecto fue tratado en la Sección B; sin embargo desde el punto de vista de los resultados en los distintos regímenes hemos percibido una persistente tendencia a invalidar los instrumentos de manejo macroeconómico: tributarios, arancelarios, financieros, etc; obstaculizando su aplicación y generando mecanismos de difícil control y poco transparente. Este aspecto debemos revisarlo cuidadosamente a fin de conciliar la necesaria incentivación del desarrollo industrial, para lograr los resultados que se establezcan como objetivos, pero evitando la pérdida del manejo de los instrumentos de política macroeconómica.

Sustituciones de Importaciones y Promoción de Exportaciones.- Percibimos que en la aplicación de las políticas anteriores, ha existido un sesgo antiexportador, con breves períodos de excepción, especialmente motivada por la necesidad de importaciones "baratas" de bienes de consumo alimentario y del contenido importado de la industria y de otros sectores especialmente de servicios. Indudablemente esta característica debe superarse a fin de posibilitar la proyección de la industria al mercado externo.

Similarmenle, la protección industrial absoluta debe desterrarse, sustituyéndola por mecanismos arancelarios y una adecuada política cambiaria y administrativa, que impulse las exportaciones y promueva la eficiencia mediante una adecuada y suficiente protección a la industria. La búsqueda de la competitividad con mercados similares a los nuestros, como el andino, constituye un elemento importante para sustentar una mayor base interna para soportar la conquista de terceros mercados.

La Priorización.- No debemos repetir esquemas de excesiva sofisticación y tecnicismo para priorizar las actividades industriales, que de acuerdo al modelo planeado modificarán la estructura productiva, para ello sería suficiente aplicar una variable determinante; como es la interrelación productiva en torno a la disponibilidad de materias primas, para convertir la ventaja comparativa en ventaja competitiva, dicha aplicación debería ser condición necesaria y suficiente para establecer el permanente esquema de priorización para la aplicación gradual de los escasos recursos disponibles.

La Política Tecnológica.- Constituyendo en la actualidad, uno de los aspectos más importantes de la competitividad internacional, no debe descuidarse su análisis y adecuado tratamiento en forma específica por área de actividad, sin perderse de vista que la incorporación del progreso técnico se produce fundamentalmente por el proceso de formación bruta de capital (inversión), para lo cual es importante generar la adecuada normatividad, estabilidad, y formación de los excedentes necesarios, para que su aplicación en las inversiones productivas incorporen y modernicen la tecnología existente. Los esfuerzos de adecuación y generación de tecnologías endógenas debe ameritar un esfuerzo paralelo, que fundamentalmente debe sustentarse en la orientación de excedentes económicos a las áreas de investigación y desarrollo por medio de instituciones públicas y de las propias empresas privadas o estatales.

La Promoción Industrial.- Debe fortalecerse en forma selectiva de acuerdo a las prioridades que se establezcan, evitando usar mecanismos e instrumentos, que afecten las políticas macroeconómicas y tratando de lograr que su aplicación sea directa, transparente, de fácil control y evaluación, de manera que los distintos programas consigan los resultados esperados. La concertación y contratación de resultados contra subsidios e incentivos, debe ser un instrumento efectivo de promoción, los diferentes programas priorizados, deberían propender a una administración especializada y de mayor autonomía, que el actual sistema sumamente centralizado y que no ejerce casi ningún control de resultados.

La Institucionalidad.- Debe revisarse la institucionalidad y regímenes legales existentes, los cuales son resultado y herencia de regímenes pasados, que sucesivamente se han acumulado, o modificado sin tener en cuenta la burocratización o proliferación de instituciones que se contraponen y contradicen en su acción. La sectorización administrativa, buena para otro tipo de reformas, ha contribuido y contribuye a la desarticulación productiva, siendo necesario reforzar la coordinación y funcionamiento armónico de la toma de decisiones.

La Descentralización.- El énfasis en lograr la descentralización industrial, mediante regímenes generales y con mayores incentivos, ha contribuido a la dispersión de recursos y la existencia de un sinnúmero de proyectos y obras inconclusas. Las acciones de descentralización industrial deben ser concentradas y de preferencia en áreas o zonas con probada vocación industrial y disposición de medios y agentes industrializantes, los regímenes de incentivos generales provocan distorsiones en los objetivos de descentralización de la estructura industrial, frustraciones de empresarios y en un futuro pueden constituirse en verdaderos obstáculos del proceso de regionalización, si no son corregidos oportunamente.

V. ANALISIS DE LA POLITICA INDUSTRIAL VIGENTE NORMATIVIDAD GENERAL

La política industrial vigente se encuentra contenida en las normas que promueven y regulan la actividad económica en general y la industrial en particular, su contenido e instrumentación orientan el accionar de los agentes involucrados (empresarios, trabajadores, funcionarios), en proceso de industrialización. Los enunciados de política, así como los planes de desarrollo globales y sectoriales, que no encuentran correspondencia en las normas jurídicas y en la aplicación justa y adecuada de sus instrumentos no producen en la sociedad, en el comportamiento de los agentes y por lo tanto en los resultados económicos y sociales, los cambios propugnados por dichos enunciados o planes, imponiéndose la lógica del marco vigente y la forma como son aplicados sus instrumentos.

Considerando que la industria constituye una de las principales actividades productivas del país, la normatividad económica que orienta y regula en general a todas las actividades interactúa con la normatividad industrial específica, dando como resultado un modo de desarrollo industrial y una determinada orientación del desarrollo nacional, que constituye la expresión real de la política vigente, la cual puede o no corresponder a la expresión de la estrategia y políticas nacionales explicitadas por el mensaje político. Por estas consideraciones, constituye una tarea importante el análisis crítico de la interacción de las normas y sus instrumentos con los resultados que se están logrando y su correspondencia con el modo de desarrollo económico e industrial, que se estime como el más adecuado, para la consecución de los objetivos nacionales del país.

A continuación se presenta el análisis de los principales regímenes que norman y regulan la actividad industrial en la actualidad, que constituyen su marco normativo general.

A. Régimen de Fomento Industrial

La norma jurídica principal, que promueve y regula la actividad industrial manufacturera es la Ley N° 23407 -Ley General de Industrias, promulgada el 28 de Mayo de 1982.

Las actividades comprendidas por esta norma son las industrias manufactureras de la Gran División 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas de las Naciones Unidas, no comprendiendo a las actividades de transformación primaria de productos naturales que se rigen por leyes que regulan la actividad extractiva que les da origen. La Ley General de Industrias establece la posibilidad de normas complementarias para regular la actividad de ramas específicas de la actividad industrial, cuyas características lo requieran.

Los principales contenidos que se relacionan con las necesidades de Promoción y Desarrollo del Sector Industrial, son los siguientes:

Objetivos

En su artículo 1º la Ley establece los objetivos fundamentales en cuanto al desarrollo industrial perseguido, en ellos se encuentran definidos con bastante precisión, casi todas las aspiraciones para un desarrollo industrial ideal, tales como:

- a) La promoción e incremento de la riqueza basada en el trabajo, la inversión y la productividad,
- b) El estímulo de la productividad y la utilización de los recursos aprovechando ventajas comparativas,
- c) La Competencia en la producción y venta de manufacturas, la defensa del consumidor,
- d) La protección de la industria nacional frente a la competencia externa, especialmente la desleal,
- e) La promoción de la creación y ampliación de la infraestructura, parques industriales, la descentralización,
- f) Su adecuación para las necesidades de la defensa,
- g) La promoción del proceso de articulación intra e intersectorial, en especial con los sectores agrícola, pesquería y minería,
- h) Promoción de la industrialización de los recursos naturales,
- i) Promoción del empleo en la industria,
- j) Promoción de la descentralización de la industria,
- k) Promoción de la exportación de productos industriales,

- l) Estímulo de la Pequeña Industria y Artesanía.
- ll) Promoción de la generación, transferencia y difusión de la tecnología apropiada.
- m) Promoción de la permanente capacitación técnica del trabajador manufacturero.
- n) Fortalecimiento de las relaciones del trabajo y el capital en la actividad industrial.
- ñ) Garantía de la estabilidad jurídica de la empresa; y,
- o) Orientación del desarrollo industrial hacia una efectiva integración, principalmente en el Grupo Andino y con América Latina.

Como puede apreciarse los objetivos son bastantes completos y cubren las principales áreas, que con su consecución la imagen objetivo sectorial en términos cualitativos, sería casi completa e ideal. Sin embargo, un criterio fundamental que debe servir como orientador constituye la principal restricción en los países en vías de desarrollo no se encuentra presente, y es el de la selectividad en la asignación de recursos escasos en forma priorizada y progresiva, que debe permitir la consecución de los objetivos en forma gradual, dependiendo de la disponibilidad de recursos de capital aplicables al desarrollo industrial y la capacidad de la industria de generar los excedentes económicos que permitan su autosostenimiento y expansión de manera de optimizar la aplicación de dichos recursos en el logro de los objetivos perseguidos.

El ambicioso programa de objetivos enunciados por la Ley y la naturaleza de los mecanismos, su forma de administración así como determinadas prácticas de excepción, que analizaremos más adelante, condicionan la consecución del modelo de desarrollo implícito en la legislación vigente, especialmente por estar ausente los criterios de una natural y forzosa selectividad en la utilización de los escasos recursos económicos disponibles para el fomento del desarrollo nacional y su priorización en función de lograr la optimización de su reproducción, en función de metas cuantificables de inversión, balanza de pagos, empleo, desarrollo tecnológico, productividad y competitividad que son la garantía del desarrollo industrial.

Ambito de Competencia Sectorial

Al no comprender bajo la Ley las actividades de transformación primaria, ("que se regirán por las leyes que regulan la actividad extractiva que les da origen" - Título Preliminar) y ante la ausencia de una adecuada instancia de coordinación intersectorial, o normatividad complementaria que posibilite la debida articulación de la producción industrial con la actividad agropecuaria, pesquera y minera y viceversa, (... "a fin de lograr un desarrollo industrial integrado" - Art. 1º - inciso g), se ha dado lugar a serias interferencias de ámbito de competencia sectorial. Existe en la legislación vigente un conjunto de normas, de origen sectorial: agrario, minero, pesquero y de otros sectores de servicios productivos y sociales, que vienen produciendo superposición de normas, contradicciones, afectación de derechos otorgados por el régimen industrial, políticas productivas contradictorias, etc. que afectan la lógica del proceso productivo, el cual debe transformar las materias primas naturales incorporando gradualmente mayor valor agregado hasta su consumo final (interno o de exportación), creando situaciones de inseguridad legal que afectan al proceso de producción y de capitalización en actividades industriales promovidas. Tal es el caso de la normatividad que rige las actividades agroindustriales, minero-metalúrgicas, pesqueras, refinación de petróleo y derivados, que al pertenecer a ámbitos administrativos diferentes y basarse en leyes básicas que legislan sobre los recursos naturales, progresivamente han interferido y vienen normando ciertos aspectos productivos, distorsionando la legislación industrial. Esta situación deberá corregirse para posibilitar, de la manera más racional, la consecución de los objetivos de : (a) aprovechamiento de las ventajas comparativas (b) garantía frente a la competencia externa de bienes similares que compitan con la producción industrial (c) promoción del proceso de articulación inter e intra-industrial (d), así como los de promover la industrialización de los recursos naturales del país (g), y principalmente el referido a la garantía de la estabilidad jurídica de la empresa.

De la constatación de esta situación podemos concluir, que la legislación vigente antes de posibilitar la articulación intersectorial, debilita y hasta anula esta necesaria relación, afectando seriamente la posibilidad a lograr la implementación de una estrategia de industrialización sustentada en la articulación y funcionamiento armónico de cadenas productivas basadas en las ventajas naturales que el país posee.

Protección de la Industria Nacional

La Ley General de Industrias N° 23407, establece la protección de la industria mediante las siguientes normas y mecanismos (Capítulo IV):

- La política arancelaria que regula la competencia de los insumos y productos importados para promover el desarrollo de la industria nacional.

- Crear la Comisión Nacional de Política Arancelaria - CONAPA con la finalidad de seguir modificaciones del Arancel de Aduanas.
Dichas modificaciones del Arancel se hará mediante Decreto Supremo con informe técnico previo de la CONAPA y con aprobación del Consejo de Ministros.
- Un mecanismo, importante establecido por la Ley, obliga a que toda norma reglamentaria referida a normas tributarias vinculadas a la actividad industrial debe ser refrendada por el titular del Ministerio de Industria, posibilitando de esta manera cautelar la política industrial.
- Así mismo, la Ley establece que en las licitaciones y concursos públicos de precios, para efectos de comparación de precios entre nacionales e importados, al Valor CIF de este último se le agregará el monto de los derechos arancelarios y demás tributos que gravan la importación. Obliga, asimismo, al Estado y las empresas con participación estatal a adquirir los productos inscritos en el Registro de Productos Industriales Nacionales, cuando sean ofrecidos en condiciones similares de calidad, oportunidad y precios. En las licitaciones y concursos, bajo regímenes de exoneración de derechos arancelarios y otros tributos, se establece que para efectos de comparación, a los precios CIF de los productos importados se les agregue el monto de los derechos arancelarios y demás tributos que gravarían la importación, si no se hubiese otorgado la exoneración. Posibilita también la presentación en moneda extranjera de las ofertas de productos nacionales.
- Estas normas, además están complementadas por disposiciones relacionadas a la obligación de otorgar los márgenes de preferencia, a la industria nacional, que se señalan en la Ley y los fijados en reglamentos de los Organismos Internacionales de Crédito y Agencias Oficiales de Gobierno. En las bases y especificaciones técnicas se debe contemplar, necesariamente, la participación de la industria y de las empresas constructoras nacionales de acuerdo a porcentajes fijados por el MICTI, no pudiéndose incluir condiciones que impliquen trato desfavorable para dichos sectores nacionales.
- La legislación vigente, también establece normas para los casos de licitaciones, bajo la modalidad "Llave en mano", relacionados al despiece valorizado de los principales componentes y sus especificaciones técnicas, no pudiendo ser dichos precios inferiores a los que rigen en el país de origen de los componentes, así mismo legisla sobre las normas técnicas que se deben cumplir y finalmente la obligación de incluir en las bases de los concursos, licitaciones y contratos, bajo sanción de nulidad, lo dispuesto en los artículos pertinentes de la Ley.
- Otro mecanismo importante de protección que se considera en la Ley, está referido a la utilización del mecanismo de importación bajo el sistema de "Partida Arancelaria Única", prohibiendo esta modalidad, salvo para el caso de facilitar la importación de licitaciones o concursos de carácter internacional, luego de otorgada la buena pro.
- Se crea una Comisión de Valoración de Importaciones, que garantice la correcta aplicación del arancel de aduanas. Finalmente, se establece la no procedencia de exoneración de derechos de importación para productos industriales que se manufacturen en el país.

Con posterioridad a la vigencia de la Ley General de Industrias, y como consecuencia de la política del actual gobierno, se modificó a partir de julio de 1985 determinados aspectos de la política industrial, en especial la referida a la protección industrial en el campo arancelario y para-arancelario. Se establecen por D.S. N° 067-87-PCM, la lista de productos de importación prohibida, por D.S. N° 097-87-PCM, la licencia previa de importación con el requisito del "dictamen de no competencia", expedido por el MICTI, que permite solamente la autorización de importación de aquellos productos no producidos, otorgando de esta forma una protección absoluta a los bienes industriales inscritos en el Registro de Productos Industriales Nacionales (RPIN), salvo situaciones de falta de abastecimiento por insuficiencia de producción local, previa calificación de la Dirección General de Industrias del MICTI.

La aplicación de determinadas medidas de política monetaria (tipo de cambio diferencial), así como la política referente al pago restringido de la deuda externa, propició la implementación del Presupuesto de Divisas mediante el D.S. N° 009-87-EF, que junto a las medidas para-arancelarias, configuró un régimen proteccionista administrado con la interacción del Instituto de Comercio Exterior (ICE) y el Ministerio de Industrias. El Instituto de Comercio Exterior (ICE) fué creado por el D. Ley N° 390, reuniendo las funciones de la Dirección de Comercio Exterior del MICTI y las del Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX).

Es importante señalar que paralelamente a la configuración de este esquema de política proteccionista que se otorgó a la producción local y como consecuencia de las situaciones de reducción de reservas internacionales

y pérdida del crédito comercial exterior, el régimen de protección industrial progresivamente fue siendo vulnerado, especialmente por dispositivos de excepción que se otorgan bajo regímenes supervisados por otros sectores de la administración pública, que establecen exoneraciones de derechos: arancelarios, tributarios, de sobre-tasas, del requisito de licencia previa y aún del dictámen de no competencia en algunos casos. Tal es la situación de los regímenes para el transporte de carga y pasajeros, la pesquería, la agricultura, los municipios, la agroindustria, la industria editorial, etc., cuyo detalle se presenta en el Anexo N° 1.

La política económica aplicada hasta mediados de 1988 provocó situaciones de desabastecimiento que motivaron importaciones de bienes producidos, especialmente como consecuencia de los desequilibrios de oferta y demanda provocados por la política de control de precios y la reactivación del mercado interno, el retraso cambiario, y otras importaciones mediante convenios de gobierno a gobierno, han configurado una grave situación de desprotección a la producción nacional, distorsionando la política industrial (aparentemente proteccionista), generando consecuentemente la ausencia de estabilidad legal ("falta de reglas de juego") y la pérdida de recursos fiscales (brecha fiscal), situación que retroalimenta a un proceso recesivo-inflacionario, provocando situaciones de desinversión productiva con incalculables consecuencias en el futuro.

En conclusión, podemos señalar que la política de protección industrial, aparentemente absoluta, por la vigencia de mecanismos para-arancelarios (prohibiciones, licencias y cuotas de importación), configura en la actualidad una situación de real desprotección de la producción industrial, especialmente la destinada a reforzar necesarios encadenamientos productivos, basados en un mejor aprovechamiento de los recursos naturales que el país dispone.

En cuanto a los instrumentos y procedimientos aplicados, la mecánica de la administración actual de la política de protección, hace inoperante al arancel como instrumento de asignación de recursos y protección selectiva, así como introduce efectos perversos en la política económica y productiva, incentivando prácticas administrativas perniciosas como consecuencia del obligado clientelismo empresarial, que este sistema impone, privilegiando a la gran y mediana industria frente a la pequeña industria que resulta marginada en este sistema.

Por lo tanto, resulta evidente que el marco de protección industrial vigente, así como las medidas que lo distorsionan requieren de una revisión y rediseño, acorde a las necesidades de la política de reestructuración productiva y del manejo macroeconómico que se requiere para la superación de la actual crisis y el manejo de una economía estabilizada.

Promoción Industrial

El principal incentivo para estimular el proceso de inversión en el Sector Industrial, bajo el régimen de la actual Ley General de Industrias, está constituido por beneficios tributarios referidos a créditos contra el impuesto a la renta, la exoneración de impuestos a la revaluación de activos y a la capitalización de los excedentes de revaluación a partir de 1984. Los beneficios tributarios que otorga la legislación vigente están diseñados para incentivar el proceso de descentralización industrial estableciendo una diferenciación por zonas geográficas: Lima Metropolitana y Provincia del Callao, Resto del Departamento de Lima, fuera del departamento de Lima, Zonas de Frontera y Selva, graduando dichos beneficios en función del mayor alejamiento de la capital, según se muestra en el Cuadro N°1.

Este criterio de priorización, complementado con una bonificación en función de la mantención y creación de empleo estable: Un porcentaje (20,30 y 40%) por el número promedio de trabajadores estables y por el sueldo mínimo vital mensual de Lima Metropolitana para la actividad industrial vigente al cierre del ejercicio, contrasta con el criterio de especialización productiva, que inspiró el régimen anterior D.L.N° 18350 (Industria Básica, Específica, de Apoyo Social, de apoyo Sectorial, complementarias no esenciales y no prioritarias), que se agruparon en cuatro prioridades que gozaron de los correspondientes incentivos diferenciales.

El criterio de priorización a la descentralización industrial, que establece la legislación vigente, se reforzó con el Decreto Legislativo N° 400, mediante un régimen de incentivos tributarios referidos al impuesto a la Renta y al Patrimonio Empresarial, para impulsar la instalación de nuevas empresas en zonas descentralizadas, la ampliación y modernización de las empresas descentralizadas ya existentes. El nuevo dispositivo legal, promulgado por el gobierno actual el 4 de Abril de 1987, introduce algunos criterios complementarios de selectividad productiva relacionados a la promoción de las exportaciones, sustitución de importaciones, tecnología, mayor valor agregado y empleo. Así para gozar de los beneficios que se muestran en el Cuadro N°2, el Decreto Legislativo N° 400 exige que las empresas cumplan con alguna de las siguientes características:

CUADRO N° 1

REGIMEN TRIBUTARIO DEL SECTOR INDUSTRIAL
(LEY GENERAL DE INDUSTRIAS, LEY No. 23407)

	Lima Metropolitana	Resto del Dpto. Lima	Fuera del Dpto. de Lima	Zona de Selva y Frontera
1.- Porcentaje máximo de la renta neta para inversión, exonerado de impuesto a la renta.	45%	60%	73%	100%
1.- En la propia Empresa Industrial	--	--	--	
2.- En otra Empresa Industrial	--	--	--	
3.- Personas naturales	40%	60%	80%	100%
2.- Porcentaje límite de crédito tributario contra el impuesto a la renta.	60%	67.5%	90%	No Procede
3.- Crédito Tributario				
Tasa promedio	0.20 t.l.w.	0.30 t.l.w.	0.40 t.l.w.	No procede
No. trabajadores				
Sueldo mínimo vital mensual de L.M.				
4.- Impuesto al Patrimonio Empresarial	100%	62.5%	50%	0%
5.- Impuesto a la Revaluación de Activos Fijos	Exonerado a partir de 1984	Exonerado a partir de 1984	Exonerado a partir de 1984	Exonerado
6.- Impuesto a la capitalización de los excedentes de revaluación	Exonerado a partir de 1984	Exonerado a partir de 1984	Exonerado a partir de 1984	Exonerado
7.- Impuesto de Alcabala	Paga 100%	Paga 75%	Exonerado	Exonerado
8.- Impuesto adicional de Alcabala	Paga 100%	Paga 75%	Exonerado	Exonerado
9.- IGV/ISC	Paga	Paga	Paga	Exonerado

- Industrias que destinen en forma progresiva del 15% al 35% de su producción a la exportación en un período de cinco años y que el balance de divisas resulte positivo al país.
- Industrias que sustituyan bienes o insumos importados con un porcentaje creciente de integración nacional.
- Industrias básicas o de lento retorno de capital que requieran condiciones especiales para la creación en el país de nuevas tecnologías para la apertura de nuevos mercados.
- Industrias que procesan o transformen productos agrícolas o de la pesca para consumo humano en el país.
- Industrias que empleen un alto porcentaje de mano de obra.

La priorización de la descentralización establece dos zonas::

Zona 1: Departamento de Lima, excepto la provincia de Lima.

Zona 2: El resto del país excepto la zona de frontera y selva.

La zona de frontera y selva sigue normada por lo establecido en la Ley General de Industrias N° 23407.

CUADRO N° 2

BENEFICIOS TRIBUTARIOS DEL D.L. N° 400

AÑO	PORCENTAJE DE REDUCCION 1/	
	Sub-Zona 1	Sub-Zona 2
1	100%	100%
2	100%	100%
3	100%	100%
4	80%	100%
5	80%	100%
6	60%	100%
7	60%	100%
8	40%	80%
9	40%	80%
10	20%	80%
11	--	60%
12	--	60%
13	--	60%
14	--	40%
15	--	40%

1/ Crédito que reduce el impuesto a cargo de los beneficiarios. Se refiere exclusivamente a los impuestos a la Renta y Patrimonio Empresarial.

CUADRO N° 3

REGIMEN DE INCENTIVOS DEL D.S. N° 080-87-EF

AÑOS	PORCENTAJE DE EXONERACION ^{1/}			
	Sub-Zonas			
	1	2	3	4
1	50	100	100	100
2	50	100	100	100
3	50	100	100	100
4	-	60	100	100
5	-	40	100	100
6	-	-	100	-
7	-	-	100	-

^{1/} Exoneración total o parcial de los impuestos a la Renta y al Patrimonio Empresarial, a partir del Ejercicio en que inicien las actividades productivas en la nueva ubicación.

La relación de actividades que pueden acogerse a éste régimen de incentivos, de acuerdo a los criterios antes señalados se estableció por D.S. N° 013-87-ICTI-IND, los mecanismos y procedimientos han sido establecidos por el D.S. N° 011-89-ICTI/IND, del 6 de junio de 1989, por el cual se determina que los órganos competentes para determinar la suficiencia de la inversión, expidiendo los correspondientes certificados son: la Dirección General de Industrias o las Direcciones Departamentales del MICTI, en cuyo ámbito se instalen o se proyecten instalar, ampliar o modernizar, las empresas industriales.

Adicionalmente se expidió el D.S. N° 080-87-EF, que estableció el régimen de incentivos para promover el traslado de las industrias concentradas en Lima Metropolitana y el Callao, estableciéndose un régimen adicional de incentivos tributarios. Cuadro N°3.

Las zonas priorizadas son:

Zona 1: Departamento de Lima, excepto la provincia de Lima y Callao.

Zona 2: Departamentos de: Ica, Ancash, Lambayeque, La Libertad, Piura y Arequipa.

Zona 3: Departamento de: Cajamarca, Huánuco, Pasco, Junín, Huancavelica, Ayacucho, Apurímac, Cuzco, Puno y Moquegua.

Zona 4: Zonas de frontera y selva.

Para esta acción promocional no se establecen criterios de selectividad por actividades y la reglamentación de los procedimientos sectoriales para acogerse a este régimen aún no se han expedido.

Concurrentemente a estas normas de promoción a la descentralización, por D.S. N° 074-87-EF, se creó el Fondo Nacional de Inversiones y Empleo, cuya finalidad es el financiamiento en zonas descentralizadas de actividades priorizadas, las cuales fueron establecidas por el D.S. N° 125-87-EF. Este Fondo cuya principal fuente de financiamiento eran los Certificados de Depósito Convertibles, (CDC), que podían ser convertidos en acciones preferenciales de empresas que desarrollen proyectos descentralizados o de empresas públicas no financieras en proporción de tres (3) acciones por cada dos (2) Certificados de Depósito Convertibles.

El régimen de promoción vigente, fundamentalmente basado en la reinversión generalizada de utilidades por parte de las empresas, dependiendo de la ubicación descentralizadas de las empresas o sus proyectos de inversión, matizado de cierta selectividad en función del empleo, exportaciones, naturaleza de la actividad, o de

otros criterios complementarios, (sustitución de importaciones, mayor valor agregado de recursos naturales), mantiene las características básicas, de los regímenes de promoción que se han venido aplicando en legislaciones anteriores para incentivar el proceso de reinversión o nueva inversión que implique modificaciones estructurales en la naturaleza de la actividad o en su ubicación, tales como:

- a) Débil capacidad de reorientación del proceso de inversión, en función de objetivos, metas y estrategias en planes nacionales y sectoriales de desarrollo.
- b) Utilización de procedimientos de reinversión mediante créditos contra el impuesto a la renta, que no permiten garantizar la adecuada asignación del sacrificio fiscal en función de los propósitos explícitos de la política del gobierno.
- c) Excesiva dispersión de excedente económico, invertido con fines reproductivos, que al incentivar de manera generalizada y a casi todo el ámbito empresarial, atenta con una adecuada y programada concentración temporal de esfuerzos y deja inconclusas muchas aplicaciones, bien encaminadas, por la excesiva dispersión del crédito complementario.
- d) Las exoneraciones parciales o totales de aranceles, impuestos o gravámenes, sin contrapartida programada de metas y resultados tangibles, hacen estéril, muchas veces el propósito del incentivo fiscal, tal es el caso de reinversiones en capital de trabajo o exoneraciones en zonas de selva.

Estas características, que de una u otra forma constituyen modalidades que han sido utilizadas por regímenes de promoción anteriores, buscando no penalizar a los excedentes que se utilizan en forma productiva, y en especial en forma descentralizadas, en la legislación vigente (Ley N° 23407), encuentra una legitimación, que constituye un importante obstáculo para cualquier régimen futuro o reforma que intente modificar el estatus vigente. El artículo 131º de la Ley autoriza al Poder Ejecutivo a celebrar con las empresas industriales, convenios destinados a garantizar el goce de los beneficios tributarios que la Ley les concede por un plazo de diez (10) años, para las empresas existentes y para las que se constituyen a partir de la vigencia de la Ley, el plazo del convenio vencerá el 31 de Diciembre del año 2,000.

Esta situación en la actualidad configura un régimen discriminatorio, al haberse vencido el plazo para la aplicación de dicha disposición, imposibilitando a nuevas empresas a gozar de estos convenios, configurando una situación de dualismo legal en el sector, respecto a determinados beneficios tributarios que un buen número de empresas industriales seguirán gozando y de otro lado aquellas que no suscribieron contratos de estabilidad o son nuevas empresas industriales. Esta situación deberá ser contemplada en el régimen futuro de sustento a un proceso de reestructuración industrial, a fin de evitar distorsiones en la aplicación de los excedentes económicos entre sectores priorizados y aquellos que temporalmente no estén comprendidos en algún programa priorizado.

El régimen de fomento industrial vigente, complementa su acción promotora con otras disposiciones que se relacionan a: Incentivos físicos, financiamiento, exportaciones de productos industriales, investigación tecnológica, capacitación de los trabajadores, participación laboral, así como regímenes especiales para la pequeña empresa industrial, la artesanía y la industria automotriz.

Incentivos Físicos

En este grupo de incentivos tenemos la acción promotora del Estado propiciando la creación y consolidación de parques industriales y la implementación de puertos con equipos de manipuleo de carga (puertos y almacenes).

En cuanto a los Parques Industriales, se creó en el MICTI el "Proyecto Especial Parques Industriales", para promover, proyectar, ejecutar y administrar parques industriales, concentrando de esta manera todas las funciones y responsabilidades respecto al tratamiento de los parques industriales, transfiriéndose al MICTI los parques industriales que la Empresa Nacional de Edificaciones (ENACE) administraba hasta 1982. El régimen vigente posibilita el establecimiento y desarrollo de parques industriales a ser promovidos por las Corporaciones Departamentales, Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales así como que las personas naturales o jurídicas de derecho privado inviertan en el desarrollo de nuevos parques industriales, fuera de la Provincia de Lima y de la Provincia Constitucional del Callao, con el beneficio tributario por reinversión que se concede a las empresas industriales descentralizadas.

En la actualidad la política sectorial, estableció la progresiva transferencia de los Parques Industriales a las Corporaciones Departamentales.

Para posibilitar el equipamiento de los puertos y almacenes alianzados sean de tierra o flotantes, la legislación vigente establece la liberación de derechos de importación y de todo otro impuesto para la importación

de equipos de manipuleo de carga, siempre que no se produzcan en el país, para lo cual será necesario el dictámen favorable de los Ministerio de Transportes y Comunicaciones y del MICTI.

Financiamiento

El régimen de promoción industrial vigente establece que el financiamiento de la actividad industrial se otorga a través de la Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE) y del Banco Industrial del Perú, en las provincias en que no existan agencias de estas entidades se podrá utilizar la Intermediación de la Banca Estatal, Comercial o de Fomento.

Los aspectos más importantes que establece el régimen vigente están relacionados a la prioridad que se otorga a la atención de industria localizadas preferentemente en zonas descentralizadas. Para esta finalidad se dispone que el Banco Central de Reserva, en uso a sus atribuciones, establecerá un régimen de apoyo preferencial para la industria descentralizada, de frontera y/o de selva y a la pequeña empresa industrial.

Otra disposición vigente, relacionada a la prioridad que la política industrial establece, consiste en el financiamiento que COFIDE puede conceder para apoyar en el país o en el extranjero a las empresas industriales que participen en licitaciones y concursos públicos de precios de carácter internacional para competir en igualdad de condiciones con las empresas del exterior. La existencia de líneas de crédito para esta finalidad tales como el Fondo de Bienes de Capital (FONCAP), se ha visto mediatizada por la disponibilidad de recursos, que el BCR esta en condiciones de proporcionar con esta finalidad, especialmente por la naturaleza de los bienes, cuyos valores son elevados, (caso de embarcaciones, vehículos, equipos para minería y electromecánicos), por lo que no se ha dispuesto de los montos requeridos en la oportunidad de su necesidad, tanto para el mercado interno como para concursos fuera del país afectándose de esta forma el objetivo de esta medida.

Finalmente, la legislación vigente permite la emisión de bonos por parte de las empresas, para el financiamiento de su actividad, al amparo de la Ley de Sociedades Mercantiles y bajo la supervisión de la Comisión Nacional de Valores, los intereses que estos títulos generen están exonerados del impuesto a la renta por el plazo que la Ley establece para la vigencia de los incentivos tributarios (año 2,000).

Las disposiciones vigentes, sus mecanismos y la forma como está conformado el sistema financiero de fomento mediante su alta dependencia del Sector Economía y Finanzas con escasa presencia del Sector Industrial, tanto público como empresarial, condicionan que sus efectos promocionales no necesariamente promuevan en la dirección de la política industrial, eminentemente descentralista, y más bien primen criterio de rentabilidad y escaso riesgos en las colocaciones (la mejor garantía). Esta situación configura el reforzamiento de la actual estructura productiva, eminentemente centralizada y que orienta principalmente sus colocaciones hacia la gran y mediana industria sin apoyar modificaciones estructurales, y en desmedro de la pequeña industria, que si bien a mejorado en su atención por el sistema vigente aún no logra participar en los porcentajes que en la política vigente se le otorga. Resulta claro que en un esfuerzo de Reestructuración Industrial, que efectivamente redirija los flujos financieros de acuerdo a una política descentralizada y orientada a modificar los patrones de inversión productiva, se deberá diseñar mecanismos más eficaces e instituciones más ágiles y adecuados para canalizar el crédito de fomento disponible.

B. Régimen de Exportaciones Industriales

El régimen de fomento de las exportaciones de productos industriales, fue establecido por el Decreto Ley N° 22342 del 21 de Noviembre de 1978 para impulsar la exportación no tradicional, dicho régimen contemplaba la vigencia de los incentivos que se otorgaron por un plazo de diez (10) años. Al cumplimiento de este plazo, en Noviembre de 1988, por D.S. N° 002-89-ICT/IND y hasta que se promulgue la nueva Ley de Comercio Exterior se ha prorrogado el régimen vigente.

El régimen vigente de promoción a las exportaciones no tradicionales, otorga los siguientes beneficios:

- a) Exoneración total y automática, por el término de diez (10) años, de los derechos aduaneros y demás impuestos que afecten a la exportación.
- b) Exoneración total del impuesto y los bienes y servicios.
- c) Régimen de reintegros tributarios, establecidos por el Decreto Ley N° 21492 y sus disposiciones modificatorias por el término de diez (10) años, plazo que fue extendido por el artículo 77° de la Ley

Nº 23407, por diez años a partir de la vigencia de la misma (hasta 1992), que precisó que el reintegro tributario (CERTEX), expresado como un porcentaje del valor FOB de la exportación, será calculado teniendo en cuenta: la devolución de los impuestos indirectos que gravan la producción, el mayor uso de la materia prima e insumos nacionales, el mayor nivel de integración nacional y de valor agregado y permitir a la industria nacional competir favorablemente en el mercado externo.

- d) Incentivos tributarios para la reinversión, de acuerdo a la legislación vigente, pudiendo además aplicar para instalar oficinas en el exterior o formar consorcios de exportación no tradicional hasta el 10% del saldo de la Renta Neta y para la formación de capital de trabajo hasta el 40% del saldo de la renta neta.
- e) Las personas naturales y/o jurídicas, que desarrollen actividades empresariales no consideradas industrias de exportación, podría reinvertir o invertir en empresas de exportación no tradicional hasta el 60% de su renta neta.
- f) Las empresas de exportación no tradicional pueden depreciar los bienes de su activo fijo, bonificando en 60% los porcentajes establecidos por las normas vigentes.
- g) Las empresas de exportación, que incrementen puestos de trabajo permanentes en relación con los existentes el año anterior pueden deducir como gasto del ejercicio, el monto de las remuneraciones generadas por nuevos puestos de trabajo, bonificados por la escala siguiente:

Bonificación	Incremento de puestos de trabajo
30%	del 20% al 40%
45%	más del 40% al 60%
60%	más del 60%

- h) Exoneración de los impuestos de registro para los incrementos de capital y los aportes de inmuebles así como las adquisiciones que se realicen para su ampliación, están exoneradas de impuestos de alcabala y del adicional de alcabala.
- i) Las empresas de exportación, las que amplíen o se constituyen para exportar hasta el 40% de su producción anual, gozan adicionalmente de la suspensión del pago de los derechos arancelarios que afectan la importación de bienes de capital, por un plazo máximo de cinco (5) años. Al término de dicho plazo o antes gozarán de la exoneración total del pago de los mencionados derechos, siempre que hubieren generado un ingreso neto de moneda extranjera equivalente al 100% del valor de los bienes importados.

El porcentaje de exportación indicado, deberá ser alcanzado en un plazo máximo de dos(2) años a partir del inicio de la producción generada por los bienes de capital importados. En caso contrario cancelan los derechos de importación, cuyo pago fue suspendido, con un recargo igual a la tasa de interés fijada para el fraccionamiento de la deuda. Para acogerse a este beneficio las empresas suscriben un contrato con el Estado, de acuerdo al reglamento.

El goce de este beneficio y su reiterado incumplimiento, motivó que en la Ley Nº 23407, se dispusiese que cuando las empresas de exportación no tradicional, por causas debidamente justificadas y calificadas por el MICTI, podían solicitar (hasta el 31 de Diciembre de 1982), la rescisión de sus contratos a la Dirección General de Industria; cuando procedía la rescisión dichas empresas cancelaban los derechos de importación, cuyo pago fue suspendido por 5 años, sin recargos, multas ni intereses, pudiendo las empresas transferir a otra empresa de exportación no tradicional, o a empresas descentralizadas o a empresas del exterior, los bienes del activo fijo materia de dicho contrato, adquirido en la ejecución de un contrato de reinversión, sin pérdida del beneficio tributario de reinversión; dicha transferencia, adicionalmente, no estaba afecta al impuesto general a las ventas.

Para ser considerada empresa de exportación no tradicional debe la empresa exportar directamente, o por intermedio de terceros, el 40% de su valor de producción anual efectivamente vendida. Para el goce de los beneficios establecidos, el porcentaje promedio mínimo anual debía ser alcanzado de la siguiente forma:

- 5% al 31 de diciembre de 1978
- 5% al 31 de diciembre de 1979

- 8% al 31 de diciembre de 1980
- 10% al 31 de diciembre de 1981
- 15% al 31 de diciembre de 1982
- 20% al 31 de diciembre de 1983
- 25% al 31 de diciembre de 1984
- 30% al 31 de diciembre de 1985
- 40% al 31 de diciembre de 1986

Como puede observarse de esta amplia flexibilidad del régimen promocional, el grado de incumplimiento y desvirtuamiento de este régimen, motivó la amnistía otorgada por la Ley N° 23407, en 1982.

Luego por Decreto Supremo N° 019-84-ITI/IND de fecha 18 de Mayo de 1984, se dispuso que se mantenga inalterables el porcentaje de exportaciones promedio mínimo anual establecidos para el año 1982, o sea 15%, durante los ejercicios de 1983, 1984 y 1985.

Adicionalmente, el régimen de promoción a las exportaciones no tradicionales fue flexibilizado, por el Decreto Supremo N° 046-86-ICTI/IND, del 31 de diciembre de 1986 que estableció como porcentajes promedio anual que deben alcanzar dichas empresas:

- 15% al 31 de diciembre de 1986
- 20% al 31 de diciembre de 1987

Incentivos a los Consorcios de Exportación No Tradicional

Considerados como las empresas conformadas por personas naturales y/o jurídicas que se asocien con la finalidad de exportar productos no tradicionales. Para gozar de los incentivos previstos en el régimen de exportaciones, dichas empresas, deben reunir los siguientes requisitos:

- Dedicarse exclusivamente a la exportación de productos no tradicionales,
- que ningún socio posea más del 20% del capital; y
- que por lo menos cuatro socios sean empresas productoras de bienes de exportación no tradicional.

Dichos consorcios gozaban hasta el 31 de Diciembre de 1987 de los siguientes beneficios tributarios:

- a) Exoneración del impuesto de registro que grava su constitución y ampliaciones de capital;
- b) Exoneración de los impuestos de alcabala de enajenación y adicional al mismo; que afecten la compra-venta de inmuebles para el desarrollo de sus actividades, así como la ampliación y modernización de sus actividades.
- c) Un certificado de reintegro tributario adicional de 1%, que se perdería si el consorcio no incrementa en un 20% anual sus exportaciones.

Este régimen ha sido modificado por el Decreto Legislativo 292, que estableció el nuevo marco jurídico de las Empresas Comerciales de Exportación No Tradicional, y por el Decreto Supremo N° 111-87-PCM, que aprueba el nuevo reglamento, que rige para estas empresas derogando el reglamento aprobado por el Decreto Supremo N° 054-85-ICTI-CO/CE del 31 de Mayo de 1985.

Esta normatividad establece regulaciones respecto al registro de empresas, programación de exportaciones de compromiso anual, evaluación del Programa anual, destacando los siguientes aspectos:

- a) Acreditar un capital pagado no menor al equivalente a 200 UIT y acreditar que se trata de una empresa racional.
- b) Los programas de exportaciones anuales serán no menores a:
 - USD 300,000 en el primer año,
 - USD 600,000 en el segundo año,
 - USD 1'200,000 a partir del tercer año
- c) Gozan de los beneficios establecidos por el Decreto Ley N° 22342, correspondiente a las industrias de exportación no tradicional. Gozan del apoyo del FENT y SECUREX y de los incentivos adicionales 1% sobre el valor de exportación y exoneraciones sobre el impuesto a las ventas y los correspondientes al régimen de administración temporal.

Regímenes Especiales de Fomento

Se establecen los siguientes:

- 1) **Admisión Temporal.**- Con franquicia de derechos para materias primas y/o productos intermedios a ser utilizados en la producción de bienes terminados para exportación. Se rige por el D.L. N° 20165 Ley General de Aduanas y normas complementarias.
- 2) **Ventas en Consignación.**- Autorización para que las empresas que exporten realicen ventas bajo esta modalidad, de acuerdo al Decreto Ley N° 22287 (art 4°), debiendo entregar las divisas en la oportunidad de su venta.
- 3) **Ventas en Aeropuertos y Terminales Internacionales.**- Régimen de ventas de estos productos para las personas que viajen al extranjero.
- 4) **Depósitos en Zonas Francas en el Exterior.**- Las empresas que exporten productos no tradicionales, previa autorización de la autoridad competente, en la fecha el Instituto de Comercio Exterior, pueden alquilar o adquirir depósitos en Zonas Francas en el Exterior.
- 5) **Zonas Francas.**- Autorización para establecer zonas francas en el territorio nacional.
- 6) **Oficinas en el Exterior.**- Las empresas exportadoras de productos no tradicionales, previa autorización del ICE, pueden establecer oficinas, sucursales y/o constituir o participar en empresas de comercialización en el extranjero, con la finalidad de comercializar productos peruanos no tradicionales.
- 7) **Precios de Materias Primas.**- Se establece que los precios de materias primas nacionales de exportación tradicional, destinadas a la producción de bienes de exportación tradicional, en ningún caso serán mayores a las cotizaciones del mercado internacional, o a los precios promedios de venta al exterior de la semana anterior.
- 8) **Fletes y Tarifas.**- Las empresas de transporte podrán otorgar fletes promocionales a las exportaciones no tradicionales. Así mismo, las entidades administradoras de servicios en puertos y aeropuertos podrán cobrar tarifas promocionales a las exportaciones en referencia.
- 9) **Régimen Laboral.**- Se permite la contratación de personal eventual, para atender operaciones de producción para exportación en las condiciones siguientes:
 - 1) Existencia de un contrato que origine esta necesidad;
 - 2) Programa de producción de exportación para satisfacción de este contrato;
 - 3) Aprobación por parte de la autoridad de trabajo.

10) Fondo de exportaciones no Tradicionales (FENT)

Este fondo promocional, a cargo del Banco Industrial, para fomentar las exportaciones no Tradicionales, en sus modalidades pre y post-embarque, a tasas promocionales, se incrementa con el 1% advalorem CIF, que se aplica a la importación de bienes, así como con aportes del tesoro, recursos del programa monetario, recursos autorizados por el BCR, créditos externos, emisiones de bonos y otros que le asigne el Banco Industrial, a fin de cumplir con la adecuada cobertura de las necesidades de exportación no tradicional.

Este fondo opera a través de intermediarios financieros, sirva para financiamiento directos, operaciones de co-financiación, otorgar avales y fianzas, otorga líneas a entidades del exterior para adquisición de productos peruanos, apoya la participación en ferias internacionales y otras acciones de promoción a la comercialización.

- 11) **Seguro de Crédito a la Exportación (SECREX)** Constituye un efectivo instrumento de promoción del comercio exterior, cubre por cuenta del Estado de los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios a que están sujetas las transacciones externas.

El régimen vigente garantiza la cobertura de las operaciones de comercio exterior, en sus modalidades:

- a) Seguro de riesgos a partir de la expedición o riesgos de créditos del vendedor;

- b) Seguro de riesgos por rescisión de contrato; y
- c) Cualquier otra modalidad del seguro vinculado con el riesgo de crédito que fuera autorizado por la entidad aseguradora del Seguro de Crédito a la Exportación.

Algunas de las principales características del Seguro de Crédito a la Exportación son:

- El asegurado asume una parte, (determinada por el Reglamento), de la cobertura tanto para riesgos comerciales como para los políticos y los extraordinarios.
- Las operaciones de exportación que sean pre-financiadas o financiadas con recursos provenientes del FENT, deberán ser garantizadas obligatoriamente con póliza de Seguro de Crédito a la Exportación, salvo que las operaciones contaren con aval bancario o crédito documentario.
- El fondo de garantía así como las reservas existentes sirven para cubrir los riesgos en cualquier tipo de moneda.
- La entidad aseguradora del crédito a la exportación reasegura directamente los excedentes de este seguro en el país y en el extranjero.

Los resultados obtenidos desde 1978 a la fecha, en exportaciones no tradicionales no han sido lo suficientemente importantes de acuerdo a lo que podría esperarse del régimen promocional vigente; en 1977 estas exportaciones alcanzaron U.S.D. 224 millones y en 1978 U.S.D. 353 millones, representando el 13% y el 17.9% de las exportaciones totales, en 1987 se lograron U.S.D. 716 millones y en 1988 U.S.D. 734 millones, representando el 27.5 % de las exportaciones totales en ambos casos, o sea se incrementaron aproximadamente en 2.5 veces (respecto a los promedios de los dos años base) durante los diez (10) años de vigencia de este régimen promocional.

Del análisis de la evolución del régimen promocional vigente, la naturaleza de los incentivos utilizados, especialmente los de carácter tributario, créditos contra el impuesto a la renta y la suspensión del pago de los derechos arancelarios de importación, para el internamiento de los bienes de capital para las industrias de exportación por un plazo de cinco (5) años, nos permiten señalar, que este mecanismo de promoción, no asegura adecuadamente que el sacrificio fiscal sea compensado con una efectiva acción exportadora por parte de las empresas beneficiarias, por el contrario el mecanismo se presta a su usufructo por toda empresa que se instale con miras al mercado interno y que podría incursionar en el mercado externo "si es posible", pero se acoge a los beneficios del régimen y posteriormente a una amnistía (como la de 1982, con la Ley 23407), o cancela los derechos suspendidos luego de un período de usufructo de los bienes en el mercado interno.

La evolución de la legislación vigente confirma esta apreciación, así como los relativamente pobres resultados de expansión de las exportaciones durante los 10 años de vigencia del régimen, ratifican que el mecanismo promotor no ha sido todo lo eficiente que se esperaba, por lo que su diseño debía ser revisado de manera de asegurar una mayor eficacia en la utilización del incentivo fiscal. Un problema adicional que acarrea la utilización de mecanismos de promoción, que se prestan al desvirtuamiento de sus fines, consiste en el condicionamiento del agente, que ante la evidencia del usufructo del beneficio sin lograr en contrapartida las metas comprometidas por el contrato suscrito, busca mecanismos o prácticas evasivas y perniciosas frente al control administrativo y a una salida informal de los excedentes al exterior, ante la posibilidad de ser detectado y conminado a devolver lo indebidamente obtenido con la consiguiente penalización.

El régimen de reintegro tributario establecido y mantenido en vigencia por la normatividad promocional, es un subsidio susceptible de denuncia como dumping, por cualquier gobierno de los países de destino de las exportaciones, debería ser modificado de forma tal que evite la posibilidad de su denuncia; ello supone una adecuación del marco macroeconómico, corrigiendo el sesgo anti-exportador originado por la política cambiaria, la modificación de la política fiscal a fin de evitar en lo posible, los efectos indirectos de la tributación en bienes y servicios complementarios a la exportación, así como corrigiendo ciertos procedimientos que rigen las operaciones de comercio exterior: (internamiento temporal, obtención del financiamiento promocional, seguros, operaciones portuarias, etc., de forma que la necesidad de reintegros tributarios, que en la práctica constituyen subsidios directos, penalizados por las prácticas de Comercio Exterior, sean reducidos y otorgados por mecanismos eficientes de comercio internacional, especialmente a través de los servicios asociados a las exportaciones, (transporte, puertos, financiamientos, información comercial, telecomunicaciones, participación en ferias, servicios productivos, etc.).

Un aspecto importante a tener en cuenta en este diseño debe ser la efectiva implementación de zonas francas industriales que sirvan como efectivo instrumento de creación de empresas de exportación eficiente.

De los diferentes regímenes especiales de fomento a las exportaciones industriales, debe merecer especial tratamiento el abastecimiento preferencial de materias primas nacionales a las empresas industriales, que incrementando un sustantivo valor agregado, aseguran un mayor encadenamiento entre la industria y los sectores primarios.

El 15 de Julio de 1989, el Parlamento Nacional promulgó la nueva Ley de Comercio Exterior - N° 25075, al haber levantado el Poder Ejecutivo las observaciones que mantuvieron en suspenso su promulgación.

C. Régimen de Tratamiento al Capital Extranjero

El régimen vigente para el Tratamiento al Capital Extranjero está contenido en la Decisión 220 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, que forma parte del ordenamiento nacional de acuerdo al Decreto Ley N° 22679; dicha Decisión sustituye a la Decisión N° 24 y disposiciones conexas expedidas por la Comisión.

La principal característica del régimen vigente es su flexibilización frente al régimen anterior (Decisión 24), motivada por el reconocimiento de los países del Grupo Andino "que la inversión de capitales y la transferencia de tecnologías extranjeras constituyen una contribución necesaria para el desarrollo de los Países Miembros y deben recibir seguridades de estabilidad".

La Decisión 220, al constituir una norma comunitaria que obliga a los países signatarios al cumplimiento de aspectos básicos comunes, a dejado a las normas y políticas nacionales un conjunto de aspectos específicos para ser materia de definición y reglamentación. En la actualidad existe un anteproyecto de Ley de Bases sobre la inversión extranjera que se encuentra en revisión y proceso de análisis por el Parlamento Nacional (Comisiones).

Los principales aspectos de la Legislación vigente son los siguientes:

Definiciones Principales.

-Inversión extranjera directa.- Los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras al capital de una empresa, en monedas libremente convertibles o en bienes físicos o tangibles tales como: plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materia prima y productos intermedios".

"Igualmente se considerarán como inversión extranjera directa las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derechos a ser remitidos al exterior y las reinversiones que se efectúen de conformidad con el presente Régimen".

-Inversionista Nacional.- El Estado, las personas naturales nacionales, las personas jurídicas nacionales que no persiguen fin de lucro y las empresas nacionales definidas en este artículo".

"Se considerarán también como inversionistas nacionales a las personas naturales extranjeras con residencia ininterrumpida en el país receptor no inferior a un año, que renuncien ante el organismo nacional competente al derecho de reexportar el capital y a transferir utilidades al exterior. En casos justificados, el organismo nacional competente del país receptor podrá exonerar a dichas personas del requisito de residencia ininterrumpida no inferior a un año".

"Cada País Miembro podrá eximir a las personas naturales extranjeras cuyas inversiones se hubiera generado internamente, de la renuncia prevista en el inciso anterior".

"Asimismo, se considerarán como de inversionistas nacionales las inversiones de propiedad de inversionistas subregionales, en las condiciones siguientes:

- a) La inversión deberá ser autorizada previamente por el país de origen del inversionista, cuando así lo disponga la legislación nacional correspondiente.
- b) La inversión deberá ser sometida a la aprobación previa del país receptor y registrada por el organismo nacional competente, el cual exigirá la certificación del organismo nacional competente del país de origen y notificará a éste la inversión realizada.

- c) La reexportación de capital y la transferencia de utilidades se someterán a las normas de la presente Decisión y los organismos nacionales competentes no autorizarán tales remesas sino al territorio del País Miembro de origen del capital.
- d) Los organismos nacionales competentes no autorizarán inversiones subregionales en empresas que produzcan o exploten productos asignados en un Programa Sectorial de Desarrollo Industrial a un País Miembro distinto del país receptor, excepto de los casos de programas de coproducción o complementación previamente convenidos.

"Inversión subregional: el inversionista nacional de cualquier País Miembro distinto del país receptor".

"Inversionista extranjero: el propietario de una inversión extranjera directa".

Empresa nacional: la constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca en más del ochenta por ciento a inversionistas nacionales, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa".

"**Empresa mixta:** la constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca a inversionistas nacionales en una proporción que fluctúe entre el cincuenta y uno por ciento y el ochenta por ciento, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa".

Asimismo se considerarán empresas mixtas aquellas en que participe el Estado, entes paraestatales o empresas del Estado del país receptor en un porcentaje no inferior al treinta por ciento del capital social y siempre que, a juicio del organismo competente, el Estado tenga capacidad determinante en las decisiones de la empresa.

Se entiende por capacidad determinante la obligación de que concurra la anuencia de los representantes estatales en las decisiones fundamentales para la marcha de la empresa.

"Para fines de la presente Decisión, se entenderá por ente paraestatal o empresa del Estado aquel constituido en el país receptor, cuyo capital pertenezca al Estado en más del ochenta por ciento y siempre que este tenga capacidad determinante en las decisiones de la empresa".

Empresa extranjera: la constituida o establecida en el país receptor y cuyo capital, perteneciente a inversionistas nacionales es inferior al cincuenta por ciento o, cuando siendo superior, a juicio del organismo nacional competente, ese porcentaje no se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa".

"**Reinversión:** la inversión de todo o parte de las utilidades no distribuidas y de otros recursos patrimoniales en el caso en que lo permitan las legislaciones nacionales, provenientes de una inversión extranjera directa, en la misma empresa en que se hayan generado".

Normas Básicas Comunes

1) Autorización de la Inversión Extranjera Directa

Los Países Miembros pueden autorizar inversión extranjera directa destinada a la adquisición de acciones, participaciones, derechos de propiedad de inversionistas nacionales o subregionales, destinada a la ampliación del capital de la empresa respectiva, de conformidad con lo dispuesto en sus legislaciones nacionales.

Esta norma significa una gran flexibilización respecto a la anterior legislación (Dec. 24) en que la desnacionalización de las empresas no era permitida, sin embargo se deja a criterio de los países restringir esta posibilidad en áreas determinadas, de acuerdo a sus legislaciones propias.

2) Registro

Obligación de registro ante el organismo nacional competente, que en el Perú es la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnología Extranjera (CONITE), además dicho organismo mantiene funciones de: control del cumplimiento de compromisos de participación nacional en la dirección empresarial, autorización de compra de

participaciones o derechos de inversionistas nacionales o subregionales, establecer un sistema de información y control de los precios de los productos intermedios que suministren los proveedores de tecnología o capital extranjero, autorizar la transferencia al exterior de capital a que tenga derecho los inversionistas, centralizan registros estadísticos, contables, de información y control, autorizan o registran contratos de licencia para uso de tecnología importada y para la explotación de marcas y patentes, aplicar sanciones por infracciones al Régimen.

3) Reexportación de Capital

Derecho de los inversionistas extranjeros y subregionales a reexportar las sumas que se obtengan cuando venden acciones, participaciones o derechos o cuando se produzca reducción de capital o liquidación de la empresa.

4) Crédito Externo

Los créditos externos que contraten las empresas extranjeras requieren autorización previa de CONITE y su registro.

Los Gobiernos de los países miembros se abstendrán de avalar o garantizar en cualquier forma, ya sea directamente o por intermedio de instituciones oficiales o semi-oficiales, operaciones de crédito externo celebradas por empresas extranjeras en que no participe el Estado.

5) Remesa de Utilidades

Control de las transferencias al exterior por concepto de amortización e intereses por uso de crédito externo, autorización de acuerdo a los términos del contrato registrado. La tasa de interés efectivo anual será determinado por el organismo nacional competente.

Derecho de remisión al exterior, en divisas libremente convertibles, las utilidades netas comprobadas de su inversión, hasta el veinte por ciento (20%) anual. Sin embargo cada país puede autorizar porcentajes superiores.

6) Reserva de Sectores

Cada País Miembro, puede reservar sectores de actividad económica para las empresas nacionales, públicas o privadas y determinará si en ellos se permite la participación de empresas mixtas.

7) Importaciones de Tecnología

La importación de tecnología, marcas y patentes está sometida a autorización y registro en el organismo nacional competente y evaluado sobre aspectos de contribución efectiva de la tecnología importada (utilidades probables), precio de los bienes que la incorporen y otros efectos cuantificables de la misma. Los contratos deben contener por lo menos: la identificación de las modalidades de transferencia, valor contractual de los elementos involucrados, determinación del plazo de vigencia.

No se autorizarán contratos de transferencia tecnológica o sobre patentes que contengan:

-Cláusulas que obliguen a adquirir bienes de capital de una determinada fuente así como insumos, materias primas u otras tecnologías así como utilizar permanentemente personal señalado por la fuente de tecnología. En casos excepcionales se aceptarán estos condicionantes siempre que su precio corresponda a niveles corrientes en el mercado internacional.

- Cláusulas que reserven a la empresa vendedora de la tecnología de derecho de fijar precios de venta o reventa.
- Cláusulas que contengan restricciones referentes a volumen y estructura de la producción.
- Cláusulas que prohíban el uso de tecnologías competidoras.
- Cláusulas que establezcan opción de compra, total o parcial en favor del proveedor de tecnología.
- Cláusulas que obliguen al comprador de tecnología a transferir al proveedor los inventos o mejoras que se obtengan en virtud del uso de dicha tecnología.
- Cláusulas de pago de regalías por patentes no utilizadas.

- Cláusulas de efectos equivalentes.

Salvo casos excepcionales, debidamente calificados, no se admitirán, cláusulas en que se prohíba o limite la exportación de los productos elaborados con la tecnología contratada. En ningún caso se admitirán cláusulas de esta naturaleza que afecten el intercambio subregional o para la exportación de productos similares a terceros países

8) Regalías

Las contribuciones tecnológicas intangibles dan derecho al pago de regalías, pero no pueden computarse como aporte de capital.

Cuando las contribuciones son suministradas a una empresa extranjera por su casa matriz o por otra filial de la misma matriz, se puede autorizar el pago de regalías en casos previamente calificados por el organismo nacional competente.

Este aspecto de la relación matriz-filial en cuanto al pago de regalías constituye un importante aspecto de la flexibilización de la legislación anterior, que lo prohibía.

Los gobiernos de los Países Miembros darán preferencia en sus adquisiciones a los productos que incorporen tecnologías de origen subregional de conformidad con sus legislaciones nacionales.

En el caso de contratos de licencia de marcas, también se establecen que no se puede aceptar cláusulas restrictivas respecto a restricciones, obligaciones o prohibiciones en condiciones similares a las que se establecen para los contratos de tecnología y patentes.

9) Goce del Mercado Ampliado

Las ventajas del mercado ampliado, derivadas del Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena, son para los productos producidos por las empresas nacionales y mixtas, así como para las empresas extranjeras que reúnan las siguientes condiciones:

- Que mediante convenio suscrito con el organismo nacional competente se obliguen en representación de sus inversionistas extranjeros a poner en venta para ser adquiridos por inversionistas nacionales o subregionales, en forma gradual y progresiva, un porcentaje del cincuenta y uno por ciento (51%) de sus acciones, participaciones o derechos, en un plazo que no podrá exceder para Colombia, Perú y Venezuela de 30 años y para Bolivia y Ecuador de 37 años a partir de la suscripción del convenio.
- La participación progresiva de los inversionistas nacionales o subregionales, para el caso de Colombia, Perú y Venezuela no será inferior al 15% a los tres años de la firma del convenio, no inferior al 30% al término de una tercera parte del plazo señalado y no inferior al 45% una vez transcurridos dos terceras partes del plazo.

10) Certificado de Origen

Solamente tendrán derecho al certificado de origen, los productos producidos por empresas nacionales, mixtas y las extranjeras en proceso de transformación en nacionales o mixtas, certificado necesario para gozar del mercado ampliado.

El capital de las sociedades por acciones deberá estar representado en acciones nominativas.

11) Limitación a la Inversión Directa Extranjera

Existe el compromiso de los países de no permitir inversión extranjera directa, cuando se trate de productos reservados o asignados en forma exclusiva a Bolivia o Ecuador.

12) Tratamiento más Favorable

Los Países Miembros no concederán a los inversionistas extranjeras ningún tratamiento más favorable, que el que otorgan a los nacionales.

13) Jurisdicción y Competencia

La solución de las controversias se resolverá en por lo dispuesto en sus legislaciones nacionales. En el caso del Perú, la existencia de normas constitucionales que obligan a recurrir a los tribunales nacionales para solucionar controversias, constituyen una restricción de lo de salvar en los contratos con capitales extranjeros.

14) Inversión de la CAF y Capital Neutro

Se considerará como nacionales las inversiones de la Corporación Andina de Fomento (CAF). Se considera como capital neutro las inversiones de las entidades financieras internacionales públicas de las que formen parte todos los países del Acuerdo de Cartagena, dichas inversiones no se computarán como nacionales ni extranjeras. Dichas entidades están exentas de la obligación de transformarse vía la venta de sus acciones.

Las entidades consideradas como capital neutro son:

- Corporación Andina de Fomento (CAF)
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Corporación Financiera Internacional (CFI)
- Sociedad Alemana de Cooperación Económica (GEG)
- Fondo de Industrialización de América para países en vías de Desarrollo (IFU)

La Comisión del Acuerdo de Cartagena podrá convenir con otros países latinoamericanos, no miembros del Acuerdo de Cartagena, un tratamiento especial a los capitales de sus nacionales.

Normas Específicas

El régimen comunitario que enmarca la legislación nacional en materia de Capital Extranjero, Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, en su flexibilización ha dejado en libertad a los países, para que de acuerdo al interés nacional, definan ciertos aspectos importantes en estas materias, los principales aspectos que deberá ser materia de definición y legislación nacional son los siguientes:

1) Capital extranjero y Prioridades Nacionales

Los Países Miembros pueden autorizar inversiones extranjeras directas en empresas nuevas o existentes cuando las mismas correspondan a las prioridades del desarrollo del país receptor. Esta flexibilización, implica que los planes y programas de desarrollo del país deben contemplar los sectores, ramas, actividades y proyectos, donde se permitirá el ingreso de la inversión directa extranjera. Especialmente en la definición de la política de reestructuración industrial, esta facultad deberá ser utilizada y promovida en aquellos casos en que su presencia sea necesaria y vital para impulsar los programas y proyectos de Reestructuración Industrial, por su necesario y decidido aporte en tecnología y capital.

2) Limitación a la Inversión Extranjera en "Actividades Adecuadamente Atendidas".

Los Países Miembros no autorizarán inversión extranjera directa, en actividades que consideren adecuadamente atendidas por empresas existentes.

Esta definición de aquellas actividades "adecuadamente atendidas" debe fluir de los estudios de base y definiciones que en materia de la política industrial se adopten. Indudablemente que los criterios deben ser evaluados tomando en cuenta, situaciones deseadas de descentralización de la actividad industrial, su acción en las cadenas productivas priorizadas, programas integrales de expansión y desarrollo industrial vertical, etc. a fin de encauzar y promover adecuadamente la inversión extranjera, asegurándole estabilidad y garantía, al mismo tiempo que no perturbe actividades donde el capital nacional actúa con eficiencia y dinamismo adecuado.

3) Venta de Acciones Extranjeras

La venta de acciones particulares o derechos de un inversionista extranjero a otro inversionista extranjero,

debe ser autorizado por el organismo nacional competente, cuando así lo estipule la legislación nacional y no se considerará como reexportación de capital.

Requiere de la respectiva definición en el régimen nacional, en principio no encontramos impedimentos.

4) Crédito Interno

El crédito interno para las empresas extranjeras está regido por las disposiciones de cada país miembro. El país ha definido este aspecto, el que viene siendo aplicado.

El mayor porcentaje de remisión de utilidades (superior al 20% sobre la inversión directa extranjera), debe ser materia de definición específica.

En general, encontramos que el régimen vigente y acordado por el país ha evolucionado favorablemente en cuanto a la flexibilización de disposiciones, que en otros tiempos constituyeron verdaderos obstáculos para lograr la participación del capital y tecnología extranjeros en actividades en que su participación era importante.

Aunque tardiamente, por Resolución de CONITE N-005-89-EF/35 del 29.09.89, se dicta el Reglamento de Tratamiento a las Inversiones y Contratación de Tecnologías, Patentes y Marcas de Origen Extranjero, que establece las normas y procedimientos para la aplicación de la Decisión 220.

Permite las remesas al exterior por utilidades y dividendos, desde el monto total a un equivalente del 20% de la Inversión Extranjera Directa, según la proporción exportada de la producción y una priorización de las actividades.

Cuando las transferencias no superen el 20% no se requiere autorización previa de CONITE. Asimismo las remesas de las regalías establecidas en contratos aprobados por CONITE no requieren de autorización específica y se efectuarán a través del sistema bancario.

Las definiciones que en esta materia se adopten, permitirán establecer una política global, estable y coherente con las necesidades de desarrollo del país complementando la legislación base, que la Decisión 220, ha flexibilizado, con las definiciones de estrategia y política, en el marco del Proceso de Reestructuración Industrial.

D. Política Laboral

La política laboral que regula la actividad industrial está contenida en el régimen de la Comunidad Laboral, que establece la participación de los trabajadores en la gestión, utilidades y propiedad de las empresas industriales, contenida en el D. L. N° 18350 y la Ley de Comunidad Industrial D.L. N° 18384 modificada por el D.L. N° 21789 y por la vigente Ley General de Industrias N° 23407 en su título sexto. Asimismo, forma parte de la política laboral el régimen sobre estabilidad en el trabajo establecido por el artículo 48° de la Constitución de la República y normado por la Ley N° 24514, y el régimen que crea el Programa Ocupacional de Emergencia, establecido por el D.S. N° 018-86-TR (PROEM).

Régimen de la Comunidad Laboral

El título Sexto de la Ley N° 23407 - Ley General de Industrias, actualiza el régimen de participación de los trabajadores de los trabajadores en la gestión, utilidades y propiedad de las empresas industriales, de conformidad con el artículo N° 56 de la Constitución de la República y los Decretos Leyes Nros. 18384 y 21789 y sus normas complementarias.

El régimen vigente permite a los trabajadores optar, por decisión mayoritaria, por uno de los siguientes sistemas de participación líquida y patrimonial, que constituyen gasto deducibles de la empresa y se calculan sobre la renta neta, antes de impuestos:

Sistema I

- Distribución del 10% entre los trabajadores que laboran a tiempo completo, real y efectivamente en forma permanente o eventual, en proporción a los días efectivamente laborados en el ejercicio correspondiente.

- Distribución del 13.5%, mediante la emisión de acciones laborales, que se entregarán en propiedad individual a los trabajadores, en proporción a los días efectivamente laborados y hasta llegar al 50% del capital social de la empresa industrial; y
- 1.5%, que se destinará a atender los requerimientos administrativos de la Comunidad Laboral.

Sistema II

- Distribución del 17%, a ser distribuido entre los trabajadores que laboren en la empresa industrial a tiempo completo, real y efectivamente, en forma permanente o eventual, en proporción a los días efectivamente laborados en el ejercicio correspondiente.

Las empresas industriales que aumenten su capital con suscripciones públicas, estarán obligadas a ofrecer a sus trabajadores la primera opción en tal suscripción de acciones, en no menos de 10% del aumento del capital.

- Los trabajadores participarán en la gestión de la empresa industrial, eligiendo en forma directa, universal y secreta a sus representantes para integrar su directorio en una proporción equivalente al 20% de sus miembros. En caso que los representantes al directorio fueran dos o más, por lo menos uno de ellos será trabajador empleado
- Las empresas cuyos trabajadores opten por el sistema II, deberán redimir las acciones laborales emitidas por sorteo, en un plazo máximo de 10 años, con un mínimo de 10% anual. La redención se efectuará a su valor normal o al de cotización de bolsa, el que resulte mayor.
- La empresa sólo está obligada a redimir las acciones laborales, que sean de propiedad de sus trabajadores, adquiridas por propio derecho y no por transferencia (al momento de la promulgación de la Ley).

Par el caso de los trabajadores de las pequeñas empresas industriales el régimen vigente, establece una distribución del 15% de la Renta Neta, antes de impuestos entre los trabajadores que hayan laborado a tiempo completo, real y efectivamente, en forma permanente o eventual, durante el ejercicio. La distribución será proporcional a los días laborados por cada uno de los trabajadores. Esta modalidad sustituye el régimen de la Comunidad Industrial y de participación patrimonial del trabajo. Las Comunidades Industriales y los regímenes de participación existentes, a la vigencia de la Ley, se podrían liquidar por decisión mayoritaria de los trabajadores comuneros de las Pequeñas Industrias, definidas como aquellas cuya venta neta, sin incluir los impuestos creados por el régimen fiscal (D.L. N° 190), no excedan en cada ejercicio gravable de 720 sueldos mínimos vitales anuales para los trabajadores de la industria de la Provincia de Lima, vigente al cierre del ejercicio respectivo. Además en las pequeñas empresas industriales que se encuentren organizadas como sociedades anónimas, tienen derecho preferencial a la oferta del 10% mínimo de cualquier ampliación de capital que efectúe la empresa, los trabajadores de la misma.

Estas modificaciones, así como los diferentes reglamentos y definiciones en la participación de los trabajadores en la gestión, propiedad y participación en las ganancias empresariales, han posibilitado que progresivamente el régimen de la Comunidad Laboral, se haya ido legitimando en las medianas y grandes empresas constituyendo un importante instrumento de distribución del ingreso y de armonía empresarial, que se ha manifestado en muchos casos en los momentos en que por situaciones de crisis o de tratamientos injustos que afectaron ciertas actividades, las Comunidades Laborales, se hayan manifestado positivamente, en la defensa de los intereses empresariales. Salvo excepciones, se puede afirmar que este sistema ha sido aceptado por la mayor parte del empresariado industrial. Sin embargo, no debe de pasarse por alto el hecho, que la existencia de este régimen en la actividad industrial, y en las actividades productivas en general, introducen un afecto discriminatorio, frente a otras actividades, especialmente de servicios, al reducir la rentabilidad de la actividad para el empresario en términos del retorno a su inversión, antes de impuestos, situación que debe ser contemplada en el futuro, especialmente cuando se intente reorientar flujos financieros hacia actividades productivas prioritarias.

Régimen de Estabilidad Laboral

Basado en el artículo 48° de la Constitución de la República, que señala: "Artículo 48° - El Estado reconoce el derecho de estabilidad en el trabajo. El trabajador sólo puede ser despedido; por causa justa, señalada en la Ley y debidamente comprobada". Este régimen ha sido normado por la Ley N° 24514, que regula el derecho de estabilidad en el trabajo.

Este régimen constituye un aspecto importante de la política laboral peruana, al establecer el derecho a la estabilidad en el trabajo y el principio de sólo ser motivo de despido causas justas y debidamente comprobadas. El justo principio que consagra la ley no debería ser problema en épocas normales o de expansión de la economía, sin embargo en épocas de crisis o depresión económicas, cada vez más frecuentes en el país, la dificultad de reducir personal estable, por causa de la caída de la producción, ha provocado que el régimen se constituya en una normatividad que atenta contra la creación de empleo productivo y estable en todos los tiempos. Las empresas, al no contar con la flexibilidad ocupacional que requieren para funcionar y enfrentar los ciclos económicos, optan por no incorporar empleo estable y recurren a modalidades de contratación eventual, subcontratación por empresas de servicios, impulsando una elevada rotación de personal eventual, atentando contra la eficiencia productiva, la productividad y competitividad de la producción.

Si bien la Ley que norma este principio constitucional, legisla sobre situaciones excepcionales de origen económico, técnico, caso fortuito o fuerza mayor, la relativa estabilidad del trabajador respecto a su puesto es materia de resolución por parte de la autoridad de trabajo, que a juicio de los empresarios no siempre es oportuna o favorable a la empresa, por lo que el régimen es rechazado por su rigidez que se acentúa ante un régimen de seguridad social que no recompensa el trabajo y las remuneraciones del régimen activo, condenado al trabajo retirado a cesante a la pobreza, por lo que el trabajador con derecho a la estabilidad se aferra a su situación de trabajador activo, evitando a cualquier costo su pase a situación de retiro.

El actual régimen considera los siguientes aspectos principales:

1. Rige para los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada o de las empresas públicas, sometidas al régimen de la actividad privada, que laboren cuatro o más horas diarias para un sólo empleador y siempre que hayan superado el período de prueba de tres (3) meses. Se exoneran de este plazo los trabajadores que reingresen al servicio del mismo empleador, ingresen por concurso o el derecho sea reconocido por el empleador, sin necesidad del cumplimiento del período de prueba.
2. Son causales de despido:
 - Falta grave;
 - Situación excepcional de la empresa, fundada en causas económicas, técnicas, caso fortuito o fuerza mayor;
 - Inhabilitación judicial;
 - Inasistencia al centro de trabajo por privación de la libertad proveniente de sentencia judicial por delito doloso.
3. Constituyen faltas graves:
 - El incumplimiento injustificado de las obligaciones de trabajo, reiterada resistencia a las órdenes de sus superiores, inobservancia del Reglamento Interno de Trabajo y de Seguridad Industrial, debidamente aprobado por la Autoridad Administrativa de Trabajo, que en todos los casos revistan gravedad;
 - La disminución deliberada y reiterada en el rendimiento de su labor sea del volumen o calidad de producción, previa verificación por los servicios de inspección de la Autoridad Administrativa del Trabajo.
 - La utilización o disposición de los bienes o servicios del centro de trabajo o de los que se encuentren bajo su custodia en perjuicio del empleador.
 - El uso o entrega a terceros de procedimientos de fabricación considerandos secretos, así como informaciones de igual naturaleza.
 - La realización de actividades idénticas a las que ejecuta el empleador, atrayendo la clientela de este sin su autorización escrita, así como el proporcionar información falsa al empleador, causándole perjuicio.
 - Concurrencia reiterada al trabajo en situación de embriaguez o bajo la influencia de drogas.
 - Las ausencias injustificadas por más de tres días consecutivos o por más de cinco días en un período de treinta días calendario, o quince días no consecutivos en ciento ochenta (180) días calendario.

- Incurrir en acto de violencia, grave indisciplina o falta grave de palabra en agravio a su empleador o sus representantes.
- Causar intencionalmente graves daños materiales a los edificios e instalaciones, instrumentos, máquina, documentación, materiales y demás bienes de propiedad de la empresa.

4. Situaciones excepcionales de la empresa.

La Autoridad Administrativa de Trabajo, conocerá y resolverá las solicitudes que le presente el empleador cuando sobrevengan causas económicas, técnicas, caso fortuito o fuerza mayor, pudiendo:

- Suspender temporalmente las labores en forma total o parcial;
- Reducir personal;
- Disminuir los turnos, días u horas de trabajo, y
- Rescindir los contratos de trabajo por liquidación de la empresa.

5. Se consideran faltas del empleador:

- Falta de pago de las remuneraciones en el plazo convenido
- La reducción inmotivada de la remuneración y de categoría
- El traslado del trabajador a lugar diferente de aquél que por la naturaleza de su ocupación, hábito o contrato de trabajo, con objeto de causarle perjuicios.
- La imprudencia temeraria, que afecte la seguridad del centro de trabajo o la salud de los trabajadores.
- Incurrir en acto de violencia o en grave faltamiento de palabra en agravio del trabajador.
- Incumplimiento deliberado de obligaciones legales o convencionales.
- Hostigamiento reiterado al trabajador por causa de su actividad política, sindical, comunera, creencia religiosa o raza.
- Acto contra la moral, el hostigamiento sexual y todos aquellos que constituyen actitudes deshonestas que afecten la dignidad del trabajador.

6. Limitaciones al trabajo no estable.

- En todo centro de trabajo el porcentaje del personal en periodo de prueba no podrá ser mayor al 10% del total de trabajadores permanentes.
- Los empleadores que contraten trabajadores en jornada inferior a 4 horas diarias, se sujetarán a las siguientes normas:
 - a) Los centros de trabajo con seis y hasta 10 trabajadores permanentes, sólo podrán tener un trabajador en dicha jornada;
 - b) Los centros de trabajo con más de diez y hasta veinte trabajadores permanentes, sólo podrán tener dos trabajadores en la jornada;
 - c) Los centros de trabajo con más de veinte trabajadores permanentes sólo podrán tener el 10% de trabajadores en dicha jornada.
En caso de incumplimiento de esta norma, se ampara a los trabajadores en la Ley, incorporándolos como estables hasta alcanzar el número permitido, dando preferencia a los más antiguos.
- Está prohibida la prestación de servicios de empleos permanentes por personal pagado por entidad distinta y extraña al centro de trabajo, salvo el caso de personal que teniendo vigente el vínculo laboral permanente con empresa de servicio, realice su actividad en otra con la cual existe un contrato para efectuar actividades complementarias de: mantenimiento, limpieza, vigilancia, seguridad y otras de carácter especializado.
- El empleador, sea persona natural o jurídica representantes en caso de ser persona jurídica que mediante disminución o distorsión dolosa de la producción o con actos simulados, falsos títulos, utilizando testafierros o valiéndose de cualquier artificio, causare el cierre del centro de trabajo o lo abandonase para extinguir la relación laboral con sus trabajadores, será reprimido con prisión no menor de tres años.

Esta normatividad al definir como estable al trabajador con más de tres meses laborando en la actividad o al haber ingresado por concurso o ser reingresante, modifica, para beneficio del trabajador, el plazo anterior que regía de 3 años como período de prueba, establecido por el Decreto Ley N° 22126. El presente régimen constituye

una reglamentación de motivos de despidos por causa justa, establece procesos administrativos y sanciones aplicables al empleador en caso de despidos injustificados y otros causales que comportan las relaciones entre el trabajador y el empleador, dejando siempre vigente la función arbitral a la Autoridad Competente del Trabajo, que es una característica básica de la legislación peruana que norma las relaciones entre trabajadores y empleadores, es decir altamente intervencionista y de procedimientos administrativos complicados, que entorpecen la flexibilidad que el proceso productivo requiere.

El Programa Ocupacional de Emergencia (PROEM)

Establecido por el D.S. N° 018-86-TR, y ampliado y reglamentado por los Decretos Supremos N°s. 20-86-TR y 13-88-TR, posibilita la contratación a plazo fijo hasta el 30 de julio de 1990, de trabajadores que desempeñen tareas de naturaleza permanente. Este sistema, como su nombre lo indica, ha servido para poder contratar por un período fijo la mayor demanda ocupacional derivada de la reactivación económica durante los años 1986-1988. Dicho programa ha sido cuestionado por diversas razones, principalmente por razones, principalmente por razones de ilegalidad.

Según cálculos de la Dirección General de Empleo del Ministerio de Trabajo, las posibilidades de generación de empleo a partir de las medidas económicas de febrero de 1986, constituido por incentivos dirigidos a reactivar la economía se estimaba en 57,000 nuevos empleos directos e indirectos.^{1/}

Como resultado de un estudio sobre el PROEM ^{2/} se ha determinado que durante el período de vigencia del programa (Agosto de 1986-Noviembre 1987), se habría generado la mitad de los estimados (29,000 puestos).

La naturaleza de este programa y su posible extensión bajo formas legales más adecuadas (Ley de Congreso), se le considera como una modalidad de eliminar, en la práctica, el derecho a la estabilidad laboral, afectando el principio de sindicalización, afectando el régimen de compensación por tiempo de servicios, por lo que el sector de trabajadores organizados lo rechaza.

Otras Normas Laborales específicas para la Industria

Dentro del marco general de la legislación laboral tenemos normas específicamente dictadas que reseñamos brevemente, a continuación:

- 1 .El D.S.80-87-EF incentiva el traslado o zonas descentralizadas del país, de empresas industriales manufactureras comprendidas en la Gran División 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas (CIIU).

Entre los beneficios que contemplan este dispositivo se encuentra el otorgamiento de una compensación adicional para los trabajadores que se retiren al no poder seguir a la empresa en su traslado a la nueva sede. La compensación adicional consiste en una bonificación especial equivalente al 100% de los beneficios que le corresponden de acuerdo a Ley.

Por otra parte, el trabajador que cesa por causa del traslado tiene el derecho que la empresa al momento de su cese adquiera las acciones laborales de su propiedad.

- 2 .El Artículo 32 del D.L. N° 22342, Ley de Promoción a las Exportaciones No tradicionales, que no ha sido derogado señala que las empresas industriales de exportación no tradicional podrán contratar personal eventual en el número que requieran, dentro del Régimen establecido por el D.L.18138 (contrato de trabajo a plazo fijo) para atender operaciones de producción para exportación en las condiciones que se señalan a continuación:

a)La contratación dependerá de la existencia de:

- 1) Contrato de exportación, orden de compra o documentos que lo originan.
- 2) Programa de Producción de exportación para satisfacer el contrato, orden de compra o documento que origine la exportación.

b) Los contratos se celebrarán para obra determinada en términos de la totalidad del programa, y/o de sus labores parciales integrantes y podrán realizarse entre las partes cuantas veces sea necesario, observando lo dispuesto en el presente artículo.

- 1) En cada contrato deberá especificarse la labor a efectuarse y el contrato de exportación, orden de compra o documento que la origine; y
 - 2) El contrato deberá constar por escrito y será presentado a la autoridad Administrativa de Trabajo, para su aprobación dentro de 60 días, vencidos los cuales si no hubiera pronunciamiento se dará por aprobado.
3. Los artículos 33 y 34 del D.L. 22342 que venimos examinando señalan respectivamente:
- Art.33.- Exención de la limitación del monto máximo de remuneración, (derogado a la fecha), y que cuando dicho personal tenga que prestar sus servicios en el exterior percibirá sus haberes en moneda extranjera, la que podrá ser remesada.
4. Art.34.- Establece que las empresas que exporten productos no tradicionales no están comprendidas en la limitación referida en el Art.33 del D.L. 22126, la derogada Ley de Estabilidad Laboral, norma que ha sido recogida por la actualmente vigente.

E. Régimen Empresarial del Estado

La normatividad vigente que regula y orienta la actividad empresarial del Estado, está contenida en la Ley N° 24948, promulgada el 4 de Diciembre de 1988, que sustituyó al Decreto Legislativo N° 216 que fue promulgada en junio de 1981 conjuntamente con otras normas que readecuaron el marco institucional del Poder Ejecutivo.

Principios Rectores

El Estado ejerce la actividad empresarial guiado en los siguientes principios rectores:

- Fortalecer el pluralismo económico;
- Garantizar la racional explotación de los recursos renovables y no renovables, asegurando el equilibrio ecológico y preservando el medio ambiente;
- Garantizar una adecuada articulación sectorial y regional del aparato productivo;
- Propiciar la reconversión del aparato productivo, asimilando y adoptando nuevas tecnologías;
- Regular el abastecimiento interno y neutralizar las prácticas inconvenientes de empresas que ocupan una posición dominante en el mercado;
- Fortalecer la capacidad de negociación concentrando capacidades de compra-venta internacionales;
- Promover el ahorro interno y garantizar la asignación de los recursos financieros en función de los planes nacionales de desarrollo;
- Garantizar y promover la prestación de servicios orientados a mejorar la calidad de vida de la población;
- Fortalecer y afianzar la seguridad nacional.

Como puede apreciarse de los principios rectores que gobiernan la Actividad Empresarial del Estado, son lo suficientemente amplios, como para abarcar cualquier actividad productiva, invocando alguno de los principios legales.

Ambito Empresarial

La actividad empresarial se desarrolla en los siguientes ámbitos:

- En la exploración, extracción, transformación y comercialización de los recursos naturales estratégicos, cuando se requiera de grandes inversiones o de garantizar la racional explotación o renovación de los recursos;

- En la producción de bienes y servicios vinculados directamente a la defensa nacional y otros de gravitación dominante en actividades económicas estratégicas para el desarrollo a nivel nacional y regional;
- En la provisión de servicios públicos y culturales;
- En la comercialización de alimentos básicos para el consumo popular, cuando sea necesario para su regulación de precios y/o abastecimiento en el mercado;
- En la actividad financiera y de seguros;
- Comercio Exterior de bienes y servicios de gran significación económica; y
- Consultora e ingeniería de alta especialización.

Nuevamente la amplitud del ámbito permite señalar que el ámbito de la Actividad Empresarial del Estado le permite incursionar en cualquier actividad productiva y de servicios.

En el ámbito señalado, el Estado actúa bajo las formas de:

- Empresa de Derecho Público.- Con atributos propios de la Administración Pública, se crean por Ley.
- Empresa de Derecho Privado.- Organizadas como sociedades anónimas, de acuerdo a la Ley, cuyo capital pertenece totalmente al Estado. En este grupo se encuentran las principales empresas públicas del sector industrial: SIDERPERU S.A.; SOCIEDAD PARAMONGA S.A., QUIMICA DEL PACIFICO S.A., FERTISA, EMSAL S.A. ENATA S.A., CEMENTO YURA, CEMENTO SUR S.A., SERVICIOS INDUSTRIALES DE LA MARINA-SIMA S.A., ECASA, etc.
- Empresa de Economía Mixta.- Son personas jurídicas de derecho privado, en las cuales el Estado participa asociado con terceros en los capitales y en la dirección de la sociedad, el Estado tiene directa o indirectamente una participación accionaria mayoritaria que le garantiza el control de las decisiones de toda índole en los órganos de gobierno de la sociedad.
- Accionariado del Estado.- Cuando la participación minoritaria del Estado, directa o indirectamente, bajo las modalidades anteriores, no califican a la empresa como Empresa del Estado, y por lo tanto no está sujeta a lo dispuesto en la Ley de Actividad Empresarial del Estado.

Sistema Empresarial del Estado

- El Consejo de Ministros aprueba el Plan de Actividad Empresarial del Estado. Define prelación intersectoriales en la asignación de recursos, así como las transferencias y aportes del gobierno Central al Sistema Empresarial del Estado.
- Para el caso de las empresas productivas, el órgano central rector de la Actividad Empresarial del Estado, es la Corporación Nacional de Desarrollo (CONADE), cuyas funciones principales son:
 - Ejerce la propiedad de las acciones representativas del capital social de las Empresas Estatales de nivel nacional en las que el Estado participa.
 - Cumplir con lo que la Ley le fija en los ámbitos de planeamiento, presupuestos, recursos financieros, supervisión, evaluación y control de gestión, desarrollo organizativo y recursos humanos de la Actividad Empresarial del Estado;
 - Opinar sobre la creación de Empresas Regionales, previa coordinación con los Gobiernos Regionales;
 - Elaborar el Plan de la Actividad Empresarial del Estado, en concordancia con los Planes Nacionales de Desarrollo;
 - Proponer al Comité Directivo del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE), la aplicación de las utilidades distribuibles de las empresas a nivel nacional;

- Aprobar estados financieros y memorias anuales de las empresas y conjunto empresariales, así como dictar normas técnicas de evaluación y control de gestión, administración y de resultados de la Actividad Empresarial del Estado;
- Elaborar informes de evaluación de la gestión de la Actividad Empresarial del estado a ser presentado al Consejo de Ministros;
- Formar conjuntos empresariales y reestructurar la titulación de las acciones de la propiedad del Estado, cuando sea pertinente;
- Velar que el Sistema Empresarial del Estado se autofinancie y genere excedentes económicos suficientes para asegurar su permanente desarrollo;
- Dirigir el proceso de elaboración del presupuesto de las empresas del Estado.

Constituyendo CONADE, la cabeza del Sistema de la Actividad Empresarial del Estado, sin embargo depende del Ministerio de la Presidencia, el cual nombra a los directores de los conjuntos Empresariales y de las Empresas del Estado a nivel nacional, que no conforma conjuntos empresariales, a propuesta de CONADE. Indudablemente que esta dependencia de un Ministerio ajeno al quehacer productivo, condiciona la orientación y efectividad de la Actividad Empresarial del Estado como instrumento de las políticas sectoriales y en especial a las asociadas a actividades específicas de una determinada cadena productiva, prioritaria o estratégica para el desarrollo nacional.

El FONAFE que constituye el mecanismo a través del cual se asignan los excedentes económicos generados por la empresa y conjuntos empresariales, que conforman la Actividad Empresarial del Estado y la transferencia presupuestal que haga el Estado, está a cargo de un Comité Directivo, Presidido por el Ministro de Economía y Finanzas e integrado por el Ministro de la Presidencia, el Jefe del Instituto Nacional de Planificación, el Presidente de CONADE y el Presidente de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).

Conjuntos Empresariales

El nuevo esquema establece que la Actividad Empresarial del Estado se desarrolla a través de los Conjuntos Empresariales y Empresas que no forman conjuntos. Los Conjuntos Empresariales, son personas jurídicas de desarrollo público o privado, constituidos para integrar el planeamiento, dirección y evaluación de las empresas de nivel nacional, que realizan actividades económicas-sociales similares, complementarias o de propósito común. En consecuencia cada Conjunto Empresarial estará integrado por una Empresa Matriz y el correspondiente grupo de empresas, sus filiales y subsidiarias.

Los propósitos de los conjuntos empresariales, son los siguientes:

- a) Concertar programas estratégicos de inversión, producción, productividad y comercialización, a fin de elevar al máximo el beneficio del grupo de empresas;
- b) Mejorar el uso integrado de la capacidad gerencial y de los recursos financieros, materiales y tecnológicos de las Empresas del Estado;
- c) Evitar duplicidad de esfuerzos entre empresas, en el desarrollo de proyectos tecnológicos y de investigación y en el desarrollo de procesos productivos y de investigación;
- d) Desarrollar los mecanismos y sistemas de información para el seguimiento y evaluación del desempeño del grupo de empresas y proponer las reformas necesarias;
- e) Integrar políticas y programas de capacitación y entrenamiento de los cuadros gerenciales y laborales de las empresas.

Constitución y Dirección de Conjuntos Empresariales y Empresas

El Consejo de Ministros, a propuesta del Ministro de la Presidencia comprobadas las causales correspondientes, formula las proposiciones de: constitución, transferencia, transformación, fusión o disolución, para que el parlamento, según sea el caso, adopte las decisiones correspondientes. Se requiere Ley expresa para la transferencia total o disolución con liquidación, cuando el valor comercial de los activos totales de cada uno de las empresas, superen el monto equivalente al 0.05 por ciento del PBI del año inmediato anterior, sean rentables y

posean una participación de más del 20% de su respectivo mercado, salvo que se trate de participaciones parciales que no modifiquen la mayoría absoluta de las acciones en poder del Estado y siempre que el valor comercial de los activos totales que correspondan al porcentaje de las acciones que se oferten no superen el 0.05% del PBI.

En caso de transferencia total o total de una Empresa del Estado se propenderá a el accionariado difundido. En igualdad de condiciones los trabajadores tienen derecho preferente, pudiendo adoptar la modalidad autogestionaria.

No se aprobará la transformación a Empresas del Estado de aquellas incursas en causales de quiebra, quebradas, deudoras del Estado, a Empresas del Estado, salvo Ley expresa.

Directorios

Para integrar el Directorio de un Conjunto Empresarial o de una Empresa del Estado, se requiere poseer título Profesional o Grado Académico Universitario, con experiencia gerencial no menor de cinco años, o en su defecto contar con una experiencia no menor de 10 años en la Actividad Empresarial, que lo acredite para el ejercicio del cargo.

Hasta el 20% del número de directores podrá ser exceptuado de esta restricción.

- El Directorio de un Conjunto Empresarial, lo integran siete miembros:
 - Tres (3) propuestos por CONADE
 - Dos (2) propuesto por el Ministerio vinculado a la actividad empresarial del conjunto;
 - Uno (1) por el Ministerio de Economía y Finanzas;
 - Uno (1) por el Instituto Nacional de Planificación
- El Directorio de las empresas a nivel nacional, que no integran conjuntos, lo integran seis (6) miembros:
 - Tres (3) propuestos por CONADE
 - Dos (2) propuestos por el Ministerio vinculado;
 - Uno (1) propuesto por el Ministerio de Economía y Finanzas.
- El Directorio de los Conjuntos Empresariales y las Empresas del Estado, que desarrollan actividades relacionadas a la Defensa Nacional, está conformada por nueve (9) miembros:
 - Seis (6) propuestos por el Ministerio de Defensa;
 - Dos (2) propuestos por CONADE;
 - Uno (1) propuesto por el Ministerio de Economía y Finanzas.
- El Presidente del Directorio se nombra entre los representantes de CONADE, por Resolución Suprema, salvo el caso de las empresas o conjuntos relacionados a la Defensa Nacional, en que el Presidente del Directorio se nombra entre los representantes del Ministerio de la Defensa. La responsabilidad de los Directores es personal.
- En todos los Directorios, participan como Directores los representantes elegidos por los trabajadores mediante la Comunidad Laboral, cuando esta existe.
- En las Empresas de nivel nacional que operan en más de una región, los Gobiernos Regionales designan en conjunto, hasta un tercio del número total de directores, los que se adicionaran a la representación del Gobierno Central. Un miembro de un Directorio de una Empresa del Estado, no puede pertenecer a más de dos (2) Directorios.
- Los Presidentes del Directorio o Director del Conjunto Empresarial o Presidente de la Empresa, puede ser rentado cuando se desempeña a tiempo completo.

De los Sistemas Administrativos de Gobierno

- El Plan de la Actividad Empresarial del Estado delinea objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo, así como las políticas, estrategias y programas de producción, financiamiento, e inversiones de la actividad empresarial en general, de los Conjuntos Empresariales y de las Empresas Nacionales del Estado. CONADE es el responsable de conducir el proceso de elaboración del plan, coordinando con el Instituto Nacional de Planificación y los sectores correspondientes, integrando y concordando los planes de las Empresas con las disponibilidades financieras y prelación establecidas en los Planes Nacionales, Sectoriales y Regionales de Desarrollo.

El Presupuesto de las Empresas y su consolidado se realiza de acuerdo a lineamientos y directivas de CONADE, en coordinación con el Ministerio de Economía y Finanzas y el Instituto Nacional de Planificación.

- Las Empresas del Estado de Derecho Público, de Derecho Privado y de Economía Mixta, así como los conjuntos empresariales, para sus adquisiciones de bienes, contratación de obras o servicios no personales se rigen por:
 - a) El Reglamento General de Adquisiciones y de Contratación de Servicios no personales, aprobados por D.S. N° 034-88-EF (9-3-88).
 - b) El Reglamento Único de Licitaciones y Contratos de Obras Públicas, para la contratación de obras.

Régimen Económico, Financiero y Tributario

Las Empresas del Estado, deberán operar con criterios de eficiencia y eficacia económica y social, asegurando su rentabilidad económica y no son sujetas de transferencias y subsidios por déficits atribuibles a la gestión empresarial, con excepción de aquellos servicios públicos que buscan rentabilidad social, por decisión del Gobierno. La cuenta de esta naturaleza debe ser contabilizado separadamente y se realiza previa racionalización de los costos de producción.

El Programa de Financiamiento de las inversiones, que forman parte del plan de la Actividad Empresarial del Estado, con excepción de las empresas regionales y municipales, es propuesto por el Ministro de la Presidencia en coordinación con el Ministerio de Economía y Finanzas, al consejo de Ministros. Las inversiones definidas como prioritarias serán aseguradas mediante Programas de Financiamiento que cubren su período de ejecución los cuales serán debidamente respetados por las leyes anuales de Financiamiento, de Presupuestos y Endeudamiento Externo.

La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), como empresa filial de CONADE, sigue actuando como agente financiero de las Empresas del Estado. Las Empresas comprendidas por la Ley de Actividad Empresarial del Estado están sometidas al régimen tributario común del ordenamiento nacional.

Empresas del Estado de Nivel Regional y Municipal

- Empresas regionales son aquellas que constituyen los Gobiernos Regionales al amparo de la Ley de Bases de la Regionalización, las que se adscriben en aplicación de la segunda disposición complementaria y transitoria de la Ley N° 24650, que se establece que se adscriben a esta situación las empresas cuyas actividades de producción de bienes y servicios se desarrollan exclusiva y fundamentalmente en el ámbito de una región, según la creación de ésta. Se excluyen de esta norma las empresas de carácter estratégico, las de transcendencia nacional y las que prestan servicios financieros, salvo que sean expresamente encargadas al Gobierno Regional. También son empresas regionales las que constituyen la banca de fomento regional.
- Constituyen fines de la Actividad Empresarial del Estado en los Gobiernos Regionales:
 - a) Ser instrumento de desarrollo económico y social en la región y de la diversificación de la economía regional,
 - b) Dotar en su caso de los servicios básicos de competencia regional a la población,
 - c) Impulsar la actividad empresarial como elemento promocional de inversión, generación de riqueza y empleo.

- d) Transformar los recursos naturales incrementando su valor agregado, y
 - e) Promover el desarrollo de la capacidad, gerencial, técnica y laboral de la región.
- Las Empresas del Estado de nivel regional, de derecho público, se crean por Ley Regional, previa delegación de facultades del Poder Legislativo. Las de derecho privado son aquellas en que participan uno o más Gobiernos Regionales. Las de economía mixta, son aquellas personas jurídicas de derecho privado en que participan uno o más Gobiernos Regionales, en asociación con el sector no Estatal.
 - El Plan de la Actividad Empresarial de la Región es aprobado por la asamblea Regional, en concordancia con los Planes Nacionales de Desarrollo, y define los objetivos, metas, políticas, estrategias, prioridades y asignación de recursos de las empresas de la región, concertando con éstas. El plan aprobado es remitido a CONADE, para ser integrado al Plan de la Actividad Empresarial del Estado.

La Ley N° 24948 -Ley de la Actividad Empresarial del Estado, constituye un importante cuerpo jurídico que requiere una precisa reglamentación, que aún no se ha expedido. Especialmente deberá ser materia de reglamentación los siguientes aspectos, que constituyen parámetros importantes en la participación del Estado en la producción de bienes y servicios en el país:

- a) Los requisitos, modalidades y procedimientos por los cuales el Estado amplía o reduce su ámbito de acción. Tal como se ha señalado, la norma general, los principios y el ámbito señalado, permite una gran flexibilidad en la participación estatal.
- b) Las relaciones entre los ámbitos nacionales y regionales, especialmente en cuanto a las posibilidades de crecimiento de empresas regionales, en sus distintas modalidades, sus relaciones con los sistemas de Planificación, Economía y Finanzas y CONADE, para evitar ámbitos competitivos y lograr la relación armónica entre recursos, posibilidades, necesidades y complementariedades con la actividad no pública. De la legislación vigente, fluye un conjunto de preocupaciones referidas especialmente a las posibilidades de crecimiento inorgánico de empresas regionales, al iniciarse el proceso de Regionalización.
- c) La presencia de CONADE, como organismo central del sistema de la Actividad Empresarial del Estado, en el sector no financiero, se presenta muy recargada de funciones, normativas, de regulación, de control, de promoción, que tenderán a generar situaciones de excesiva ingerencia burocrática en decisiones administrativas, falta de funciones y acciones ejecutivas y promocionales, como correspondería a una institución tipo holding. Situación que se ve debilitada, por su dependencia de un Ministerio cuyas características no son las más apropiadas para una institución de esta naturaleza, como el Ministerio de la Presidencia.
- d) La presencia del estado en la actividad productiva, especialmente la industrial, se ve debilitada por la falta de mecanismo de coordinación y relación con la política sectorial. Similarmente, no queda claro la naturaleza de las empresas del Estado, como instrumentos de desarrollo económico y de política sectorial, especialmente cuando por la excesiva dependencia de un organismo supervisor y la política general del Estado, se tienden a utilizar a la empresa pública como unidad de subsidio directo o indirecto de determinados sectores o actividades económicas, sacrificando la eficacia, rentabilidad y consecuentemente estabilidad empresarial.
- e) Finalmente el presente régimen no logra dotar al Sistema Empresarial del Estado, de la adecuada estabilidad legal, direccional y gerencial, que requiere la operación de unidades empresariales de carácter estatal como instrumentos de desarrollo y política nacional.

F. Régimen de Descentralización Industrial

El régimen vigente de fomento industrial, basa su acción promocional, principalmente, en la descentralización de la industria. Los principales mecanismos e incentivos que propician el desarrollo descentralizado de la industria, ya sea consolidando las existentes, promoviendo la creación de nuevas industrias o impulsando el traslado de las ubicadas en la zona de Lima Metropolitana y el Callao, se encuentran contenidos en la Ley General de Industrias N° 23407, el Decreto Legislativo N° 400 y el D.S. N° 080-87-EF, sus normas complementarias, conexas y reglamentarias. Todos estos aspectos han sido presentados y discutidos en la Sección E.1.

Como se desprende claramente de la legislación vigente, el énfasis descentralista constituye el eje principal de la política industrial en la actualidad, situación que se ve reforzada por la preocupación de las autoridades del

gobierno de poner en marcha e impulsar el proceso de regionalización, de acuerdo al mandato constitucional (arts. Nos. 259 a 268 y la Novena disposición transitoria) y la vigente Ley de Bases de la Regionalización, que se plasma con la aprobación, a la fecha, de la creación de 11 regiones, (de 12) y la convocatoria a elecciones de autoridades regionales en 5 de ellas.

Algunos de los principales aspectos, que complementariamente a lo discutido en la sección E.1., es necesario precisar y caracterizar como política de descentralización industrial vigente, son las implicancias en el proceso de Reestructuración Industrial del proceso de Regionalización. Especialmente destacan tres temas complementarios, que caracterizan la política vigente: la priorización en la asignación de recursos escasos, la organización institucional-nacional-regional y la programación del desarrollo regional.

El primer aspecto se refiere a la complementariedad actual que existe entre el énfasis de fomento y promoción a actividades descentralizadas y el proceso de regionalización, en donde la resultante final puede ser frustrante en términos de expectativas de desarrollo frente a recursos escasos, especialmente cuando los incentivos promocionales constituyen exenciones tributarias de todo tipo, índole y temporalidad para las unidades empresariales ubicadas en las diferentes regiones, excepto Lima y Callao, cuya naturaleza regional está en proceso de definición. Es posible, que esta contradicción, entre recursos y requerimientos de recursos para el desarrollo regional, puede ser resuelto, mediante la aplicación del reordenamiento de políticas, instrumentos e incentivos que propugna el modelo de Desarrollo Industrial, tal como se perfila en principio, en la Sección C.8 y que será materia de un mayor desarrollo en el diseño de la Estrategia de la Reestructuración Industrial.

El segundo aspecto está referido a la forma como se ha establecido la organización de los gobiernos regionales y la necesidad de reordenamiento institucional que se plantea para llevar adelante la reestructuración del apartado productivo nacional (Sección F). Así tenemos que la Ley N° 24650 Ley de Bases de la Regionalización se establece que el Consejo Regional esta integrado por el Presidente y los Secretarios Regionales, a cargo de las secretarías.

- Asuntos Sociales
- Asuntos Productivos Extractivos
- Asuntos Productivos de Transformación
- Asuntos de infraestructura
- Asuntos de Planificación y Presupuesto

A los cuales les corresponde conducir y orientar las acciones de naturaleza sectorial que ejecutan las oficinas micro regionales de desarrollo. Las secretarías se organizan y ejercen sus funciones conforme lo establece la ley de creación, actúa como secretario del Consejo el secretario regional de Planificación y Presupuesto.

De acuerdo a esta conformación de los Consejos Regionales y sus correspondientes secretarías, se está agrupando alrededor de las secretarías de Asuntos Productivos Extractivos los asuntos sectoriales correspondientes a la agricultura, ganadería y sicultura, minería y pesca (Gran División CIU-1 y 2), así mismo en las Secretarías de Asuntos Productivos de Transformación se concentran todas las actividades de manufactura, que corresponden a la Gran División CIU-3 (incluyendo la transformación pesquera y la agroindustria).

Similarmente, la Secretaría de Asuntos de Infraestructura, considera las actividades de: Electricidad, Gas y Agua (CIU-4), Construcción (CIU-5), Transportes, Almacenamiento y Comunicaciones (CIU-7).

Esta conformación de los gobiernos regionales, supera la excesiva sectorización actual del Gobierno Central, pero aún mantiene cierta indefinición que impide la consolidación y adecuada articulación e interdependencia entre los sectores Extractivos y de Transformación, que producen contradicciones de política de desarrollo y que cuando se define el marco de complementariedad sectorial: caso de la refinación de hidrocarburos y minerales, la agroindustria y transformación pesquera, se produce la duplicidad o traslape de regímenes normativos de funciones administrativas o diferentes regímenes de promoción que afectan a las unidades empresariales tipo complementarias, preferible para la complementación de las cadenas productivas, que ordenan el proceso de reestructuración a la agrupación bajo un mínimo ámbito normativo y administrativo de las actividades extractivas y de transformación, como se recomienda en la Sección F.

El tercer aspecto que caracteriza la política de descentralización, en el marco del proceso de regionalización, se refiere a la importante tarea que deben cumplir, los Planes de Desarrollo Regional, en la programación y armonización de los proyectos de desarrollo regional, en especial las inversiones en infraestructura: carreteras, energía, comunicaciones, agua y servicios sociales, para apoyar el desarrollo descentralizado de la industria. Otro aspecto importante está referido a la programación de la Acción Empresarial del Estado, a través de las posibilidades de creación de empresas, que los Gobiernos Regionales pueden ejercer tanto en el campo de

empresas de derecho público, privado y mixto, de acuerdo a la legislación vigente, y que sino se ejerce el adecuado planeamiento y priorización, puede significar un desarticulado y fragmentado desarrollo regional que origine una gran dispersión de esfuerzos y recursos en nombre de la descentralización industrial.

G. Régimen de Investigación y Desarrollo Tecnológico

La política tecnológica industrial en sus principales contenidos como son:

La investigación científica y tecnológica, la transferencia tecnológica y la propiedad industrial se encuentra normada por la Ley N° 23407, Ley General de Industrias, en su Título Quinto, D.Ley N° 171, que norma al Instituto de Investigación Científica y Tecnológica (ITINTEC), la Decisión 220 en sus normas sobre importación de Tecnología Extranjera (Art 18 al 24) y el Decreto Legislativo N° 112 que crea el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONCYTEC).

Los principales aspectos que caracterizan al régimen de Investigación y Desarrollo Tecnológico vigente son:

- a) El esfuerzo principal en la materia recae sobre la acción del Sector Público, por un lado el ITINTEC como organismo central del sistema de investigación industrial asume la orientación, promoción, supervisión y control de las acciones de tecnología industrial. Utiliza y canaliza el 2% de la renta neta, que toda empresa industrial, excepto la calificada como pequeña empresa o artesanal, está obligada a destinar a la investigación tecnológica para el desarrollo de la industria.

Si bien la Ley establece que el monto resultante, del 2% sobre la Renta Neta, "será empleado en la ejecución de programas individuales o colectivos, aprobados y controlados por CONCYTEC y por el ITINTEC, que a su vez sean ejecutados por las universidades del país, por centros especializados a nivel superior, por las empresas industriales o por el ITINTEC", en la práctica se están usando en su mayor proporción los fondos, en gastos propios de ITINTEC y no precisamente en proyectos de investigación tecnológica; lo cual se traduce en una desmotivación y desaliento de la investigación tecnológica, que propicia el desarrollo endógeno de la misma, por parte de las empresas, universidades o centros especializados.

así mismo, la falta de normatividad nacional complementaria, que requiere la Decisión 220, a causa de la modalidad de aprobación (por Ley de Congreso) y la actitud del órgano competente en esta materia, la CONITE, tal como se presentó en la sección E.3, hace sumamente engorrosa la incorporación de tecnologías y asistencia tecnológica extranjera, al mantenerse vigentes reglamentos referidos a la Decisión 24.

Finalmente, la acción de CONCYTEC, más efectiva como consecuencia de ser una organización más joven y dinámica, entra en conflicto con las instituciones antes señaladas, en la medida de no haberse consolidado un verdadero sistema de Investigación Científico y Tecnológico, de forma integral, y por una excesiva cobertura de áreas de acción y consecuentemente dispersión de recursos escasos.

- b) El marco institucional para impulsar una adecuada política de desarrollo científico requiere del sistema nacional adecuado para impulsar las acciones derivadas de un Plan de desarrollo tecnológico, acorde a una estrategia y políticas de industrialización. En principio, el liderazgo del sistema, es disputado por el Instituto Nacional de Planificación y el CONCYTEC, por una duplicación y falta de precisión de las funciones que obstaculizan la propia formulación del Plan. Similarmente la competencia de funciones y ámbitos entre los institutos de desarrollo tecnológico sectoriales, hacen confusa y burocratizan la tarea de fomento de la investigación y modernización tecnológica a través de tecnologías generadas endógenamente y la adaptación de tecnologías foráneas.
- c) Las empresas industriales pueden destinar hasta el 10% de su renta neta anual, a la ejecución de programas aprobados de investigación tecnológica, sin perjuicio de la obligación de utilizar el 2% de la Renta Neta, que supervisa ITINTEC. Esta posibilidad no constituye el elemento promocional de la investigación y modernización tecnológica que podría movilizar la industria, en su proceso de reestructuración, debido a la ausencia del marco institucional normativo, por las razones reseñadas anteriormente. En general, la ausencia de una política industrial de promoción alrededor del empleo intensivo de los recursos humanos y naturales, que se exprese en el plan e instrumental legal adecuado, hacen notoria la dependencia externa en el ámbito tecnológico, a pesar de los enunciados de política que recogen los considerandos de las legislaciones de la materia.
- d) Finalmente, la necesaria articulación entre la formación y capacitación profesional y de mandos técnicos medios, y los requerimientos de la modernización tecnológica del Sector Industrial, vía la investigación y desarrollo tecnológico, constituye un vacío característico de la legislación vigente.

El rol que el Sistema Universitario puede jugar en el proceso de Reestructuración Industrial, especialmente en el campo de la formación profesional y tecnológica apropiada y en la investigación científica aplicada, a través de sus profesionales, laboratorios y la generación de proyectos que pueden ser impulsados por patronatos empresariales, debería constituir un aspecto importante a considerar en la constitución del Sistema de Investigación Científica y Tecnológica que debe complementar los programas en el campo de la Reestructuración Industrial, propiamente dicha.

H. Régimen de Capacitación Industrial

La Ley General de Industrias N° 23407, obliga a cumplir las normas vigentes sobre formación de aprendices, capacitación, perfeccionamiento y especialización de sus trabajadores a través del SENATI otros organismos de formación laboral, como son los politécnicos nacionales y escuelas privadas de formación técnica.

En la práctica el SENATI, entidad que goza de autonomía técnica y económica como órganos desconcentrados del Sector Industrial administrativo (MICTI), desarrolla la función líder en el campo de la capacitación laboral del Sector Industrial, a través de diversos programas educacionales, de capacitación y entrenamiento que realiza anualmente. Cuenta con diversos laboratorios especializados y opera con unidades regionales en el resto del país y con unidades móviles que se desplazan a los centros industriales provinciales.

La acción promotora de capacitación de parte del sector público es bastante débil, encargándose al MICTI de "colaborar con los Ministerios de Educación y de Trabajo y Promoción Social y otras entidades públicas en el desarrollo de programas de capacitación o de formación para los trabajadores en situación de desempleo o subempleo". Como se desprende de dichos enunciados de la Ley, la política educacional y de capacitación de trabajadores, así como su estrecha vinculación con la incorporación tecnológica ya sea de tecnología extranjera o desarrollada en el país, adolece de políticas más decididas y orientadas a posibilitar la Reestructuración Industrial de los Sectores que se prioricen, este aspecto deberá merecer una mayor coordinación y la adecuación de los programas nacionales y sectoriales de adiestramiento, promoción y reconversión de los trabajadores en las áreas y sectores que se apliquen los programas de modernización, racionalización, rehabilitación, o reconversión que constituyen las principales modalidades del proceso de Reestructuración Industrial.

El rol que debe cumplir la Universidad Peruana en materia de capacitación profesional, implica una área de reforzamiento político-institucional, para configurar el Sistema Básico de Soporte al futuro desarrollo industrial.

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL VIGENTE NORMATIVIDAD ESPECÍFICA

El régimen industrial vigente, normado por la Ley General de Industrias N° 23407, establece la posibilidad de regular, mediante normas complementarias, las ramas específicas de la actividad industrial cuyas características lo requieran. Las leyes complementarias que se dicten, con la finalidad de promover el desarrollo de dichos sectores, no pueden reducir plazos ni incentivos que la Ley General de Industrias les otorga.

Adicionalmente, diversas disposiciones complementarias y reglamentarias han introducido una serie de modificaciones a la legislación básica, afectando a las diferentes actividades industriales cuyas principales implicancias y características son materia de especificación y análisis.

I. Régimen de la Industria Automotriz

La industria automotriz está normada por la Ley N° 23407 (Título VII) y la Ley N° 23741 - Ley de la Industria Automotriz, reglamentada por el D.S. N° 050-84-IT/IND y normas complementarias. Este conjunto de dispositivos constituyen el marco en que se desarrolla esta importante actividad de la industria metalmeccánica de ensamblaje, siendo sus principales características, las siguientes:

Incorporación Física Obligatoria

Las empresas ensambladoras de vehículos automotores y las productoras de componentes automotrices están obligadas a cumplir un programa de integración de componentes, partes y piezas de carácter creciente, el cual puede cumplirse mediante la incorporación de estos elementos propiamente dicha y con la exportación de vehículos, partes y piezas y componentes. En el caso de exportaciones de vehículos, se considera solamente el valor de las partes o piezas efectivamente incorporadas.

Se exige un mínimo porcentaje de incorporación física obligatoria para el ensamblaje de los modelos, y se establece un programa creciente de incorporación de conjuntos, partes y piezas.

Las exigencias de incorporación vigentes son:

DESCRIPCION	Integración Física Mínima	1984	1985	1986	1987	1988
-Automóviles y derivados	30%	31%	34%	38%	42%	47%
-Camionetas, pick up y derivados	30%	31%	34%	38%	42%	47%
-Vehículos comerc. chasis, plataforma sin cabina.	25%	27%	31%	36%	41%	47%
-Vehículos Comerc. chasis o plataform. con cabina.	30%	31%	34%	38%	42%	47%
-Motocicletas	10%	12%	14%	16%	18%	20%
-Vehículos de hasta tres ruedas, difer. a las motocicletas.	30%	32%	34%	36%	38%	40%
-Tractores Agrícolas	10%	12%	14%	16%	18%	20%
-Vehículos no considerados en los numerales anter.	10%	12%	14%	16%	18%	20%

El porcentaje de integración de cada año, es determinado por el Ministerio de Industria (MICTI), de acuerdo al estudio de mercado que se elabora en el mes de junio de cada año para efectos de fijar los incrementos de integración anual. Para cada modelo se ha establecido un sistema de despiece de partes y piezas y componentes, así como un valor porcentual referido al vehículo completo.

Protección Industrial

La Ley establece medidas específicas para garantizar el goce del mercado por la industria nacional, que en el caso del período 1982-85 se orientó en base al arancel correspondiente, y en la actualidad mediante el régimen de licencia previa se otorga una protección total a la industria. Entre las principales medidas protectivas se pueden mencionar las siguientes:

- Todo dispositivo que afecte a la industria nacional automotriz, debe necesariamente ser refrendada por el titular del sector Industrial (MICTI).
- En caso de ser necesario el otorgar rebajas o exoneraciones arancelarias o tributarias a la importación de vehículos, partes piezas o conjuntos automotrices, estos beneficios se harán extensibles a la industria nacional, para sus importaciones de paquetes CKD, partes, piezas y materiales de ensamblaje.
- En las licitaciones públicas y concursos de precios, el Estado, las empresas con participación estatal y las entidades financiadas y avaladas por el Estado, están obligadas a adquirir productos automotrices de producción nacional, inscritos en el Registro de Productos Industriales Nacionales, cuando sean ofrecidos en condiciones similares de calidad, oportunidad de entrega y precio.
- La importación de vehículos y autopartes está sujeta a valores mínimos de aforo que los establecen los Ministerios de Economías y Finanzas y de Industria y que controla la Comisión de Valoración de Importaciones.

Régimen de Incentivos

- Las empresas de la industria automotriz que exporten bienes de producción nacional del sector automotriz, pueden importar paquetes CKD e insumos no producidos, destinados a su proceso productivo, sin pago de derechos arancelarios, por un monto igual al valor de las autopartes exportadas.
- Los incentivos a la exportación se otorgan, sin perjuicio del beneficio anterior o que se estipulen en otras leyes.
- Se permite el internamiento de prototipos destinados a investigar y desarrollar vehículos autopartes. Las cantidades, originalmente de tres unidades, se ampliaron dependiendo del tipo de vehículo o componente hasta cincuenta (50) unidades.
- La producción de vehículos automotores de menos de 1,050 cc. de cilindrada, gozará de un tratamiento promocional para la importación de paquetes CKD.

Otras Normas Complementarias

- Se establecen normas que regulan la comercialización de vehículos nacionales e importados relacionados a servicios de mantenimiento, repuestos (10 años de antigüedad del modelo), garantía de calidad, durabilidad, seguridad y confiabilidad de sus productos, facturación y certificación de origen.
- Se prohíbe la importación de productos que no cumplan con las Normas Técnicas Nacionales, establecidas por el INTTEC, a falta de normas nacionales, rigen las del país de origen y en su defecto las del fabricante siempre que no compitan con las de la industria automotriz.
- Se establecen normas para la defensa del consumidor, relacionadas a precios, características técnicas, publicidad y se establece que el órgano competente para recibir denuncias y establecer sanciones es el MICTI.
- Se obliga a incorporar en la producción local, los avances tecnológicos que se produzca en la industria a nivel mundial, tales como: reducción de uso de combustible, contaminación ambiental, las características técnicas se expresaran en términos del sistema de pesas y medidas nacionales.

- Se establece un programa de normalización y obligación de estudio, elaboración y verificación de las normas técnicas nacionales, por parte de ITINTEC.
- Se establece la necesidad de propiciar convenios de compensación de divisas que ocasione la industria automotriz, mediante convenios bilaterales o multilaterales.
- Se establece diversas disposiciones sobre precio de venta para tractores agrícolas producidos en el país, los que no excederán en más del 20% del valor CIF, producto peruano de su similar importado, así como la coordinación que debe existir con el Ministerio de Transportes para establecer estudios relacionados con la renovación y crecimiento del parque automotor. Se prohíbe la importación de vehículos y autopartes usados.
- Se crea, como organismo asesor del MICTI, la Comisión de la Industria Automotriz, integrada por funcionarios del MICTI, del MTC, del MEF, de ITINTEC, de la Secretaría de la Defensa Nacional, de la Cámara de Fabricantes de Auto partes, de la Asociación de Plantas de la Industria Automotriz, de la Asociación Automotriz del Perú, así como de trabajadores de la Industria Automotriz. Conformándose de esta manera, por primera vez en el Sector Industrial una Comisión de representación tripartita, con óptimos resultados. Fruto del funcionamiento de esta Comisión han sido diversas concertaciones, en materia de restitución del tratamiento preferencial que se dio a las importaciones, para la industria nacional haciendo efectivo el artículo 38° de la Ley, con apoyo de la Federación de Choferes del Perú y otros resultados frente a importaciones de neumáticos y repuestos, con la amplia colaboración de empresarios, trabajadores y funcionarios.
- La Comisión automotriz se deberá pronunciar en materia de los niveles de integración nacional, exigibles a partir de 1989, actualmente en suspenso debido a la crisis del mercado local.

Regímenes de Excepción

- Por la Ley Automotriz se dejó sin efecto las exoneraciones de derecho de importación y otros tributos, referidos a la importación de productos automotrices, dispuestos por diferentes Decretos Leyes (22036, 22992) que afectaban a esta actividad hasta diciembre de 1983 en que se promulgó la Ley de la Industria Automotriz.
- Sin embargo, desde 1984 se viene nuevamente otorgando regímenes de excepción especialmente para los diferentes gremios del transporte, de pasajeros: urbano e interurbano y de carga, así como vehículos para el transporte refrigerado (Pesca), para la mecanización agrícola, para las fuerzas policiales, municipios, etc. Últimamente, se han expedido los siguientes Decretos Supremos:

D.L. N° 275

D.S. N° 024/-88-TC

D.S. N° 036-88-TC

D.S. N° 039-88-TC

D.S. N° 041-88-TC

D.S. N° 001-89-TC

D.S. N° 002-89-TC

D.S. N° 003-89-TC

Mediante los cuales se autoriza la importación de vehículos armados y de otros bienes de uso automotor con beneficios arancelarios y tributarios. Adicionalmente estas importaciones están exoneradas del dictamen de no competencia, de la licencia previa y otros trámites administrativos que colocan a la producción local de vehículos, especialmente de transporte comercial, en situación de desventaja frente a las importaciones, que gozan de importantes mecanismos de competencia como son, entre otros, financiamiento promocional de mediano y largo plazo, subsidios de exportación, convenios gobierno a gobierno.

Esta situación originó que se expida el Decreto Supremo N° 008-89-ICTI/IND en abril de 1989, por el cual en uso de facultades extraordinarias concedidas por el inciso 20 del artículo 211^º de la constitución, se hizo efectiva la disposición del artículo 38^º de la Ley de la Industria Automotriz - N° 23741, estableciéndose una serie de beneficios promocionales para la fabricación local, similares a los otorgados a las importaciones por los Decretos Supremos dictados por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, al amparo de situaciones de emergencia invocadas para solucionar problemas relacionados con el transporte urbano.

-Es así que se otorga a la importación de paquetes CKD, autopartes y otros insumos destinados a la fabricación de vehículos de las categorías A1, B1, B2, B3, B4, B5, C1, C2, y otros insumos, la exoneración del impuesto general a las ventas, incluyendo el de Fomento Municipal y del selectivo al consumo, impuesto a los fletes del Mar, impuesto de fomento de las exportaciones, sobretasa a la importación, exoneración de la licencia previa de importación, así como para las ventas de productos disponibles para los transportistas beneficiados.

La importación con dicho beneficios, de vehículos o autopartes similares a la producción local solo procederá cuando se demuestre que el valor CIF de los vehículos o autopartes fundamentales, más el 1% por concepto de derechos ad-valorem y más gastos de desaduanaje, sea inferior en un 15% al valor de venta al público de los productos nacionales sin considerar impuestos.

-Se establece un Crédito Tributario Compensatorio, aplicable contra el pago de futuros derechos arancelarios y/o cualquier tributo que constituya ingresos del Tesoro Público, administrado por las Superintendencias de Aduanas o Administración Tributaria, mediante un documento denominado "Certificado de Crédito Tributario Compensatorio", que constituye en la práctica un Certex interno. Para el caso de bienes de uso automotor se le estableció en un 35%, el cual debe trasladarse al precio al comprador final de los bienes, para el caso de vehículos ya ensamblados el CTC es de 23%.

De esta forma, por primera vez en el país se otorga a la industria nacional un tratamiento sumamente preferencial, que había siempre garantizado a los regímenes de excepción otorgados a otros sectores de la producción y servicios, en perjuicio de las empresas sujetas a la legislación automotriz, cuyas características de cumplimiento de obligaciones y metas cuantitativas de integración nacional constituye una situación especial, en la legislación industrial, hoy extendida a otras actividades de ensamble.

Sin embargo, debemos hacer notar que estas características de eliminar todo tipo de gravámenes, impuestos y otorgar mecanismos compensatorios, en igualdad de condiciones a la importaciones mediante regímenes excepcionales, constituye una práctica negativa para un desarrollo sostenido de la industria, a mediano y largo plazo, solamente justificable, como respuesta a situaciones coyunturales, como las sucedidas a esta industria los últimos años.

J. Industria Siderúrgica

Mediante la Ley N° 24557 de Octubre de 1986, se declara de preferente interés nacional la reactivación de la industria siderúrgica nacional. Este dispositivo constituye en la práctica, la primera legislación específica para la industria siderúrgica en la historia industrial del Perú. El contenido principal de esta Ley está orientada a potenciar la actividad industrial de la empresa siderúrgica del Perú-SIDERPERU, a la cual denomina como básica y de naturaleza estratégica para el desarrollo nacional, sin embargo, en un artículo posterior (N° 9^º) permite el goce de los beneficios a todas las empresas dedicadas a la industria siderúrgica, con los incentivos establecidos en la Ley. Estos se otorgarían por Resolución Suprema, previos informes técnicos y en condiciones similares a las que se otorgan a SIDERPERU, que como precisaremos más adelante considera un mecanismo de capitalización a favor del Estado, que en la práctica implica un proceso de estatización de las empresas siderúrgicas no públicas que se acojan a los beneficios establecidos.

Esta situación y algunas disposiciones de naturaleza imprecisa han ocasionado, que hasta el momento, no se expida la correspondiente reglamentación pese a que han transcurrido 3 de los 5 años que tiene como plazo el goce de los beneficios establecidos

Protección

- La Ley establece la obligación de aplicar el régimen de licencia previa a todos los productos comprendidos en la partida arancelaria N° 73.00, dicho requisito se hace extensible a los productos que estén comprendidos en negociaciones del Acuerdo de Cartagena, Tratado de Montevideo de 1980 y el Protocolo

Modificatorio del Convenio de Cooperación Aduanera Peruana-Colombiano de 1938.

-Prohíbe la importación de productos siderúrgicos por entidades o empresas que no pertenezcan al sector de la siderúrgica nacional.

Régimen Promocional

- El Poder Ejecutivo debe aprobar en 60 días, condiciones, precios y tarifas en moneda nacional, que de acuerdo a dispositivos vigentes deben aplicar SIDERPERU, las empresas estatales que mantiene relación con la empresa. Se refiere a ELECTROPERU, ENAPU, HIERRO PERU, principalmente, que no cumplen con aplicar normas de carácter promocional a favor de otra empresa estatal.
- Se exonera a SIDERPERU, por el plazo de 5 años de todo tributo incluido el Impuesto General a las Ventas, que grava la importación de maquinarias, equipos, materiales, repuestos e insumos, que no se produzcan en el país y se destine al proceso de SIDERPERU. Incluye el tributo especial que grava el suministro eléctrico (ampliación de frontera eléctrica). El monto de estas exoneraciones se capitalizarán como aporte del estado al patrimonio empresarial, declarándose la intangibilidad de dichos recursos, los que se utilizarán en la rehabilitación, ampliación y modernización de la Planta de Chimbote.
- Se comprende a SIDERPERU dentro de los incentivos relacionados a las empresas descentralizadas y al régimen de incentivos tributarios a la exportación no tradicional (D.L.Nº 291), así como una deducción especial del 40%, por 5 años, en la aplicación del IGV de acuerdo al D.S.Nº 439-89-EFC - D.L.Nº 190.
- Se declara de necesidad y utilidad pública la reorganización, rehabilitación del Complejo Siderúrgico de Chimbote, autorizándose al Banco de la Nación a otorgar el aval que requiere el financiamiento de los gastos correspondientes.
- Se exceptúa a las operaciones de carga y descarga de SIDERPERU, en instalaciones propias, del pago de la tasa de falso muellaje de acuerdo al art. 27º del Decreto Legislativo Nº 098.
- Finalmente, hace extensivo los beneficios de la Ley a las empresas dedicadas a la industria siderúrgica; en las condiciones fijadas para SIDERPERU.

Como se ha indicado al principio, la ley no ha sido aún reglamentada y el obstáculo principal ha consistido en la extensión de los beneficios de una Ley dirigida a SIDERPERU, -empresa del Estado, con instalaciones correspondientes a una Siderúrgica Integrada, a otras empresas siderúrgicas cuyo ámbito y naturaleza productiva no está claramente definida, así como obligando a la capitalización de los beneficios a nombre del Estado, lo que es rechazado por las industrias no públicas.

La legislación del Sector Siderúrgico, contemplan adicionalmente como normas importantes a:

- El D.S.Nº 023-81-ITI/IND, de Octubre de 1983, que convierte a SIDERPERU como empresa estatal de derecho privado, de acuerdo al régimen empresarial al Estado.
- La R.S.Nº 123'88-ICTI/IND, de Octubre de 1988, que declara de preferencia la culminación del proyecto de rehabilitación de SIDERPERU, constituyendo una Comisión Multisectorial para realizar los estudios técnico-financieros de la ampliación de SIDERPERU.
- La Ley Nº 23407 y 24948, Ley General de Industrias y de la actividad empresarial del Estado, respectivamente que otorgan el marco general a la actividad industrial y a las empresas públicas.
- El D.S.Nº 201-87-EF, que establece un mecanismo de regulación del abastecimiento de productos siderúrgicos mediante una Comisión de Concertación.
- El D.S.Nº 002-88-ICTI/IND de Enero de 1988, que aprueba el Convenio de Cooperación Técnico Comercial, celebrado entre SIDERPERU y C.V.G. Siderúrgica del Orinoco C.A. de Venezuela, que legitima un mecanismo de integración andina, en el Marco del Acuerdo de Cartagena entre dos empresas públicas de dos países del Grupo Andino.

Si bien la legislación específica en el Sector Siderúrgico constituye un instrumento especial de promoción e un sector muy importante de la industria básica, la necesidad de un Plan del sector (Programa Siderúrgico) y su

correspondiente esquema promocional, que implica un programa de Reestructuración Industrial, se hace urgente a fin de impulsar este sector corrigiendo los estrangulamientos estructurales, la necesaria articulación sectorial intra e inter-económica y la complementación del capital estatal con el capital privado nacional y extranjero, en el marco de la política de desarrollo industrial.

K. Pequeña Empresa Industrial

El régimen vigente para el desarrollo de la pequeña empresa industrial está contenido en la Ley N° 24062 "Ley de la Pequeña Empresa Industrial" promulgada en Enero de 1985; reglamentada por el D.S. N° 061-85-ICTV/IND de junio de 1985.

Antecedentes

- Los antecedentes de los regímenes particulares para la pequeña empresa industrial se remonta a Febrero de 1976, en que se expide el Decreto Ley N° 21345, esta normatividad fue general para la pequeña empresa definiendo y diferenciando la actividad pequeña empresarial para las siguientes actividades: Agrícolas y pecuarias, extractivas, de transformación, de transporte, comercio y servicios. Los límites que diferenciaban a las pequeñas empresas de las restantes (medianas y grandes), se expresaron en sueldos mínimos vitales anuales (SMVA), que definían el nivel de sus ingresos anuales brutos (Ventas brutas). El contenido principal se refiere a eximir a las pequeñas empresas del alcance de determinadas reformas que se habrían impulsado en forma general.

Así en el caso de las pequeñas empresas de transformación (industriales y pesqueras), el límite fue fijado en 590 SMVA de la provincia de Lima y establecía que dichas empresas no estaban obligadas a constituir Comunidades Laborales, (creadas por el Decreto Ley N° 18384). Así mismo se creaba un impuesto único que sustituía a: impuesto al patrimonio empresarial, al impuesto a las remuneraciones, sistema nacional de pensiones y sistema de prestaciones de salud. Esta legislación fue complementada por el Decreto Ley N° 21621, "Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL)" - que facilita la constatación y funcionamiento de empresas individuales mediante facilidades administrativas.

- En julio de 1980, se promulga la nueva Ley de la pequeña y mediana empresa -Decreto Ley N° 23189, la cual incluye a las pequeñas y medianas empresas privadas, cooperativas de servicios de pequeñas empresas, estableciendo nuevos límites para las pequeñas empresas industriales: hasta 10 trabajadores y hasta 100 sueldos mínimos vitales anuales (SMVA) en ventas brutas. No se incluían a estas empresas en el régimen de estabilidad laboral. La mediana empresa se definía a partir de 900 SMVA de ventas brutas anuales. Se otorga un rol más activo a los municipios en materia de registro y control de las actividades de estas empresas.
- En mayo de 1982, mediante la Ley General de Industrias., Ley N° 23407, se establecen algunos aspectos característicos de la legislación actual. Así se establece el límite para la pequeña empresa, en 720 sueldos mínimos vitales anuales de Lima Metropolitana, para sus ventas brutas anuales. Se la exonera de los siguientes impuestos: a la revaluación de activos fijos y su capitalización, impuesto de alcabala y adicional de alcabala, impuesto de compensación nutricional. Crea la Oficina General de Promoción a la Pequeña Industria y plantea la creación de un Instituto de la Pequeña Industria, autofinanciado y apoyado por el ejecutivo, este régimen fue complementado por la Ley N° 24062, que constituye el régimen vigente.

Régimen Legal

- El régimen vigente establece como nuevo límite superior: 1,500 SMVA de ventas brutas anuales para la definición de la pequeña empresa industrial. Se crea el Fondo de Promoción de la Pequeña Empresa Industrial (FOPEI) con el aporte del 1% de las ventas mensuales de los pequeños industriales, el que por D.S. N° 003-89-ICTV/IND se constituye un crédito contra el impuesto a la Renta, en vez de ser considerado como gasto, en su versión original.

En la legislación vigente se establece la simplificación de trámites, para la obtención del Registro Industrial y el Registro de Productos Industriales, que se expresa en el D.S. N° 009-89-ICTV/IND, procedimiento simplificado de obtención del R. Industrial. La Licencia Municipal se debe expedir en 15 días. Se crea la Comisión Coordinadora del Desarrollo de la Pequeña Empresa Industrial (CODEPEI), sustituida por el Comité Nacional de la Pequeña y Mediana Industria (CONAPEMI), como ente asesor

del Despacho Ministerial del MICTI, D.S. N° 019-88-ICTI/IND; encargado de proponer la política de promoción de la Pequeña y Mediana Industria e integrado por: el Vice Ministro de Industria, que la preside, el Jefe de la Oficina de Reconversión, Articulación y Concertación Industrial, el Director General de Promoción a la Pequeña Industria, el Director General de Asuntos Técnicos de Integración, el Director General del SENATI, el Director General del ITINTEC, el Gerente General de Planificación y Desarrollo de COFIDE, el Gerente de Pequeña Empresa del Banco Industrial del Perú, un representante de la Federación Nacional de Pequeños Industriales del Perú - FENAPI-PERU, y un representante del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industrias. El Comité Nacional puede conformar comités regionales.

Régimen Promocional

- Las pequeñas empresas industriales pagan solamente los siguientes tributos: Aportaciones al IPSS, Tributos Municipales, Impuestos a la renta, Contribución al SENATI, pago de impuesto único en sustitución al IGV, ISC, FONAVI, ITINTEC.
- Las pequeñas empresas industriales gozan de un crédito fiscal contra el impuesto a la Renta: 4% del monto por puesto de trabajo hasta el 40%. Por inversión en maquinaria y equipo sin exceder el 30% en cada ejercicio.
- Pueden desarrollar programas de investigación tecnológica, con ITINTEC u otras entidades e investigación. El aporte a dichos programas se aplicará como crédito fiscal contra el impuesto a la renta por un máximo de 2 UIT.
- El costo de la capacitación de los trabajadores se considerará como crédito fiscal contra el impuesto a la renta y por un máximo de 2 UIT. Las PEI gozan de preferencia en la formación y capacitación de sus trabajadores dentro de los programas de SENATI e instituciones similares.

Anteproyecto para una Nueva Ley

Por R.S. N° 304-85-ICTI/IND, se creó la Comisión Multisectorial, encargada de revisar y modificar la Ley de Pequeña Empresa vigente (N° 24062). Dicha Comisión ha evacuado un informe y Anteproyecto en Agosto de 1986, en que se envió al Parlamento, habiéndose introducido en la Comisión de Industrias del Senado modificaciones al anteproyecto en su dictamen, que aún no ha sido debatido.

Normas Complementarias

Complementar el régimen vigente sobre la pequeña empresa industrial, las normas reglamentarias para la constitución del Registro de Asociaciones Gremiales de Pequeñas Empresas Industriales, R.M. N° 848-85/IND, y R.D. N° 311-87-EF-74 que establece que a partir de 1985 las pequeñas empresas industriales están inafectas al impuesto al Patrimonio Empresarial. La R.M. N° 139-87-ICTI/IND, que establece una cooperación entre la Dirección General de Promoción del MICTI y la APEMIPE, para ofrecer servicios y asistencia técnica a través de una oficina en el local de APEMIPE, finalmente la R.S. N° 0187-88-PCM, crea una Comisión de Pequeña y Medianas Empresas Confeccionistas, con el propósito de orientar y generar políticas adecuadas a las pequeñas y medianas empresas confeccionistas con la participación de representantes del MICTI, de los Gremios Confeccionistas y el Instituto de Comercio Exterior.

L. Otras Normas Específicas

Existen un conjunto de normas que en el transcurso de la vigencia de la Ley principal N° 23407-Ley General de Industrias, se han venido dictando y afectan positiva o negativamente la actividad industrial de diversos sectores. La naturaleza y cantidad de normas por actividad industrial son materia de identificación por parte de los consultores en cada sector bajo trabajo del Proyecto de Apoyo al plan nacional de reestructuración Industrial.

Con fines de ilustración y de identificación de las normas y sus efectos específicos, a continuación se tratan las correspondientes a los sectores: agroindustrial y papel.

Agroindustria

La normatividad vigente para las actividades de la agroindustria se encuentra bajo dos competencias: la Ley General de Industrias N° 23407 y la Ley de Promoción y desarrollo Agrario Decreto Legislativo N°2, del 17.11.80.

Ambito

-De acuerdo a la Ley de Industrias estan comprendidas las actividades consideradas como industrias manufactureras en la Gran División 3 de la CIIU, comprendiendo consecuentemente a la Agrupación 311 "Fabricación de productos alimenticios, excepto bebidas" y consecuentemente al grupo CIIU-3113 "Envasado y conservación de Frutas y Legumbres" actividad de interés específico en nuestro análisis.

El Decreto Supremo N° 068-82-IT/IND, en su artículo 1° especifica las actividades agroindustriales bajo la competencia del Ministerio de Industria y las que corresponden al Ministerio de Agricultura, listados que serán sucesivamente modificados aclarando o transfiriendo actividades al ámbito sectorial del Ministerio de Agricultura. Tales el caso del D.S. 016-83-IT/IND, que precisa que la actividad de extracción, preservación y envasado de jugos de frutas y hortalizas en el área de producción de recursos de origen nacional, pertenece al ámbito del Ministerio de Agricultura, pero regido por la Ley de Industrias.

El problema de definición de ámbito, se genera por la dualidad en la interpretación de las definiciones en las normas vigentes, así el Decreto Legislativo N°2 define que bajo la competencia del Ministerio de Agricultura estan: "la transformación primaria de productos agrarios efectuada directamente por el propio productor o por empresa distinta del mismo, ubicada en la misma área de producción y estrechamente relacionada a dicho proceso productivo". En cambio le corresponde al Ministerio de Industria, las actividades que van más allá de la transformación primaria. Indudablemente, que fuera del propio concepto de "transformación primaria", el proceso agroindustrial requiere de un enfoque más integral, conforme la necesidad de definir y administrar la cadena productiva en forma armónica e interdependiente, sin incidir en ineficiencias productivas, especialmente cuando la actividad precisa del apoyo o complemento de otros procesos productivos. Por ello es necesario adecuar el Programa Agroindustrial, en base al concepto definido por ONUDI (*), "El desarrollo agroindustrial conlleva a la integración vertical del proceso completo de producción, desde el campo hasta el consumidor final. La integración vertical significa que todas las etapas del proceso de producción esten planteadas, organizadas y controladas por una organización que tiene una concepción industrial orientada hacia el mercado y planifica su política de producción para satisfacer una demanda probada del mercado para sus productos".

Promoción

Debido a los problemas de interpretación de ámbito, surgen los problemas de aplicación del régimen promocional cuando por el Decreto Legislativo N° 301 (art. 52) y los D.S. N° 102-84-AG, D.S. N° 430-85-EF, se establecen mayores incentivos que los otorgados a las actividades sujetas a la ley de industrias y se hacen intensivos los beneficios de la actividad agraria a la Agroindustria, especialmente en cuanto a exoneraciones de derechos ad-valorem, sobretasas, impuestos a las ventas y adicionales, selectivo al consumo, para la importación de bienes de capital e insumos para la agricultura, incluyéndose a bienes producidos por la industria metalmeccánica, incluyendo camionetas pick up, camiones, tractores, etc

La necesidad de articular eficientemente la producción agropecuaria con su transformación (Agroindustria), requiere un tratamiento integrado, como complejo, que implica la unificación del marco legal e institucional que oriente esta actividad.

(*) United Nations Industry Development Organization (Unido), Development in Latin-America-Mexico, 1982.

Industria de Fabricación de Madera, Papel y Cartón

Las normas relativas a esta actividad, tanto aquellos que la afectan negativamente como las que las promueven, han sido dictadas en forma aislada, y no obedecen a una política de desarrollo, sino más bien a criterios coyunturales asociados a situaciones específicas de origen económico-social por las que atravesó la economía nacional.

Las principales normas vigentes son:

De carácter promocional y protectivo

- El Decreto Legislativo No 341, de junio de 1986, exonera de derechos a la importación a los insumos y bienes de capital para los fabricantes de papeles, cartones y fábricas de pulpa para papeles, se le exonera también del impuesto general a las ventas, selectivo al consumo y todo otro impuesto o gravamen.

Dispone así mismo la posibilidad para que parte de los recursos de la industria papelera sea destinado a investigación industrial y agraria, así como a la forestación para uso en la industria papelera. El D.S.No 007-85-ICTI/IND de junio de 1985, Reglamento al D.L.341, precisando que las exoneraciones son por 8 años, y que los insumos permitidos a importar son: Pastas químicas, desperdicios de papel, papeles especiales, entre otros. Estas medidas han propiciado el surgimiento de una serie de plantas con gran dependencia de insumos importados.

- El D.S.No 067-87-PCM, aprueba la lista consolidada de productos de importación prohibida, ampliando la lista del D.S. 115-85-ICTI/CO, donde se incluye: papel Kraft, papel higiénico, papeles decorativos, artículos de papel para correspondencia, cuadernos, cuadernillos, blocks, toallas higiénicas, etc. que produce la Industria nacional.
- El D.S.No 067-87-PCM de junio de 1987, sustituye la lista de productos sujetos a licencia previa de importación, señaladas en el D.S.No 014-85-ICTI/CO, ampliaciones y modificaciones incluyendo: papeles y cartones en rollos y hojas, papeles unidos encolados, papeles ondulados, rizados y revestidos, papeles para copias y para correspondencia, cuadernos, cuadernillos, blocks, libros, diarios, etiquetas, etc.
- La Ley No 24994, Ley de Promoción y desarrollo integral de la Amazonia, considera entre otras actividades la fabricación de pulpa de madera y papel. Existe en el Parlamento Nacional un proyecto de Ley de incentivos a la forestación, que contiene un conjunto de incentivos de carácter exoneratorio para estas actividades.

Medidas de Excepción que afectan a la Industria Papelera

- La Ley No 21807, de marzo de 1977, Ley de la actividad petrolera, permite la importación de papeles de distinta denominación: para fotocopadoras, papeles y cartones estucados y/o recertidos, especiales, etc.
- La Ley No 24072, por la cual se exonera de derechos a la importación de insumos, repuestos y bienes de capital específicos para las empresas periodísticas, editoras de revistas, de radiodifusión sonora y televisiva, productoras, laboratorios cinematográficos y las industrias de libros, textos escolares y de radioaficionados. También incluye la exoneración del impuesto general a las ventas (IGV), del selectivo al consumo y otros gravámenes. Legislación cuyo objetivo es el de reducir costos para promocionar la cultura del país, otorgando exoneraciones por 8 años, incluye productos fabricados en el país o susceptibles de fabricación, tales como: papel periódico en bobinas, papeles para revistas, papel couché; mediante cuotas reajustables en un 15% anual se vienen otorgando licencias de importación.

- El D.S.No 223-88-EF de Noviembre de 1938, exonera del Impuesto General a las Ventas y de gravámenes a la importación de insumos, repuestos de bienes de capital para las empresas periodísticas y editoriales, así como la venta e importación de libros, folletos, diarios y publicaciones periódicas impresas.

Indudablemente el fomento a la cultura y la garantía de la libertad de prensa es una razón importante para alertar a las empresas que se dedican a dicha actividad, pero no debe realizarse a costo del sacrificio de la industrialización del país. Los instrumentos y mecanismos para este loable objetivo deben ser modificados, para poder cumplir con los objetivos de la libertad de prensa y de la Reestructuración Industrial; especialmente si consideramos que: el país utiliza cerca de US.\$50'000,000 en importar papeles al año, en América Latina todos los países gravan las importaciones con aranceles del orden del 15 al 40%, que el fisco se grava en sus ingresos y el país cuenta con una planta papelera parada (US D 120'000,000). Asimismo el régimen promocional alienta una industria desintegrada con escaso valor agregado 31% en el sector privado y 41% incluyendo a Sociedad Paramonga.

Empresa Multinacional Andina

La Empresa Multinacional Andina (EMA) está normada por la Decisión 244 (modificatoria de la Dec. 169) de la Comisión del Acuerdo de Cartagena que define la forma de constitución y la operación, así como los beneficios e incentivos otorgados para las empresas (EMA) y para los inversionistas.

Este instrumento constituye el único dispositivo normativo porque contiene todos los asuntos relativos al capital extranjero para la constitución de una EMA (inclusive con aportes de maquinaria); remisión de utilidades y dividendos de la empresa como tal así como de los accionistas; tributación local y externa regida por la Decisión 40 que evita la doble tributación; comercio e intercambio de mercaderías de acuerdo con el Programa de liberación; participación en todos los sectores de actividad económica; movilización de ejecutivos, funcionarios y personal técnico; sanciones a los Países Miembros y a las EMA por incumplimientos.

Sin embargo, es necesario adicionar algunos dispositivos que complementan en cada País Miembro la aplicación de las normas generales de cada uno de los asuntos señalados:

1. Constitución, cada País Miembro ha designado un organismo competente para el registro y autorización de la EMA; en el Perú corresponde esta labor al CONITE.
2. Aportes de capital: la Decisión 244 establece que los ingresos y remisiones de aportes, dividendos y utilidades se efectúen al tipo de cambio del mismo mercado cambiario, para no perjudicar la valorización de los mismos; en el caso de aportes de maquinaria, cada país establece el procedimiento correspondiente y debe facilitar la importación o exportación para la constitución de la EMA; en el Perú se requiere la aprobación de la Dirección General de Industrias del MICTI, acorde al D.S.No 074-82-ICTI y de la Ley No 16900.
3. Remisión de utilidades y dividendos; la EMA está facultada a remitir el 100% por estos conceptos sin limitación en ningún caso; en el Perú se respeta esta norma, por cuanto CONITE ha previsto su tratamiento de excepción cuando se impidió a los inversionistas extranjeros la remisión por dos años de estos conceptos.
4. Tributación; se aplica el principio del origen de los ingresos para ser sujetos a la tributación, de acuerdo con la Decisión 40 para evitar la doble distribución.
5. Política Comercial; la EMA no tiene tratamiento especial en cuanto a aranceles y protección del mercado para no perjudicar a las empresas nacionales; se aplica lo dispuesto por el Programa de Liberación y los incentivos comerciales nacionales, igual que cualquier empresa nacional.
6. Instrumentos crediticios; la EMA puede utilizar los mecanismos financieros, inclusive los promocionales y de largo plazo, existentes en cada País Miembro, igual que cualquier empresa nacional.
7. Sectores económicos; la EMA puede participar en cualquier actividad económica del país sin autorización previa, excepto en el sector financiero y los servicios públicos (comunicaciones, electricidad, agua, etc.), así como los considerados estratégicos por cada País Miembro: el sector de Minas, Energía y Petróleo han sido reservados por todos los Países Miembros para que el organismo competente del mismo autorice su constitución y funcionamiento.

8. Tecnología: los Países miembros darán preferencia a la EMA en la contratación de tecnologías, de acuerdo con la Decisión 84.
9. Transferencia de participación; la Decisión 244 también regula la transferencia de acciones a otro inversionista del Grupo Andino y debe ser autorizada por el organismo nacional competente.
10. Sucursales; la EMA puede tener sucursales en cualquier País Miembro preservando la estructura de accionistas/inversionistas de la EMA. Las sucursales también pueden transferir la totalidad de sus utilidades a la Sede, previo pago de los impuestos y con autorización.
11. Inversiones; las inversiones y reinversiones de una EMA no requieren autorización previa cuando se realicen en el país del domicilio principal y sólo se registran las inversiones; si se realizan en país distinto, solo requieren autorización previa cuando se destinen a sectores reservados para empresas nacionales, según el artículo 17 de la Decisión 220.

Aspectos Institucionales

La actual estructura institucional del Poder Ejecutivo fue establecida por el Decreto Legislativo No 217, promulgado el 12 de junio de 1981 por el Poder Ejecutivo por delegación recibida por Ley No 23230 del 15 de diciembre de 1980, para poder derogar o modificar la legislación expedida a partir del 3 de octubre de 1968. (inicio del gobierno militar), sobre organización, competencia y funcionamiento de la Presidencia de la República, Presidencia del Consejo de Ministros y los Ministerios, así como para legislar sobre las instituciones y organismos descentralizados de ellos dependientes.

Las instituciones establecidas, su número, denominación y funciones se establecieron de manera de adecuar la institucionalidad al modelo socio-político económico, que el gobierno constitucional de 1980 planeó y ejecutó durante el primer lustro de la década, caracterizado principalmente por una política económica de corte liberal y con gran hegemonía del Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio, que impulsó decididas reformas económicas mediante un manejo fundamentalmente macroeconómico, frente a las diferentes políticas sectoriales, especialmente las productivas que administraron sus sectores de acuerdo a dichas directrices rectoras.

En 1981 se establecieron, por el Decreto Legislativo No 217, 16 sectores administrativos, destacando la consolidación del esquema de separar la administración de la política de los sectores productivos, sean de extracción primaria como de transformación, situación que ha originado una serie de distorsiones, superposición de normatividad y desarticulación de la orientación de la política de desarrollo, como se explicó en las secciones C.2, C.3 y E.1. Esta situación deberá ser revisada, especialmente con la vigencia de la Ley de Bases de la Regionalización que intentando corregir la excesiva dispersión sectorial, en el ámbito de las futuras regiones, agrupa a los sectores en las secretarías regionales de asuntos extractivos y de asuntos de transformación.

El esquema institucional original, parte del principio de la existencia de una estrecha coordinación que debe ser realizada por la Presidencia del Consejo de Ministros, que a su vez preside las Comisiones Interministeriales de Asuntos Económicos y Financieros (CIAEF), la de Asuntos Sociales y la de coordinación de Asuntos Regionales y Departamentales. Dicha función debería verse reforzada por una acción planificadora decisiva, que ejercida por el Instituto Nacional de Planificación (INP), asegure la coherencia y dilucide los traslapes institucionales. Sin embargo, en la práctica este esquema, en base a la coordinación, ha demostrado ser ineficaz para promover la articulación intersectorial y específicamente, para el caso de impulsar la articulación adecuada de cadenas productivas, se requiere unificar la normatividad y promoción de la acción de gobierno, bajo el comando político de un sólo responsable del desarrollo productivo, complementando por la acción de la planificación en los ámbitos social, regional, tecnológico, etc.

A La Normatividad del Desarrollo Industrial

Constituyendo la actividad manufacturera, el principal sujeto del proceso reestructurador, que garantice el proceso de reestructuración productiva sobre la cual se basará la estrategia de desarrollo, en el esquema que se propugna, será necesario establecer el principio de unidad productiva, por lo que conciliando con el proceso de regionalización puesto en marcha por mandato constitucional, la Ley del Poder Ejecutivo, debería ser revisada unificando la responsabilidad política de la normatividad productiva, donde el proceso manufacturero asuma el rol principal que se reclama para impulsar el desarrollo en forma articulada y armónica. En este sentido será necesario establecer la corriente modificación de la Ley del Poder Ejecutivo agrupando los sectores de extracción primaria y los de transformación bajo la autoridad de un solo Ministerio, que podría recibir la denominación de Ministerio de Desarrollo Económico, incorporando como viceministerios ó Secretarías de Estado a: Economía, Industria, Agricultura, Minería, Pesca, Construcción, y Comercio, Turismo y Servicios. Las funciones normativas relacionadas a la integración Subregional podrían ser asumidos por el Ministerio de Relaciones Exteriores o el Instituto de Comercio Exterior.

Similarmente los sectores de Infraestructura podrían ser agrupados (Transporte, Comunicaciones y Energía) así como los correspondientes servicios sociales (Salud, Educación, Vivienda, Trabajo y Promoción Social), en el mismo esquema, como se agruparon los sectores que conforman al actual Ministerio de la Defensa (Guerra, Marina y Aeronáutica).

B. La Promoción del Desarrollo Productivo

En la actualidad la tarea de promoción es función en forma sectorial por cada uno de los Ministerios Productivos, del Instituto de Comercio Exterior, de la Corporación Financiera de Desarrollo y de la Banca de Fomento.

Cada Institución desarrolla dichas funciones, como lo definen sus organismos directivos y en función de sus disponibilidades económicas. La necesaria reorientación del proceso de desarrollo propugnada por el proceso de Reestructuración Industrial, requiere de una institución que lidere un Sistema de Promoción donde los distintos organismos involucrados, asuman su rol correspondiente, ejercitándolo plenamente. Por ello se propugna una institución líder de la promoción productiva, que dependiendo del Ministerio de Desarrollo, ejecute y promulga a este último, las medidas promocionales que el proceso de reestructuración Industrial priorice por Programas, orientando e impulsando al Sistema de Promoción que podría estar constituida por:

- a) Ministerio de Desarrollo Económico, cabeza del Sistema ejerce la función normativa del Proceso de Reestructuración, a través de un órgano de Planificación y Coordinación, que unifica las políticas sectoriales. (Secretaría de Economía y Reestructuración Productiva).
- b) Instituto de Promoción Industrial, Ejecuta la función promocional, impulsa el proceso de desarrollo productivo mediante acciones, estudios y proyectos que sustentan la eficiente sustitución de importaciones y las exportaciones de manufacturas de acuerdo a las prioridades establecidas en las cadenas productivas, basadas en los recursos naturales nacionales, mediante los correspondientes Programas de Reestructuración, (podría recibir la denominación del Instituto de Promoción del desarrollo Productivo).

El actual Instituto de Comercio Exterior, podría convertirse en esta institución, reformulando sus funciones y organizaciones.

- c) Cofide y la Banca de Fomento, ejecutan el apoyo financiero a los proyectos, empresas y programas de Reestructuración Industrial, de acuerdo a las políticas de Promoción y Desarrollo para la Reestructuración Industrial.
- d) La Corporación Nacional de Desarrollo (CONADE), Dependiendo del Ministerio de Desarrollo, se adecua a una institución empresarial, cabeza del holding, para impulsar en forma ejecutiva y empresarial, mediante las empresas estatales definidas como importantes para el desarrollo nacional, la política empresarial del Estado, actuando como instrumento promocional y de desarrollo de la industrialización en las áreas necesarias para el proceso de Reestructuración Industrial, en que se considere necesaria su presencia.

La adecuación de la actual institucionalidad del poder Ejecutivo, constituye una condición necesaria para impulsar el Desarrollo Nacional, bajo las características de un Programa de Reestructuración Industrial, como el que se propugna en el marco de la Estrategia y Política, que se va perfilando en estos trabajos.

C) La Investigación Tecnológica y la Capacitación Laboral

Las Instituciones existentes en materia de Investigación y Desarrollo Tecnológico, que dependen de los diferentes sectores deberán ser materia de una reforma institucional adecuada para los fines de la Reestructuración Industrial. Supone la constitución de un Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, encabezado por el CONCYTEC e integrado por los distintos institutos sectoriales: ITINTEC, INIAA, INDA, ININTEC, ITP, INGEMET, IGP, etc.

El énfasis en una mayor presencia empresarial mediante el concurso de calificados profesionales en el campo de la investigación científica y desempeño empresarial, deberá ser un requisito principal en la conformación de los Consejos Directivos y en el cuerpo profesional de estas instituciones.

Similarmente, en el campo de la formación profesional y capacitación laboral, la presencia de instituciones como SENATI, SENCICO, etc. no es garantía de una adecuada institucionalidad para el proceso de Reestructuración Industrial, en este sentido será necesario establecer una coordinación sistemática con el Ministerio de Educación, el Ministerio de Trabajo y Promoción Social y el Sistema Universitario, para lograr incorporar significativamente esta importante variable en los trabajos de Reestructuración Industrial.

VII. LINEAMIENTO DE POLITICA PARA LA REESTRUCTURACION INDUSTRIAL

El proceso de Reestructuración Industrial requiera de un conjunto de políticas que se enmarquen en la Estrategia de Desarrollo Nacional, que a su vez se basa en la importancia que otorga al proceso de industrialización, que se constituye en el elemento dinamizador y primordial que impulsa al crecimiento productivo.

Las políticas requeridas para impulsar el proceso reestructurador deben caracterizarse por su efectividad de aplicación, lo que supone agilidad y simplicidad administrativa, evaluación y control de recursos y metas, accesibilidad democrática a los beneficios promocionales, gradualismo y selectividad frente a recursos escasos, utilización de mecanismos e instrumentos que no interfieran con los instrumentos de la políticas generales macroeconómicas y su aplicación debe evitar, en lo posible, tramitaciones que permitan prácticas burocráticas perniciosas.

El proceso de Reestructuración Industrial conlleva una efectiva desregulación de la administración del proceso de desarrollo productivo, evitando un excesivo intervencionismo estatal en decisiones que por su naturaleza competen a los agentes de la producción, empresariales y trabajadores. Se regulará exclusivamente: frente a situaciones de conflictos, cuando se produzcan distorsiones en la dinámica de comportamiento de las fuerzas productivas y en la asignación de recursos escasos que se orienten a provocar la acción reestructuradora perseguida por la estrategia. En estas situaciones se evitará que las regulaciones conlleven un contenido burocrático y por el contrario, la participación colegiada de la Administración Pública, de los empresarios y trabajadores organizados institucionalmente, posibiliten decisiones concertadas en la administración de recursos económicos y recomendaciones apropiadas a la autoridad competente para las situaciones de conflicto.

A. Objetivos de la Reestructuración Industrial

Las distintas políticas de industrialización aplicadas en el país hasta el presente, han planteado con gran precisión y amplitud todas las aspiraciones deseables como objetivos de desarrollo industrial, en su momento y en los correspondientes considerados o enunciados de política de planes de desarrollo o leyes. Consideramos que todos esos postulados son plenamente válidos, también, para el caso de la política de Reestructuración Industrial que se plantea.

Con la finalidad de precisar el orden que la política reestructuradora persigue, determinada por el énfasis en ordenamiento y estructuración racional y armónica de cadenas productivas; basadas en los recursos naturales disponibles y las potencialidades nacionales, se esbozan los siguientes objetivos a mediano y largo plazo:

- a) Impulsar el proceso de desarrollo industrial de manera que contribuya con las necesidades del desarrollo nacional, logrando:
 1. Acelerar el proceso productivo y de formación de capital (crecimiento económico), mediante la acción protagónica del Sector Industrial en las principales cadenas productivas que se originan en los recursos nacionales.
 2. Abastecer adecuadamente y eficientemente al mercado nacional, generando exedentes exportables que contribuyan a superar la escasez de divisas necesarias para el desarrollo nacional. Supone:
 - La atención adecuada de los requerimientos de bienes y servicios para las necesidades básicas de la población.
 - La producción eficiente de insumos y bienes de capital demandados por los sectores productivos primarios y los de servicios productivos y sociales, así como los requeridos por la propia industria y la exportación.
 - La transformación eficiente de las materias primas nacionales, incorporando el mayor valor agregado, que permita su acceso a los mercados nacionales e internacionales optimizando su contribución a la economía nacional.

3. Incrementar sustantivamente la capacidad de la producción nacional, generando exedentes económicos que autosostengan el proceso de industrialización y sean susceptibles de elevar el nivel de vida de la población, mediante una realista redistribución de ingresos que propenda la optimización del bienestar nacional.
- b) Modificar la estructura productiva del Sector Industrial, logrando:
1. Incrementar la articulación intra e intersectorial, en forma priorizada, en las cadenas productivas de mayores ventajas competitivas del país;
 2. Incrementar la participación del Sector Industrial en la provisión de las divisas para el desarrollo nacional, generando una estructura productiva que genera una balanza con saldo positivo de divisas;
 3. Impulsar el proceso de descentralización industrial, en forma gradual, basada en la dinámica determinada por la priorización de cadenas productivas, apoyando al proceso de regionalización del país;
 4. Desarrollar y adoptar tecnologías adecuadas a la especialización propugnada, modernizando la estructura industrial y productiva del país;
 5. Incrementar sustantivamente el Valor Agregado de la producción industrial, especialmente en las industrias que se basan en materias primas nacionales, reconvirtiendo las actividades que deprecian o desperdician los recursos del país;
 6. Incrementar el empleo productivo promoviendo la capacitación y formación profesional necesaria para impulsar la base social que soporte al desarrollo productivo;
 7. Impulsar y aprovechar las ventajas de los procesos de integración regional y subregional, especialmente en la ampliación de mercados, la cooperación técnica horizontal como instrumento efectivo de abastecimiento y regulación de precios.
- c) Modificar sustancialmente la actitud de los empresarios y trabajadores productivos, propendiendo a:
1. Fortalecer y modernizar la participación gremial de empresarios y trabajadores en los Programas de Reestructuración Industrial;
 2. Mejorar las formas, modalidades de promoción, seguridad social, económico de los trabajadores y de su familia dependiente;
 3. Impulsar al empresario a una mayor compenetración con el proceso de industrialización, incentivando su capacidad de gestión y capacidad innovadora en tecnología productiva y de administración, otorgando la seguridad legal que garantice su riesgo empresarial.
- d) Promover a la Pequeña Industria y a la Artesanía, como estratos empresariales estratégicos en la generación de empleo productivo, semillero de empresarios y unidades empresariales, que posibilitan efectivizar los eslabonamientos productivos, la descentralización industrial y el surgimiento de nuevas medidas y grandes industrias futuras.

B. Condiciones Previas para la Aplicación de la Política de Reestructuración Industrial

El proceso de Reestructuración Industrial requiere para asegurar su adecuado desarrollo, de ciertas condiciones previas que posibilitan la aplicación exitosa de las políticas necesarias.

La primera condición será la consecución del consenso mínimo sobre la necesidad de emprender un proceso de reordenamiento y modificación de la estructura productiva, que parte de una revisión integral del marco institucional y legal, que ha venido normando y orientando el proceso de industrialización. Este consenso mínimo, forma parte de la arquitectura de un Proyecto Nacional, largamente reclamado y propuesto por los principales grupos políticos, gremios de empresarios y trabajadores, así como de importantes círculos de intelectuales, preocupados por el futuro del país. La difusión de los trabajos de base y la participación de los diferentes estamentos intelectuales en los trabajos especializados, permitirá superar esta condición previa. El país requiere de la movilización del cien por ciento de su intelectualidad para enfrentar las necesidades del desarrollo futuro.

La segunda condición está referida a la política económica apropiada para crear las condiciones de la aplicación de las políticas de industrialización, la necesidad de recuperar el manejo de las principales variables y políticas macroeconómicas y de la posibilidad de diferenciar las políticas y beneficios que provoquen las reformas e inversiones transformadoras de la estructura productiva industrial, constituye una importante pre condición que dará la estabilidad necesaria, que sustenta las reglas económicas que precisan para el proceso de Reestructuración Industrial.

La tercera condición previa consiste en llevar adelante la reforma institucional del Poder Ejecutivo y de sus Instituciones y Empresas dependientes, de manera de garantizar los resultados, contando con una institucionalidad adecuada y eficiente, para dirigir, evaluar y controlar los distintos Programas, inversiones y reformas que implica el proceso de Reestructuración.

La cuarta condición previa está referida a la necesidad de contar un amplio consenso, que es parte de la primera condición, sobre la estrategia de Industrialización para la Reestructuración Productiva de la Industria, lo cual requiere en principio, disponer del diseño preliminar de los principales programas de Reestructuración Industrial, que priorizan y programan en el tiempo, las principales líneas de crecimiento al interior de cada cadena productiva. La tarea previa implica contar con los estudios sustentatorios de las áreas, sectores o empresas, que serán materia de acción mediante programas específicos y la evaluación de conjuntos de programas, limitados por la disponibilidad de recursos internos y externos, que graduados en el tiempo, constituyen alternativas estratégicas.

c) Elementos Básicos de la Estrategia de Desarrollo Industrial

La Estrategia de Reestructuración Industrial que caracteriza a la correspondiente Estrategia de Industrialización enmarcada en el Plan de Desarrollo Nacional, contiene los siguientes elementos básicos que la caracterizan:

1. Rescata el rol protagónico del Sector Industrial, como ordenador propulsor del desarrollo productivo, sobre el cual se determinan o pivotan las determinaciones principales de política económica.
2. Partiendo de la indiscutible necesidad de aplicar selectivamente en función de los Objetivos, el escaso excedente económico generado en el país, la estrategia plantea orientar su aplicación en base a:
 - Programas Concertados de Reestructuración Productiva, basados en los principales cadenas productivas que se sustentan en las ventanas naturales del país.
 - Establecer en base a esta concepción estratégica, los programas de abastecimiento esencial, de descentralización, de desarrollo tecnológico, capacitación y formación profesional y otros que sean necesarios.
3. Determina las principales líneas de crecimiento y áreas de acción en las cadenas productivas, identificando estrangulamiento productivos, necesidades de rehabilitación y modernización, potencialidad de desarrollo, requerimientos de tecnología y empleo capacitado, necesidades de infraestructura de transporte, energía y comunicaciones, identificando los proyectos necesarios, que serán programados y priorizados, posibilitando luego de su evaluación en conjuntos alternativos, la definición de las características de la Estrategia para períodos determinados.
4. Redefine el instrumental para promover el desarrollo industrial mediante las siguientes acciones:
 - Definir y adecuar el marco de política macroeconómica de manera de orientar los recursos económicos, disponibles y susceptible de conseguirse, hacia las actividades productivas priorizadas, utilizando mecanismos que interfieran lo menos posible con el manejo macroeconómico de la economía.
 - Establecer el esquema institucional apropiado para la aplicación de la presente estrategia.
 - Modificar la política de promoción asegurando el cumplimiento de los objetivos y metas, mediante la aplicación de Programas de Reestructuración Industrial, cuyo diseño implica la aplicación de estímulos directos, contra resultados, concertados y dirigidos por directorios de participación compartida entre funcionarios de la administración pública, empresarios y trabajadores. Mediante los Programas de Reestructuración y por períodos definidos se otorgan excepciones a la normatividad económica general, como: sobretasas arancelarias, licencias previas, certificados de compensación tributaria para incentivar la formación bruta de capitales o hacer mas competitiva la producción para

el mercado interno o externo. También se puede generar mecanismos especiales para fomento del desarrollo tecnológico, la capacitación o el régimen de trabajo y seguridad social en forma selectiva para situaciones específicas.

- Adecua el marco legal, anulando todo mecanismo o situación legal que se oponga al nuevo orden en que se base el proceso de Reestructuración Industrial.
5. Establece políticas específicas de fomento y promoción industrial que viabilizan la Estrategia, en los campos de:
- Promoción de la Producción y las Inversiones
 - Financiamiento del Desarrollo Industrial
 - Actividad Empresarial del Estado
 - Régimen Laboral
 - Capital Extranjero
 - Descentralización Industrial
 - Investigación y Desarrollo Tecnológico
 - Capacitación y Formación Profesional
 - Pequeña Empresa Industrial
6. Define y gradúa prioritadamente, los principales proyectos, programas y acciones de: modernización, ampliación y diversificación, nuevos desarrollos industriales, reconversión, los que forman parte de los Programas de Reestructuración Industrial.
7. Coordina adecuadamente los proyectos de infraestructura básica y específica a cada Programa Industrial, asegurando el funcionamiento armónico y eficiente de las líneas de crecimiento de las cadenas productivas, asegurando la adecuada competitividad de su producción. El énfasis se pondrá en los requerimientos de: energía, transporte, puertos, almacenes y comunicaciones.

D. Lineamientos de Políticas del Desarrollo Industrial

A continuación se esbozan los principales lineamientos a tenerse en cuenta en el diseño de las políticas de industrialización que sustentan al Proceso de Reestructuración Industrial.

a) Promoción de la Producción e Inversiones Industriales

El régimen de fomento industrial deberá basarse en programas, mediante los cuales se otorgan principalmente estímulos a la producción y a las inversiones, que sustentan los objetivos y metas que se programan para cada cadena productiva, línea de crecimiento o actividad industrial.

Por razones metodológicas y de necesidad de diferentes períodos de vigencia de los programas se diferencian los programas referidos al abastecimiento esencial de los de reestructuración propiamente dicha.

Programas de Abastecimiento Esencial.- Están orientados a promover la demanda de determinados bienes y servicios esenciales, cuya necesidad para la satisfacción de necesidades de la población se considera prioritaria, así tenemos que podrán establecerse programas orientados a promover el consumo de: medicinas sociales, canasta alimenticia básica, textos y útiles escolares, uniforme y calzado escolar, recreación popular, cultura y educación social, vivienda popular, etc. Así mismo podrán establecerse programas orientados a solucionar la satisfacción del servicio de transporte colectivo: urbano e interprovincial mediante la fabricación programada de vehículos, componentes automotrices y abastecimiento de repuestos necesarios para atender este servicio. Similarmente podrán establecerse programas de fabricación y distribución de bienes de capital para servicios asociados con la producción de bienes esenciales, como equipos (vitriñas) refrigerados de distribución de alimentos perecibles, o silos ventilados para el almacenamiento de exedentes agropecuarios.

Los programas de abastecimiento deben considerar los mecanismos más adecuados para abaratar la producción de dichos bienes, mediante la devolución de los impuestos y gravámenes, que en la actualidad se exoneran previo a su fabricación, mediante la adjudicación directa a los beneficiarios del bien o prestatarios del servicio, mediante Certificados de Compensación Tributaria (CERTEX INTERNO), los que serán administrados por el directorio del programa y presupuestado y girados por el Sector Administrativo correspondiente, lo que permite el control y evaluación presupuestario del programa anualmente.

Programas de Reestructuración Industrial.- Considerados como uno de los principales instrumentos del Proceso de Reestructuración Industrial, constituyen un conjunto de acciones y medidas que interactúan sobre un determinado ámbito sectorial de las cadenas productivas.

Su diseño y desarrollo se seguirá por las pautas de una "Metodología para el Desarrollo de Programas Específicos del Plan Nacional de Reestructuración Industrial"; cuyo resumen se expone en el anexo III.

El principal incentivo para propiciar las acciones y proyectos de: rehabilitación, modernización, ampliación, diversificación o desarrollo de nuevos proyectos, radica en la aplicación de un estímulo a la inversión en activos físicos, que se constituye en un estímulo directo de un porcentaje del monto del capital de riesgo, que será establecido por el dispositivo legal correspondiente, de manera de incentivar las inversiones mediante un sistema similar al Fondo Nacional de Inversiones y Empleo (FIE), establecido por el Decreto Supremo N° 074-87-EF y reglamentado por el Decreto Supremo N° 125-87-EF, que permite el canje de dos certificados de inversión propia (CDC), por tres certificados de acciones de la empresa, en un proceso de inversión simultánea, donde el capital de riesgo es no menor al 50%. Cubriéndose el resto de las inversiones mediante un financiamiento promocional, otorgado y administrado por un sistema de directorio del programa y la banca de fomento. Los recursos para este estímulo provendría de un "Fondo de Reestructuración Industrial", que se constituirá por un porcentaje (80-90%) del monto recaudado por el impuesto a la renta de las empresas que desarrollan actividades productivas tanto extractivas como de transformación.

Todos los programas priorizados, sería materia de un presupuesto anual, que sería administrado por los directorios respectivos y ejecutados por la banca de fomento, considerando tanto los aportes al capital de riesgo como los fondos promocionales para el financiamiento de la inversión, que provendría tanto de fuentes internas como de recursos externos.

Cada programa aplicará complementariamente los distintos mecanismos que conforman las diferentes políticas de Reestructuración Industrial, que se consideren necesarias y que se desarrollan a continuación.

b) Financiamiento del Desarrollo Industrial.- La necesidad de estimular la inversión de abastecimiento prioritarios determinados en el programa de Reestructuración Industrial, requiere la constitución de un "Fondo Nacional para la Reestructuración Productiva", que debería contar con los recursos provenientes de la recaudación del impuesto a la Renta, (que de acuerdo a la política económica general debe ser pagado por toda persona jurídica o individual que genere renta, sin excepción), destinándose un porcentaje (80-90%) de la renta de actividades productivas, para estimular la inversión evitándose su consumo como gasto corriente del gobierno.

Los recursos para estimular el consumo esencial mediante los programas de abastecimiento provendrían de los mayores recursos que se obtengan al eliminarse, en su totalidad, las exoneraciones y reducciones arancelarias y de gravámenes (IGV, selectivo al consumo), que sería necesario establecer, como condición previa de la política económica.

Complementariamente, para fines de equilibrar el modelo económico, que se modifica al establecer el otorgamiento de estímulos a la producción e inversión en forma ex post y no ex ante como ha sido la tradición histórica de la administración industrial y productiva en el Perú, será necesario reforzar la economía de las empresas con líneas de capital de trabajo, especialmente para el pago de gravámenes, aranceles y tributos, que por una primera vez será necesario facilitar, pues luego, mediante los certificados de compensación respectivos se da continuidad al ciclo promocional.

Los mecanismos de conversión de deuda por inversión, donación por deuda, y la reinversión propia de las empresas, después de impuestos, constituyen recursos complementarios, que continuarían operando, con la dinámica en que están siendo diseñados, respetando las prioridades establecidas por el proceso de Reestructuración Industrial.

c) Actividad Empresarial del Estado.- La definición del grado y ámbito de la actividad del Estado como empresario, a venido siendo analizado y definido de acuerdo a las diferentes concepciones de desarrollo de

las sucesivas administraciones del Sector Industrial, para efectos de la Reestructuración Industrial será necesario aplicar los siguientes lineamientos principales:

- Se debe establecer un Sistema Empresarial del Estado tipo "holding promocional", permitiendo la modernización y simplificación de la acción empresarial. La necesidad de un adecuado funcionamiento de las empresas públicas productivas, cuando existe consenso de su presencia, debe ser un instrumento de desarrollo y objetivo consecuente de la actividad empresarial del Estado.
 - Cuando los programas de Reestructuración Industrial definan determinadas inversiones, que el sector no público no está en condiciones de llevar adelante, el Estado a través de su rol promocional empresarial, deberá intervenir para no producir desfases o desarticulaciones indeseables, la modalidad de constitución de empresas por acciones y cotizadas por el mercado de capitales, debe ser un instrumento que permita su posterior transferencia a otros sectores de propiedad.
 - Las empresas productivas del Estado deben ser materia, de especial diagnóstico y aplicación de programas de Reestructuración Industrial, considerando su rol prominente en determinadas cadenas productivas o líneas de crecimiento: Siderurgia, Papel, Metalurgia no ferrosa, pesca, etc.
- d) Régimen Laboral.**- El marco de la política laboral podría ser materia de modificaciones sustantivas, tomando en cuenta su importancia y las posibilidades que presenta el tratamiento selectivos por programas priorizadas. En este sentido el régimen de estabilidad laboral podría ser superado evolucionando hacia un régimen superior de beneficios al trabajador que podría implicar la constitución de un sistema de Seguro de Desempleo, Jubilación y Seguridad Social permanente y moderno para determinados sectores productivos, actividades o empresas, que aplicaría en forma pionera, esta modalidad como instrumento de promoción laboral en el marco del correspondiente programa de Reestructuración Industrial.

Los regímenes de Comunidad Laboral y el Programa de Empleo Temporal (PROEM), sería materia de perfeccionamiento, dependiendo la actividad de aplicación, tomando en consideración que al margen de cuestionamientos de carácter legal y políticos, ambos sistemas vienen siendo mayormente aceptados por la mayoría de empresarios y trabajadores, en tanto se evoluciona a un ordenamiento económico-productivo más estable, que supone el cumplimiento de los objetivos de la Reestructuración Industrial.

- e) Capital Extranjero.**- El régimen comunitario (ANDINO), de tratamiento al capital extranjero, permite contar con las reglas básicas para la administración y promoción de los capitales extranjeros instalados en el país y aquellos que en un futuro se instalen. Los trabajos de base, por líneas específicas, y la correspondiente programación del desarrollo permitirán, establecer con suma claridad las áreas y mecanismos de definición nacional, que la Decisión 220 requiere para su efectiva puesta en aplicación. Los lineamientos centrales de la política de Reestructuración Industrial en esta materia consideran el carácter complementario del Capital Extranjero, en la medida que aporten tecnología y capitales netos al país, así como su adecuado sometimiento a la normatividad legal nacional o la que surge de los tratados internacionales suscritos y ratificados por las autoridades nacionales competentes.
- f) Regímenes Complementarios.**- Tal como se señala en los elementos básicos de la Estrategia de Desarrollo, constituirá aspectos complementarios y de especial importancia las normas relacionadas con: la descentralización industrial, la investigación y desarrollo tecnológico, la capacitación y formación profesional, la Pequeña Empresa Industrial y la Artesanía y la promoción de las exportaciones industriales.

Cada uno de estos aspectos de la política industrial, será materia de tratamiento en cada programa específico de Reestructuración Industrial, rescatando las peculiaridades de su tratamiento y normando los aspectos que potencien su desarrollo en cada cadena productiva, línea de crecimiento o actividad.

Complementariamente, estos aspectos darán lugar al diseño y puesta en operación de Programas de Reestructuración de carácter complementario que en cada uno de estos temas considerará:

- La conformación de un sistema que potencie en el Sector Industrial la visión nacional de la correspondiente problemática: Tecnológica, capacitación, pequeña empresa, exportación, etc.

- El correspondiente marco institucional, que ubique el rol del Sector Industrial y su interrelación con el sistema nacional correspondiente, especialmente en el caso de los sistemas de Ciencia y Tecnología, Capacitación y Formación Profesional y la promoción de las exportaciones.
- La activa presencia de empresarios y trabajadores en los directorios de los sistemas sectoriales, acorde a la participación y concertación del desarrollo industrial.
- La coordinación de acciones y proyectos entre los programas de desarrollo por cadenas o líneas de crecimiento productivas y los programas horizontales: tecnológico, capacitación, pequeña industria, etc., de manera de respetar la priorización establecida por el primer conjunto de programas, estableciendo la correspondiente especialización.
- La adecuación del marco legal específico a los temas o dimensiones horizontales, al marco legal general que adecua la normatividad de la Reestructuración Industrial.

Adicionalmente, la revisión y adecuación de la normatividad industrial complementaria: registros, autorizaciones, propiedad industrial, normalización, defensa del consumidor, reglamentación de concursos y licitaciones nacionales e internacionales, será materia de adecuación a los lineamientos centrales de la Reestructuración Industrial.

- g) Marco Legal.**- La aplicación de la política de Reestructuración Industrial, tiene su punto de partida en la promulgación de una Ley, de carácter orgánica, que establece la normatividad básica de este proceso de industrialización, la dación de esta Ley debe sincronizarse con las leyes de carácter económico que simplifiquen la administración tributaria, arancelaria y establezcan reformas en la organización del Poder Ejecutivo y modificaciones en las Leyes correspondientes al Banco Central de Reserva, Ministerio de Desarrollo, Conade, Instituto de Promoción del Desarrollo, etc.

La Ley de Reestructuración Industrial, considerará este nuevo orden institucional, económico y establecerá sus instituciones, fondos e incentivos, de acuerdo a los lineamientos de política esbozados.

VIII RESUMEN EJECUTIVO

Análisis de la Política Industrial Vigente

Normatividad General

1. La industria constituye una de las principales actividades productivas del país. La normatividad económica que orienta y regula en general a las actividades, interactúan con la normatividad industrial específica, dando como resultado un modo de desarrollo industrial y una determinada orientación del desarrollo nacional, como expresión real de la política vigente.

Por estas consideraciones, constituye una tarea importante, el análisis crítico de la interacción de las normas y sus instrumentos con los resultados que se están logrando y su correspondencia con el modo de desarrollo económico e industrial, que se estime como el más adecuado para la consecución de los objetivos nacionales del país.

2. En el Régimen de Fomento Industrial vigente, está ausente un principio importante que es la selectividad en la asignación de los recursos de forma priorizada y progresiva, para permitir la consecución de los objetivos gradualmente: dependiendo de la disponibilidad de recursos de capital aplicables a la industria y de su autogeneración de excedentes reinvertibles para optimizar el logro de los objetivos perseguidos. El Decreto Legislativo 400, promulgado en 1987 para impulsar la instalación, desarrollo y modernización de empresas en zonas descentralizadas introduce criterios de selectividad relacionados a las exportaciones, sustitución de importaciones, tecnología, incremento del valor agregado y empleo.
3. Al no comprender la Ley de Fomento Industrial, las actividades de transformación primaria y ante la ausencia de una adecuada instancia de coordinación intersectorial, o normatividad complementaria, que posibilite la debida articulación entre la actividad industrial con las producciones primarias, y viceversa, se ha dado lugar a una serie de interferencias en el ámbito de las relaciones y competencias intersectoriales.
4. El régimen de protección industrial fue vulnerado por dispositivos de excepción que se otorgan bajo regímenes supervisados por otros sectores administrativos que establecen exoneraciones de derechos: arancelarios, tributarios, de sobretasa, del requisito de la licencia previa y del dictamen de no competencia.
5. Al haberse vencido el plazo otorgado por el Artículo 131 de la ley que autoriza al Ejecutivo a celebrar con empresas industriales convenios de concesión de beneficios industriales, se configura una situación de dualidad legal, respecto a beneficios tributarios que buen número de empresas gozan, y aquellas que no celebraron contrato de estabilidad o son nuevas empresas industriales.
6. Resulta evidente que el marco de protección industrial, así como las medidas que lo distorsionan significativamente, requieren de una revisión y rediseño, acorde a las necesidades de las políticas de desarrollo y crecimiento sectorial, que a su vez enmarcan las acciones para la reestructuración y ordenización productiva; y concordante con el manejo macroeconómico requerido para la superación de la actual crisis y la estabilización de la economía.
7. Las instituciones financieras de fomento, han visto disminuidos sus cometidos en la aplicación de fondos específicos, por carecer de los montos requeridos en la oportunidad necesaria, para acciones tanto en el mercado interno, como para concursos fuera del país. Resulta claro que un programa de reestructuración industrial que requiera de flujos financieros para modernizar y fortalecer la competitividad y el valor agregado industrial deberá contar con mecanismos más eficaces e instituciones más ágiles y adecuadas para canalizar la asignación crediticia de fomento.
8. El régimen de promoción a las exportaciones no tradicionales, conforma un sistema normativo ampliamente promocional considerando su complementariedad con las normas de reinversión de utilidades vigentes.

Pero los resultados obtenidos en materia de exportaciones no tradicionales, desde 1978 a la fecha, no son concordantes con lo que cabría esperar del régimen promocional otorgado.

Del análisis de la evolución del Régimen, la naturaleza de los incentivos, especialmente los de carácter tributario, créditos contra el impuesto a la renta y la suspensión del pago de los derechos arancelarios de importación, para la internación de bienes de capital para las industrias de exportación por un plazo de 5 años, permite señalar que el mecanismo promotor no asegura una efectiva expansión exportadora de los beneficiarios, por el contrario se presta a un usufructo de las empresas instaladas con miras al mercado interno, e incursionar "si es posible" en el exterior, acogiéndose a los beneficios del Régimen con posibles amnistias (Ley 23407/1982) o cancelación de derechos suspendidos luego de un período de usufructo de bienes.

9. Los relativamente pobres resultados de las exportaciones durante los 10 años de vigencia del régimen, ratifica que el mecanismo promotor no ha sido todo lo eficiente que se esperaba, por lo que su diseño debería ser revisado para asegurar una mayor eficiencia en la utilización del incentivo fiscal.
10. El régimen de reintegro tributario (CERTEX), establecido por la normatividad promocional, es un subsidio susceptible de denuncia como dumping, por cualquier gobierno de los países destinatarios de las exportaciones; debería ser modificado de forma que evite tal posibilidad.
11. Debe tenerse en cuenta la efectiva implementación de zonas francas industriales, que sirvan como efectivo instrumento de creación de empresas de exportación eficientes.
12. El régimen para tratamiento del capital extranjero, contenido en la Decisión 220 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, sustituye a la Decisión 24 y en disposiciones conexas. La Decisión 220 deja a las normas y políticas nacionales la definición y reglamentación de un conjunto de aspectos específicos, motivada por el reconocimiento de "que la inversión de capitales y la transferencia de tecnologías extranjeras constituyen una contribución necesaria para el desarrollo de los Países Miembros y deben recibir seguridades de estabilidad".

En el caso peruano existe un anteproyecto de Ley de Bases sobre la inversión extranjera, que se encuentra en revisión y análisis por las Comisiones del Parlamento Nacional.

La liberación que introduce la Decisión 220, ha provocado aunque tardiamente la Resolución del Directorio de CONITE, N°-005-89-EF/35 del 29.09.89, que dicta el Reglamento de Tratamiento a las Inversiones y Contratación de Tecnologías, Patentes y Marcas de Origen Extranjero y establece las normas y procedimientos para la aplicación de la Decisión 220.

13. En cuanto al régimen de la Comunidad Laboral, se ha ido legitimando en las medianas y grandes empresas, constituyendo un importante instrumento de distribución del ingreso y de armonía empresarial; que se ha manifestado positivamente en defensa de los intereses empresariales, en muchos casos de situaciones de crisis o de tratamientos injustos, que afectan las actividades productivas.
14. El régimen de Estabilidad Laboral constituye un aspecto importante de la política laboral peruana, al establecer el derecho de la estabilidad en el trabajo, y el principio de admitir como sólo causal de despido, causas justas y debidamente comprobadas. El principio que consagra la Ley no debería ser problema en épocas de crecimiento regular o expansión, sin embargo, en épocas de crisis, la dificultad en reducir personal hace que la norma desaliente la creación de empleo al no contar las empresas con la flexibilidad ocupacional para enfrentar los ciclos económicos.

Esta normativa ha venido a modificar el plazo anterior de tres años como período de prueba establecido por el Decreto 22126, transformándolo en tres meses, o por haber ingresado por concurso o ser reingresante.

El Programa Ocupacional de Emergencia que posibilita la contratación a plazo fijo hasta el 30 de julio de 1.000, de trabajadores que desempeñen tareas de naturaleza permanente, ha servido para contratar la mayor demanda ocupacional derivada de la reactivación económica 1986-1988. Sin embargo, está cuestionado principalmente por razones de ilegalidad.

La naturaleza de este programa y su posible extensión bajo formas legales más adecuadas (Ley de

Congreso) es rechazada por el sector de trabajadores organizados, que considera afecta el principio de sindicalización y el régimen de compensación por tiempo de servicios.

La Ley de Promoción a las Exportaciones no Tradicionales admite contratación de personal eventual en el número que se requiera, dentro del régimen de contrato a plazo fijo, para atender operaciones de producción para exportación, en determinadas condiciones.

15. La Ley de la Actividad Empresarial del Estado, N° 24948, requiere de una precisa reglamentación que aún no se ha expedido, entre otros en los siguientes aspectos:

- el CONADE como organismo central del Sistema de la Actividad Empresarial del Estado, en el sector no financiero, se presenta muy recargado de funciones normativas, de regulación, de control y de promoción que tiende a generar situaciones de excesiva ingerencia burocrática en decisiones administrativas, con falta de funciones y acciones ejecutivas como correspondería a una institución tipo holding. Situación a su vez debilitada por su dependencia de un Ministerio, cuyas características no son las más apropiadas para una institución de esta naturaleza, como el Ministerio de la Presidencia.
- La presencia del Estado en la actividad productiva, se ve debilitada por la falta de mecanismos de coordinación y relación con la política sectorial. Tampoco queda clara la naturaleza de las empresas del Estado, como instrumentos de desarrollo y política sectorial; especialmente cuando la política general del Estado tiende a utilizar la empresa pública como unidad de subsidio directo o indirecto de determinados sectores o actividades económicas, sacrificando la eficiencia, la rentabilidad y la estabilidad empresarial.
- El régimen no logra dotar al Sistema Empresarial del Estado, de la adecuada estabilidad legal, directiva y gerencial, que requiere la operación de unidades empresariales de carácter estatal, como instrumentos de desarrollo y política sectorial.

16. El énfasis descentralista constituye un eje principal de la política industrial en la actualidad (Ley General de Industrias 23407, Decreto Legislativo 400 y Decreto Supremo 080-87-EF, sus normas complementarias, conexas y reglamentarias).

Es necesario precisar las implicaciones sobre el proceso de reestructuración industrial de tres temas que caracterizan la política de descentralización: a) la priorización en la asignación de los recursos escasos; b) la organización institucional, nacional-regional; c) la programación del desarrollo regional.

17. El esfuerzo principal en materia de investigación y desarrollo tecnológico, recae en la acción del sector público.

ITINTEC como organismo central del sistema de investigación industrial asume la orientación, promoción, supervisión y control de las acciones de tecnología industrial, para lo que cuenta con el 2% de la renta neta de la empresa industrial excepto la calificada pequeña o artesanal. Pero en la práctica esos fondos se están usando en su mayor proporción en gastos propios del ITINTEC y no en proyectos de investigación tecnológica. Las empresas industriales pueden utilizar hasta el 10% de su renta neta anual, a programas aprobados de investigación tecnológica, sin perjuicio del 2% que supervisa ITINTEC.

La falta de normatividad nacional que requiere la Decisión 220 y la actitud de CONITE torna engorrosa la incorporación de tecnologías y asistencia técnica extranjera, al mantener vigentes reglamentos referidos a la Decisión 24.

Se requiere de un sistema nacional adecuado para impulsar un plan de desarrollo tecnológico acorde a una estrategia y políticas de industrialización; pero la duplicación y falta de precisión de funciones entre el Instituto Nacional de Planificación y el CONCYTEC obstaculiza la propia formulación del Plan. Similantemente la competencia de funciones y ámbitos entre institutos de desarrollo tecnológico sectorial, confunden y burocratizan la tarea de fomento de la investigación y modernización tecnológica, a través de tecnologías endógenas y la adaptación de tecnologías foráneas.

El rol que puede jugar el sistema universitario en el campo de la formación profesional y tecnológica apropiada, y en la investigación aplicada, promovido por patronatos empresariales debería constituir un aspecto importante del Sistema Científico-Tecnológico de apoyo al proceso de modernización y desarrollo industrial.

18. La Ley General de Industrias obliga a cumplir las normas vigentes sobre la formación de aprendices, capacitación, perfeccionamiento y especialización de los trabajadores, a través del SENATI, que goza de autonomía técnica y económica como órgano desconcentrado del MICTI, o de otros organismos de formación profesional como los politécnicos nacionales y escuelas privadas de formación técnica.
- La acción promotora de capacitación por el sector público es débil, y se requiere de una mayor coordinación y adecuación de los programas nacionales y sectoriales de adiestramientos en concordancia con programas de modernización, racionalización, rehabilitación o reconversión que requerirán de mayores niveles de calificación de especialización o de reorientación para la relocalización de la mano de obra.

Normatividad Específica

19. El régimen industrial normado por la Ley General de Industrias 23407, establece la posibilidad de regular mediante normas complementarias, las ramas específicas de la actividad industrial cuyas características lo requieran.

Dicha ley normó en principio las actividades de la industria automotriz, de la pequeña empresa y de la actividad artesanal, aunque luego serían materia de legislaciones más completas, así como la Ley Siderúrgica.

El régimen automotriz viene sufriendo desde 1984, regímenes de excepción, especialmente para vehículos de carga y de transporte colectivo de pasajeros; lo que habría de originar el D.S. N° 008-89-ICTI-IND que establece beneficios promocionales para la fabricación local de similares a los que el Ministerio de Transporte y Comunicaciones otorgó invocando situaciones de emergencia para solucionar el transporte urbano.

Sin embargo, eliminar todo tipo de gravámenes e impuestos, y otorgar mecanismos compensatorios de importaciones en condiciones excepcionales, constituye una práctica negativa para un desarrollo sostenido de la industria en el mediano y largo plazo.

20. La Ley 24557-86 declara de preferente interés nacional la reactivación de la industria siderúrgica nacional y extiende los beneficios a todas las empresas dedicadas a la actividad. Pero con un mecanismo de capitalización a favor del Estado que implica un proceso de estatización de las empresas no públicas que se acojan a los beneficios. Esta situación y otras imprecisas han obstruido la correspondiente reglamentación; habiendo transcurrido 3 de los cinco años del plazo para el goce de los beneficios.

La actividad está fuertemente protegida, mediante licencias previas a la importación y la prohibición de hacerlo por entidades o empresas que no pertenezcan a la siderúrgica nacional.

La reorganización y rehabilitación del Complejo Siderúrgico de Chimbote, está declarado de necesidad y utilidad pública, y SIDERPERU goza de amplias exenciones fiscales y avales para el financiamiento de su proyecto de rehabilitación.

Es necesario impulsar el sector a través de un plan de reestructuración industrial, que corrija los estrangulamientos estructurales, mejore las articulaciones inter e intrasectoriales y promueva la complementación del capital estatal con el privado nacional y extranjero, en el marco de las políticas de desarrollo industrial.

21. El régimen vigente para el desarrollo de la pequeña empresa industrial está conformada básicamente por la Ley 24062-85 y su reglamento D.S. 061-85 ICTI/IND. Aunque desde agosto de 1986 está en el Parlamento un anteproyecto de nueva ley que aún no ha sido debatido.

La ley de base y sus normas complementarias conceden a la pequeña empresa, un conjunto de estímulos caracterizados por: el Fondo de Promoción para la Pequeña Empresa Industrial (FOPEI) constituido con el 1% de sus ventas mensuales, acreditadas contra el impuesto a la renta; la simplificación de trámites para los Registros Industriales y de Productos, y la Licencia Municipal, pago del impuesto único en sustitución al IGV, ISC, FONAVI e ITINTEC, gozan de crédito fiscal contra el impuesto a la renta en función de los puestos de trabajo y las inversiones en máquinas y equipos; al igual que para el costo de la capacitación, no tributan el impuesto al Patrimonio Empresarial. El Comité Nacional de la Pequeña y Mediana Industria (CONAPEMI), actúa como ente asesor del Despacho Ministerial del MICTI y a su vez puede conformar comités regionales.

22. La agroindustria sufre graves problemas de distribución de ámbitos de competencia entre los Ministerios de Industria, de Agricultura y de Pesquería. El D.S. 068-82 IT/IND que lista las actividades agroindustriales bajo competencia de los dos primeros ministerios será sucesivamente modificado, aclarando o transfiriendo actividades al ámbito sectorial de Agricultura: tal como el D.S. 016-83-IT/IND, que precisa que la actividad de extracción, preservación y envasado de jugos de frutas y hortalizas, pertenecen al ámbito de Agricultura pero regido por la Ley de Industrias.

El problema de definición de ámbito se genera por la dualidad en la interpretación de las normas vigentes; y surgen problemas de aplicación del régimen promocional, como cuando se le otorgan mayores incentivos que a las actividades sujetas a la Ley de Industrias y se le extienden los beneficios de la actividad agraria en lo referente a exenciones fiscales e importados de equipos, transportes e insumos para la actividad.

La necesidad de articular eficientemente la producción agropecuaria con su transformación, requiere un tratamiento integrado como complejo productivo, que implica la unificación del marco legal e institucional que regule y promueva la actividad.

23. Las normas que regulan la fabricación de pulpa, papel y cartón se han dictado con a criterios coyunturales asociados a situaciones específicas, que respondiendo a una concepción integrada de desarrollo sectorial.
24. La industria de pulpa, papeles y cartones goza de amplias exenciones fiscales para la importación de insumos, bienes de capital, sobre el impuesto a las ventas, selectivo al consumo y todo otro impuesto o gravamen. Se le reconoce la asignación de parte de sus beneficios a la investigación industrial y agraria, así como a la forestación y reforestación. Las ventajas para importar pastas químicas, desperdicios de papel, papeles especiales, han propiciado una fuerte dependencia de los insumos importados.

Por otra parte, hay una importante lista de productos de papel, sujetos a licencia previa de importación, o con importación prohibida (D.S. 067-87-PCM). Sin embargo, está exonerado de derechos de importación los insumos para las empresas periodísticas, editoras de revistas, industria de libros y de textos de estudios, lo que al amparo del derecho de libertad de prensa restringe el proceso de industrialización del país.

Este conjunto de medidas alienta una industria desintegrada, con escaso valor agregado y muy alto gasto de divisas.

Aspectos Institucionales

25. El esquema institucional del Gobierno, parte del principio de una coordinación que debe ser realizada por la Presidencia del Consejo de Ministros, que a su vez preside las Comisiones Interministeriales de Asuntos Económicos y Financieros (CIAEF), la de Asuntos Sociales y la Coordinación de Asuntos Regionales y Departamentales. Dicha acción debe reforzarse por la acción planificadora del INP que asegure coherencia y evite traslapes institucionales. Sin embargo, en la práctica este esquema de coordinación ha resultado ineficaz para unificar la normatividad y acción de gobierno, y para impulsar la adecuada articulación de las cadenas productivas.

Por ello se recomienda modificar la Ley del Poder Ejecutivo, agrupando los sectores de extracción primaria y los de transformación bajo la autoridad de un solo Ministerio que podría denominarse de Desarrollo Económico; la reorientación del proceso de desarrollo requiere de una institución que integre y lidere el proceso de promoción.

Lineamientos de Política para la Reestructuración Industrial

26. El proceso de reestructuración industrial requiere de un conjunto de políticas que se enmarquen en la estrategia de desarrollo nacional. Esas políticas deben caracterizarse por la efectividad de su aplicación, lo que supone agilidad y simplicidad administrativa, evaluación y control de recursos y metas, accesibilidad a los beneficios promocionales, gradualismo y selectividad frente a recursos escasos; armonización con las políticas generales macro-económicas y evitando en lo posible prácticas burocráticas perniciosas.

El proceso de reestructuración conlleva una efectiva desregulación de la administración del proceso de

desarrollo productivo, evitando el intervencionismo estatal en decisiones que por su naturaleza competen a los agentes de la producción, empresarios y trabajadores.

Son objetivos esenciales a mediano y largo plazo de la reestructuración:

- A. Impulsar el desarrollo industrial; (1) acelerando el proceso productivo y de formación de capital; (2) abasteciendo adecuada y eficientemente al mercado nacional y generando excedentes exportables.
- B. Una estructura productiva eficaz que: (1) incremente la articulación intra e intersectorial; (2) genere un saldo positivo de divisas; (3) impulse el proceso de descentralización, con la priorización de cadenas productivas; (4) desarrolle y adopte tecnologías adecuadas; (5) incremente sustancialmente el valor agregado, especialmente en industrias basadas en materia primas nacionales; (6) incremente el empleo, la capacitación y la formación profesional; (7) impulse y aproveche las ventajas de los procesos de integración regional y subregional.
- C. Modificar sustancialmente la actitud de empresarios y trabajadores productivos.
- D. Promover la Pequeña Industria y Artesanía, como estrato estratégico en la generación de empleo productivo, la descentralización industrial y el surgimiento de nuevas industrias medianas.

27. El proceso de reestructuración requiere de ciertas condiciones previas. La primera será el consenso sobre la necesidad de emprender un proceso de reordenamiento y modificación de la estructura productiva, que parte de una revisión integral del marco institucional y legal que ha venido normando y orientando el proceso de industrialización.

La segunda, la necesidad de recuperar el manejo de las principales variables y políticas macroeconómicas para lograr la estabilidad necesaria que precisa el proceso.

La tercera, consiste en llevar adelante la reforma institucional del Poder Ejecutivo y de sus instituciones y empresas dependientes para contar con un sistema eficiente para aplicar el proceso.

La cuarta, es disponer del diseño preliminar de los programas de reestructuración para las principales líneas de crecimiento y de las respectivas acciones.

28. La estrategia de reestructuración industrial debe estar caracterizada por los siguientes elementos básicos, enmarcados en un Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

1. rescatar el rol protagónico del sector industrial como ordenador y propulsor del desarrollo.
2. orientar la aplicación de la estrategia en base a:
 - programas concertados de reestructuración productiva y en base a ello,
 - programas de abastecimiento de insumos; de descentralización; de desarrollo tecnológico; de capacitación y formación profesional.
3. determinar las principales líneas de crecimiento y áreas de acción en las cadenas productivas
4. redefinir los mecanismos de promoción del desarrollo industrial, a través del,
 - marco de políticas macroeconómicas
 - el esquema institucional adecuado
 - el marco legal adecuado
 - las políticas de promoción
5. establecer políticas específicas de fomento y promoción industrial, en los campos de:
 - promoción de la producción y las inversiones
 - financiamiento del desarrollo industrial
 - actividad empresarial del estado
 - régimen laboral
 - inversión extranjera y transferencia de tecnología
 - descentralización industrial
 - investigación y desarrollo tecnológico
 - capacitación y formación profesional
 - organización y promoción de las exportaciones no tradicionales

6. Definición y prioridad de programas, proyectos y acciones para impulsar la reestructuración industrial
 7. Evaluación y coordinación de los proyectos de infraestructura básica y específica de cada programa, que asegure el funcionamiento eficiente y competitividad de las líneas productivas (energía, transportes, puertos, almacenes y comunicaciones)
29. En el diseño de las políticas macroeconómicas y su relación con el desarrollo industrial y los procesos de reestructuración sectorial debe tenerse en cuenta los siguientes lineamientos:
1. Promoción de la producción e inversiones industriales
 Régimen de fomento industrial por programas, con estímulos a la producción e inversiones que sustenten los objetivos y metas deseadas para la cadena y actividad sectorial. Deben distinguirse los programas para el abastecimiento esencial, de los de reestructuración
 - .Programas de abastecimiento esencial (bienes básicos de consumo, educación, vivienda, transporte colectivo)
 - Mecanismos para abaratar el abastecimiento: en lugar de la exoneración fiscal previa de impuestos y gravámenes, reintegro directo a los compradores o usuarios del bien o servicio mediante Certex Interno, presupuestados y girados por el Sector administrativo y administrados por el directorio del programa.
 - .Programas de reestructuración industrial
 - Acciones y medidas que interactúan sobre un determinado ámbito sectorial de las cadenas productivas
 - Principales incentivos para propiciar el proceso de ajuste y cambio: estímulo a la inversión en activos físicos productivos, mediante un sistema similar al Fondo Nacional de Inversiones y Empleo, que canjea dos certificados de inversión propia, por tres de acciones de la empresa; con un capital de riesgo no menor del 50%. El resto goza de financiamiento promocional, otorgado y administrado por un director de programas y banca de fomento, proveniente de un Fondo para la Reestructuración Industrial a constituir con un porcentaje del impuesto a la renta de las actividades productivas, extractivas y de transformación. Los presupuestos por programas serían administrados por directorios y ejecutados por la banca de fomento, incluyendo tanto los fondos de fuente local como extranjeros.
 2. Financiamiento del desarrollo industrial.
 Se propone la constitución del Fondo para la Reestructuración Productiva. Los recursos para el programa de abastecimientos esenciales provendría de la mayor recaudación al eliminarse en su totalidad las exoneraciones y reducciones arancelarias y de gravámenes como el de ventas y selectivos al consumo.

 Al establecerse estímulos a la producción-demanda, ex-post y no ex-ante, debe reforzarse las líneas de capital de trabajo, en particular para la cancelación de los compromisos fiscales, lo que puede hacerse para una primera vez mediante el Programa Monetario y luego utilizando certificados de compensación.
 3. Actividad empresarial del Estado.
 A los efectos de la reestructuración, los siguientes lineamientos especiales:
 - necesidades de un funcionamiento eficiente de las empresas públicas productivas, cuando existe consenso de su actividad,
 - cuando el sector privado no esté en condiciones de llevar adelante inversiones requeridas por el proceso de reestructuración, el Estado, para evitar situaciones indeseables, deberá intervenir mediante la modalidad de constitución de empresas por acciones cotizadas en el mercado de capitales, como mecanismo para la posterior transferencia de la propiedad,
 - Las empresas productivas del Estado deben ser objeto de especial diagnóstico y plan de reestructuración, en particular en líneas prominentes como: siderurgia, papel metalurgia no ferrosa, pesca, etc.
 4. Régimen Laboral
 - el régimen de estabilidad laboral debería evolucionar hacia la constitución de un Sistema de Seguro de Desempleo, jubilación y Seguridad Social permanente, aplicándola en forma pionera en determinados sectores productivos.
 - deben ser objeto de perfeccionamiento los Regímenes de Comunidad Laboral y el Programa de Empleo Temporal, ya que al margen de cuestionamientos legales o políticos ambos sistemas son

aceptados por la mayoría de empresarios y trabajadores en tanto se evolucione a un ordenamiento económico-productivo más estable; objetivo perseguido por el proceso de reestructuración.

5. Tratamiento del capital extranjero

Se requiere la efectiva puesta en aplicación de la Decisión 220. Debe tenerse en cuenta el carácter complementario del capital extranjero en la medida que aporte tecnología, capitales netos y mercados.

6. Regímenes complementarios

Son aspectos complementarios de especial importancia, normas relacionadas con: la investigación y el desarrollo tecnológico, la capacitación y formación profesional, la pequeña empresa industrial, la promoción de exportaciones y la descentralización. Cada una de estas líneas de política industrial deberá considerarse su interacción con el proceso de modernización, racionalización, innovación y cambio que implica la reestructuración industrial, induciendo al mismo.

Hay otros aspectos de la normatividad industrial complementaria que también debe; considerarse, en cuanto a la necesidad de ajustes para adecuarla a la dinámica de la reestructuración como: registros, propiedad industrial, normalización, defensa del consumidor, concursos y licitaciones internacionales.

7. Marco legal

La implantación de un proceso de reestructuración requiere de una ley orgánica que establezca la normatividad básica de este proceso y sincronizada con el sistema económico vinculante, para hacer viable y expeditivo el proceso.

ANEXO N°1**MARCO INSTITUCIONAL Y JURIDICO DE LA ACTIVIDAD AGROINDUSTRIAL**

La agroindustria comprende la industria de transformación de productos agrarios agrupados en las industrias de alimentos, bebidas, tabaco, madera y papel. De acuerdo a la CIIU comprende los siguientes grupos industriales:

- 3111 Matanza de ganado,...
- 3112 Fabricación de productos lácteos
- 3113 Envasado y conservación de frutas y legumbres
- 3115 Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales
- 3116 Productos de molinería
- 3117 Fabricación de productos de panadería
- 3118 Fabricación y refinería de azúcar
- 3119 Fabric. de cacao, chocolate,...
- 3121 Elaboración de productos alimenticios diversos
- 3122 Elab. de alimentos preparados para animales

más las agrupaciones industriales:

- 313 Industria de bebidas
- 314 Industria de tabaco
- 331 Industria de madera y productos de corcho
- 341 Fabricación de papel y productos de papel

De acuerdo a la legislación vigente, la política agroindustrial viene siendo compartida entre el Ministerio de Agricultura (MA) y el MICTI, en función del grado de transformación de productos agrarios. El MA administra en base al Decreto Legislativo No. 2 las actividades "transformación primaria de productos agrarios efectuada directamente por el propio productor o por empresa distinta del mismo ubicada en la misma área de producción y estrechamente relacionada a dicho proceso productivo". En cambio, el MICTI administra, de acuerdo a la Ley General de Industrias, las actividades de transformación que van más allá de la "transformación primaria de productos naturales".

Además de la imprecisión en el concepto de transformación primaria, la definición de ámbitos administrativos enfrenta dificultades prácticas, puesto que el proceso agroindustrial moderno no siempre se define por el grado de transformación del producto. Por el contrario, muchos procesos agroindustriales van más allá de la simple transformación primaria del producto e inclusive requiere del apoyo o complemento de otros procesos productivos, determinando que resulte difícil precisar cuánto de la producción total de la empresa corresponde a la transformación primaria y consecuentemente difícil también determinar su ubicación en uno u otro sector administrativo. Esta imprecisión y dificultad de operación de la legislación es uno de los elementos que explica la elección arbitraria de parte de las empresas para acogerse a una u otra administración, primando generalmente el criterio de registrarse en aquel sector cuya legislación ofrece mayores ventajas económicas y administrativas.

En el marco de esta problemática de la legislación y su aplicabilidad, el MA viene administrando la mayoría de los grupos industriales que componen la agroindustria alimentaria. De ésta, el MICTI sólo administra los grupos de envasado y conservación de frutas y legumbres; Fabricación de Cacao y Chocolates; Productos alimenticios diversos y Elaboración de Alimentos Preparados para Animales. Además, por el D.S. No. 016-83-IT/IND, el "envasado de jugos de frutas y hortalizas" pasó a ser competencia del MA. La Agroindustria No Alimentaria en cambio, se encuentra totalmente bajo la administración del MICTI. Estas industrias son: Bebidas, Tabaco, Madera y Papel.

En términos de valor agregado, la agroindustria en 1984 generaba el 25.6% del valor agregado con impuestos netos del sector industrial. De ese valor agregado agroindustrial, los establecimientos (1446) bajo el ámbito del MA generaban el 38.6% del total y los establecimientos (1841) bajo el ámbito del MICTI el 61.4%.

Dentro de la agroindustria alimentaria (excluido el grupo industrial 3122), los establecimientos bajo el ámbito del MA generaban alrededor del 80% de su producción y aquellos administrados por el MICTI el 20% restante. Es precisamente dentro de la agroindustria alimentaria donde se presentan los problemas administrativos entre el MA y el MICTI, derivados de una legislación incompleta, dispersa y altamente promocional para las empresas que se acogen al Decreto Legislativo No. 2. Tal legislación como el Decreto Legislativo No. 301, (Art. 52) y los D.S. No. 102-84-AG y D.S. No. 430-85-EF otorgan beneficios tributarios y arancelarios de mayor alcance que la legislación industrial vigente, determinando ciertos privilegios para ciertas empresas industriales por el hecho de estar dentro del ámbito del MA.

Es preciso llamar la atención que la legislación antes referida no responde a una legislación definida específicamente para la agroindustria. Los incentivos que ésta recibe proceden como una extensión a la promoción y desarrollo de la agricultura en tanto actividad productiva primaria. Es decir, muchas empresas agroindustriales reciben protección y beneficios no como empresa industrial sino como empresa explotadora de un recurso o producto agrícola, considerado por los sucesivos gobiernos como empresas prioritarias del país. Esto se deriva de los contenidos de los siguientes dispositivos legales.

Decreto Legislativo No. 2 : Ley de Promoción y Desarrollo Agrario Art. 29: Define la agroindustria como " la transformación primaria de productos agrarios" (17/11/80)

D.S. No. 068-82-IT/IND: Determina las actividades agroindustriales que se registrarán por el D.L. No. 2 y D.S. No. 147-81-AG; y aquellas que se registrarán por la Ley No. 23407, Ley General de Industrias, bajo el ámbito administrativo del MA

Hay empresas industriales y agroindustriales (03/12/82)

Decreto Legislativo No. 301: "Reactivación de la actividad económica".

Art. 52: Otorgan exoneración de derechos para la importación de bienes de capital e insumos a las actividades agrarias consideradas en el D.L. No. 2. No incluye al IGV. Debe haber certificación del MA y dictamen de NO COMPETENCIA DEL MICTI.

D.S. No. 102-84-AG Especifican los tributos a que están exoneradas las importaciones legisladas en el Art. 52 del D.L. No. 301. Precisa que tales beneficios tributarios también benefician a la agroindustria. 07/11/84.

D.S. No. 430-85-EF. Exonera del pago de los derechos arancelarios, de la sobretasa a la importación, del IGV y del ISC, la importación de maquinarias, equipos y herramientas de uso exclusivo para la actividad agraria conforme se indica en el Art 1º. Gozarán de este beneficio las actividades agroindustriales aún cuando los propietarios no sean conductores de tierras. 04/10/85.

VALOR AGREGADO POR LA AGROINDUSTRIA (1984)

<u>AMBITO</u>	<u>Mill. de I/.</u>	<u>%</u>	<u>Establecimientos</u>	
			<u>No.</u>	<u>%</u>
<u>Ministerio de Agricultura (MA)</u>				
3111	34.5	4.0	43	
3112	99.4	3.0	101	
3115	176.0	5.3	40	
3116	254.3	7.6	219	
3117	248.3	7.4	1000	
3118	<u>480.3</u>	<u>14.3</u>	<u>43</u>	
<u>Sub-Total</u>	<u>1,292.8</u>	<u>38.6</u>	<u>1446</u>	<u>44.0</u>
<u>MICTI</u>				
3113	49.4	1.5	78	
3119	90.0	2.7	90	
3121	195.3	5.8	282	
3122	96.6	2.9	52	
313	949.6	28.3	530	
314	254.4	7.6	2	
331	136.6	4.1	671	
341	<u>286.3</u>	<u>8.5</u>	<u>136</u>	
<u>Sub-Total</u>	<u>2058.2</u>	<u>61.4</u>	<u>1841</u>	<u>56.0</u>
<u>TOTAL</u>	<u>3351.0</u>	<u>100.0</u>	<u>3287</u>	<u>100.0</u>

Valor Agregado Industrial

(excluido Fab. Harina y
Aceites de Pescado, y Cons.
de Pescado)(Millones de in-
tis)

13072.5

Participación de la agroindustria en el VAI (%)	25.6
Participación de agroindustria- MA en el VAI (%)	9.9
Participación de la agroindus- tria-MICTI- en el VAI (%)	15.7
Valor Agregado de la Agroindus- tria Alimentaria (VAAL) (1)	1,627.5
Participación del MICTI en el VAAL (%) (I/. 334.7)	21.0%

(1) Comprende 311 y 3121, no incluye 3122

ANEXO II

METODOLOGIA PARA EL DESARROLLO DE PROGRAMAS ESPECIFICOS PARA UN PLAN NACIONAL DE REESTRUCTURACION INDUSTRIAL. SUMARIO

I. PRESENTACION

El documento constituye una guía metodológica para la elaboración de Programas de Reestructuración Industrial, que se perfilan como uno de los instrumentos principales para sistematizar las acciones que soporten y orienten al proceso de Reestructuración Industrial.

El conjunto de enunciados de política industrial que un plan nacional asigna al Sector, requiere el desarrollo de una ordenada y eficiente programación de actividades, enmarcando en un contexto institucional definido, con el adecuado soporte económico y técnico que permita el diseño de políticas específicas, y que finalmente se exprese en acciones, con el adecuado y estable marco jurídico que lo legitime.

El elemento principal de este conjunto de actividades a desarrollar lo constituyen los Programas Específicos de Reestructuración Industrial, cuyo contenido principal se esboza el presente trabajo.

Un aspecto sustantivo a tenerse en cuenta en el desarrollo de la Programación, consiste en el necesario trabajo concierne con los principales protagonistas de cada actividad o línea de crecimiento, por lo que la tarea de organización de los trabajos por programa adquiere una dimensión principal, en la medida que el trabajo participativo, eliminará progresivamente las resistencias naturales que este esfuerzo reestructurador provoca en los agentes económicos y sociales.

El aspecto concertador implícito a esta metodología requiere asimismo un alto grado de innovación y creatividad en la búsqueda de soluciones, para eliminar estrangulamientos, conflictos de interés, así como para diseñar los instrumentos e incentivos que provoquen los movimientos reestructuradores para lo cual una definición principal y orientadora de la concertación, debe consistir que el Estado otorga ventajas y facilidades siempre que en contrapartida los agentes beneficiados, desarrollen las acciones, proyectos e inversiones, deseadas y que se expresen en las metas del respectivo programa; para lo cual deben diseñarse los mecanismos de evaluación y control de los incentivos y resultados.

II PERFIL DE ACTIVIDADES DE UN PROGRAMA DE REESTRUCTURACION INDUSTRIAL

PROBLEMATICA Y FINALIDAD DEL PROGRAMA

OBJETIVOS ESPECIFICOS

AMBITO DEL PROGRAMA

- 1 Insumos y Productos Principales
- 2 Agentes Económicos
- 3 Instituciones Afines

METAS DEL PROGRAMA

- 1 Temporalidad del Programa
- 2 Proyección de la Demanda aparente
- 3 Programación del Abastecimiento
 - 3.1 Producción de Insumos Principales
 - 3.2 Producción de Productos Finales
 - 3.3 Importación de Insumos
 - 3.4 Importación de Productos Finales
 - 3.5 Exportaciones
- 4 Inversiones

OTROS COMPROMISOS CONCERTADOS

INSTRUMENTOS DEL PROGRAMA

- 1 Régimen Arancelario
- 2 Régimen Tributario
- 3 Incentivos
- 4 Financiamiento

MARCO INSTITUCIONAL

ASPECTOS LEGALES

- 1 Evaluación
- 2 Propuesta de Modificaciones Jurídicas
- 3 Programa de Reestructuración

IDENTIFICACION DE PROYECTOS Y SUB - PROGRAMAS DE REESTRUCTURACION INDUSTRIAL

EVALUACION COSTO - BENEFICIO

Los Programas de Reestructuración Industrial, considerados como uno de los instrumentos principales para modificar gradualmente la orientación del desarrollo industrial, acorde con los objetivos nacionales de desarrollo, constituyen un conjunto de acciones programadas que interactúan sobre una actividad o actividades productivas relacionadas (línea de crecimiento), sobre una determinada área geográfica, o sobre aspectos específicos de la actividad productiva manufacturera (calidad, tecnología, empleo, productividad) establecidos con la finalidad de programar racionalmente el desarrollo de la actividad, línea de crecimiento, área geográfica o aspecto de interés industrial, compatibilizando las necesidades cuantitativas y cualitativas de la demanda con las posibilidades y características propias de la oferta de productos industriales, estableciendo metas de producción, importaciones, exportaciones, inversiones; así como compromisos de acción concertada en materia de precios, calidad, abastecimiento, entre los agentes productivos que participan en el Programa y el Estado, comprometiéndose la acción estatal en materia de incentivos fiscales (subsidios), inversiones directas, apoyo financiero, mecanismos de protección industrial, y promoción de proyectos de inversión así como de regulación y desarrollo de tecnología.

Cada programa, dependiendo de su naturaleza, establecerá períodos de vigencia, revisión y condiciones de ampliación.

Compromisos Concertados

Sobre la base de la finalidad perseguida por el Programa de Reestructuración y los objetivos específicos se debe especificar los compromisos que asumirán las empresas que se acojan al Programa.

Este aspecto de la elaboración del Programa es el más importante y constituye el resultado de la cooperación y trabajo conjunto de equipos técnicos del Sector Privado y Público, contando con la asesoría y colaboración de especialistas de universidades y centros de investigación o consultoría, convocados para este fin. La organización del trabajo de concertación se adecuará a la problemática definida de la línea de crecimiento o actividad y los objetivos perseguidos de transformación y desarrollo.

En este trabajo se identificará en forma específica los aportes de los agentes económicos involucrados, la modalidad de ejecución de los diferentes proyectos y sub-programas que realizados alcanzan las metas programadas en cuanto:

- Abastecimiento : Producción final e importaciones de los componentes principales.
- Proyectos de Inversión, en sus distintas modalidades.
- Incorporación de componentes, partes y piezas de producción local.
- Costos y precios de los principales componentes de la línea o actividad.
- Descentralización industrial.
- Empleo y políticas de ingreso.
- Calidad y desarrollo tecnológico
- Exportaciones
- Comercialización

El desarrollo del trabajo, definirá aquellos elementos principales del Programa, pudiendo incluir otros aspectos no especificados anteriormente así como excluir algunos de ellos por no ser trascendentales a la finalidad y objetivos del Programa

Simultáneamente a la identificación de los compromisos y/o necesidades de acción, por parte de los agentes

empresariales, se debe proceder a identificar los instrumentos y acciones específicas que el Estado debe acometer o comprometer, a través de sus órganos de ejecución, para el logro de los objetivos programados. En este sentido se deberá precisar:

- Grado de protección y acceso al mercado interno a través de: aranceles y mecanismos para arancelarlos (licencia previa, cuotas, prohibiciones) en el horizonte temporal de programación, tanto para insumos como productos finales del programa.
- Incentivos específicos, su modalidad de ejecución, cuantía y resultados esperados (efecto neto cuantificado de beneficios para el país)
- Financiamiento promocional, precisando los requerimientos de adecuación de los sistemas vigentes al marco del Programa y su correspondiente justificación.
- Adecuación de los sistemas de administración de precios y significación de divisas a los requerimientos del programa.
- Acciones específicas del Estado en el campo de la investigación tecnológica y capacitación.

En este acápite referente a los compromisos concertados, es necesario precisar las aspiraciones de desarrollo de la actividad, respecto a la imagen objetivo diseñada y perseguida, así como los obstáculos y requerimientos de acción para superarlos; el diseño de mecanismos innovadores y creativos para impulsar la actividad hacia un desarrollo deseado debe ser explícito, tratando de rescatar los principales aspectos que el diálogo entre las partes concertantes haya sugerido como solución viables.

Instrumentos del Programa

Establecer los diferentes regímenes de política económica de afectarán al Programa.

- 1 Régimen Arancelario** .- Establecer los niveles arancelarios que en el marco de la política económica vigente sean los adecuados para impulsar el Programa, tomando en consideración la política de protección al valor agregado local y la adecuada compatibilidad insumo-producto entre los bienes de la línea de crecimiento o actividad.
- 2 Régimen Tributario** .- Establecer el régimen de impuestos indirectos que afecta los productos del Programa, considerando la compatibilidad con el régimen general, la posibilidad de aplicación de tributos especiales (selectivo al consumo), en el caso de plantearse la reorientación del consumo de productos finales sustitutos.

El régimen de impuestos a la renta (directos), considerando los distintos incentivos vigentes que afectan la actividad, dependiendo su localización, régimen por prioridades (estabilidad tributaria), exportación no tradicional, debe recibir un tratamiento explícito en el Programa, tendiendo a su armonización y permanencia, durante el período de vigencia establecido.

- 3 Incentivos** .- Del análisis situacional de la línea de crecimiento, la naturaleza de las actividades productivas que interactúan entre sí y las relaciones intersectoriales, determinar y establecer el conjunto de incentivos que será necesario aplicar para conseguir las metas del programa.

Es muy probable que el marco general de incentivos ya otorgados, deje poco margen para la aplicación de nuevos incentivos, en caso de ser esta la situación de la actividad, se debe enunciar los incentivos que goza y proponer el perfeccionamiento de los mecanismos operativos u otra recomendación necesaria, que surja del análisis conjunto entre las entidades participantes en la concertación de Programa.

- 4 Financiamiento** .- Establecer una adecuada aproximación de los requerimientos de financiamiento de los proyectos y sub-programas que se derivan de la programación de la línea o actividad de crecimiento. La naturaleza de los fondos necesarios debe establecerse, discriminando la naturaleza de su aplicación:
 - a) Estudios (de factibilidad, mercado o de aplicación tecnológica).
 - b) Estudios de investigación tecnológica o de promoción de la investigación.
 - c) Activos fijos (terrenos, construcciones, maquinaria y equipo).
 - d) Capital de trabajo, sea para proyectos de inversión, ampliación, modernización, etc.
 - e) Capital de trabajo para comercialización o stock de materias primas para programas de abastecimiento.

En base a la cuantificación y programación de los recursos financieros, necesarios durante la vigencia del

Programa, se considerarán las fuentes de financiamiento del mismo, considerándose para esta finalidad la existencia de recursos tradicionales: los propios de la operación de las empresas, la disponibilidad de recursos de la Banca de Fomento y COFIDE, la existencia de recursos destinados (fondos especiales) y de ser necesario la constitución de un fondo para el Programa cuyas características, recursos y aplicaciones deben ser diseñadas.

Marco Institucional

Cada programa debe constituir un sistema de relaciones inter-institucionales que permita un trabajo ordenado y jerarquizado como base de la concertación productiva. El punto de partida será la constitución de un Consejo Directivo por Programa, que asume la responsabilidad del desarrollo de los trabajos de base, la precisión de la problemática y objetivos específicos y sería el ente que propone finalmente el proyecto del Programa Concertado.

La constitución del Directorio se realizará por el dispositivo legal que se establezca en el marco de las definiciones jurídico institucionales, que legitimen al proceso de Reestructuración Industrial.

En tanto se define el marco normativo institucional, el Programa se irá desarrollando mediante la constitución de un grupo de trabajo, cuya conformación debe considerar:

- Representantes de la Secretaría de Reestructuración Industrial (MICTI, COFIDE é IMP).
- Representantes de la actividad empresarial productiva ofertante, preferentemente a nivel institucional (comité gremial).
- Representante de las actividades demandantes a nivel normativo (Gobierno Central) y nivel empresarial buscando la mayor representatividad de las instituciones intervinientes, especialmente para comprometer los estudios de demanda necesarios y el planeamiento de esquemas de concertación con viabilidad de ejecución.
- Representantes de instituciones públicas o privadas de apoyo a la actividad, en el campo de la investigación tecnológica y económica, que soporten las necesidades de estudios especializados.
- De acuerdo a la naturaleza de la actividad bajo programación, se debe buscar la mejor modalidad de participación de personal técnico especializado a nivel consultores, investigadores o institucionales (universidades), que refuercen los trabajos técnicos que se consideren necesarios.

El grupo de trabajo, bajo la coordinación del representante responsable de la Secretaría de Reestructuración Industrial, programa sus actividades, para elaborar los diagnósticos de base, el planeamiento específico y el desarrollo del Programa de la línea de crecimiento o actividad.

De este equipo de trabajo, en función a su representatividad y trabajo, deberá proponerse, luego de definirse el marco institucional del Plan de Reestructuración Industrial, el Consejo Directivo, que tendrá bajo su responsabilidad la propuesta del Programa, su administración y seguimiento, así como la propuesta de los correspondientes ajustes al mismo. El equipo técnico de representantes, consultores y técnicos que intervinieron en el grupo de trabajo, inicial, continuarán dando su apoyo al Consejo Directivo, el nivel de Asesoría, constituyéndose en un Consejo Consultivo del Programa, instancia que debe ser prevista en el diseño del marco institucional normativo del Plan de Reestructuración Industrial.

Será conveniente, para efectos de la implementación del sistema institucional que se propone, que a nivel de cada programa se cuente con un reglamento que recoja las principales funciones del Consejo Directivo, las obligaciones y derechos de los participantes así como toda norma necesaria para efectivizar las acciones en el campo normativo, de evaluación y control de los mecanismos propios del Programa.

Aspectos Legales

Identificar los dispositivos legales que norman la actividad o línea de crecimiento, tomando en cuenta precisar aquellas disposiciones que afecten algún componente en especial, cuya influencia condiciona aspectos sustantivos al diseño del Programa tales como: definiciones de ámbito de competencia sectorial administrativo, incentivos o normas para la adquisición de bienes o servicios en condiciones excepcionales dirigidas a determinados usuarios que signifiquen privilegios indeseables desde la óptica productiva, pero que tengan justificación desde el punto de vista de los usuarios, disposiciones de carácter normativo de los sectores demandantes que afectan la oferta industrial.

- 1 **Evaluación**.- Realizar un análisis crítico de la influencia del marco jurídico actual en el desarrollo de la línea de crecimiento, destacando aquellos resultados positivos en cuanto a la consecución de los objetivos de Reestructuración y expansión de la actividad, así como detectando aquellas disposiciones que resultaron intrascendentes en la finalidad perseguida y en especial aquellas que resultan un

obstáculo para la evolución futura, por afectar al diseño básico del Programa. Determinar las normas jurídicas que deben modificarse y aquellas que son perfectibles, sustentando la naturaleza y orientación de la normatividad futura deseable.

- 2 **Propuesta de Modificaciones Jurídicas** .- Sobre la base de la evolución de las disposiciones legales vigentes, y las conclusiones que se arriben en el marco del trabajo coordinado y concertado por los órganos del programa (Consejo Directivo, Consejo Consultivo), establecer la correspondiente propuesta de modificaciones jurídicas que deben realizarse, para adecuar la normatividad vigente hacia la consecución de la finalidad y objetivos del Programa.
- 3 **Programa de Reestructuración** .- De acuerdo al marco normativo general, establecido para el proceso de Reestructuración Industrial, expresar en términos legales los elementos constitutivos del programa, buscando integrar en un solo cuerpo jurídico la normatividad necesaria .

VOLUMEN II

APUNTES DE LEGISLACION INDUSTRIAL

Doctora TERESA GILES P.

INTRODUCCION

Se encargó una introducción al estudio de la legislación de base vinculada al proceso industrial, para que los consultores puedan formular propuestas de reconversión sectorial consistentes y armónicas, con un marco legal válido; y, en tal caso, sugerir soluciones orientadas a facilitar el proceso de modernización y competitividad, a través de acciones que requieren de medidas y políticas de : inversión, desarrollo tecnológico, fortalecimiento del recurso humano, descentralización, desinversión, desregulación.

El trabajo realizado por la Doctora Giles es una importante contribución, en cuanto a que coadyuva a ordenar y clarificar conceptos mal interpretados o divulgados; también muestra la complejidad y obstáculos derivados del sistema legal, y las posibilidades de innovación para crear condiciones que impulsen el cambio y el crecimiento sectorial.

El estudio examina el Régimen Laboral; muestra la imposibilidad de aplicar la Decisión 220, en cuanto a que las normas reglamentarias de CONITE a las Inversiones, Tecnologías y Marcas Extranjeras son las reglamentarias de la Decisión 24, con todas sus restricciones y limitaciones. El análisis de las sucesivas leyes de promoción industrial y sus modificatorias, muestra una progresiva derogación de los beneficios que han dejado de ser interesantes, al suprimirse el incentivo a la reinversión de utilidades, mientras que los beneficios tributarios han quedado sólo reservados a las empresas que suscribieron el convenio de estabilidad, con anterioridad al D.L. 362; igual situación afecta a las empresas descentralizadas: el Decreto Legislativo 400 otorga beneficios sobre el impuesto a la renta y el patrimonio, para nuevas inversiones o ampliaciones en zonas descentralizadas, que respondan a objetivos de exportación; sustitución de importaciones; industrias básicas con nuevas tecnologías y apertura de mercados; transformación de insumos agrícolas y de pesca; mano de obra intensiva. Los casos acogidos al Decreto Legislativo 400 constituyen casos aislados si se tiene en cuenta que su último dispositivo puede comenzar a aplicarse desde junio de 1989, La Ley de Comercio Exterior 25075, recientemente promulgada, ha merecido las críticas del sector empresarial y parecería no favorecer a los fines de tener un orden institucional coherente, que promueva la industria, articulándola con el proceso exportador. Finalmente, se recuerda que el 2% de la renta neta, antes de impuestos que el D.L. 18350 y la Ley 23407, reservan para la investigación tecnológica, a través de ITINTEC, merece la crítica de empresarios que reclama una participación más directa en la administración y aplicación de esos fondos que, al margen de ese criterio, son insuficientes para el despegue tecnológico, con el agravante de estar vinculados a las fluctuaciones de los beneficios, en las épocas que más se necesitan. El Régimen de la Actividad Empresarial del Estado, aún no reglamentado, es un complejo cuerpo legal que debe ser perfeccionado por esta última vía y otras complementarias, que faciliten la actividad de las empresas estatales en un régimen de plena autonomía; estabilidad y profesionalidad directiva, y competencia de mercado.

El marco legal que se presenta es limitado para promover la inversión, la innovación tecnológica, la competencia creativa, la modernización y el crecimiento del sector industrial. Se plantea la necesidad de una renovación y cambio conceptual en las políticas industriales, que deberán reflejarse en una legislación apropiada, clara, coherente de sencilla aplicación y control.

Este análisis parcial de la legislación vigente se complementa con seis anexos, que enumeran los dispositivos relacionados con la industria en general; la Comunidad Industrial; la Decisión 24; la Siderurgia; los Laboratorios Sanitarios Y Farmacéuticos; y, la Actividad Empresarial del Estado.

Este trabajo de la Doctora Giles debe tratarse complementariamente con el del Ing. J.A. Portocarrero, referente a políticas y estrategias industriales.

I. REGIMEN LABORAL

El régimen laboral de los trabajadores de la industria, contiene normas de carácter general que les son aplicables.

Los derechos y beneficios que ha establecido la frondosa legislación laboral, tienen su principal fuente en la Ley No. 4916 y sus modificatorias, la Ley de Estabilidad Laboral No. 24514 y su Reglamento aprobado por D.S. No. 003-88-TR y los Decretos Leyes Nos. 19990 y 22482 que norman los beneficios sociales de los trabajadores. El organismo competente para la aplicación de las normas laborales es la autoridad administrativa del Ministerio de Trabajo y Promoción Social.

Estabilidad Laboral.-

Uno de los aspectos más controvertidos del Derecho Laboral es la estabilidad laboral, que se define como el derecho que tiene, los trabajadores a plazo indeterminado de mantener el vínculo laboral una vez cumplidos determinados requisitos, vínculo que sólo puede ser resuelto por ley (Constitución Art. 48).

Tienen estabilidad laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, cualquiera sea la naturaleza del patrimonio del empleador o la modalidad empresarial que adopte, siempre que cumplan los siguientes requisitos:

- 1.- Laborar más de cuatro horas diarias
- 2.- Hayan superado el período de prueba de tres meses, salvo que:
 - a) Ingresen por concurso, caso en el que adquieren estabilidad desde la fecha del ingreso;
 - b) Reingresen al servicio del mismo empleador, siempre que la suma de los períodos laborados sea superior a tres meses.
 - c) El derecho sea reconocido por el empleador, sin necesidad del cumplimiento del período de prueba. (Ley 24514 Art. 2; D.S. No. 003-88-TR arts. 2, 3 y 4; RSD 263-82 de 25.x.82).

La Ley de Estabilidad Laboral contrariamente a lo que su título supone, hace pensar más bien en una reglamentación para el despido de personal. No obstante esta circunstancia, en la práctica, la dificultad de acreditar que el trabajador ha incurrido en causal de justo despido, y teniendo en cuenta el carácter tuitivo con el que la autoridad de trabajo dicta resolución con los derechos de los trabajadores, resulta muy difícil llegar a despedir a un trabajador como consecuencia inmediata de la transgresión de la Ley Laboral. Por otra parte, la Jurisprudencia Laboral, si bien es de observancia no obligatoria, sienta precedentes de resultado divergentes aún tratándose de un mismo caso. Por esta razón no puede contarse con un criterio uniforme para la aplicación de la Ley en casos similares.

Otro aspecto que cabe señalar en la aplicación de las normas laborales es la lentitud de los procesos que en los actuales tiempos, más que nunca, es sinónimo de injusticia. Si se piensa en la expectativa de un trabajador por obtener el pago de beneficios que le corresponden y que al momento de interponer la denuncia pueden tener algún significado, la inflación que padece el país hace que tales expectativas queden totalmente frustradas. Litigar por este motivo en las actuales circunstancias, y con los morosos procedimientos, significa pérdida de dinero y de tiempo.

Normas Laborales específicas para la Industria

Dentro del marco general de la legislación laboral tenemos normas específicamente dictadas que reseñamos brevemente a continuación:

1. -El D.S. 80-87-EF incentiva el traslado a zonas descentralizadas del país, de empresas industriales manufactureras comprendidas en la Gran División 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas (CIIU).

(*) Son causa justa de despido

- La falta grave (diferentes conductas de los trabajadores tipificadas como tales por la Ley).
- Las situaciones excepcionales de la empresa fundadas en causas económicas técnicas, caso fortuito o fuerza mayor.
- La inhabilitación judicial por Resolución consentida o ejecutoriada para el ejercicio de la actividad que desempeñe en el centro de trabajo, por un periodo de tres meses o más.
- La inasistencia al trabajo por privación de la libertad por delito doloso, proveniente de sentencia judicial consentida o ejecutoriada. (Ley 24514, art. 3 y 4 D.S. 003-88-TR, art. 6)

Entre los beneficios que contempla este dispositivo se encuentra el otorgamiento de una compensación adicional para los trabajadores que se retiren al no poder seguir a la empresa en su traslado a la nueva sede. La compensación adicional consiste en una bonificación equivalente al 100% de los beneficios que le corresponden de acuerdo a Ley.

Por otra parte, el trabajador que cesa por causa del traslado tiene el derecho que la Empresa al momento de su cese adquiera las acciones laborales de su propiedad.

2. -El Artículo 32 del D.L. No. 22342, Ley de Promoción a las exportaciones No Tradicionales que no ha sido derogado, señala que las empresas industriales de exportación no tradicional podrán contratar personal eventual en el número que requieran, dentro del Régimen establecido por el D.L. 18138 (contrato de trabajo a plazo fijo) para atender operaciones de producción para exportación en las condiciones que señalan a continuación:
 - a) La contratación dependerá de la existencia de:
 - 1) Contrato de exportación, orden de compra o documentos que lo originan.
 - 2) Programa de Producción de exportación para satisfacer el contrato, orden de compra o documento que origine la exportación.
 - b) Los contratos se celebrarán para obra determinada en términos de la totalidad del programa, y/o de sus labores parciales integrantes y podrán realizarse entre las partes cuantas veces sea necesario, observando lo dispuesto en el presente artículo.
 - a. En cada contrato deberá especificarse la labor a efectuarse y el contrato de exportación, orden de compra o documento que la origine; y
 - b. El contrato deberá constar por escrito y será presentado a la autoridad Administrativa de Trabajo para su aprobación dentro de 60 días, vencidos los cuales si no hubiere pronunciamiento se dará por aprobado.
- 3.- Los artículos 33 y 34 del D.L. 22342 que examinamos señalan respectivamente:

Art. 33.- Extensión de la limitación del monto máximo de remuneración, (derogado a la fecha), y que cuando dicho personal tenga que prestar sus servicios en el exterior percibirá sus haberes en moneda extranjera, la que podrá ser remesada
- 4.- Art. 34.- Establece que las empresas que exporten productos no tradicionales no están comprendidas en la limitación referida en el Art. 23 del D.L. 22126, la derogada Ley de Estabilidad Laboral, norma que ha sido recogida por la actualmente vigente.
- 5.- En cuanto se refiere a regímenes especiales de trabajo eventual, a la fecha se viene aplicando el Programa Ocupacional de Emergencia (PROEM) que en relación con el Régimen Laboral de las Empresas de Exportación No Tradicional tiene la desventaja de señalar porcentajes máximos para el número de trabajadores PROEM dentro de un planilla, pero que por otro lado tiene la ventaja de no requerir, como en el caso de las Empresas de Exportación No Tradicional, el cumplimiento de requisitos especiales.

Los Decretos Supremos Nos. 18-86-Tr, 20-86-TR y 13-88-TR han creado, reglamentado y ampliado (hasta el 30 de julio de 1990) el Programa Ocupacional de Emergencia para combatir la desocupación.

El PROEM se aplica únicamente en las empresas sujetas al Régimen de la actividad privada.

Las empresas que se acojan al PROEM están facultadas para contratar nuevos trabajadores a plazo fijo, tienen la obligación de acreditar la naturaleza accidental o temporal de las labores a realizarse.

Para este efecto la empresa debe llevar una "planilla especial de emergencia" por separado para empleados y para obreros en la que se registran a los trabajadores que contraten de acuerdo con el Programa Ocupacional de Emergencia.

Esta planilla es autorizada por la Jefatura de División o de zona de trabajo respectivo a quien se dirigirá la planilla con el respectivo recurso, (según formato).

Los contratos a plazo fijo deben constar por escrito, estipulando expresamente el plazo por el cual se sus-

criben, el que no podrá ser inferior a 3 meses. Estos contratos deben ponerse en conocimiento de la autoridad de trabajo dentro de los 8 días de celebrados, renovados o prorrogados, según formato que proporciona el Ministerio de Trabajo.

Los derechos y beneficios sociales que corresponde a los trabajadores del PROEM, no pueden ser inferiores a los que la legislación laboral común y los convenios colectivos reconocen a los demás trabajadores estables del respectivo centro de trabajo. Estos trabajadores tienen derecho a una compensación adicional al cese, equivalente a un sueldo o a treinta jornales, sin topes, según se trate de empleados u obreros.

Vencido el plazo del contrato, si el trabajador continúa prestando servicios, se considera como un contrato de duración indefinida debiendo incluirse al trabajador en la planilla de personal. Por su parte el empleador que se acoge al PROEM, está sujeto a las obligaciones e impedimentos siguientes:

- a) El empleador no puede cubrir las vacantes que se produzcan en la planilla permanente con trabajadores del PROEM.
- b) El empleador no puede solicitar reducción de personal durante el tiempo que lleve la "planilla especial de emergencia".
- c) El empleador no puede contratar bajo el régimen del PROEM a trabajadores registrados en la planilla de personal permanente que cesen, a partir de la vigencia de este sistema.

Adicionalmente, el sistema PROEM solo es aplicable a personal peruano, pues el personal extranjero se sigue rigiendo bajo las normas que le son pertinentes.

Participación de los trabajadores

Hasta la creación de la Comunidad Industrial, dentro del artículo de la Ley General de Industrias D.L. 18350 y la posterior dación de la Ley de Comunidad Industrial D. L. No. 18384, los trabajadores de la industria, al igual que todos los demás trabajadores gozaban del régimen de participación de utilidades instaurado por la Ley 11672.

Con la Comunidad Industrial surgió una nueva modalidad de participación de los trabajadores en la propiedad, utilidades y gestión de la empresa industrial.

El sustento, si se quiere llamar filosófico, de esta forma de participación estaba dado por el reconocimiento de que tanto capital como trabajo son elementos de igual importancia concurrentes para generar riqueza, la que debe ser repartida entre los propietarios del capital y los que ejecutan el esfuerzo, el trabajo.

Las notas más relevantes de la Comunidad Industrial que constituyó en un momento la expresión de una de las principales reformas emprendidas por el gobierno militar, (la reforma de la empresa) pueden ser agrupadas bajo los siguientes rubros:

- 1.- Participación comunitaria de los trabajadores en la propiedad y utilidades de la empresa. Las acciones laborales se emitían a nombre de la Comunidad Industrial, ente moral, persona jurídica distinta de los trabajadores que la integran.
- 2.- La participación compulsoria de la Comunidad Industrial como accionista, puesto que correspondían a las mismas acciones de capital generadas por los aumentos de capital que se daban fundamentalmente por la capitalización de la reinversión del 15% de la Renta Neta que correspondía a la Comunidad anualmente.

Si la empresa optaba por no reinvertir en los porcentajes reinvertibles que le señalaba la Ley, de acuerdo con su prioridad, los accionistas estaban obligados a transferir a la Comunidad un número de acciones que a su valor nominal correspondiera al monto a que ascendía el 15% de la Renta Neta.

Habida cuenta que la Comunidad Industrial participaba en el capital de la empresa, su representante, o representantes eran miembros de la Junta General de Accionistas de la sociedad.

- 3.- La meta de la Comunidad Industrial era llegar a una paridad 50%-50% del capital social con los accionistas originales. Esta paridad se alcanzaría por la Comunidad vía capitalización anual del 15% de la Renta Neta o por la venta obligada de parte de las acciones por el monto a que ascendiera tal porcentaje.

De acuerdo a la Ley, una vez alcanzada la paridad, entraba en funciones una cooperativa, no excluyente de la Comunidad Industrial. No pudo verse en la práctica como se realizaría este supuesto legal puesto que en febrero de 1977, cuando algunas de las empresas de más alta rentabilidad ya estaban por alcanzar la mencionada paridad se derogó la primera ley de Comunidad Industrial con el advenimiento de la Segunda Fase del Gobierno Militar que dictó el D.L. 21789.

Si se tiene en cuenta que la política como medio de realizar un determinado fin, en este caso transformaciones estructurales de la sociedad, plasma sus ideas en normas, es fácil comprender que al cambio ideológico que se dio entre la primera y segunda fase del gobierno militar, debía corresponder igualmente la modificación de los principales lineamientos de la Comunidad Industrial que surgiera como el primer acto de reforma de la empresa.

La afirmación anterior se ve confirmada en la práctica por el cambio de los lineamientos sustanciales de la Comunidad Industrial en los siguientes aspectos:

El D.L. 21789 dispuso que las Comunidades Industriales entregaran todas las acciones que habían recibido, las que se anulaban por la sociedad, reduciéndose el capital social. Por el importe de las acciones entregadas se abrió una cuenta patrimonial especial (CPPT) y se emitieron acciones laborales de cien soles cada una para distribuir las entre los trabajadores de la empresa, según el número de días/hombre trabajados desde la fecha en que se estableció la Comunidad Industrial en la Empresa. La sustitución de acciones de capital por acciones laborales significó eliminar a la Comunidad Industrial de la Junta de Accionistas, Organismo de mayor jerarquía de las sociedades.

2. Se abolió la participación comunitaria de la persona jurídica Comunidad Industrial en el capital de la empresa.

La propiedad de las acciones laborales fue entregada en forma individual a cada uno de los trabajadores.

3. Dejó sin efecto la obligación implícita que tenía las empresas de reinvertir todos los años bajo pena de que los accionistas tuvieran que transferir a la Comunidad Industrial, a su valor nominal, acciones por el monto equivalente al 15% de la Renta Neta.
4. La Comunidad Industrial dejó de participar en el capital de la empresa. La participación se dio a nivel de los trabajadores miembros de la Comunidad Industrial en una cuenta del patrimonio, siendo acciones de esta cuenta las llamadas acciones laborales que se emiten anualmente con cargo al 13.5% de la Renta Neta.

Con las modificaciones sustanciales anotadas, la Comunidad Industrial quedó como un sistema de participación del trabajador en las utilidades y propiedad de la empresa, así como en la gestión de la misma.

Esta participación de los trabajadores en las utilidades y propiedad de la empresa se da bajo dos modalidades:

- a) Participación Patrimonial.- Esta forma de participación se origina en la detracción anual del 13.5% que debe realizar la empresa de sus utilidades. Las acciones laborales emitidas que tienen efectos en casi todo similares a las acciones comunes, dan el derecho a cada trabajador propietario de acciones laborales de participar en los dividendos en especie, vale decir acciones que emite la sociedad como consecuencia de los aumentos de capital que se efectúan por la capitalización de reinversiones y del excedente de revaluación de activos fijos.

La percepción de acciones en los casos de aumentos de capital anotados constituyen una figura similar a la de los dividendos en especie.

El dividendo en dinero es un derecho que otorga la acción laboral a su propietario.

- b) Participación Líquida.- Además de la participación patrimonial, los miembros de la Comunidad Industrial tienen el derecho de percibir anualmente el 10% de la Renta Neta en dinero. La distribución del monto equivalente a este porcentaje, se hace en función de los días/hombres trabajados por cada comunero.

Participación en la gestión de la empresa.- Los representantes de los trabajadores, llevan la

representación de éstos al Directorio, siguiendo las instrucciones que para situación les imparte el Consejo de la Comunidad.

La Ley busca asegurar la presencia de los representantes de los trabajadores cuando se adopten decisiones de importancia para la empresa. Por este motivo, ordena que el Directorio se reúna por lo menos una vez al mes (D.L. 21789 art. 70) y prohíbe que se delegue a otro Organó de Gobierno de la Sociedad las siguientes atribuciones: (art. 74)

- a) Contratación de trabajadores de alta responsabilidad o de elevada remuneración para la empresa. Para tal efecto en los Estatutos de la sociedad se determinará cuales son estos rangos y niveles salariales.
- b) Compra-venta, permuta, alquiler o cualquier acto de disposición de inmuebles, maquinaria y equipos fundamentales para la actividad de la empresa.
- c) Rendición de cuenta y presentación de Balance a la Junta General.

El esquema esbozado de las modificaciones a la Comunidad Industrial introducidas por el D.L. 21798 en 1977, se aplicó sin variación en sus lineamientos generales hasta la dación de la Ley General de Industrias No. 23407 el 30 de mayo de 1982.

La Ley 23407 legisló sobre Comunidad Industrial en sus artículos 105, 106 y 107, así como en las Disposiciones Transitorias Sexta, Séptima, Octava y Novena.

En rasgos generales se puede decir que la Ley de Industrias de 1932 modificó la Comunidad Industrial en algunos aspectos, manteniendo el régimen vigente en tanto se dictara la Ley General de Participación, que hasta la fecha es un simple enunciado.

Analicemos las modificaciones de la Ley 23407.

El artículo 105 señala que la participación de los trabajadores en la gestión utilidades y propiedad de las empresas industriales, de conformidad con lo establecido en el artículo 56 de la Constitución se rige por la legislación de la materia con las modificaciones que establece el presente título.

En pocas palabras, se mantiene el régimen del D.L. 21789 y modificatorias que establece la Ley No. 23407.

El artículo 106 prescribe:

Los trabajadores a que se refiere el artículo anterior podrán optar por decisión mayoritaria, por cualquiera de los sistemas de participación líquida y patrimonial que a continuación se indican, que constituyen gastos deducibles de la empresa y que serán calculados sobre la renta neta antes de impuestos

SISTEMA I

- a) 10% a ser distribuido entre los trabajadores que laboran en la empresa industrial a tiempo completo, real y efectivamente, en forma permanente o eventual, en proporción a los días efectivamente laborados en el ejercicio correspondiente;
- b) 13.5% a ser destinado exclusivamente a la emisión de acciones laborales que se entregarán en propiedad individual a los trabajadores, en proporción a los días efectivamente laborados en el ejercicio correspondiente y hasta llegar al 50% del capital social de la empresa industrial; y
- c) 1.5% que se destinará a atender los requerimientos administrativos de la Comunidad Industrial.

SISTEMA II

- A) 17% a ser distribuido entre los trabajadores que laboren en la empresa industrial a tiempo completo, real y efectivamente en forma permanente o eventual en proporción a los días efectivamente laborados en el ejercicio correspondiente

Las empresas industriales que aumenten su capital con suscripciones públicas estarán obligadas a ofrecer a sus trabajadores la primera opción en tal suscripción de acciones comunes en no menos del 10% del aumento de capital. También lo harán las pequeñas empresas a que se hace referencia en el artículo 107 que se encuentren organizadas como sociedades anónimas.

- B) Los trabajadores participarán en la gestión de la empresa industrial, eligiendo en forma directa, universal y secreta a sus representantes para integrar su Directorio en una proporción equivalente al 20% de sus miembros. En caso que los trabajadores fueran dos o más, por lo menos uno de ellos será trabajador empleado.
- C) Las empresas cuyos trabajadores opten por el sistema II deberán redimir las acciones laborales emitidas por sorteo, en un plazo máximo de 10 años en un mínimo de 10% anual, estando la empresa industrial facultada a disminuir tal plazo.

La redención se efectuará a su valor nominal o al de cotización en Bolsa si el valor nominal fuese inferior. Para determinar el valor en Bolsa, se tomará el promedio de cotización del trimestre anterior a la fecha de redención; y

- D) La empresa solo está obligada a redimir las acciones laborales que a la fecha de la promulgación de la presente Ley sean de propiedad de sus trabajadores, adquiridas por su propio derecho y no por transferencia.

Esta norma mantiene el D.L. 21789 modificado, signándolo como Sistema I y propone un nuevo régimen de participación al que denomina Sistema II. El Sistema I ha sido ya expuesto en este trabajo.

El Sistema II cambia la participación de los trabajadores en los siguientes aspectos:

- a) Modifica la participación líquida elevándola del 10% al 7% sobre la renta antes neta de impuestos. El monto del 17% se distribuye entre los trabajadores que trabajan a tiempo completo real y efectivamente en forma permanente o eventual en proporción a los días hombre trabajados por cada uno.
- b) No obstante no existir ya Comunidad Industrial, siempre se mantiene la participación de los trabajadores en la empresa mediante la elección directa universal y secreta del 20% de los Directores que componen el Directorio de las sociedades. Cuando los representantes que elijan los trabajadores sean dos o más de dos cuando menos uno debe ser empleado.

El sistema II promueve la simple participación del trabajador en el Directorio, con las atribuciones de un Director elegido por los accionistas comunes. Se elimina, en el caso de este sistema, la atribución que tienen los representantes de los trabajadores y que la mantiene bajo el sistema I de fiscalizar la marcha de la empresa, pudiendo para el efecto (D.L. 21789 art. 69) ..."efectuar la revisión de todos los libros que incidan en la formación de la Renta Neta de la empresa por intermedio de los representantes de los trabajadores, pudiendo éstos efectuar dicha revisión asesorados por cualquier miembro de la Comunidad o profesionales contratados para estos fines. Las revisiones se efectuarán en las oficinas de la empresa.

Cabe resaltar que el Sistema II elimina toda participación de los trabajadores en la propiedad de la empresa. La aparente participación obligatoria de los trabajadores en los aumentos de capital por suscripción pública, es una norma que implica una posibilidad teórica que también podría haberse cumplido sin que la Ley estableciese este supuesto.

El artículo 106 señala la forma en que se liquida la participación patrimonial constituida por las acciones laborales que existían a mayo de 1982. Señala el artículo que la redención de las acciones laborales debe hacerse en un plazo máximo de 10 años a razón del 10% de acciones como mínimo cada año por sorteo a su valor nominal o el de su cotización en Bolsa si el valor fuera menor.

Para la aplicación de los artículos 105 y 106, bajo comentario, se dictaron los siguientes dispositivos reglamentarios:

D.S. 046-82-ITI-IND del 1 de octubre de 1982; R.D. 237-82-ITI-IND-DGI-DP de 11 de octubre de 1982; R.D. 332-82-IT-DGI-DP de 12 de octubre de 1982; D.S. 053-82-ITI-IND de 15 de octubre de 1982; D.S. 060-82-ITI-IND de 18 de noviembre de 1982.

Sin considerar el aspecto procesal de estas normas destinadas a que se realizase el referéndum donde los trabajadores podrán optar por el sistema I o II, nos queda una duda respecto al régimen aplicable a las empresas industriales que se constituyeron después de mayo de 1982.

Creemos que las disposiciones de la Ley 23407 que venimos analizando se dieron con carácter provisional y en tanto se promulgaba una Ley General de Participación que hasta la fecha ha quedado como un simple enunciado.

Sin embargo se ha dado la interpretación por la Dirección General de Participación en el sentido de que las empresas que se constituyan pueden optar por el Sistema que crean conveniente. Sustentan esta opinión en la interpretación del artículo 15 del D.S. 046, cuyo tenor es el siguiente:

"El sistema de participación será el que obtenga la mayoría de los votos válidos emitidos por los trabajadores de la empresa con derecho a elegir. Una vez adoptado un sistema de participación, este no podrá ser variado sino de común acuerdo con la empresa. La decisión de los trabajadores, en todo caso, deberá adoptarse conforme a las normas del Título I (Procedimiento para la convocatoria a la Asamblea y realización de las acciones).

Nosotros dudamos que la norma reglamentaria arriba citada pueda variar el supuesto de la Ley (elección para los trabajadores de las empresas existentes a mayo de 1982). Por otra parte el artículo 15 se refiere a una situación de excepción, cuando la elección ya se hubiese producido. En consecuencia entendemos que las empresas que se constituyeron después de Mayo de 1982 no están legalmente facultadas a optar por los sistemas I ó II, siendo el que les corresponde el Sistema I, en aplicación de lo establecido por el artículo 105 de la Ley 23407 que refiere a la "legislación de la materia" y esta no es otra que el D.L. 21789 modificado.

Finalmente el artículo 107 de la Ley 23407 establece que las pequeñas empresas cualquiera que sea el número de trabajadores que tengan, sustituirán las Comunidades Industriales en ellas existentes por una participación líquida de los trabajadores en el 15% de la renta neta antes de impuestos que se distribuirá en proporción a los días laborados por cada uno de los trabajadores a tiempo completo, sean permanentes o eventuales. No obstante es precisa la decisión mayoritaria de los trabajadores para cambiar el régimen de participación que tenían mediante la Comunidad Industrial, por el de la participación líquida en el 15%.

Al amparo de los dispositivos estudiados en 1982 los trabajadores de las empresas industriales miembros de una Comunidad Industrial se reunieron en asamblea para elegir qué sistema de participación sería desde entonces aplicable. Se sabe que optaron por el Sistema II básicamente los trabajadores de las empresas que en esa época tenían más alta rentabilidad y menor grado de politización en sus sindicatos.

El sistema I fue escogido por los trabajadores de empresas que se encontraban en una situación distinta a la anotada en sus dos extremos.

II. TRATAMIENTO AL CAPITAL EXTRANJERO, MARCAS, PATENTES, LICENCIAS Y REGALIAS

En 1970, la Comisión del Acuerdo de Cartagena integrada aún por Chile además de sus actuales miembros Colombia, Ecuador, Bolivia, Venezuela y Perú, aprobó las decisiones 24 y 37 sobre el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales y sobre Marcas, Patentes y Regalías.

Tales decisiones fueron incorporadas a la legislación nacional por el D.L. N° 18900 publicado el 2 de Julio de 1971.

Posteriormente, la Decisión 24 fue modificada por la Decisión 103 y 109, las que a su vez fueron incorporadas a nuestro ordenamiento legal por el D.L. N° 21800.

La Comisión del Acuerdo de Cartagena acordó sustituir la Decisión 24 y sus modificatorias, por la Decisión 220, introduciendo cambios que flexibiliza la Decisión 24.

De acuerdo con el Tratado de Creación de la Tribunal de Justicia del Acuerdo de Cartagena incorporado al ordenamiento jurídico nacional por el D.L. N° 22679 (Art. 2) las Decisiones de la Comisión serán directamente aplicables a los Países Miembros, a partir de la fecha de su publicación en la Gaceta Oficial del Acuerdo, a menos que las mismas señalen una fecha posterior, o cuando en su texto se disponga la incorporación al derecho interno mediante acto expreso, indicándose la fecha de su entrada en vigor en cada País Miembro.

Como la Decisión 220 no contiene disposición especial para su entrada en vigencia, en aplicación del Art. 2º del D.L. N° 22679, materia de comentario en el párrafo anterior, dicha Decisión entró en vigencia a partir del 18 de mayo de 1987, fecha de su publicación en la Gaceta.

La Decisión 220 deroga la Decisión 24 y sus modificatorias en todos los artículos que sustituye.

Nos referimos en este estudio a los aspectos fundamentales de la Decisión 220.

Régimen Común de tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías

Capítulo I de la Decisión 220

Definiciones

Artículo 1.- Para los efectos del presente Régimen se entiende por:

"Inversión extranjera directa: Los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras al capital de una empresa, en moneda libremente convertibles o en bienes físicos o tangibles tales como plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materias primas y productos intermedios."

"Igualmente, se considerarán como inversión extranjera directa las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derechos a ser remitidos al exterior y las reinversiones que se efectúan de conformidad con el presente Régimen".

Inversionista Nacional : El Estado, las personas naturales, las personas jurídicas nacionales que no persiguen fin de lucro y las empresas nacionales definidas en este artículo.

Se considerarán también como inversionistas nacionales a las personas naturales extranjeras con residencia ininterrumpida en el país receptor no inferior a un año, que renuncien ante el organismo nacional competente al derecho de reexportar el capital y a transferir utilidades al exterior. En casos justificados, el organismo nacional competente del país receptor podrá exonerar a dichas personas del requisito de residencia ininterrumpida no inferior a un año.

Cada País Miembro podrá eximir a las personas naturales extranjeras cuyas inversiones se hubieran generado internamente, de la renuncia prevista en el inciso anterior.

Asimismo, se considerarán como de inversionistas nacionales las inversiones de propiedad de inversionistas subregionales, en las condiciones siguientes:

- a) La inversión deberá ser autorizada previamente por el país de origen de inversionistas, cuando así lo disponga la legislación nacional correspondiente;
- b) La inversión deberá ser sometida a la aprobación previa del país receptor y registrada por el organismo nacional competente, el cual exigirá la certificación del organismo nacional competente del país de origen y notificará a éste la inversión realizada;
- c) La reexportación de capital y la transferencia de utilidades se someterán a las normas de la presente Decisión y los organismos nacionales competentes no autorizarán tales remesas sino al territorio del País Miembro de origen del capital;
- d) Los organismos nacionales competentes no autorizarán inversiones subregionales en empresas que produzcan o exploten productos asignados en un Programa Sectorial de Desarrollo Industrial a un País Miembro distinto del país receptor excepto en los casos de programas de coproducción o complementación previamente convenidos.

Inversionistas subregionales: el inversionista nacional de cualquier País Miembro distinto del país receptor.

Inversionista extranjero: el propietario de una inversión extranjera directa.

Empresa nacional: la constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca en más del ochenta por ciento a inversionistas nacionales, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.

Empresa mixta: la constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca a inversionistas nacionales en una proporción que fluctúe entre el cincuenta y uno por ciento y el ochenta por ciento, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.

Asimismo, se considerarán empresas mixtas aquellas en que participe el Estado, entes paraestatales o empresas del Estado del país receptor en un porcentaje no inferior al treinta por ciento del capital social y siempre que, a juicio del organismo nacional competente, el Estado tenga capacidad determinante en las decisiones de la empresa.

Se entiende por capacidad determinante la obligación de que concurra la anuencia de los representantes estatales en las decisiones fundamentales para la marcha de la empresa.

Para fines de la presente Decisión se entenderán por ente paraestatal o empresa del Estado aquel constituido en el país receptor, cuyo capital pertenezca al Estado en más del ochenta por ciento y siempre que este tenga capacidad determinante en las decisiones de la empresa.

Empresa extranjera: la constituida o establecida en el país receptor y cuyo capital perteneciente a inversionistas nacionales es inferior al cincuenta por ciento o, cuando siendo superior, a juicio del organismo nacional competente, ese porcentaje no se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.

Reinversión: la inversión de todo o parte de las utilidades no distribuidas y de otros recursos patrimoniales en el caso en que lo permitan las legislaciones nacionales, provenientes de una inversión extranjera directa, en la misma empresa en que se hayan generado.

País receptor: aquel en que se efectúa la inversión extranjera directa.

Comisión: la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

Junta: la Junta del Acuerdo de Cartagena.

País Miembro: uno de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena.

Comentario de las modificaciones

La definición de la "Reinversión" es la única que modifica la Decisión 220. Todas las demás definiciones contenidas en el Art. 1º de la Decisión 24 permanecen inalteradas. El término Reinversión se amplía en el sentido que además de ser la inversión de todo o parte de las utilidades no distribuidas comprende todos otros recursos patrimoniales de permitirlo las legislaciones nacionales, provenientes de una inversión extranjera directa, en la empresa que las haya generado.

Autorización de la Inversión Extranjera Directa

Artículo 2.- Los Países Miembros podrán autorizar inversiones extranjeras directas en empresas nuevas o existentes cuando las mismas correspondan a las prioridades del desarrollo del país receptor.

Artículo 3.- Los Países Miembros no autorizarán inversión extranjera directa en actividades que consideren adecuadamente atendidas por empresas existentes.

Artículo 4.- Los Países Miembros podrán autorizar inversión extranjera directa destinada a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales o subregionales destinada a la ampliación del capital de la empresa respectiva, de conformidad con lo dispuesto en sus legislaciones nacionales.

Comentario de la Modificación

El Art. 4º de la Decisión 220 contiene una modificación sustancial a la Decisión 24.

El Art. 3º de la Decisión 24 prohíbe, salvo casos de excepción que se señalaban en la Ley, se autorizara inversión extranjera directa (ID) para la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales o subregionales.

Por otra parte, el Art. 4º de la Decisión 24 prohíbe la participación de inversionistas extranjeros en empresas extranjeras o mixtas cuando como resultado de la ampliación de capital variara la calificación de la empresa, la que debía mantenerse por lo menos como mixta.

El Artículo 4º de la Decisión 220 que venimos comentando levanta toda la limitación para la autorización de la I.E.D.

Registro de la Inversión Extranjera Directa

Artículo 5º.- Toda inversión extranjera directa se registrará ante el organismo nacional competente, en moneda libremente convertible, previo cumplimiento de las condiciones y requisitos que rijan para tal efecto.

Funciones del Organismo Nacional Competente

Artículo 6.- El control del cumplimiento de las obligaciones contraídas por las personas naturales o jurídicas extranjeras a que se refiere el presente régimen, estará a cargo del organismo u organismos nacionales competentes de cada País Miembro.

Además de las funciones que se señalan en otras disposiciones del presente Régimen y de las que se establezcan en el reglamento respectivo, corresponderá a dichos organismos nacionales competentes:

- a) Controlar el cumplimiento de los compromisos de participación nacional en la dirección técnica, administrativa, financiera, comercial y en el capital de la empresa;
- b) Autorizar la compra de acciones, participaciones o derechos de inversionistas nacionales o subregionales por inversionistas extranjeros, conforme a lo establecido en el Artículo 4 del presente Régimen;
- c) Establecer un sistema de información y control de los precios de los productos intermedios que suministren los proveedores de tecnología o capital extranjero;
- d) Autorizar la transferencia al exterior, en divisas libremente convertibles, de toda suma a cuyo envío tengan los derechos las empresas o los inversionistas según el presente régimen y las leyes nacionales del país respectivo;
- e) Centralizar los registros estadísticos, contables, de información y control relacionados con la inversión extranjera directa;
- f) Autorizar y registrar los contratos de licencia para uso de tecnología importada y para la explotación de marcas y patentes;
- g) Aplicar, de conformidad con las legislaciones internas, las sanciones pertinentes por infracciones a las normas del presente Régimen.

Reexportación de Capital

Artículo 7.- El inversionista extranjero y el inversionista subregional tendrá derecho a reexportar las sumas que obtengan cuando vendan, dentro del país receptor, sus acciones, participaciones o derechos o cuando se produzca la reducción del capital o la liquidación de la empresa, previo pago de los impuestos correspondientes.

La venta de acciones, participaciones o derechos de un inversionista extranjero a otro inversionista extranjero deberá ser autorizada por el organismo nacional competente cuando así lo estipule la legislación nacional y no se considerará como reexportación de capital.

Comentario de la Modificación

La Decisión 24 establecía que los inversionistas extranjeros tendrán derecho a reexportar el capital invertido. La Decisión 220 al referirse no al capital, sino a las sumas que se obtengan de las ventas de las acciones, participaciones, derechos o cuando se produzca la reducción del capital y se liquide la empresa levanta la restricción que existía, en cuanto a la suma que se obtenga es un concepto más flexible que el de capital.

Capital Reexportable. Concepto.

Artículo 8.- Se entiende por capital reexportable, el formado por el monto de la inversión extranjera directa inicial más los incrementos posteriores y las reinversiones, registrados y efectivamente realizados, conforme a lo dispuesto en el presente Régimen y menos las pérdidas netas, si las hubiere.

En los casos en que hubiere participación de inversionistas nacionales, la disposición anterior debe entenderse limitada al porcentaje de inversión extranjera directa en lo que dice relación con las reinversiones afectadas y con las pérdidas netas.

Comentario de la Modificación

La Decisión 220 ha ampliado la definición de capital reexportable al indicar que no solo la inversión extranjera debe estar registrada, sino las reinversiones posteriores que efectúe la empresa.

Tipo de Cambio Aplicable

Artículo 9.- La conversión de las sumas que tenga el derecho a remitir al exterior un inversionista extranjero se realizará al tipo de cambio vigente en el momento de efectuarse el giro.

Requisitos para la Reinversión

Artículo 10.- La reinversión, de conformidad con la definición incluida en el artículo 1, en empresas nacionales, mixtas o extranjeras será considerada como inversión extranjera y se efectuará con sujeción a las normas que establezca cada País Miembro. En todo caso subsistiría la obligación de registro ante el organismo nacional competente.

Comentarios de la Modificación

La Decisión 24 establecía que las reinversiones precisaban de autorización, cuando fueran superiores al 7% del capital social, debiendo ser registradas en todos los casos por el Organismo Nacional Competente.

El Art. 10º de la Decisión 220 ha suprimido la obligación de los inversionistas de solicitar autorización para reinvertir utilidades. Subsiste la obligación de Registro.

Créditos Externos

Artículo 11.- Los créditos externos que contrate una empresa requiere autorización previa del organismo nacional competente y deben ser registrados ante el mismo.

Se podrán autorizar límites globales de endeudamiento externos por períodos determinados. Los contratos de crédito celebrados dentro de los límites globales autorizados, deberán ser registrados ante el organismo nacional competente.

Artículo 12.- Los Gobiernos de los Países Miembros se abstendrán de avalar o garantizar en cualquier forma, ya sea directamente o por intermedio de instituciones oficiales o semificiales, operaciones de crédito externo celebradas por empresas extranjeras en que no participe el Estado.

Artículo 13.- Las transferencias al exterior que efectúen las empresas por concepto de amortización e intereses por el uso de crédito externo se autorizarán en los términos del contrato registrado.

Para los contratos de crédito externo la tasa de intereses efectivo anual que paguen las empresas será determinada por el organismo nacional competente.

Comentarios de la Modificación

Tratándose de créditos externos que contratase una empresa, la Decisión 24 en su artículo 16 regulaba la tasa máxima de interés anual que podía convertirse entre matriz-filial o filiales de una misma empresa extranjera fijándola en no más de tres puntos de la tasa de interés de los valores de primera clase vigente en el mercado financiero del país de origen de la moneda en que se hubiera registrado la operación. El Organismo Nacional Competente podía señalar la tasa de interés efectivo anual para los casos de créditos distintos al señalado.

El interés efectivo se definía como el costo total que debe pagar el deudor por la utilización del crédito, incluyendo comisiones y gastos de todo orden.

La Decisión 220 señala que para los contratos de crédito externo la tasa de interés efectiva anual será determinada por el Organismo Nacional Competente. Queda en consecuencia sin efecto la restricción en relación a la tasa de interés máximo que podía pactarse en los casos anotados.

Crédito Interno

Artículo 14.- El crédito interno para las empresas extranjeras estará regido por las disposiciones nacionales de cada País Miembro.

Comentarios de la Modificación

Con la Decisión 220 se ha dejado sin efecto la limitación que tenían las empresas extranjeras de acceder al crédito interno de largo plazo. Tal limitación estaba contenida en el artículo 17 de la Decisión 24.

Remesas de Utilidades

Artículo 15.- Los propietarios de una inversión extranjera directa tendrá derecho a transferir al exterior en divisas libremente convertibles, en los términos previstos en la legislación de cada País Miembro, las utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión extranjera directa, hasta el veinte por ciento anual de la misma. Sin embargo, cada País Miembro podrá autorizar porcentajes superiores.

El organismo nacional competente podrá también autorizar la inversión de excedentes de utilidades distribuidas, en cuyo caso ésta se considerará como inversión extranjera directa.

Comentarios de Modificación

El Art. 15 de la Decisión 220 ha levantado la obligación contenida en el Art. 37 de la Decisión 24, de su autorización previa por parte del Organismo Nacional Competente, en este caso CONITE, para remesar utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión extranjera directa hasta el 20% anual de la misma.

Por otra parte, el artículo bajo comentario exonera a los Países Miembros de la obligación que tenían de comunicar a la Comisión las determinaciones que tomaran en cuanto a autorizar porcentajes superiores al 20%.

Derechos Máximos Otorgados

Artículo 16.- Dentro de las materias comprendidas en el presente Régimen los derechos en él consagrados para los inversionistas extranjeros son los máximos que les podrán ser otorgadas por los Países Miembros.

Comentarios de la Modificación

La modificación introducida por el Art. 16 de la Decisión 220 al Art. 33 de la Decisión 24 está dada por el cambio de los sujetos del derecho. La Decisión 24 se refería a empresas extranjeras y mixtas. La Decisión 220 considera al inversionista extranjero. La Ley ya no considera los beneficios otorgados en función de empresas de una determinada calidad, si no del inversionista extranjero.

Reserva de Sectores

Artículo 17.- Cada País Miembro podrá reservar sectores de actividad económica para las empresas nacionales, públicas o privadas y determinará si se admiten en ellos la participación de empresas mixtas.

Comentarios de la Modificación

Con este artículo la Decisión 220 deja sin efecto las restricciones impuestas por la Decisión 24 para que la empresa extranjera pudiese intervenir en diferentes sectores. Cabe la posibilidad de imponer restricciones a cada País Miembro, lo que resulta más coherente con la aplicación de políticas distintas que corresponden a realidades y orientaciones ideológicas también diferentes.

Importación de Tecnología

Artículo 18.- Todo contrato sobre importación de tecnología y sobre patentes y marcas deberá ser examinado y sometido a la aprobación y registro cuando fuere el caso del organismo nacional competente del respectivo País Miembro, el cual deberá evaluar la contribución efectiva de la tecnología importada mediante la estimación de sus utilidades probables, el precio de los bienes que incorporen tecnología u otras formas específicas de cuantificación del efecto de la tecnología importadas.

Artículo 19.- Los contratos sobre importación de tecnología deberán contener, por lo menos, cláusulas sobre las materias siguientes:

- a) Identificación de las modalidades que revista la transferencia de la tecnología que importa;
- b) Valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología; y
- c) Determinación del plazo de vigencia.

Artículo 20.- Los Países Miembros no autorizarán la celebración de contratos sobre transferencia de tecnología externa o sobre patentes que contengan:

a) Cláusulas en virtud de las cuales el suministro de tecnología lleve consigo la obligación, para el país o la empresa receptora de adquirir de una fuente determinada bienes de capital, productos intermedios, materias primas u otras tecnologías o de utilizar permanentemente personal señalado por la empresa proveedora de tecnología. En casos excepcionales el país receptor podrá aceptar cláusulas de esta naturaleza para la adquisición de bienes de capital, productos intermedios o materias primas, siempre que su precio corresponda a los niveles corrientes en el mercado internacional;

b) Cláusulas conforme a las cuales la empresa vendedora de tecnología se reserve el derecho de fijar los precios de venta o reventa de los productos que se elaboren con base en la tecnología respectiva;

c) Cláusulas que contengan restricciones referentes al volumen y estructura de la producción;

d) Cláusulas que prohíban el uso de tecnologías competidoras;

e) Cláusulas que establezcan opción de compra, total o parcial, en favor del proveedor de la tecnología;

f) Cláusulas que obliguen al comprador de tecnología a transferir al proveedor los inventos o mejoras que se obtengan en virtud del uso de dicha tecnología;

g) Cláusulas que obliguen a pagar regalías a los titulares de las patentes por patentes no utilizadas; y

h) Otras cláusulas de efecto equivalente.

Salvo casos excepcionales, debidamente calificados por el organismo nacional competente del país receptor, no se admitirán cláusulas en que se prohíba o limite de cualquier manera la exportación de los productos elaborados con base en la tecnología respectiva.

En ningún caso se admitirán cláusulas de esta naturaleza en relación con el intercambio subregional o para la exportación de productos similares a terceros países.

Regalías

Artículo 21.- Las contribuciones tecnologías intangibles darán derecho al pago de regalías, previa autorización del organismo nacional competente, pero no podrán computarse como aporte de capital.

Las regalías devengadas podrán ser capitalizadas, de conformidad con los términos previstos en el presente régimen, previo pago de los impuestos correspondientes.

Cuando esas contribuciones sean suministradas a una empresa extranjera por su casa matriz, se podrá autorizar el pago de regalías en casos previamente calificados por el organismo nacional competente del país receptor.

Para estos efectos, se entiende por contribuciones tecnológicas intangibles los recursos derivados de la tecnología, tales como, marcas, modelos industriales, asistencia técnica y conocimientos técnicos patentados o no patentados que pueden presentarse bajo la forma de objetos, documentos técnicos e instrucciones.

Comentarios de la Modificación

Tal como reconocía la Decisión 24, Decisión 220 establece que las contribuciones tecnológicas intangibles darán derecho al pago de regalías, previa autorización del Organismo Competente, en el caso de Perú, CONITE.

Respecto a las regalías las modificaciones que introduce la Decisión 220 son las siguientes:

-Otorga la facultad de capitalizar regalías, previo pago de impuestos.

-Contrariamente a lo que ocurría bajo el régimen de la Decisión 24, se permita el pago de regalías por contribuciones tecnológicas intangibles que se presten a una empresa extranjera, su casa matriz o por otra filial de la misma casa matriz, en casos previamente calificados por el Organismo Nacional Competente.

-Define como contribuciones tecnológicas intangibles a los recursos derivados de la tecnología tales como marcas, modelos industriales, asistencia técnica y conocimientos técnicos, patentados o no patentados que se presenten bajo la forma de objetos documentos técnicos e instrucciones.

Identificación de Tecnologías

Artículo 22.- Las autoridades nacionales emprenderán una tarea continua y sistemática de identificación de las tecnologías disponibles en el mercado mundial para las distintas ramas industriales, con el fin de disponer de las soluciones alternativas más favorables y convenientes para las condiciones económicas de la Subregión y remitirán los resultados de sus trabajos a la Junta.

Preferencia a la Tecnología Subregional

Artículo 23.- Los Gobiernos de los Países Miembros darán preferencia en sus adquisiciones a los productos que incorporen tecnología de origen subregional, de conformidad con sus legislaciones nacionales.

Comentarios de la Modificación

El artículo 23 arriba transcrito mantiene la declaración contenida en el art. 24 de la Decisión 24.

Sin embargo suprime las normas que contenía dicha Decisión sobre la forma como se protegería la tecnología subregional y el programa que con tal fin debía ejecutar la Comisión (Art. 23).

En resumen el principio se mantiene, dejando a los Países Miembros la iniciativa de adoptar medidas que promuevan la tecnología subregional.

Contratos de la Tecnología

Artículo 24.- Los contratos de licencia para la explotación de marcas de origen extranjero en el territorio de los Países Miembros no podrán contener cláusulas restrictivas tales como:

a) Prohibición o limitación de exportar o vender en determinados países los productos elaborados al amparo de la marca respectiva, o productos similares;

b) Obligación de utilizar materias primas, bienes intermedios y equipos suministrados por el titular de la marca o de sus afiliados. En casos excepcionales, el país receptor podrá aceptar cláusulas de esta naturaleza siempre que el precio de los mismos correspondan a los niveles corrientes en el mercado internacional;

c) Fijación de precios de venta o reventa de los productos elaborados al amparo de la marca;

d) Obligación de pagar regalías al titular de la marca por marcas no utilizadas;

e) Obligación de utilizar permanentemente personal suministrado o señalado por el titular de la marca; y

f) Otras de efecto equivalente.

Capítulo II de la Decisión 220

Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena

Artículo 25.- Gozarán de las ventajas derivadas del Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena los productos producidos por las empresas nacionales y mixtas de los Países Miembros así como por las empresas extranjeras que reúnan las siguientes condiciones:

-Que a través de un convenio suscrito con el organismo nacional competente se obliguen, en representación de sus inversionistas extranjeros a poner en venta para ser adquirido por inversionistas nacionales o subregionales, en forma gradual y progresiva, un porcentaje del cincuenta por ciento de sus acciones, participaciones o derechos, en un plazo que no podrá exceder, para Colombia, Perú y Venezuela, de treinta años y para Bolivia y Ecuador de treinta y siete años, contados a partir de la firma del respectivo convenio.

-La participación progresiva de los inversionistas nacionales o subregionales en el capital de la empresa en el caso de Colombia, Perú y Venezuela no será inferior de quince por ciento a los tres años después de la firma del convenio; no inferior al treinta por ciento cuando se haya cumplido una tercera parte del plazo señalado y no inferior al cuarenta y cinco por ciento una vez transcurridas las dos terceras partes del mismo. Para Bolivia y Ecuador la participación progresiva de inversionistas nacionales y subregionales en el capital de la empresa deberá ser no inferior al cinco por ciento a los cinco años de la firma del convenio; no inferior al diez por ciento cuando se haya cumplido una tercera parte del plazo convenido y no inferior al treinticinco por ciento una vez transcurridas las dos terceras partes del mismo.

Comentario de la Modificación

El Art. 25 de la Decisión 220 que sustituye el Art. 27 de la Decisión 24 tiene redacción semejante pero establece en forma más clara que las empresas extranjeras gozarán de las ventajas derivadas del Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena, siempre y cuando celebren un convenio con el Organismo Nacional Competente, obligándose en representaciones de sus inversionistas extranjeros a nacionalizar su capital mediante la venta de sus acciones en los plazos y porcentajes que para este efecto fija el Artículo bajo comentario.

Celebración de Convenios

Artículo 26.- Las empresas extranjeras que no hayan suscrito el convenio de transformación podrán hacerlo en cualquier momento y el plazo comenzará a contarse a partir de su firma y la participación progresiva se hará conforme al artículo anterior.

La empresa extranjera que tenga convenio vigente para su transformación podrá solicitar ante el organismo nacional competente que se deje sin efecto dicho convenio o que se adecue a los plazos señalados anteriormente.

Certificado de Origen

Artículo 27.- Solamente tendrá derecho a la obtención del certificado de origen, los productos producidos por las empresas nacionales y mixtas de los Países Miembros, así como por las empresas extranjeras que se encuentran en vía de transformarse en empresas nacionales o mixtas, en los términos establecidos en los artículos anteriores.

Comentarios de la Modificación

El art. 27 sustituye al art. 29 de la Decisión 24, aclarando sus términos.

Convenios de Transformación - Requisitos

Artículo 28.- Los convenios sobre transformación de empresas extranjeras mixtas deberán contener, entre otras, las estipulaciones siguientes:

a) El plazo dentro del cual se cumplirá la obligación de transformar la empresa extranjera en empresa mixta;

b) La gradualidad del proceso de transferencia de las acciones, participaciones o derechos, a favor de inversionistas nacionales, incluyendo en dicha gradualidad, por lo menos, las reglas sobre porcentajes mínimos de que trata el artículo 25;

c) Reglas que aseguren la progresiva participación de los inversionistas nacionales o de sus representantes en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa;

d) La forma en que se determinará el valor de las acciones, participaciones o derechos, al tiempo de su venta;
y

e) Los sistemas que aseguren el traspaso de las acciones, participaciones o derechos, a inversionistas nacionales.

La transformación de la empresa extranjera en nacional o mixta, en los términos de la presente Decisión podrá realizarse como resultado de la ampliación de su capital.

Sanciones

Artículo 29.- Los productos de las empresas extranjeras gozarán de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena durante el plazo convenido para su transformación en empresas mixtas, en las condiciones acordadas en el convenio respectivo. Si la empresa dejara de cumplir las obligaciones estipuladas en el respectivo convenio o si al término del plazo pactado no se hubiera efectuado la transformación de la empresa extranjera en empresa mixta, sus productos dejarán de gozar de las ventajas del mencionado programa de liberación y, en consecuencia, no podrán ser amparados por certificados de origen.

Capítulo III de la Decisión 220

Acciones Nominativas

Artículo 30.- El capital de las sociedades por acciones deberá estar representado en acciones nominativas

Limitación a la I.E.D.

Artículo 31.- Cuando se trate de proyectos que correspondan a productos reservados o asignados en forma exclusiva a Bolivia o Ecuador, los cuatro países restantes se comprometen a no autorizar inversión extranjera directa en sus territorios.

Información

Artículo 32.- Los Países Miembros se comprometen a mantenerse recíprocamente informados y a informar a la Junta acerca de la aplicación del presente Régimen en sus territorios. Asimismo, se comprometen a mantener y perfeccionar un sistema permanente de intercambio de informaciones sobre las autorizaciones de inversión extranjera o de importación de tecnología que otorguen en sus territorios con el objeto de facilitar una creciente armonización de sus políticas y de mejorar su capacidad de negociación para obtener condiciones menos favorables para el país receptor que aquellas que se hayan negociado en casos similares con cualquier otro País Miembro.

Asimismo, se comprometen a coordinar estrechamente su acción en los organismos y foros internacionales que consideren materias relacionadas con inversiones extranjeras o transferencia de tecnología.

Tratamiento más Favorable

Artículo 33.- Los países Miembros no concederán a los inversionistas extranjeros ningún tratamiento más favorable que el que otorguen a los inversionistas nacionales.

Jurisdicción y Competencia de los Países Miembros

Artículo 34.- En la solución de las controversias o conflictos derivados de las inversiones extranjeras directas o de la transferencia de tecnología extranjera, los Países Miembros aplicarán lo dispuesto en sus legislaciones internas.

Capítulo IV de la Decisión 220

Facultades de la Comisión

Artículo 35.- Conforme a lo dispuesto en el presente Régimen y en el Capítulo II del Acuerdo de Cartagena, corresponde a la Comisión y a la Junta las siguientes facultades:

A la Comisión:

- a) Decidir sobre las propuestas que se eleven a su consideración respecto del tratamiento a los capitales extranjeros, propiedad industrial del sistema de producción y comercialización de tecnología, en cumplimiento del presente Régimen;
- b) Aprobar los reglamentos que sean necesarios para la mejor aplicación del Régimen Común; y
- c) Adoptar las demás medidas que tiendan a facilitar la consecución de sus objetivos.

A la Junta:

- a) Velar por la aplicación y cumplimiento del Régimen, de los reglamentos que sobre la materia apruebe la Comisión;
- b) Recopilar, procesar y difundir la información estadística, contable o de cualquier otra naturaleza, relacionada con la inversión extranjera o transferencia de tecnología, proveniente de los Países Miembros;
- c) Acopiar información económica y jurídica sobre la inversión extranjera y transferencia de tecnología para suministrarla a los Países Miembros; y
- d) Proponer a la Comisión las medidas y los reglamentos necesarios para la mejor aplicación del presente Régimen.

Artículo 36.- En la adopción de Decisiones sobre las materias comprendidas en el presente Régimen, la Comisión se sujetará al procedimiento establecido en el literal a) del Artículo 11 del Acuerdo de Cartagena.

Artículo 37.- Los Países Miembros crearán una Oficina Subregional de Propiedad Industrial que tendrá las siguientes funciones:

- a) Servir de órgano de enlace entre las oficinas nacionales de propiedad industrial;
- b) Recopilar y difundir informaciones sobre propiedad industrial a las oficinas nacionales;
- c) Preparar contratos tipo de licencia para el uso de marcas o exportación de patentes en la Subregión;
- d) Asesorar a las oficinas nacionales en todos los asuntos relacionados con la aplicación de las normas comunes sobre propiedad industrial; y
- e) Adelantar estudios y presentar recomendaciones a los Países Miembros sobre patentes de inversión.

Capítulo V de la Decisión 220

Inversiones CAF

Artículo 38.- Sin menoscabo de lo dispuesto en su Convenio Constitutivo, las inversiones directas de la Corporación Andina de Fomento, una vez cumplidos los trámites de autorización y registro previstos en la presente Decisión, serán consideradas como nacionales en cada País Miembro del Acuerdo de Cartagena, para todos los efectos de la misma.

Transferencias de Acciones CAF

Artículo 39.- La transferencia de acciones, participantes o derechos de propiedad de la Corporación Andina de Fomento a inversionistas extranjeros se regirá por las condiciones establecidas en esta Decisión.

Capital Neutro

Artículo 40.- Se considerarán como capital neutro las inversiones de las entidades financieras internacionales públicas de las que forman parte todos los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena y que figuran en el Anexo del presente Régimen. Dichas inversiones no se computarán ni como nacionales ni como extranjeras en la empresa en que participen.

Para la determinación de la calidad de nacional, mixta o extranjera de la empresa en que participen estas inversiones, se excluirá de la base de cálculo el aporte de capital neutro y sólo se tomarán en cuenta los porcentajes de participación de los inversionistas nacionales y extranjeros en el monto restante del capital.

Venta de Acciones de Capital Neutro

Artículo 41.- Las entidades a que se refiere el Artículo anterior estarán exentas de la obligación de venta de sus acciones, participaciones o derechos, pero si así lo resolvieran, podrán vender sus acciones, participaciones o derechos a inversionistas nacionales o subregionales, y, con el cumplimiento de los requisitos establecidos por el país receptor, de acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 4 de esta Decisión, a inversionistas extranjeros.

En lo demás, las inversiones que realicen estas entidades se sujetarán al Régimen General consagrado en esta Decisión.

Solicitud de Calificación de Capital Neutro

Artículo 42.- Las entidades financieras internacionales públicas de las que no formen parte todos los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena y las entidades gubernamentales extranjeras de cooperación para el desarrollo, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, podrán solicitar a la Comisión de calificación de capital neutro para sus inversiones y su inclusión en el Anexo del presente Régimen.

Artículo 43.- Con su solicitud, las entidades mencionadas en el Artículo anterior deberán presentar un ejemplar del convenio constitutivo o del estatuto legal que las rige y la más amplia información posible sobre su política de inversión, reglas de operación e inversiones realizadas por países y sectores.

En cualquier tiempo, la Junta podrá verificar la información presentada y solicitar la documentación adicional que estime pertinente.

Aprobación de la Solicitud por la Comisión

Artículo 44.- La Comisión, previo informe de la Junta, decidirá sobre las solicitudes de que trata el Artículo 42 por los dos tercios de votos afirmativos y sin que haya voto negativo.

Con igual votación, la Comisión podrá, previo informe de la Junta, excluir de la nómina del Anexo del presente Régimen, entidades que anteriormente hubiesen sido incluidas en ella.

Artículo 45.- La Comisión podrá convenir con otros países latinoamericanos no miembros del Acuerdo de Cartagena un tratamiento especial a los capitales de sus nacionales.

ANEXO

**NOMINA DE ENTIDADES CON OPCION AL TRATAMIENTO DE CAPITAL NEUTRO PARA
SUS INVERSIONES**

- Corporación Andina de Fomento (CAF)
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Corporación Financiera Internacional (CFI)
- Sociedad Alemana de Cooperación Económica (DEG)
- Fondo de Industrialización de Dinamarca para Países en Vías de Desarrollo (IFU)

Dada. en la ciudad de Lima, el once de mayo de mil novecientos ochenta y siete.

Comentarios de las Modificaciones

La Decisión 220 define en su Artículo 40 el capital neutro como aquellas inversiones de las utilidades Financieras Internacionales Públicas de la que forman parte todos los Países Miembros del acuerdo de Cartagena que figuran en el Anexo de la Decisión 220.

La Decisión 24 y sus modificatorias no establecía como requisito para considerar como capital neutro que las Entidades Financieras que lo invertían estuviesen constituidas por aportes de los Países Miembros.

No obstante, el Art. 42 de la Decisión 220 establece que las Entidades Internacionales Públicas de las que no forman parte todos los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena y las Entidades Gubernamentales Extranjeras de Cooperación para el desarrollo, sin importar su naturaleza jurídica (no se exige que los Países Miembros las conformen) podrán solicitar a la Comisión la calificación de capital neutro para sus inversiones y en consecuencia su inclusión en el anexo de la Decisión 220.

Aplicación y Reglamentación en Perú de la Decisión 220

Por Resolución del Directorio de CONITE N-005-89-EF/35, del 29 09 89, se dicta el Reglamento de Tratamiento a las Inversiones y Contratación de Tecnologías, Patentes y Marcas de Origen Extranjero, que establece las normas y procedimientos para la aplicación de la Decisión 220.

Excepto para el caso de capitalización de las utilidades reinvertidas, o casos autorizados por normas específicas, las inversiones extranjeras directas, siguen requiriendo la autorización expresa de CONITE.

La inversión extranjera directa no deberá alternar la condición de nacional o al menos de mixta de una empresa ya existente, y deberá registrarse ante CONITE en moneda libremente convertible dentro de los 180 días del asiento contable de la capitalización. En contrapartida CONITE emitirá el Certificado de Inversión Extranjera, como documento representativo, a favor de cada inversionista extranjero por cada empresa en la que posee inversión, en la moneda extranjera en la que se efectúa el aporte original, siempre que tenga cotización permanente en el mercado cambiario nacional.

Las transferencias de acciones, participaciones o derechos, requiere de la autorización previa de CONITE, excepto que se transfiera a un inversionista nacional; que fuere a "mortis causa" a título universal y la testamentaria, o que realizara en rueda de Bolsa entre inversionistas extranjeros.

La transformación de una empresa extranjera en nacional o mixta, le permite el goce de las ventajas derivadas del Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena.

La calificación del aporte de capital que otorgue CONITE a la empresa inversionista, dependerá de su origen, nacional, extranjero o mixto.

El monto de las remesas al exterior por utilidades y dividendos, que las empresas tienen derecho a transferir al exterior se condiciona a la forma de generación de las mismas.

a) Se puede transferir el íntegro de las mismas cuando provengan de inversiones en:

- empresas que exporten el 80% ó más de su producción
- empresas del sector turismo
- empresas del sector de productos básicos que comprende las actividades primarias de exportación de minerales de cualquier clase incluyendo los hidrocarburos líquidos y gaseosos, oleoductos y la exploración forestal
- empresas que por disposición legal expresa gozan de este beneficio

b) Hasta un monto equivalente al 40% de la Inversión Extranjera Directa cuando: 1) exporten entre el 50 y el 80% de su producción; ó 2) utilicen insumos nacionales en una proporción superior al 50% del valor total de los insumos; ó 3) se ubiquen fuera de la provincia de Lima y de la provincia del Callao.

c) Hasta un monto equivalente al 20% de la Inversión extranjera directa, para los demás casos.

No se requiere autorización previa de CONITE para transferir las utilidades y dividendos, cuando no superen el 20% de la inversión extranjera directa.

La reexportación de capitales requiere de la autorización previa de CONITE

Las inversiones de los inversionistas subregionales, que cumpla, con las condiciones señaladas en el artículo 1 de la Decisión 220, serán consideradas como inversión extranjera directa, todo contrato relativo a la transferencia de tecnología o licencia de uso de patentes, marcas u otros elementos de la propiedad intelectual de origen extranjero, requiere de la aprobación de CONITE aunque en dichos contratos no se pacten regalías al igual que sus modificaciones, suspensión, rescisión, resolución y prórroga de los contratos.

CONITE no otorgará contratos superiores al 1% por uso de marcas y 4% por los demás conceptos, calculados sobre las ventas o su equivalente. No aprobará porcentajes de regalías superiores al promedio que rige para la fabricación de productos o el otorgamiento de servicios similares.

Cuando el componente importado sea superior al 50%, las regalías se calcularán sobre la diferencia entre el valor de la venta neta y el valor FOB del componente importado.

Las marcas extranjeras generará el pago de regalías, sólo si aplican a artículos fabricados o producidos en el país.

No se autorizan contratos de transferencia de tecnología, licencias de patentes, y de uso de marcas de origen extranjero, celebrados entre sucursales de empresas extranjeras establecidas en el país y sus sucursales.

Las remesas de las regalías establecidas en contratos por CONITE no requieren de autorización específica y se efectuarán a través del sistema bancario.

Se espera la dación de una Ley de Inversión Extranjera que, al parecer condicionaría el otorgamiento de los beneficios de la Decisión 220 al cumplimiento de requisitos que se establecerían y que son de observancia obligatoria, en acatamiento de disposiciones de la propia Decisión 220 que deja la regulación y el otorgamiento de beneficios o la imposición de restricciones, prohibiciones y limitaciones a las legislaciones de cada País Miembro.

III. REGIMEN DE PROMOCION INDUSTRIAL

1. La Ley N° 9140 promulgada el 14 de junio de 1940 establecía en su artículo 1o.: "El Poder Ejecutivo, en los convenios que celebre para proteger y estimular la industrialización del País, podrá conceder exoneraciones de impuestos y derechos, con excepción de los de asistencia social, pro-desocupados y los que estén afectos a obligaciones contractuales de acuerdo con la disposiciones reglamentarias vigentes".

La celebración de los convenios a que se refiere el artículo primero se hizo, en un primer momento, al amparo del D.S. 074 de 15 de noviembre de 1963. Este Decreto facultaba a las empresas industriales a reinvertir parte de sus utilidades, libres de impuestos, en otras empresas industriales previa la celebración de convenio con el Estado, en aplicación de la Ley 9140. El beneficio de reinversión se extendió en virtud del D.S. 08 del 14 de febrero de 1964, "a favor de toda clase de compañías, sociedades y empresas extranjeras, cualesquiera sea su giro".

Además del beneficio de exoneración del impuesto a la renta por utilidades reinvertidas, los convenios que se suscribieron de acuerdo con la Ley 9140 otorgaban la exoneración total o parcial de otros tributos vigentes en esa época, tales como alcabala, adicionales de alcabala, Patrimonio, etc.

No existía criterio alguno que estableciera un orden de preferencias para que las empresas gozaran de los beneficios. Condición única para ser beneficiario de las exoneraciones que se pactaban a largo plazo era ser empresa industrial.

2.- El otorgamiento de beneficios en función de la actividad de la empresa se dio con la Ley de Promoción Industrial No. 13270 del 30 de noviembre de 1959.

El Título V Promoción Industrial dividía las actividades industriales en dos clases:

- a) Actividades destinadas a la elaboración de artículos calificados como básicos; y
- b) Actividades no incluidas en el grupo a).

Correspondía al Poder Ejecutivo, previa audiencia Pública e informaciones de la Dirección de Industrias y Electricidad y del Consejo Superior de Industrias declarar, en cada caso, como artículos básicos las materias primas o semielaboradas, máquinas, equipos, herramientas vehículos o artículos que fueran primordiales para una o más actividades de importancia fundamental para el desarrollo agrícola, minero o industrial, tales como artículos siderúrgicos metalúrgicos, fertilizantes explosivos, aicalis, óxidos, etc, siempre que en su elaboración se utilizasen preponderadamente productos nacionales.

Las empresas que fueran calificadas como productoras de artículos básicos gozaban permanentemente de las siguientes franquicias generales:

- a) Liberación del íntegro de los derechos de importación y adicionales inclusive consulares que grabasen la importación de maquinarias y equipos siempre que fueran nuevos y no compitiesen con los que se produjeran en el país. Esta liberación solo comprendía máquinas y equipos esenciales para el proceso industrial.
- b) Liberación de los derechos de importación y adicionales, inclusive consulares que grabasen la importación de materias primas esenciales o semielaboradas esenciales que utilizasen, siempre que unas y otras no se produjeran en el país y no compitiesen con las materias primas naturales de producción nacional.
- c) Derecho a la compra o arrendamiento de terrenos fiscales inclusive rivereños que fueran necesarios para su centro de trabajo o para vivienda de sus servidores.
- d) Derecho de tener los beneficios de las expropiaciones estipuladas por Ley 9125 respecto del área estrictamente necesaria de bienes no urbanos que no estuvieran sujetas a uso alguno y que la empresa requiera.

Las empresas que se establecieran dentro de los 10 años desde la aprobación del Reglamento de la Ley 13270, con el objeto de producir artículos calificados como básicos gozaban de las exoneraciones de los impuestos antes indicados, salvo el de timbres durante los tres primeros años en las provincias

de Lima y Callao; cinco años en el resto de la costa; diez en la sierra y quince en la selva, contados a partir del funcionamiento de la planta.

Vencidos los plazos de 3, 5, 10 y 15 años de funcionamiento de las plantas, las empresas gozaban de diversas exoneraciones, dentro de las cuales se encontraban la facultad de invertir una parte de la utilidad neta de cada ejercicio, libre de todo tipo de impuesto general especial o local, en la ampliación y diversificación de su capacidad productiva, en la compra de acciones o bonos del Banco Industrial del Perú, en la construcción de viviendas para sus servidores o en la instalación y mantenimiento de escuelas de aprendizaje para el perfeccionamiento y desarrollo de la mano de obra necesaria para su industria, así como en donaciones para fines educativos y de asistencia social.

La parte de las utilidades anuales libres de impuestos no excedía en las provincias de Lima y Callao del 30% de las utilidades netas; en el resto de la costa del 50%; en la sierra del 80%, llegando en la selva al 100%.

3.- Con el advenimiento del Gobierno Militar, en 1970 se dió el D.L. No. 18350 Ley General de Industrias. Esta Ley estableció un orden de preferencias; "priorizó" las actividades industriales en función de su importancia para alcanzar la meta que se proponía lograr: el Desarrollo Industrial Permanente Autosostenido.

Siendo la reinversión de utilidades y la consecuente desgravación de la renta invertida uno de los incentivos más importantes de esta Ley, cabe recordar que se facultaba a reinvertir libre de impuestos a la renta de las empresas de primera prioridad hasta el 85% de sus utilidades netas; a las empresas de segunda prioridad hasta el 75% y a las empresas de tercera prioridad hasta el 65%.

Las empresas industriales estaban facultadas para reinvertir en sí mismas o en otras empresas industriales. También una no industrial podía reinvertir en una empresa industrial con el porcentaje asignado a la empresa industrial receptora.

Las personas naturales podían reinvertir hasta el 50% de su renta neta antes de impuestos.

4.- El sistema directo de la desgravación de utilidades que se daba con la exoneración de las utilidades invertidas al impuesto a la renta fue modificado, sustituyéndose tal sistema por uno consistente en el otorgamiento de un crédito a aplicarse contra el impuesto a la renta y disminuyendo los porcentajes reinvertibles. La modificación mencionada se dió mediante el D.L.No. 22401, dictado durante la Segunda Fase del Gobierno Militar.

La aplicación del crédito tributario y la rebaja de los porcentajes reinvertibles disminuyó notablemente el beneficio.

5.- Por D.L.No. 22836 del 26 de diciembre de 1979, norma dictada también con el fin de descentralizar la industria, se rebajaron aún más los porcentajes reinvertibles y se variaron los índices de selectividad. El D.L. 22836 revela la voluntad del Gobierno de aquel tiempo de ir reduciendo el beneficio tributario en áreas como Lima y provincias aledañas y privilegiando por el contrario a empresas establecidas fuera de estas áreas, concediéndoles exoneraciones de mayor envergadura.

Mediante la Ley 23337 de 15 de diciembre de 1981 se redujo nuevamente el beneficio al disponer la modificación de los porcentajes reinvertibles y los índices de selectividad en la siguiente forma:

Para empresas ubicadas en la Provincia de Lima, Cañete, Chancay, Huaral y Constitucional del Callao:

- 1a. prioridad 40% - índice de selectividad 0.64
- 2a. prioridad 39% - índice de selectividad 0.56
- 3a. prioridad 34% - índice de selectividad 0.6

Para las empresas ubicadas fuera de las provincias mencionadas:

- 1a. prioridad 72.5% - índice de selectividad 0.8
- 2a. prioridad 67% - índice de selectividad 0.72
- 3a. prioridad 63% - índice de selectividad 0.72

De una somera revisión de los antecedentes reseñados, se puede concluir que los dispositivos con los que se procuró fomentar la industria, tuvieron como mecanismo de mayor incidencia la exoneración tributaria y especialmente la exoneración a la renta reinvertida.

Si bien en los años inmediatamente anteriores a la promulgación de la Ley de Industrias No. 23407 la exoneración de los impuestos a la renta, desgravación directa, había sido reemplazada por un crédito contra el impuesto a la renta, desgravación indirecta, que disminuyó considerablemente el monto del beneficio.

6.- Siguiendo siempre la tendencia anotada de promocionar la industria a través de exoneraciones, el título III de la Ley 23407 de la PROMOCION INDUSTRIAL, establece cinco beneficios para las empresas industriales en general el crédito tributario a la reinversión (artículos 48-56); la protección arancelaria para proteger a los insumos nacionales (art. 57); CERTEX en el caso de licitaciones internacionales (art. 58), retraso de un año en el inicio del pago de impuesto al patrimonio empresarial (art. 59); porcentaje máximo del crédito sobre el impuesto a la renta (art. 60); división de las empresas industriales (art. 61).

Trataremos los beneficios señalados en el orden en que han sido enunciados:

1. Crédito Tributario a la Reinversión.- En la Ley General de Industrias No. 23407 el beneficio por reinversión está constituido por un crédito tributario contra el impuesto a la renta.

Para la determinación del crédito tributario, el artículo 48 refiere a las modificaciones que hace el artículo 132 de la Ley al sistema que introdujera el D.L. 22401, modificado a su vez por el D.L. 22836 y posteriormente por la Ley 23337.

En el caso de la Ley de Industrias vigente, la modificación radica en que el porcentaje reinvertible y el índice de selectividad no guardan ya relación ni están condicionados por la importancia de la empresa (se abandona el criterio de priorización) sino que están determinados únicamente por la ubicación de la empresa: menores beneficios para las Provincias de Lima y Callao (45% como porcentaje máximo reinvertible, índice de selectividad 0.8) en relación con las empresas establecidas o que se establezcan fuera de la provincia de Lima y de la Provincia Constitucional del Callao pero dentro de Lima (60%- índice de selectividad 0.9); y con las establecidas o que se establezcan fuera del departamento de Lima (73% índice de selectividad 1.00).

Es evidente que la Ley General de Industrias No. 23407 concede mayores beneficios a las empresas industriales ubicadas fuera del Departamento de Lima y de la Provincia Constitucional del Callao.

Un beneficio anexo al de reinversión (art. 53) era la exoneración del impuesto a la capitalización de las utilidades reinvertidas. Al presente, esta exoneración carece ya de sentido, puesto que la Ley que creó el impuesto, ha sido derogada.

El artículo (segundo párrafo), establece que no se pierde el beneficio por reinversión para el caso de transferencia de dominio de bienes del activo fijo adquiridos con reinversión, que se haga con motivo de fusión o división de las empresas industriales o en favor de empresas industriales descentralizadas, o que se realice por causa de muerte.

En los casos antes señalados, la transferencia está exonerada del Impuesto General a las Ventas y del Impuesto Selectivo al Consumo (vigente) del impuesto de Alcabala y Adicional de Alcabala (este último derogado).

2. Protección arancelaria.- La protección arancelaria a los insumos o materias primas nacionales que utilicen o puedan utilizar las empresas industriales es el segundo beneficio que les otorga la Ley 23407.

Establece la Ley la protección de los insumos nacionales haciendo uso de medidas arancelarias. Durante la aplicación de la Ley 23407 se ha podido comprobar que las variaciones del arancel no han respondido siempre a esta finalidad sino también a otras como variaciones de precios por ejemplo.

3. CERTEX en el caso de licitaciones.- El artículo 58 de la Ley bajo comentario, dispone que las empresas industriales que obtengan la buena-pro en las licitaciones públicas o concursos públicos de precios de carácter internacional convocados por el Estado y en los que intervengan empresas extranjeras, tendrán derecho al reintegro tributario que corresponde a las exportaciones no tradicionales.

No conocemos casos de la aplicación de esta modalidad de certex que basa su concesión a productos que no se exportan. La realización de una licitación excluye esta posibilidad.

4. Impuesto al Patrimonio Empresarial .- El artículo 59 señala que "Las empresas industriales pagarán el impuesto al patrimonio empresarial a partir del ejercicio siguiente a aquel en que inicien su actividad productiva". Este beneficio está vigente.

5. Límites a los beneficios.- El artículo 60 establece "Los incentivos tributarios previstos en otras leyes o regímenes especiales de promoción se mantienen vigentes en cuanto no se opongan a la presente Ley.

El total de los beneficios tributarios contemplados en la presente Ley que consistan en un crédito contra el impuesto a la renta no excederán del 60% del impuesto a la renta resultante, cuando se trate de empresas industriales centralizadas, ni del 90% de dicho impuesto cuando se trate de empresas industriales descentralizadas. Los créditos se deberán aplicar en el ejercicio que se generan y, si hubiese exceso, no habrá lugar a devolución ni arrastre para ejercicios futuros."

El artículo citado establece topes a efecto de que la desgravación no supere los porcentajes indicados.

6. División de las empresas industriales.- Art. 61 : "Si una empresa industrial centralizada posee una o más plantas industriales localizadas en zonas descentralizadas o en zonas de frontera, deberá constituir personas jurídicas distintas para que estas puedan gozar de los beneficios de la descentralización que establece la presente Ley, pudiendo transferir parte de sus equipos o maquinarias, por su valor en libros, y también parte de sus trabajadores que voluntariamente acepten ir a dichas zonas, quienes mantendrán todos sus beneficios sociales y derechos laborales acumulados en la empresa principal."

El incentivo a la división de empresas industriales resulta utópico y es cuestionable. No concede ventajas especiales, y olvida la estructura técnico-administrativa de la empresa que no permite su fácil seccionamiento.

Como es de ver de la relación que se consigna en los puntos 1-6, los beneficios generales a las empresas industriales establecidos por la Ley No. 23407 no son significativos, más aún si tenemos en cuenta que el incentivo a la reinversión de utilidades ha sido suprimido por el artículo 22 del Decreto Legislativo No. 362 de fecha 29 de diciembre de 1985.

El artículo 22 dejó sin efecto el incentivo tributario por reinversión mediante crédito contra el impuesto a la Renta otorgado a las empresas mediante leyes de promoción, el D.L. 22401 y sus normas modificatorias. Dispuso el artículo que incluso las empresas que tuvieran Programas de Reinversión aprobados no podrían reinvertir con beneficio tributario utilidades correspondientes a 1986. Se dispuso que a partir del día siguiente de la fecha de publicación del Decreto Legislativo no se aprobarían ni se considerarían aprobados los programas presentados o que se hubieran presentado con el objeto de aplicar el incentivo por reinversión. asimismo se estableció que las empresas que hubieran hecho uso del crédito detrayendo utilidades para atender inversiones futuras, debían necesariamente aplicarlas en su totalidad en el ejercicio de 1986. En caso contrario, la norma bajo comentario dispuso que dentro del mes siguiente al cierre de dicho ejercicio deberían rectificarse las declaraciones juradas en las que se hubiere computado el crédito originado por las utilidades detraídas, anulando su deducción, e ingresándose la diferencia de impuesto que resulte del ajuste, libre de recargos e intereses.

El artículo 131 de la Ley 23407 autorizó al Poder Ejecutivo a celebrar con las empresas industriales, directamente o a través de las entidades gremiales que las representan, convenios destinados a garantizar el goce de los beneficios tributarios que dicha ley concedía, por un plazo de diez años para las empresas existentes. Para las empresas que se constituyeron a partir de la vigencia de la Ley 23407 el plazo del convenio de estabilidad tributaria vencería el 31 de diciembre del año 2000.

Sólo las empresas que suscribieron convenio de estabilidad tributaria con antelación al D. Legislativo No. 362, y que habían estipulado como uno de los beneficios que el Estado reconocía y garantizaba mantener el de reinversión de utilidades, han podido continuar a la fecha gozando del beneficio, así lo dispone en vía de excepción el artículo 23 del Decreto Legislativo 362.

DESCENTRALIZACION ZONAS DE FRONTERA Y DE SELVA.-

La orientación del desarrollo industrial hacia zonas ubicadas fuera del departamento de Lima y de la Provincia Constitucional del Callao fue objetivo relevante de la Ley 23407. Así lo demuestran los mayores beneficios tributarios que se establecieron para las empresas industriales constituidas o que se constituyeran en esas zonas. La Ley define como empresas industriales descentralizadas a aquellas que tienen su sede principal y más del 70% del valor de producción de sus activos fijos, de sus trabajadores y monto de planilla, fuera del departamento de Lima y de la Provincia constitucional del Callao.

Se entiende por sede el domicilio indicado en el Estatuto de la Empresa, donde tenga su administración y lleve su contabilidad. En el cómputo del 70% de los puestos de trabajo no se incluye el personal dedicado fuera de la zona

descentralizada a las actividades de comercialización de los productos elaborados por las empresas descentralizadas.

El artículo 69 de la Ley 23407 define a una sub-clase de empresa descentralizada que no goza de todos los beneficios que se conceden a las definidas con anterioridad. Son éstas las empresas industriales ubicadas fuera de la Provincia de Lima y de la Provincia Constitucional del Callao y dentro del Departamento de Lima. Corresponde a estas empresas el 75% de los beneficios que tiene las empresas descentralizadas. Este porcentaje no puede ser inferior al ofertado a las empresas industriales centralizadas.

BENEFICIOS TRIBUTARIOS A LAS EMPRESAS DESCENTRALIZADAS.-

a) Reversión de utilidades.- Las empresas descentralizadas ubicadas fuera del Departamento de Lima tiene como porcentaje reinvertible máximo 73%. Las empresas industriales descentralizadas ubicadas dentro del Departamento de Lima, pero fuera de la Provincia de Lima y Constitucional del Callao tienen como porcentaje reinvertible máximo el 60%.

Por excepción la empresas industriales descentralizadas pueden ejecutar Programas de Reversión mediante la importación de bienes de capital usados, previo dictamen de no competencia con producción nacional que expide la Dirección General de Industrias (Ley 23407 art. 66, D.S. 074-82-ITI-IND art. 4o.).

Al igual que en el caso de las empresas centralizadas, el beneficio de reversión se ha visto minimizado con la derogatoria ya tratada del D. Legislativo 362. Sólo tienen el beneficio de reversión las empresas descentralizadas que celebraron convenios de estabilidad tributaria con el Estado con anterioridad a dicha derogatoria.

Beneficio vinculado al de reversión es el que se concede a las empresas descentralizadas de distribuir libre de impuesto a la renta en calidad de dividendo y/o participación, la diferencia entre el máximo de la renta neta reinvertible y la efectivamente reinvertida. Este monto no debe exceder del 14% de la Renta Neta reinvertible (art. 135 y 136).

Cuando la empresa industrial descentralizada se dedica a la exportación no tradicional, está facultada a incrementar su porcentaje máximo de renta neta reinvertible en 20 puntos porcentuales (art. 81).

La Ley 23407 reconoció porcentajes reinvertibles más altos que los otorgados a las empresas ubicadas dentro de Lima y de la Provincia Constitucional del Callao. Sin embargo, debemos anotar que este beneficio prácticamente no cuenta, dada la derogatoria. En vía de excepción pueden continuar aplicando el porcentaje reinvertible sólo aquellas empresas que tienen celebrado un convenio de estabilidad tributaria con el Estado.

b). Patrimonio empresarial.- Exoneración del 50% (el impuesto sigue vigente).

c) Aplicación decreciente del impuesto a la revaluación de activos fijos hasta llegar a la desgravación en el año 1984.- A la fecha el impuesto ha sido derogado. Carece de significado.

d) Desgravación del impuesto a la capitalización de los excedentes de revaluación desde el año 1984.- A la fecha se ha derogado la Ley que creó dicho impuesto.

e) Crédito contra el impuesto a la renta por el monto que resulte de multiplicar la tasa promedio del mismo por 40% del resultado de las operaciones siguientes:

1. Se determinará el número anual promedio de trabajadores estables durante el ejercicio gravable; y
2. La cifra obtenida se multiplicará por el sueldo mínimo vital mensual de Lima metropolitana para la actividad industrial vigente al cierre de dicho ejercicio.

El beneficio antes referido está vigente. No le alcanza la derogatoria del D. Legislativo 362 que se da exclusivamente para el incentivo tributario por reversión aplicable mediante crédito contra el impuesto a la renta.

f) Exoneración del Impuesto de Alcabala de Enajenaciones y del impuesto adicional de Alcabala, se dá en la transferencia de bienes inmuebles destinados al funcionamiento de la empresa.

BENEFICIOS A LA EMPRESA INDUSTRIALES UBICADAS EN ZONAS DE FRONTERA Y DE SELVA

El artículo 70 de la Ley define como zona de frontera y de selva a los Departamentos de Tumbes, Tacna, Loreto,

Ucayali y Madre de Dios; las provincias de Sullana, Ayabaca y Huancabamba del departamento de Piura; San Ignacio y Jaén del Departamento de Cajamarca; Bagua y Chachapoyas del Departamento de Amazonas; Chucuito, Huancané, San Román, Puno y Sandía del Departamento de Puno; y los Departamentos, Provincias y Distritos comprendidos como zona de selva en la Ley 15600 y las circunscripciones señaladas en el D.S. 401-H del 4 de octubre de 1965.

Prescribe el artículo 71 que las empresas industriales establecidas o que se establezcan en las zonas de frontera o de selva, están grabadas solo con las contribuciones del IPSS y con los derechos de importación, salvo lo dispuesto en el art. VI del Título Preliminar (prevalencia de los Acuerdos y Tratados Internacionales) así como los tributos municipales.

Conforme a la dispuesto en el párrafo anterior, las empresas establecidas en zona de frontera o de selva, sólo están grabadas con los tributos y contribuciones que expresamente en él se mencionan y, por tanto, exonerados de todo otro impuesto creado o por crearse, inclusive de aquellos que requieran de norma exoneratoria expresa.

Los beneficios tributarios que concede la Ley 23407 a las empresas industriales ubicadas en zonas de frontera y de selva se ven en cierta forma mediatizados por disposiciones contenidas en los artículos 43 y 44 del D.S. 052-82-ITI-IND. Tales artículos califican a las empresas ubicadas en zonas de frontera y de selva como empresas descentralizadas y les exigen en consecuencia, el cumplimiento de los requisitos de aquellas, que son un supuesto de hecho diferente.

Por otra parte se debe anotar que la Ley 15600 está vigente y que las exigencias y requisitos que prescribe son menores que los de las disposiciones reglamentarias. Por tal razón es discutible que se desvirtúe el verdadero sentido de los artículos 70 y 71 de la Ley.

OTROS BENEFICIOS A LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DESCENTRALIZADAS

Decreto Legislativo 400.-

El 30 de diciembre de 1986 fue publicado el Decreto Legislativo 400 que establece un régimen de incentivos tributarios "referido a las nuevas inversiones y a las rentas que las mismas originen que, por su estructura y aplicación compatibilice la política de promoción a la industria con los cambios efectuados por el D. Legislativo 362 (derogación de la desgracia de renta por reinversión de utilidades).

- Casos en que procede el beneficio

Los incentivos tributarios están destinados a promover la instalación de nuevas empresas industriales en la zona descentralizada y la ampliación o modernización de empresas ya existentes en dicha zona. En estos casos, el incentivo está condicionado a los siguientes supuestos:

- a. Industria manufacturera que destine en forma progresiva del 15% al 35% de su producción a la exportación en un período de 5 años, siempre que el balance de divisas resulte positivo para el país.
- b. Industrias que sustituyan bienes o insumos importados con un porcentaje creciente de integración nacional.
- c. Industrias Básicas que requieran condiciones especiales para la creación en el país de nuevas tecnológicas o para la apertura de nuevos mercados.
- d. Industrias que procesen o transformen productos agrícolas o de pesca para consumo humano en el país.
- e. Industrias que empleen un alto porcentaje de mano de obra.

Como se ha señalado, el incentivo es para la instalación de nuevas industrias que se encuentran bajo alguno de los supuestos enumerados o para la ampliación y modernización de las ya existentes en zona descentralizada.

Se entiende por ampliación la realización de inversiones por un importe mínimo del 20% del patrimonio neto de la sociedad, establecido al cierre del ejercicio inmediato anterior a la presentación de la solicitud para gozar del beneficio.

Concepto de zona descentralizada.-

Para los fines del D. Legislativo 400 se entiende por zona descentralizada el área situada fuera de la provincia de Lima y de la Provincia Constitucional del Callao, en tanto no resulte comprendida en la zona de selva y de Frontera con el alcance que les acuerda la Ley 23407, art. 70.

Dentro de la zona descentralizada se consideran dos sub-zonas:

Sub-zona 1.- El Departamento de Lima, con exclusión de la Provincia de Lima.

Sub-zona 2.- El resto del país con la exclusión de las zonas de selva y frontera.

Requisitos para acogerse al beneficio.-

Para acogerse a los beneficios del D. Legislativo 400 las empresas calificadas (para gozar del mismo) deben presentar una solicitud al Ministerio del Sector con carácter de Declaración Jurada. En esta solicitud, además de los datos que determine el Ministerio deberán detallar las inversiones a realizar y su costo estimado, así como el aporte genuino de capital propio que se destinará a su financiación (para instalación de nuevas industrias) y, en su caso, el patrimonio neto (para la ampliación y modernización).

Si se cumplen los requisitos establecidos, el Ministerio expedirá una certificación, requisito indispensable para hacer uso de los beneficios. La certificación tiene el carácter de un contrato por adhesión.

Anulación de los beneficios.-

Caduca la certificación cuando se anulan los beneficios establecidos por los artículos 6o. y 7o. en los siguientes casos:

- a. Inversiones comprometidas no realizadas en su totalidad.
- b. Monto de las inversiones menor en más de un 10% al estimado de la solicitud, ambos reajustados en función de los índices de corrección monetaria que establezca el reglamento.
- c. No afectación de las inversiones a la actividad declarada.
- d. No aplicación al financiamiento de las inversiones del aporte de capital propio que dispone el art. 2o.

Anulados los beneficios, la Dirección General de Contribuciones acotará los impuestos no pagados, los que se exigirán a los beneficiarios con los intereses y recargos de acuerdo a ley, sin perjuicio de la sanción que pudiera corresponder.

Beneficios que otorga el Decreto Legislativo N° 400.

El Decreto Legislativo 400 otorga beneficios tributarios que se refieren a los impuestos a la Renta y al Patrimonio Empresarial. Se hacen efectivos mediante un crédito que reduce el impuesto a cargo de los beneficiarios, de acuerdo con la siguiente escala:

AÑO	PORCENTAJE DE REDUCCION	
	SUB-ZONA 1	SUB-ZONA 2
1	100%	100%
2	100%	100%
3	100%	100%
4	80%	100%
5	70%	100%
6	60%	100%
7	60%	100%
8	40%	80%
9	40%	80%
10	20%	80%
11	-	60%
12	-	60%
13	-	40%
14	-	40%
15	-	40%

Los beneficios se aplicarán a partir del ejercicio siguiente a aquel en que se inicie la actividad de la nueva empresa, o en su caso, a partir de aquel en que se habiliten las nuevas inversiones, a condición, en uno y otro supuesto, que las inversiones comprometidas se hayan efectuado en su totalidad.

Beneficios adicionales.-

Para las empresas que efectúen ampliaciones:

Reducción del Impuesto al Patrimonio Empresarial equivalente al 100% del capital propio aplicado a la realización de las inversiones comprometidas, durante los ejercicios gravables que se cumplan, a partir de la iniciación de las mismas hasta aquel en que comiencen a alcanzarse los beneficios, una vez efectuado el total de la inversión. El número de ejercicios gravables beneficiados por la reducción no puede exceder de tres.

La reducción antes referida se hará efectiva mediante un crédito imputable contra el impuesto a cargo de las empresas beneficiarias.

-En el caso de ampliación de empresas los beneficios se aplican en la siguiente forma:

a) Impuesto a la Renta.- Respecto del impuesto correspondiente a la proporción de la renta total obtenida que responda al incremento originado por la ampliación en la tasa de rentabilidad de la empresa, considerando como base para establecer ese incremento la tasa de rentabilidad promedio obtenida por la misma en los tres ejercicios gravables inmediatamente anteriores a aquel en que se habilitó la ampliación.

b) Impuesto al Patrimonio Empresarial.- Respecto del impuesto que corresponde al incremento operado en el patrimonio neto de la empresa a raíz de las inversiones comprometidas, computando a ese efecto las deudas contraídas para su financiación.

Aplicación del Decreto Legislativo Nº 400.- Pese al tiempo transcurrido desde la fecha de dación del D. Leg. 400 (29 de diciembre de 1986) hasta el presente no existe una reglamentación orgánica que permita su plena aplicación.

Como un intento para suplir tal deficiencia, se han dictado el D.S. Nº 013-87-ICTI-IND, y el D.S. Nº 011-69-ICTI-IND.

El D.S. Nº 013-87-ICTI-IND, publicado el 20 de mayo de 1987 aprobó la relación de actividades industriales que se encuentran bajo el ámbito del Sector Industria, que pueden acogerse al régimen de incentivos del D. Leg. 400. Dichas actividades constan en un anexo que forma parte del Decreto Supremo y que se reproduce a continuación:

ACTIVIDADES BAJO EL AMBITO DEL SECTOR INDUSTRIA

(Art. 14o.- Decreto Legislativo No. 400)

CIIU (REFERENCIAL)	DESCRIPCION (Referencial)	ALCANCE	APLICACION (SUB-ZONA)
311 (3111,3112 3113, 3114 3115,3116)	Fabricacion de prod. alimenticios excepto bebidas.	Se incluye sólo los establecimientos que procesan prod. agrícolas o pesqueros de procedencia nacional. Se excluye los grupos CIIU 3117o. fabricación de productos de panadería y CIIU 3119o. fabricación de cacao, chocolate y artículos de confitería. Del grupo 3112 se excluye helados.	1 y 2
312	Elaboración de productos alimenticios diversos y alimentos preparados.	Se incluye sólo los establecimientos del grupo 3112 "Elaboración de alimentos preparados para animales dedicados a producir alimentos para animales de consumo humano excepto aves, con insumos nacionales.	1 y 2

313 (3132)	Industrias de be- bidas	Se incluye sólo los estableci- mientos dedicados a la fabri- cación de vinos.	1 y 2
321 (3211,3212 3213, 3214 3215,3219)	Fabricación de - textiles	Del grupo 3214 "Fabricación - de tapices y alfombras". Se incluye sólo los estableci- - mientos que utilizan materia prima nacional.	2
322 (3220)	Fabricación de prendas de vestir excepto calzado.		1 y 2
323 (3231)	Fabricación de productos de cue- ro.	Se incluye sólo el grupo 3231 "Curtidurías y talleres de a- cabado".	2
324 (3240)	Fabricación de calzado.		2
331 (3311,3312 3319).	Industria de la madera.		1 y 2
332 (3320)	Fabricación de muebles y acceso- rios de madera.		1 y 2
341 (3411,3412)	Fabricación de papel y Prod. de papel.		1 y 2
342 (3420)	Imprentas, edito- riales e indus- trias conexas.	Se incluye sólo los estableci- mientos dedicados a producir textos, cuadernos y útiles de uso escolar, universitario y profesional.	2

351 (3511, 3512 3513)	Fabricación de sustancias químicas industriales		1 y 2
352 (3522)	Fabricación de otros productos químicos.	Se incluye sólo los <u>medicamentos</u> correspondientes al grupo 3522.	2
354 (3540)	Fabricación de productos diversos derivados del carbón.	Se incluye sólo la fabrica- ción de productos derivados del carbón de origen nacio- nal.	2
355 (3551)	Fabricación de productos del caucho.	Se incluye sólo el grupo 3551 "Industria de llantas y cáma- ras", en lo concerniente a fa- bricación.	2
361 (3610)	Fabricación de - objetos de barro, loza y porcelana		2
362 (3620)	Fabricación de vidrio y prod. de vidrio.		2
369 (3691, 3692 3699)	Fabricación de otros prod. mine- rales no metáli- cos.		2
371 (3710)	Industrias bási- cas de hierro y acero.		2
372 (3720)	Industrias bási- cas de metales - no ferrosos.		2

381 (3811,3819)	Fabricación de prod.metálicos - exceptuando maquinaria y equipo.	Se incluye el grupo 3811 "Fabricación de cuchillería, herramientas manuales y artículos generales de ferretería" y el grupo 3819 sólo en lo - concerniente a envases metálicos de hojalata.	
382 (3821,3822, 3823, 3824 3829)	Construcción de maquinaria, - exceptuando la eléctrica.	Se excluye el ensamblaje de máquinas de oficina, cálculo y contabilidad (3825) y en general las actividades de ensamblaje.	
383 (3831,3832 3839)	Construcción de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos.	Se excluye el ensamblaje de artefactos electrodomésticos, aparatos de audio y video y en general las actividades de ensamblaje.	2
384 (3841,3842)	Construcción de material de transporte (naval, ferroviario, automotriz)	Se excluye el ensamblaje de vehículos automóviles (3843) y de motocicletas y bicicletas (3844). Asimismo se excluye los grupos 3845 (aeronaves) y 3949 (otro material de transporte no especificado).	2

El D.S. 011-89-ICTI-IND publicado el 6 de junio de 1989 establece el procedimiento para determinar la suficiencia del monto de la inversión de los proyectos industriales descentralizados que se acogan a los beneficios establecidos por el D. Leg 400.

Para tal efecto, el Ministerio de Industria Comercio Interior, Turismo e Integración, tendrá en cuenta los criterios de prioridad de la industria, volumen de producción previsto, naturaleza de los productos a ser elaborados. Efectos sobre la oferta exportable, intensidad de la mano de obra a emplearse en el proceso y criterios similares respecto de las actividades industriales señaladas por el D.S. 013-87-ICTI-IND.

El dispositivo bajo comentario señala que los beneficios establecidos por el D. Leg 400 se aplicarán a partir del ejercicio siguiente a aquel en que se inicie la actividad productiva de la nueva empresa o de la ampliación o modernización realizada, a condición de que las inversiones comprometidas se hayan efectivizado en su integridad.

El cumplimiento de los requisitos señalados se acredita mediante la declaración jurada sobre las inversiones realizadas que deben presentar las empresas ante el Organismo Competente.

De encontrarse conforme la Declaración Jurada, el Organismo Competente expedirá la certificación de cumplimiento de los requisitos de los proyectos industriales presentados, a partir del 1o. de enero de 1987 y remitirá copias de la solicitud y de la certificación a la Dirección de Política Fiscal y a la Superintendencia Nacional de Contribuciones del Ministerio de Economía y Finanzas.

Son Organos Competentes la Dirección General de Industrias y Las Direcciones Departamentales del MICITI.

Si se tiene en cuenta la fecha de dación del D. Leg. 400 (19 de diciembre de 1986) y tanto las del D.S. 013-87-ITI-IND (20 de mayo de 1987) como la del D.S. 011-89-ICTI-IND (6 de junio de 1989, es fácil concluir que el último dispositivo que trata de promover la descentralización industrial, recién puede comenzar a ser aplicado a cabalidad en junio de 1989. Esta conclusión coincide con la información que hemos obtenido en el sentido de que los proyectos industriales que se han acogido al D. Leg. 400 constituyen casos aislados.

IV. EXPORTACION NO TRADICIONAL

El 21 de noviembre de 1978, se dió el Decreto Legislativo 22342, Ley de Promoción de Exportaciones no Tradicionales que estableció la exoneración automática por el término de 10 años de los siguientes tributos:

1. a) Derechos aduaneros y demás impuestos que afectan a la exportación.
- b) Impuesto a los Bienes y Servicios.

2. Los beneficios establecidos a las exportaciones no tradicionales por el Decreto Legislativo 21492 (CERTEX).

A la fecha todas estas exoneraciones han caducado por haberse cumplido el término de su vigencia.

El D.L. 22342 otorgó, asimismo en su Capital II, incentivos a las industrias de exportación no tradicional que alcanzaren el porcentaje mínimo anual de exportaciones que establecía el artículo 7º de dicho dispositivo. Tales incentivos tributarios eran los que a continuación se indican:

- 1.- Incentivo tributario a la reinversión de utilidades y facultad de las personas naturales y jurídicas para invertir y reinvertir libre de impuestos a la renta bajo las condiciones que establecía el D.L. 22342; y su reglamento, en las empresas industriales de exportación no tradicional.
- 2.- Exoneración del impuesto a la renta por la capitalización de las utilidades invertidas o reinvertidas siempre que se hicieran dentro de 6 años, comprendido el ejercicio en que se obtuvo la exoneración.
- 3.- Exoneración del impuesto de registro a los aumentos de capital que efectuaran las empresas industriales de exportación no tradicional.
- 4.- Exoneración de impuesto de alcabala y del adicional de alcabala para la adquisiciones que realizarán las mencionadas empresas.
- 5.- Facultad de depreciar activos fijos.
- 6.- Deducción como gasto del ejercicio del monto de las remuneraciones generadas por nuevos puestos de trabajo bonificados según escala.
- 7.- Suspensión del pago de los derechos arancelarios que afecten la importación de bienes de capital por un plazo máximo de 5 años. Al término de dicho plazo o antes las empresas industriales de exportación no tradicional que se constituyan para exportar un mínimo del 40% de su producción anual, beneficiarias de la suspensión reseñada, gozarán de la exoneración total del pago de los mencionados derechos siempre que hubieren generado un ingreso neto de moneda extranjera equivalente al 100% del valor de los bienes importados.

El porcentaje de exportación indicado deberá ser alcanzado en un plazo máximo de 2 años a partir del inicio de la producción generada por los bienes de capital importado. En caso contrario, cancelarán los derechos de importación cuyo pago fue suspendido, con un recargo igual a la tasa de interés fijada para el fraccionamiento de la deuda.

Para acogerse a este beneficio, las empresas suscribirán un contrato con el Estado (Art. 16).

Con excepción del Art. 16 arriba citado, todos los beneficios tributarios dispuestos por el D.L. 22342 para las empresas industriales de exportación no tradicional a la fecha han caducado, en razón de haber sido concedidos por un plazo de 10 años contados a partir de la vigencia de la Ley.

Mediante D.S. Nº 002-89-ICT/DM publicado el 15 de Enero de 1989 se prorrogó la vigencia del Art. 16 del Decreto Ley 22342 Ley de Exportación No Tradicional, en tanto se aprobará la Ley de Comercio Exterior.

El 15 de Julio de 1989 se publicó la Ley Nº 25075 Ley de Comercio Exterior. Esta Ley que regula todas las operaciones de comercio exterior, estatuye al Instituto de Comercio Exterior (ICE) en el Organismo Central de Ejecución de la política de Comercio Exterior.

La Ley Nº 25075 ha merecido críticas del sector empresarial, y en nuestra opinión personal no favorece a los fines de tener un orden institucional coherente que permita promover a la industria articulándola con el proceso final de exportación.

Sea por que no existe consenso en los beneficios de la Ley, sea tal vez solo por retraso en la Formulación del Reglamento, tenemos que oficialmente por D.S. Nº 146-89-EFE publicado el 28 de julio de 1989 se ha aclarado que durante el período de transición comprendido entre la fechas en que empieza la vigencia de la Ley 25075, y la fecha en que empiece a regir su Reglamento, mantendrán vigencia al Decreto Legislativo 390 (que crea el ICE) y las demás disposiciones actuales que sustentan los procedimientos, trámites y requisitos de comercio exterior.

La reseña hasta aquí hecha es una síntesis de los principales dispositivos que norman las exportaciones no tradicionales. Resulta evidente su precariedad por transitoria, aspecto que debe ser resuelto con la dación de dispositivos orgánicos que se complementen con aquellos de promoción a la industria y de acuerdo con la política que se quiera aplicar a los Sectores Industria y Comercio.

V. TECNOLOGIA Y CAPACITACION

La preocupación por crear una tecnología propia, mediante el desarrollo de sistemas y procedimientos ideados totalmente en el país fue recogida, tratando de dar al intento posibilidad práctica de aplicación, en la Ley General de Industrias, D.L. 18350.

En el D.L. 18350, su Reglamento y legislación conexas se estableció un 2% que anualmente se deduciría de la Renta Neta antes de Impuestos, para ser dedicado a la Investigación Tecnológica.

Los programas de investigación podían realizarse por la misma empresa, caso en que el 2% debía financiar los gastos de la investigación y ser aprobados por el Organismo Competente, o de lo contrario, debería hacerse entrega del 2% al ITINTEC. Ignoramos si el ITINTEC ha contribuido a alcanzar el propósito inicial. Por lo menos, no sabemos del desarrollo de una tecnología que nos evite tener que recurrir a otra de carácter foráneo para el cumplimiento de los procesos industriales.

La Ley 23407 mantuvo la asignación del 2% al ITINTEC, con objetivos semejantes a los que tuvo la Ley General de Industrias D.L. 18350. Con mejor criterio que el de una simple apreciación legal podría establecerse por los técnicos si se ha justificado el aporte del 2% de las Rentas Netas de todas las empresas industriales al ITINTEC, Organismo encargado del desarrollo de una tecnología nativa.

En relación con la tecnología a desarrollarse en el país, se ha dado el presupuesto legal para lograr tal fin también mediante la Decisión 24 sustituida por la Decisión 220 y normas reglamentarias de CONITE.

Como es sabido los contratos de transferencia de tecnología, deben ser sometidos a la aprobación de CONITE a efectos de que tenga efecto legal y puedan hacerse valer frente a terceros.

La aprobación de los contratos de tecnología se efectúa siguiendo las pautas que establece la Decisión, en lo que se refiere a cláusulas mínimas, cláusulas prohibidas o de valor equivalente. Toda esta normatividad está dirigida a que los conocimientos técnicos y procedimientos que recibimos del extranjero, sean transferidos paulatinamente a los técnicos peruanos.

Es con este propósito que cuando se aprueban contratos de tecnologías el plazo máximo que suele concederse es de cinco años. Este plazo es susceptible de ser prorrogado. Cada prórroga es transmitida y evaluada por CONITE como la aprobación de un nuevo contrato de tecnología. Es en esta secuencia de procedimientos donde la autoridad nacional procura que tecnologías que vienen aplicándose por muchos años (más de cinco) cuando se solicita y obtiene la prórroga del contrato de regalías que se acuerdan por el pago de la tecnología van disminuyendo proporcionalmente a las veces que se otorga la prórroga. Así un contrato al que se le señaló en origen un pago de regalías equivalente al 5% de las ventas netas del producto licenciado, cuando se somete a prórrogas sucesivas puede darse el caso que se le conceda 1% por el mismo concepto y finalmente que no se autorice pago alguno por regalías.

No obstante lo expuesto, respecto a una normatividad legal que parecería ser adecuada para el surgimiento de una tecnología propia, políticas empresariales foráneas procuran mantener en absoluta reserva sus adelantos tecnológicos, considerando la inversión que les significa la investigación para desarrollar sus conocimientos tecnológicos y, por otra parte, se ofrece a nuestros países tecnología sin mayores variantes durante largos periodos. Tal vez por estas razones pese a contar con la normatividad que podría hacer posible el desarrollo de una tecnología, nuestro país no puede contarse entre los que han obtenido esa meta.

ANEXO I

INDUSTRIA, DISPOSITIVOS GENERALES

1. D.S. 29-65-DGS.- Reglamento para la apertura y control sanitario de plantas industriales. Aprueba registro para la apertura y control sanitario de plantas industriales.
2. Organiza (68-LM) .- Control sanitario municipal de condiciones higiénicas de locales industriales - Lima Art. 4 inc b).
3. D. Ley 19541 .- Aprueban Decisión 57 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.
4. D.S. 158-77-AG.- Instalación y ampliación de industrias que usan producción de fauna como insumos , art. 83.
- Requisito para transferencia de instalaciones de transformación Art. 84.
- Traslado de instalación de transformación Art. 85.
5. D.S. 161-77-AG.- Actividad industrial forestal (concepto Art. 109).
6. Ley 21849.- Sobre Convenios de Transformación. Derogada por Ley General de Industrias 23407.
7. D.S. 004-77-IT/DS.- Aclara Art. 64 del D.S. 002-77-IT-DS
8. D.S. 005-77-IT/DS .- Comunidad Industrial - inversionista nacional en capital extranjero. Normas complementarias al D.L. 21789.
9. D.S. 006-IT/DS .- Aplicación del D. Ley 21789 cuando las empresas tengan otras actividades además de la industria.
10. Ley 21883.- Se amplían plazos para adecuación al D.L. 21789.
11. Dir. G/41/54/55/85-01-77-EF/73.23 publicadas el 25.08.77.- Directivas para el ajuste de la cuenta patrimonial del trabajo.
12. R. Conasev 548-77-EF/94.10.- Valorización de acciones laborales.
13. D.S. 015-77-IT/DS .- Compensación por Comunidades Industriales a trabajadores cesantes antes del 2 de febrero 1977.
14. D.S. 016-77-IT-DS 14.10.1977 .- Pago del interés anual de los títulos de interés social y de los certificados provisionales de participación.
15. R.M. 177-78-ICT/DS .- El Organo competente para resolver impugnaciones de miembros de comunidades industriales es la Dirección General de Participación.
16. D.S. 015-78-ICT/IND/SE .- Fusión de empresas industriales y comunidades industriales.
17. Ley 22175.- Adjudicación de tierras de selva y ceja de selva para establecimiento o ampliación de industrias (art. 76 y 78).
18. R.S. 236-78-VC/1100.- Adjudicación de lotes en parques y zonas industriales.
19. D.L. 22229.- Modifican D. Ley 21789 (Comunidad Industrial).
20. D. Ley 22337.- Modifican D. Ley 21789 Arts. 42 y 53 (Comunidad Industrial).
21. D. Ley 22342 (sólo vigente Art. 16) Hasta que entre en vigencia Ley de Exportación No. Tradicional. Incentivos a la industria de exportación no tradicional.

22. D. Ley 22401 .- Establece créditos contra el impuesto a la renta por reinversión de utilidades y participación de los trabajadores.
23. D.S.001-79-ICTV/CO/CE .- Reglamento de D. Ley 22342 (parcialmente derogado).
24. D.S. 008-79-ICTV/CO/CE .- Modifica D.S. 001-79-ICTI-CO-CE (casi totalmente derogado).
25. R.M. 277-79-ICTI/IND/IG/S .- En dictámenes de competencia industrial figurarán las asignaciones del área andina.
26. Comunicado Oficial 12-79-MICTI .- Autorización para cursos de capacitación a trabajadores.
27. D. Ley 22532 .- Aprueba Decisión 85 del Acuerdo de Cartagena.
28. D. Ley 22538.- Aprueba Decisión No. 130 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena sobre modificación al programa sectorial de desarrollo de petroquímica.
29. D. Ley 22540 .- Productos excluidos de la nómina de reserva para programación del Pacto Andino.
30. D. Ley 22619 .- Arancel de Aduanas.
31. R.M. 551-79-ICTI/IND/DGI .- Programa de Operaciones de Comunidades Industriales en empresas fallidas.
32. D. Ley 22836 .- Modifica D. Ley 22401 y establece Incentivos para descentralización (derogados los créditos por reinversión por D. Legislativo 362).
33. D.S. 023-80-ICTI/DM .- Modifica D.S. 034-79-ICTI-DM que crea el Comité de Fomento a la Pequeña Industria.
34. D.S. 026-80-ICTI/IND/SE .- Para efectos de la aplicación del D. Ley 22836 las empresas se califican como descentralizadas si más del 50% del total de sus inversiones netas se encuentran instaladas fuera de las provincia de Lima, Cañete, Chancay y Huaral del Departamento de Lima y de la Provincias Constitucional del Callao.
35. D. Ley 23183 .- Aprueba Decisión 158 sobre Industria Automotriz.
36. R.S. 25-80-S.A.-D.S.- Autorización sanitaria para licencia de apertura.
-Dirección Regional de Salud dependiente de Organismos de Desarrollo. Otorgan autorización sanitaria para licencia de apertura de establecimientos industriales.
37. D.S. 110-81-EF.- Reglamentan D. Ley 22836 incentivos tributarios a la reinversión.
38. R.M. 553-81-ITI/IND .- La D.G. de Industrias es el Organismo Competente para ejercer las atribuciones y funciones por D. Ley 21789.
39. D.S. 014-82-ITI-IND.- Participación patrimonial de trabajadores de Empresas del Estado.
40. Ley 23407 .- Ley General de Industrias.
41. D.S. 068-82-AG de 16 de junio 82 (p.17).- Precisan aplicación art. 36 de la Ley 23407.
42. D.S. 029-82-ITI/IND de 18 de junio de (p.23) .- Normas sobre Registro Industrial y Registro de Productos Industriales Nacionales (RPIN).
43. R.D. 073-82-VM/IND (9 JULIO 82) .- Aprueban formatos para el certificado de compatibilidad de uso y registros.
44. R.D 433-82 EFC/74 de 21 de julio de 1982.- Vigencia beneficios tributarios del art. 91 de la Ley 23407.
45. D.S. 036-82-ITI/IND de 6 de agosto 82 .- Industrias que pertenecen al ámbito administrativo de Pesquería.

46. D.S. 038-82 ITI/IND .- Finalidad y composición de la CONAPA
47. D.S. 039-82 ITI/IND de 20 agosto 82 (p.24) .- Precisan entrada en vigencia de divisas disposiciones tributarias Ley 23407.
48. R.M. 408-82 ITI/IND de 6 de setiembre 82 (p.8) .- Incorporan antiguas inscripciones del RI y del RNM a los nuevos Registros Industriales Y Registros de Productos Industriales Nacionales.
49. R.D. 658-82 EFC/74 de 9 de setiembre 82 (p.10) .- Exoneraciones al Impuesto a la Revaluación de Activos, aclaración del art. 71 Ley 23407.
50. D.S. 045-82 ITI/IND de 21 de setiembre 82 (p.28) .- Reglamento Programas de Investigación Tecnológica (Cap. I. Título V. Ley 23407).
51. D.S. 046-82 ITI/IND de 1º octubre 82 (P.2) .- Reglamento del Título VI de la Ley 23407, sobre participación de los trabajadores en las utilidades, la gestión y la propiedad de la empresa.
52. D.S. 047-82 ITI/IND de 1º octubre 82 (P.2) .- Reglamento del Capítulo I del Título VII de la Ley 23407 sobre producción de vehículos automotores y componentes automotrices.
53. D.S. 049-82 ITI/IND de 1º octubre 82 (P.8) .- Normas a que están sujetas las empresas industriales sobre seguridad e higiene industrial.
54. D.S. 050-82 ITI/IND de 7 octubre 82 (p. 13) .- Comisión de incentivos a la exportación de productos Industriales calificará los productos industriales de exportación no tradicional y determinará los porcentajes de reintegro tributario aplicable.
55. D.S. 050-82 ITI/IND de 11 octubre 82 (P.13) .- Cédulas para elección de sistema de participación de los trabajadores de pequeñas empresas.
56. R.D. 327-82 ITI/DGI-DP de 11 octubre 82 (P.13) .-Cédula para elección de sistema de participación de las pequeñas empresas.
57. R.D. 332-82 ITI/DGI-DP de 12 octubre 82 (P.13) .- Derechos de los trabajadores para solicitar la convocatoria al acto electoral y disponer la forma como tendrá lugar esta.
58. D.S. 052-82 ITI/IND de 15 octubre 82 (16 y 22 Oct.) .- Reglamento de las disposiciones de carácter tributario promocional de la Ley 23407.
59. D.S. 053-82 ITI/IND de 15 octubre 82 (P.16) .- Normas complementarias para facilitar la aplicación del Reglamento del Título Sexto de la Ley, sobre cierre de balance y participación de los trabajadores.
60. D.S. 065-82 ITI/IND de 6 diciembre 82 (P.8) .- Reglamento del título II Capítulo III Defensa del consumidor Ley 23407.
61. Ley 23507 .- Modifican D. L. 21789 sobre redención de acciones laborales.
62. D.S. 067-82 ITI/IND de 3 diciembre 82 (P.17) .- Regl. Cap. VI Título II de la Ley sobre Defensa Nacional.
63. D.S. 068-82 ITI/IND de 3 diciembre 82 .- Relación de actividades industriales bajo la competencia del Ministerio de Agricultura.
64. D.S. 069-82 ITI/IND de 3 diciembre 82 (P.31) .- Reglamento del art. 130 de la Ley sobre equipos de manipuleo de carga.
65. D.S. 072-82 ITI/IND.- Plazo para nacionalización de materia prima y bienes intermedios que hayan sido internados temporalmente por empresas industriales (17.12.82).
66. D.S. 073-82 ITI/IND de 17 diciembre 82 (P.31) .- Regl. Cap. IV Tít. Segundo de la Ley sobre licitaciones. Defensa Ind. Nacional. (Ver art. 6o. D.S. 114-85 ICTI-IND, ver D.S. 119-85-ICTI/IND de 14.10.85 p.25).
67. D.S. 074-82 ITI/IND de 23 diciembre 82 (P. I. I. 83).- Reglamentó diversas normas tributarias, contenidas en la Ley General de Industrias.

68. D.S. 068-82 ITI/IND de 3 diciembre 82 (P.4. I.83) .- Industrias que quedan bajo el ámbito administrativo del Sector Agricultura (D.S. 016-83 ITI/IND).
69. D.S. 075-82 ITI/IND Reglamentan disposiciones referidas al Impuesto General a las Ventas contenidas en la Ley general de Industrias (30.12.82).
70. Decreto Legislativo 259 (P.31.XII.82) .- Ley General de Incentivos, Beneficios y Exoneraciones Tributarias.
71. D.S. 076-82 ITI/IND .- Medidas excepcionales referidas al pago del Impuesto General a las Ventas y del Impuesto Selectivo al Consumo.
72. R.D. 011-83 EFC/74 de 13.I.83 (P.15) .- Las empresas industriales ubicadas en zona de frontera o de selva gozan de la exoneración tributaria art. 71 Ley 23407 (I. Selectivo al Consumo) en cuanto son sujetos del impuesto (13.1.83).
73. D.S. 001-83 ITI/IND de 14.1.83 (p. 15) .- Modifican el art. 17 del D.S. 074-82 ITI/IND sobre aporte de las empresas para investigación tecnológica industrial.
74. D.S. 002-83 ITI/IND de 21.1.83 (P.5.II) .- Parques Industriales Reglamento del Cap. V del Título 2o. de la Ley General de Industrias.
75. D.S. 075-82 ITI/IND de 30.XII.82 (P.19) .- Reglamentan disposiciones referidas al Impuesto General a las Ventas.
76. D.S. 076-82 ITI/IND de 30.XII.82 (P. 20.I.83) .- Medidas de carácter excepcional referidas al I.G.V.
77. D.S. 003-83 ITI/IND de 4.II.83 (P.5 I) .I.G.V.- Procedimiento previsto en arts. 31,32, 33 del D.S. 245-81-EFC no es de aplicación desde 1.1.1983 a empresas industriales que fabriquen y vendan bienes exonerados del IGV.
78. D.S. 083-83-EFC.- Las empresas comprendidas en la Ley 23407 pagan el impuesto al excedente de revaluación con la tasa del 0.01% por el ejercicio 83. Suspense para las empresas industriales los impuestos a la capitalización del excedente; e impuesto a las remuneraciones a cargo del empleador durante el ejercicio de 1983.
79. R.M. 060-83 ITI/IND de 21.11.83 (p.24) .- Formularios. Convenios de estabilidad tributaria. formularios que deberán ser presentados al MITI para celebración de convenios de estabilidad del art. 131, de la Ley 23407.
80. 006-83 ITI/DM-OGA .- Direcciones departamentales apoyarán a la pequeña empresa Industrial 25.2.83
81. D.S. 049-83 EFC de 3.III.83 (P.5) .- Precisan alcances del D.S. 076-83 EFC (IGV) (ISC)
82. R.S. 056-83 ITI/IND de 10.III.83 (P.15) .- Reglamento de CONCIDE - Comisión de Concertación Industrial de Defensa.
83. D.S. 015-83 ITI/IND de 22.4.83 (P.30) .- Parques Industriales integran patrimonio del MITI.
84. R.M. No. 145-83 ITI/IND .- Designan Organos Competentes para resolver impugnaciones contra elección del Sistema de Participación de Trabajo en empresas industriales (P.11.4.83)
85. Aprueban cédulas para elecciones C.C. L.L.- R.D. 002-ITI/DGP-83 de 18.10.83 (P.30).
86. R.M. 145-83 ITI/IND de 11.IV.83 (P.18) .- Oficina Participación y Direcciones Departamentales resuelven impugnaciones a elección Sistema Participación.
87. Empresas Descentralizadas continuarán gozando beneficios del D.Leg. 190 hasta Dic. 83.
88. D.S. 014-83 ITI/IND Norma reglamentarias para condecoración al mérito industrial 22.4.83.

89. D.S. 016-83 ITI/IND de 22.IV.83 (P.17.V.) .- Amplían D.S. 068-82 ITI/IND, ampliando actividades que están bajo sector agrario.
90. D.S. 009A-83 ITI/IND .- Sustituyen artículos del Reglamento de Propiedad Industrial.
91. D.S. No. 019-83 ITI/IG .- Precisa compromisos adquiridos por el Perú en el marco del Acuerdo de Cartagena.
92. R.M. 261-83 ITI/IND de 25.V.83 (P.26) .- Estatuto del Comité de Fomento Industrial.
93. D.S. 025-83 ITI/IND de 13.V.83 (P.3.VI.) .- Dejan en suspenso art. 6o. D.S.029-82 ITI/IND sobre compatibilidad de Uso.
D.S. 034-83 AG.- Exoneración del IGV. a importación de implementos para uso agrícola.
94. R.M. 409-83 ITI/IND de 15.VII.83 (P.16) .- Ensambladores en el año 84 mantendrán porcentaje de integración alcanzado en 1983.
96. D.S. 032-83 ITI/IND de 24.VI.83 (P.6 Ag.) .- Sustituyen arts. lo.inc g) y 8o. D.S. 065-82 ITI/IND sobre productos sujetos a vencimiento.
97. R.M. 479-83 ITI/IND de 3 Ag. 83 (P.6) .- Modifican formulario que deben presentar empresas para celebrar convenios de estabilidad tributaria.
98. D.S. 046-83 ITI/IND de 25 Ag. 83 (P.26) .- Modifican artículos del D.S. 002-83 ITI/IND. Proyecto Parque Industrial a cargo del Secretario General del MITI.
99. D.S. 050-83 ITI/IND de 23 Set. 83 (P.25) .- Normas de identificación de Productos extranjeros.
100. D.S. 051-83 ITI/IND de 23 Set. 83 (P.29) .- Las liberaciones de derechos de importación a que se refiere el art. 130 de la Ley 23407 (equipos de manipuleo de carga en puertos) será otorgado por el Ministro de E.F. y C. o por el funcionario que éste delegue.
101. D.S. 056-83 ITI/IND .- Nulidad de licitaciones, concursos de precios o contrato de compra de adquisición directa por contravención del Art. 29 de la Ley 23407.
102. D.S. 053-83 ITI/IND .- de 27 Oct. 83 (P.6.XI) .- Modifican arts. 3o. y 5o. del D.S. 050-82 ITI/IND Reglamento de la CIEPI.
103. R.M. 773-83 ITI/IND de 22.XI.83 (P.24) .- Modifican formulario que debe ser presentado para firma de Convenio de Estabilidad Tributaria.
104. R.M. 767-83 ITI/IND de 21.XI.83 (P.24) .- Fabricantes de componentes automotrices no fundamentales, durante el año 1984 mantendrán los niveles de integración nacional que alcancen al 31.XII.83, debiendo alcanzar al 1.1.85 el porcentaje establecido en el art. 38 del D.S. 047-82 ITI/IND.
105. D.S. 053-83 ITI/IND de 21.X.83 (P.23) .- Deroga D.S. 114-85 ICTI/IND.
106. D.S. 028-83-EM-VM .- Concertación prioritaria con industria manufacturera para la implementación de proyectos eléctricos por empresas del Estado, u organismos ejecutores de proyectos especiales de inversión (art. 4).
107. R.M. 804-83 ITI/SG de 7.XII.83 (P.15) .- Reglamento para rescisión de contrato de compra-venta de terrenos en Parques Industriales.
108. Ley 23560 Metrología - Sistema Legal.
109. D.S. 060-83 ITI/IND de 10.XII.83 (P.12) ver D.S. 064-84 ITI/IND.- Fijan Sistema Legal de Unidades de medios Sustituido por D.S. 064-84 ITI/IND de 5.XII.85 (P.19).
110. D.S. 065-83 ITI/IND Reglamento Ley 23560 de 24.XII.83 (P.27).

111. D.S. 071-83 IT/IND de 29.XII.83 (P.4.I.84) .- Mod. Art. 57 del D.S. 065-83 IT/IND de 24.XI.83.
112. Ley 23741 de 29.XII.83 (P.30) Ley de Ind. Automotriz.
113. D.S. 070-83 IT/IND de 22.XII.83 (P.4.I.83) .- Sustituyen texto del art. 44 del D.S. 047-82 IT/IND de 22.XI.83 (p.4.I.84).
114. D.S. 001-84 IT/IND de 12.I.84 (P.18) .- Establecen nuevas normas de identificación de productos extranjeros. Derogan D.S. 050-83 IT/IND.
115. D.S. 003-84 IT/IND de 13 de enero de 1984 (P.7 II) .- Amplian número de miembros de Comité Consultivo de Adquisiciones (Licitaciones) (DEROGADO).
116. D.S. 060-84 EFC de 17.II.84 (P.21) .- Extienden hasta el 30 de abril de 1984 la vigencia de los Ds. Ss. Nos. 076-82 IT/IND y 049-83 EFC sobre pago del IGV y ISC.
117. D.S. 007-84 IT/IND de 16.II.84 (P.22) .- Sustituyen texto del art. 38 del D.S. 052-82 IT/IND, sobre empresas descentralizadas.
118. D.S. 011-84 IT/IND de 26.II.84 (P.4.III) .- Adicionan párrafo al art. 25 del D.S. 074-82 IT/IND de 23.XII.82 sobre reubicación y derecho de reinversión.
119. D.S. 008-84 IT/IND .- Trámites para constitución de industrias. -Regularización de industrias que no cuentan con Registro Industrial.
120. Decreto de Alcaldía No.015 .- Certificado de zonificación Anexo del D.S.008-84 IT/IND.
121. D.S. 015-84-ED .- Obligación de mantener centros educativos en empresas industriales.
122. D.S. 014-84 IT/IND de 13.III.84 (P.7.10) .- Sustituyen art. 4o. del D.S. 056-83 IT/IND (Licitaciones) deducen nulidad las instituciones asociativas. DEROGADO por D.S. 114-85 ICT/IND de 4.X.85 (P.G.)
123. Ley 23830 de 30.IV.84 (P.17.V.84) .- Modifican la 2a. D.T. de la Ley 23407 y amplían plazo de capitalización para reinversiones presentadas hasta 31.XII.82 (ver D.S. 029-84 IT/IND de 19.VII.84 El Peruano de 21.VII.84).
124. Ley 23853 .- Atribuciones de Municipalidades sobre higiene y aseo industrial.
125. D.S. 151-84 EFC de 13.X.84 vigencia de los Ds. Ss. 076-82 IT/IND y 049-83 EFC sobrepago de IGV y ISC (DEROGADO art. 94 inc. 11) T.U.O. IGV D.S. 439-84 EFC.
126. R.D. 342-84 EFC/74 de 16.X.84 (P.24) .- No forma parte de la base imponible para la determinación del Impuesto mínimo, las acciones percibidas por personas naturales que provengan de la capitalización de utilidades reinvertidas que de acuerdo al art. 53 de la Ley 23407 se encuentra inafecta al Impuesto a la Renta.
127. D.S. 018-84 IT/IND de 18.V.84 (P.20) .- Precisan alcances del art. 47 del D.S. 052-82 IT/IND sobre reinversión en capital de trabajo de acuerdo al D.S.22836.
128. D.S. 158-84 EFC de 25.IV.84 (P.26) (DEROGADO art. 181 REGL. T.U.O. de IGV.) Modifican Ds. Ss. 075-82 y 003-83 IT/IND, reglamentarios del art. 125 de la ley 23407 sobre exoneración.
129. D.S. 020-84 IT/IND de 18.V.84 (P.23) .- Extienden hasta el 30.VI.84, vigencia de Constancias de bienes y Servicios emitidos al amparo del D.S. 075-82 IT/IND y D.S. 003-83 IT/IND que vencieron el 31.III.84, a efectos de exoneración del IGV.
130. D.S. 214-84 EFC de 28.V.84 (p.29) (DEROGADO art. 181 Regl. T.U.O. del IGV). Modifican D.S. 158-84 EFC, sobre constancia de bienes y servicios para gozar del beneficio establecido en el art. 125 ley 23407.
131. D.S. 022-84 IT/IND de 25 de V. 84 (p. 29) .- Amplían D.S. 073-82 IT/IND sobre protección a la industria nacional (Licitaciones) ver art. 51 del D. Ley 301. Modif. por D.S. 005-86-ICT/IND de 7.II.86.

132. D.S. 023-84 ITI/IND y en consecuencia, declaran la plena vigencia de los arts. 6o. y 9o. del D.S. 002-83 ITI/IND.
133. D.S. 285-84 EFC de 27.VI.84 (p. 28).- Prorrogan hasta 1o. de Ag. 84, entrada de vigencia de Ds. Ss. 158-84 EFC Y 214-84 EFC sobre constancias para exoneraciones del IGV, establecido por la Ley 23407.
134. D.S. 029-84 ITI/IND de 19.VII.84 (p.21).- Precisan que la ampliación de plazo a que se refiere art. 2o. de la Ley 23830 alcanza a la capitalización de las utilidades reinvertidas al amparo de los programas de reinversión presentados hasta 5 días antes del plazo para la presentación de la declaración jurada del impuesto a la renta, correspondiente al año 1982.
135. D. ley. 288 de 13.VII.84 (p.14).- Modif. arts. 39 y 40 de la Ley 23407 (Comisión de valoración de importaciones).
136. D.S. 025-84 ITI/IND de 13 julio 84 (p.24).- Empresas Ind. podrán postergar la aplicación de lo dispuesto en el 2o. párrafo del art. 222 e inc. 3o. del art. 313 de la Ley de Soc. Merc. (aclarado por ar. 59 del D. Leg. 301).
137. R.M. 293-84 ITI/IND .- Norman dictámenes específicos para Industrias de Ensamblaje.
- Señalan procesos mínimos de ensamblaje a determinados productos (Anexo).
138. R.M. 274-84 ITI/IND de 10 julio 1984 (p.13) .- Reglamento del Comité Consultivo de Adquisiciones (DEROGADO).
139. R.M. 354-84 EFC/74 de 2 Ag. 84 (p.4) .- Fijan características, condiciones y demás requisitos de los documentos a que se refieren los arts. 3 y 7 del D.S. 158-84 EFC, mod. por D.S. 214-84 EFC (IGV).
140. D. Leg. 301.- Derogan primera disposición transitoria de la Ley 23741 y modifican sus arts. 29 y 30 y su séptima disposición transitoria (Industria Automotriz).
141. D.S. 031-84 ITI/IND de 26 julio 84 (p.4 Ag).- Reglamentan dispositivos relativos a la participación de la industria nacional en proyectos de inversión del Estado con aval del Estado ver D.S. 029-84 ED.
142. D. Leg. No. 303.- Derogan disposiciones sobre Alcabala art. 13.
143. R.M. 420-84-ITI/IND.- Amplian anexo de la R.M. 293-84-ITI/IND (Ensamblaje de vehículos automotores, partes, piezas u cassettes).
144. R.M. 506-84-ITI-IND.- Amplian anexo de la R.M. 293-84-ITI/IND (Proceso mínimo de ensamblaje).
145. D.S. 29-84 ED de 13 de julio 84 (p. 24 Ag).- Excluyen de alcances del D.S. 031-84 ITI/IND, a las personas jurídicas de derecho privado que tengan por objeto fomentar actividades culturales y educativas.
146. R.M. 376-84 ITI/IND de 24 Ag. 84 (p.28).- Crean comisión que asesorará al Vice-Ministro de Ind. para los efectos del Art. 4o. del D.S. 031-84 ITI/IND. Mod. por RM. 552 - 84 ITI/IND de 7.xi.84 (p. 2)
147. D.S. 333-84 EFC de 1o. de agosto 84 (p.2).- Exoneración del IGV a empresas ind. y de exportación no tradicional.
148. R.M. 421-84 ITI/IND de 14 set. 84 (p.19).- Sustituyen art. 14 del Estatuto del Comité de Fom. Ind.
149. D.S. 044-84 ITI/IND de 11.x.84 (p.12).- El MITI queda autorizado para solucionar problemas de compra-venta de lotes en parques industriales.
150. R.M. 494-84 ITI/IND de 16.x.84 (p.20).- Autorizan a dar posesión a los industriales adjudicatarios de los lotes del Parque Ind. Rio Seco de Arequipa.
151. D.S. 428-84 EFC de 28 set. 84 (p.25.x).- Reglamentan Art. 58 de la Ley 23407. CERTEX por licitaciones.
152. D.S. 052-84 ITI/IND de 8.XI.84 (p.13).- Identificación de productos extranjeros.
Modifica art. 3o. del D.S. 001-84-ITI/IND.

153. R.M. 552-84 ITI/IND de 7.XI.84 (P.11).- Modificación R.M. 376-84 ITI/IND sobre Comisión que asesora al Vice-Ministro asuntos de compras estatales.
(Ver D.S. 063-85 ICTI/IND y ver R.M. 636-86 ICTI/IND de 19.XI.86).
154. D.S. 074-84 ITI/IND de 31.X.84 (p.9XI).- Reubicación. Se otorga nuevo plazo.
- 155.D.S. 051-84 ITI-IND.- Obligación de uso de marca registrada.
156. D.S. 055-84-ITI-IND.- Cumplimiento de normas técnicas obligaciones para desaduanamiento y comercialización de productos.
157. D.S. 059-84 ITI/IND de 22 de nov. 84 (p.24).- Modif. art. 72 del D.S. 029-82 ITI/IND Sobre RPIN.
158. D.S. 063-84 ITI/IND de 29.XI.84 (p.10.XII).- Precisan que los activos fijos a que se refiere el art 3o. del D.S. 052-82 ITI/IND, modificado por el D.S. 007-84 ITI/IND, son aquellos que se utilizan en la actividad industrial regida por la Ley 23407.
159. R.M. 604-84-ITI/IND.- Modifica la R.M. 296-84-ITI/IND.
- Proceso mínimo de ensamblaje para lustradoras, aspiradoras y otros (art. 2).
160. D.S. 064-84 ITI/IND de 5.XII.84 (p.8).- Sustituyen texto del D.S. 060-83 ITI/IND sobre unidades de medida.
161. R.M. 628 84-ITI/IND.- Amplían anexo de la R.M. 293-84-ITI/IND.
- Amplían art. 1 de la R.M. 420-84-ITI/IND (proceso mínimo de ensamblaje de cassettes).
162. R.M. 629-84 ITI/IND de 10.XII.84 (p.11).- Establecen requisitos para exonerarse del cumplimiento de la Norma Técnica obligatoria cuando se importan bienes para utilizarlos en el proceso productivo (MOD. R.M. 047-85 ICTI/IND).
163. D.S. 065-84 ITI/IND de 12.XII.84 (p.13).- Ampliación de plazo a que se refiere el art. 2o. de la Ley 23830. También comprende a las empresas industriales que hubieran ejercido la opción de aplicar la Ley 23407 a programas aprobados antes del 29.V.82.
164. D.S. 073-84 ITI/IND de 20.Xii.84 (P.27).- Capítulo de sanciones Ley 23407.
165. Ley 24062.- Pequeña Empresa Industrial.
166. D.S. 052-A-84 ITI/IND de 9.XII.84 (p.II.XII).- Declaran en estado de emergencia las obras de habilitación urbana del Parque Ind. de Sullana.
167. R.M. 012-85 ICTI/IND de 10.I.85 (p.11).- Establecen procedimiento adm. para participación de la Ind. Nac. en los proyectos de inversión a cargo del Estado. Art. 30 Ley 23407.
168. D.S. 012-85 ICTI/IND de 13.II.85 (p.14).- Precisan que los pagos de los industriales nacionales referidos en el D.S. 073-82 ITI/IND serían efectuados en moneda nacional al tipo de cambio compra, vigente en el día del pago, según el mercado único de cambios.
169. D.S. 007-85-VC.- Municipios controlarán establecimiento y funcionamiento de actividades comerciales e industriales (art. 55).
170. R.M. 144-85-ICTI/IND.- Dirección General de Industrias suscribirá convenios sobre estabilidad del sistema II del art. 106 de la Ley 23407 (art. 22, D. Leg. 301)
171. D.S. 029-85-ICTI/IND.- Industria de bienes no definidos como insumos que deben ser sometidos a mezclado, adaptación u otros procesos para llegar a la fase final para su venta.
172. D.S. 030-85-ICTI/IND.- Beneficios de la Ley 23407 rigen para empresas periodísticas, editoras de textos, radiodifusoras, televisoras y cinematográficas.
173. Decreto de Alcaldía 50 (85-L.M.).- Secretaría Municipal de servicio a la ciudad del Consejo Provincial de Lima, autoriza funcionamiento de establecimientos industriales.

174. Ley 24178.- Excepción de derechos de importación, bienes de capital con sistema de combustible a carbón (art. 40 D. Leg. 301).
175. D.S. 008-85- ICTI/IND de 4.II.85 (p.13).- Normas de identificación de Prod.
176. D.S. 020-85 ICTI/IND de 8.III.85 (p.9 y 14).- Precio metales no preciosos - En aplicación del art. 1237 del C.C. el tipo de cambio señalado en el último párrafo del art. 12 del D.S. 073-82 ITI/IND, aclarado por D.S. 012-85 ICTI/IND, es el de venta vigente en el día de pago según el mercado único de cambio.
177. D.S. 064-84 ITI/IND de 5.XII.84 (P.19) - Sustituyen el texto del D.S. 060-83 ITI/IND. Unidades de Medida.
178. Ley 24179 de 19.VI.85 (P.20).- Modifican art. 61 de la Ley 23407. (Beneficios a empresas industriales centralizadas con plantas en zonas descentralizadas).
179. D.S. 176-85- EF de 2.V.85.- Empresas productivas para efectos del art. 32 de la Ley 24030 y art. 59 de la Ley 23407, sobre Impuesto al Patrimonio Empresarial.
180. D.S. 053-85-AG.- Registro Industrial para plantas que elaboran alimentos y suplementos para animales (art. 4 y 5).
181. D.S. 061-85-ICTI/IND.- Reglamento de la Ley 24062.
- Norman crédito contra impuesto a la renta por puesto de trabajo (Art.63 inc. c) y Art. 68 inc.e)) Ley 23407 para pequeñas industrias.
182. D.S. 064-85-ICTI/IND.- Norman Industria de Ensamblaje - Integración Nacional.
183. D.S. 063-85 ICTI/IND de 20.VI.85 (p.21).- MICTI con apoyo de ITINTEC evaluará periódicamente la calidad de los productos cuya importación se hubiese prohibido.
184. D.S. 082-85 ICTI/IND de 18.VII.85 (p.20).- Modifican el art. 1o. del D.S. 014-83 ITI/IND, sobre condecoración al Mérito Industrial.
185. R.M. 594-85-ICTI/IND.- Amplían anexo R.M. 293-84-ITI/IND porcentaje mínimo de ensamblaje.
186. D.S. 085-85 ICTI/IND de 19.VII.85 (p.23).- Requisitos y condiciones para el goce de beneficios de descentralización de plantas industriales.
187. D.S. 111-85 ICTI/IND de 27 Ag. 85 (p.29).- Mod. arts. 13, 14 y 15 de D.S. 065-82 ITI/IND sobre Of. de Defensa del Consumidor. Denuncias sobre acaparamiento, adulteración y especulación.
188. Crean Consejo Superior de Adquisiciones en sustitución del Comité Consultivo de Adquisiciones - D.S. 114-85 ICTI/IND de 4.X.85 (p.6)
D.S. 396-85-EF Suspender Ley 24299 que establece la sobre tasa del 2% a la importación de bienes.
189. D.S. 118-85 ICTI/IND de 9.X.85 (P.16).- El MICTI transferirá a las CORDES los parques ind. que actualmente administra.
190. D.S. 119-85 ICTI/IND de 14.X.85 (p.25).- Mod art. 12 de D.S. 013-82 ITI/IND sobre protección a la industria nacional.
Precio metales.
Ver D.S. 001-87- ICTI/IND de 26.II.87 (p.28).
191. D.S. 043-85 ICTI/IND (p.17).- Extienden a partir de 1985 los beneficios de la Agro-industria. D. Leg. No. 2-Ley de Promoc. y Desarrollo Agr., a la Ind. vitivinícola.
192. R.M. 178-85 /PCM de 31.XII.85 (p. 3.I.86).- Consejo Superior de Adquisiciones. Reglamento de la Organización y Funciones.
193. Ley 24422.- Adquisición de bienes manufacturados por el sector público.
194. D.S. 007-86-TR.- Disolución y liquidación de empresas con comunidad industrial.

195. R. PCDI-02-86.- Criterios para la aprobación de programas de investigación tecnológica industrial.
196. Ley 24520.- Declaran de necesidad y de utilidad pública la producción, promoción, industrialización, comercialización y consumo de alimentos agrarios nativos (definición art. 2o., 1o.).
197. D.S. 221-86-EF.- Crédito contra impuesto a la renta por adquisición de Bonos tipo C de COFIDE.
198. D.S. 036-86-ICTI/IND.- Modifica arts. 1o. y 5o. del D.S. 018-85-ICTI/IND. Expedición de dictámenes de no competencia.
199. Ley 24557.- Aplicación de Beneficios de la Ley 23407 a favor de Sider-Perú y Siderúrgicas arts. 4 y 9.
200. D. Leg. 362 de 27.XII.85 (p.29).- Ds.Ss. 083-86- EF y 084-86- EF de 5.III.86 (p.7), suprimen la reinversión y la reglamentan para 1985.
201. R.M. 363-86- EF/74 de 1o.IV.86.- Adsuelven consulta sobre distribución de dividendos libre de Imp. a la Renta, a que se refiere el art. 135 de la Ley 23407.
202. D.S. 005-86- ICTI/IND de 7.II.86 (p.8).- Incrementan porcentajes a que se refiere el art. 1o. del D.S. 022-84 ITI/IND a 25% en Lima y Callao y 35% en zona descentralizada.
203. Licitaciones y concursos para adquirir bienes que compiten con producción nacional - D.S. 172-86 -EF de 16.V.86 (p.10.VI) para el caso de Petro Perú.
204. D.S. 045-86 ICTI/IND del 29.XII.86.- Plan Anual de Producc. deberá efectuarse hasta 30.X de cada año (p.10.I.87).
Aceites Vegetales se benefician con D. Leg. No. 2 de Promoción a la Industria Agropecuaria.
D.S. 025-86- AG. de 22.VII.86 (p.24).
205. R.M. 636-86- ICTI/IND de 19.XI.86 (p.23).- Sustituyen R.M. 047-85 ICTI/IND, sobre empresas que desean acogerse al art. 9o. del D.S. 055-84 ITI/IND sobre certificación de Norma Técnica Obligatoria en productos importados.
206. R.M. 644-86- ICTI/IND de 1o.XII.82 (p.3.XII).- Requisitos para inscripción en Registro Industrial de empresas que elaboran alimentos, medicamentos, cosméticos y afines.
207. D.S. 001-87- ICTI/IND de 26.II.87 (p.28).- Modifican los textos de los arts. 12 y 13 del D.S. 073-82 ITI/IND. Mod. por D.S. 119-85 ICTI/IND sobre precio de metales ferrosos no preciosos.
208. D.S. 031-87 - EF de 17.II.87 (p.19).- Precisan el concepto de ejecución de reinversión.
208. R. Vice Ministerial 050-86 -VM/IND de 11 junio 86 (p.2.V.87).- Escala de multas para omisas a información estadística.
209. D.S. 004-87- ICTI/IND de 26.II.87 (p.28).- Modifican arts. 12 y 13 del D.S. 073-82- ITI/IND - metales no ferrosos no preciosos.
210. Ley 24766 del 16.XII.87 (p.17).- Incluyen dentro de los alcances del art. 70 de la Ley General de Industrias a la Provincia de Yunguyo, Puno.
211. D.S. 006-88 - ICTI/IND del 8.II.88 (p.10).- Reglamentan art. 51 de la Ley 23407 sobre aprobación tácita de reinversión. Aprueban relación de bienes en los que procede reinversión.
212. D.S. 131-85- ICTI/IND.- Vigencia del D.S. 119-85-ICTI/IND.
213. ACUERDO 169-86.- Asignación económica mensual para aprendices.
214. D. Leg. 398.- Adquisición preferente de bienes producidos por industria nacional por organismos del Sector Público incluyendo a empresas que conforman actividad empresarial del Estado y Pliego de Defensa Interior.

215. D. Leg. 400.- Incentivos Tributarios a inversiones en Industrias.
216. D.S. 045-86-ICTI/IND.- Modificación D.S. 049-83-ITI-IND.- Presentación de volúmenes de producción.
217. 001-87-ICTI/IND de 26.II.87 (p.28).- Modifican los textos de los arts. 12 y 13 del D.S. 073-82-ITI/IND modificado por D.S. 119-85-ICTI/IND sobre precio de metales ferrosos no preciosos.
218. D.S. 007-87-ICTI/IND.- Prorrogan plazo para canje de acciones laborales, valor nominal en Intis (D.S. 027-86-ICTI-IND).
219. D.S. 080-87-EF.- Beneficios tributarios y crediticios por traslado de industrias de Lima y Callao a zona descentralizada.
220. D.S. 013-87-ICTI/IND.- Actividades industriales que gozan de beneficios del D. Leg. 400.
221. D. Leg. 424.- 2% art. 99 de la Ley 23407 que se deduzca de la Renta Neta es renta de INIAA, (art. 53).
222. R.D. 679-87-EF/74.- Empresas industriales de frontera y selva están afectas al FONAVI.
223. R.D. 680-87-EF/74.- Desde 1o. de enero de 1984 ingresos de CERTEX no forman parte de la Renta Neta para cálculo de contribución al TINTEC.
224. D.S. 022-87-ICTI/IND.- Porcentaje de integración obligatoria de industria de ensamblaje. Acogimiento D.S. 096-80-EF por empresas ensambladoras que no cumplen con porcentaje de integración obligatorio (dictámen específico para licencia previa de importación y despacho aduanero (art. 4o)).
225. D.S. 023-87-ICTI/IND.- Empresas de industria terminal podrán acogerse a programa específico de integración nacional compensada para alcanzar porcentajes establecidos para 1987 (art. 1o).
 - Mecanismos para compensar divisas (art. 2o.).
 - DGI calificará y aprobará programas y evaluará compensación (art. 3o.).
 - Empresas acogidas al D.S. 16 y 17 -86-ICTI/IND acreditan ante DGI cumplimiento de convenios escritos (art. 4o.).
 - Prorrogan hasta el 31 de diciembre de 1987 autorización para importar autopartes requeridos (art. 5 D.S. 002-87-ICTI/IND).
226. Ley 24766.- Incluyen en art. 70 Ley 23407 a provincia fronteriza de Yunguyo Dpto. de Puno.
227. Ley 24790 Productos hidrobiológicos destinados a ser alimentos de animales domésticos comestibles son productos de consumo indirecto (art. 28 inc. b).
228. D.S. 001-88-ICTI/IND.- Obligación de empresas de sectores de producción de:
 - Presentar al sector relación detallada y valorizada FOB de maquinarias y equipos importados y no instalados (en 30 días).
 - Hacer funcionar unidades productivas que no se encuentran en funcionamiento, salvo causa justificada (en 6 meses).
 - Omisión será tenida en cuenta para nuevas importaciones.
229. D. Leg. 600.- Suspenden inicio y ejecución de trámites para aprobación de Convenios de Estabilidad Tributaria que garanticen exoneración de Impuesto Selectivo al Consumo a empresas de Selva y Frontera (art. 3).
230. D.S. 006-88-ICTI/IND.- Reglamento art. 51 Ley 23407 (inversiones con beneficios tributarios para empresas industriales con Convenio de Estabilidad Tributaria)
 - Aprobación ficta de Programa de Reinversión y confirmación ficta de los beneficios tributarios sólo cuando se cumplan los requisitos legales para el Programa de Reinversión y cuenten con Contrato de Estabilidad Tributaria vigente:
 - Art. 1 Aprueba relación de activos fijos a ser incluidos en Programa de Reinversión.
 - Art. 2 Valor de los activos fijos deben incluir gastos referidos art. 3o. D.S. 052-72-ITI/IND art. 3. En casos de edificios debe computarse gastos de construcción y honorarios según arancel, gastos de alcabala, licencia y tributos que graven la construcción (art. 3o).
231. Ley 24792.- Gobiernos Regionales:

- Fomentan el desarrollo de la pequeña, mediana industria y de la actividad artesanal.
 - Regular transformación, procesamiento, conservación y calidad de productos industriales, agro-industriales, pesqueros y mineros industrializados;
 - Promueven obras de infraestructura y equipamiento descentralizado y actividades industriales, de comercio y turismo.
 - (Ley 24650 art. 8 inc j) Num. 1, 2, 6 (art. 2)
 - Controlan productos industriales.
 - Apoyan a productores en comercialización interna, interregional internacional de insumos industriales.
 - Conducen Registro de establecimientos industriales y artesanales y Registro de Productos (Ley 24650 art. 8 inc. j) Num. 1, 2, 6, 9, 10, 13 art. 2).
232. D.S. 019-88-PCM.- Aplicación arts. 16 y 32 de la Ley 22342:
- Empresas industriales que proveen insumos a Industrias de exportación de confecciones fundamentalmente de algodón, lana de ovino o pelos finos de alpaca.
 - Empresas industriales que intervienen en la elaboración de esas confecciones aportando valor agregado a través del proceso manufacturero.
 - Obligación de abastecer prioritariamente a industrias de confecciones fundamentalmente de algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca por productos de materias primas o insumos (art. 11).
 - Limitan ingreso unitario a ser percibido por el proveedor y las condiciones de venta al exterior (art. 11).
233. R.M. 010-88-EF 43.40.- Establecen como actividad prioritaria la constitución para efectos del art. 3o. D.S. 260-86-EF (adelanto de redención de bonos o certificados de depósito de moneda extranjera para inversión o reinversión).
234. D.S. 034-88-EF.- Preferencia de industrias y servicios nacionales en adquisición de bienes y prestación de servicios no personales a empresas de actividad empresarial del Estado.
235. D.S. 027-88-AG.- Amplian y reglamentan Ley 24520:
- Obligación de empresas industriales y agro-industriales que utilizan materias primas y/o insumos importados en la elaboración de sus productos de adquirir productos que afecten empresas industriales molineras.
236. D. Leg. 469.- Instituciones autorizadas para efectuar operaciones bancarias y mutuales de ahorro y préstamo para vivienda no pueden explotar empresas industriales por cuenta propia (art. 20 inc m) art. 28).
237. D.S. 057-88-PCM.- Modifica art. 8o. D.S. 019-88-PCM:
- Valor de reintegros tributarios por exportación de confecciones fundamentalmente elaboradas con algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca, tipo de cambio de exportación al cual se liquida.
 - BCR a exportador - Certificado de Moneda Extranjera a cambio de moneda extranjera producto de exportación (art. 1).
 - Comprenden a empresas de confecciones artesanales en D.S. 019-88-PCM - art. 2o.
 - Pautas a ser seguidas por el BCR al fijar el tipo de cambio para liquidación de exportaciones de confecciones fundamentalmente elaboradas con algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca.
 - Criterios para fijación tipo de cambio art. 1o.
238. R.M. 368-88-ED.- Centros de educación ocupacional en centros industriales sostenidos por sus propietarios, o empresas se rigen por el D.S. 015-84-ED, en cuanto a régimen administrativo y de personal y por R.M. 368-88-ED en cuanto a lo académico y técnico pedagógico (art. 8).
239. D. Leg. 482.- Derogan art. 3o. del D. Leg. 460.
240. D.S. 092-88-PCM.- Productos y/o distribuidoras de bienes art. 1o. D.S. 074-88-PCM deben estampar su destino final en factura guía de transporte o documento que ampare el envío de mercaderías.
- Decomiso de bienes mencionados por su transporte en ruta distinta a su destino final. Se considera contrabando (D.S. 076-88-PCM art. 2).
241. D.S. 157-EF.- Ingresos por CERTEX forman parte de Renta Neta para cálculo del 1.5% de la Comunidad Laboral (art. 106 - Sistema I. inc. c) Ley 23407.
242. D. Alcaldía 53-88-LM.- Trámite para otorgar el certificado de zonificación y vías como requisito para licencia de funcionamiento de Lima Metropolitana.

243. Resolución 378-88-ICE-PRESIDENCIA.- Modifican primer párrafo del artículo 9o. y 11o. de la Resolución 239-88-ICE-PRESIDENCIA (se hace mención a suspensión del pago del IGV en Convenios que suscriban empresas de confecciones elaboradas fundamentalmente con algodón, lana de ovino y pelo fino de alpaca por importaciones).
244. Resolución 379-88-ICE-PRESIDENCIA.- Gerente Central de Promoción y Desarrollo suscribe en representación del ICE Convenios de importación de bienes con suspensión de derechos con industrias que produzcan confecciones elaboradas fundamentalmente con algodón, lana de ovino o pelo fino de alpaca (art. 1o.).
- Relación de bienes de capital y repuestos susceptibles de importarse con suspensión de derechos (art. 3º).
245. Ley 24939.- Es defraudación de rentas de aduanas comercialización de mercaderías liberadas para promover industrias sin pago de derechos de importación (art. 2 inc. 1).
246. D.S. 054-88-TC.- Servicio aéreo especial complementario para actividades industriales (aeronaves empleadas por fábricas ensambladoras o talleres de mantenimiento para comprobación o demostración Art. 127, inc. e).
247. Autorización de Dirección General de Transportes para fábricas plantas ensambladoras de talleres de mantenimiento aeronáutico. Inspecciones arts 128 - 130
248. D.S. 021-88-ICTI/IND.- Inspecciones a plantas industriales para verificar implementación seguridad e higiene industrial y niveles operacionales máximos señalados en certificados de compatibilidad de uso (art. 4o.).
249. D.S. 251-88-EF.- Exoneran importaciones de insumos para industrias farmacéutica de derechos de importación, sobretasas de importación e IGV hasta 30.VI.89.
250. Ley 24971.- Exoneran de sobretasa a la importación de partes y piezas no producidas en el Perú efectuadas por industrias nacionales para fabricar bienes que de ser importados gocen de las exoneraciones de acuerdo con los Convenios del Tratado Sub-Regional Andino (art. 29).
251. Ley 24977.- Adquisición preferente de bienes de manufactura peruana por Organismos públicos, Empresas de actividad empresarial del Estado y los pliegos del Ministerio de Defensa e Interior. Art. 175.
- Dan fuerza de Ley al D.S. 019-88-PCM.
252. Ley 24994.- Fomento de industrias lácteas, cárnicas y sus derivados en la amazonia arts. 45 y 46. Exoneraciones de Impuestos a la renta a personas establecidas en ámbito de amazonia o que inviertan capitales o reinviertan su renta neta en nuevas empresas agrícolas pecuarias industriales y que utilicen preferentemente materias primas de amazonia (artículos 27, 28).
253. D.S. 003-89-ICTI/DM.- Pequeñas empresas industriales aportan al FOPEI en 1% de ventas netas mensuales de bienes de propia producción. Constituye crédito contra el impuesto a la renta (D.S. 061-85-ICTI/IND, art. 19).
254. D.S. 096-89-ICTI/IG.- Se incorpora Decisión 146 Programa Sectorial Metal Mecánico al ordenamiento nacional.
255. D.S. 09-89-ICTI/IND.- Modifican normas relativas a Registro Industrial.
256. D.S. 073-89-EF.- Empresas dedicadas a la agricultura que efectúan actividades de semi procesamiento en plantas de terceros que son consideradas empresas productoras para goce de incentivos de Ley 23407 art. 5o.
257. D.S. 010-89-ICTI/IND.- Cancelación inscripción en el Registro de Productos Industriales Nacionales por incumplir Norma Técnica de calidad, dejar de fabricar o suspender la fabricación de productos.
258. Ley 25054.- DICSCAMC otorga licencia para fabricar armas y municiones, art. 15; para su venta y comercialización art. 20; fabricación de armas y municiones arts. 17 y 18; está prohibido usar armas sin autorización artículo 27.

259. D.S. 011-89-ICTI/IND.- Establece criterios para determinar el monto de la inversión de los proyectos descentralizados que se acogen a beneficios del D. Leg. 400.

ANEXO II
COMUNIDAD INDUSTRIAL

- 1.D.L. 21789.- Ley de Comunidad Industrial
- 2.D.S. 002-77-IT-DS.- Reglamento del D.L. 21789
- 3.D.S. 004-77-IT/DS.- Modifican art. 64 D.S. 002-77-IT/DS
- 4.D.S. 005-77-IT/DS.- Adecuación al D.L. 21789
- 5.D.S. 006-77-IT/DS.- Adecuación a la Ley de Comunidad Industrial.
- 6.D.L. 21883.- Se amplian plazos D.L. 21789.
- 7.D.S. 015-77-IT/DS.- Normas para compensar a trabajadores miembros de la Comunidad Industrial cesantes.
- 8.R.M. 177-78-ICTI/IND-DS.- Organismo Competente para impugnaciones de miembros de la Comunidad Industrial.
- 9.D.S. 015-78-ICTI/IND-SE.- Fusión de Comunidades Industriales en empresas industriales que se fusionan.
- 10.R.D. 023-78-ICTI/DGP.- Reglamento de elecciones de la Comunidad Industrial.
- 11.R.D. 031-78-ICTI/SEI-DGP.- Modifica R.D. 023-78-ICTI-DGP
- 12.D.L. 22229.- Modifica D.L. 21789
- 13.D.S. 007-80-JUS.- Títulos de Participación Patrimonial en hojas sueltas.
- 14.D.S. 010-82-ICTI/IND.- Modifica artículos 13, 19, 44 del D.S. 002-77-IT-DS.
- 15.D.S. 014-82-ITI/IND.- Participación de la Comunidad Industrial en empresas industriales estatales.
- 16.D.S. 071-82-ITI/IND.- Oficina de Participación dirigirá, coordinará, supervisará, evaluará y controlará aplicación de política y normas sobre organización y funcionamiento de las Comunidades Laborales.
- 17.D.S. 025-84-ITI/IND.- Participación de los trabajadores en empresas industriales que pierden totalmente su patrimonio.
- 18.D. Leg. 301.- Convenios de Estabilidad para aplicación de sistemas II en industrias ubicadas en parques industriales descentralizados (arts. 21o. - 22o.).
- 19.R.M. 477-84-ITI-DM.- Atribuciones de Direcciones Departamentales del MITI sobre Comunidad Industrial.
- 20.R.M. 144-85-ICTI/IND.- Dirección General de Industrias suscribe Convenios sobre estabilidad del Sistema II (art. 106 de la Ley 23407).
- 21.D.S. 457-85-EF.- Dietas de los Directores Comunereros en empresas que conforman actividad empresarial del Estado se rigen por art. 76 del D.L. 21789 (art. 4).
- 22.D.S. 033-85-TR.- Pago atrasado de participación líquida de utilidades.
- 23.D.S. 007-86-TR.- Disolución y Liquidación de empresas con Comunidad Industrial.
- 24.D.S. 027-86-ICTI/IND.- Valor nominal de las acciones laborales (1 Inti) canje de títulos por otros con nuevo valor; saldos que no alcanzan al valor de 1 acción laboral.

25 D.S. 095-87-EF.- Adquisición de acciones laborales por empresas (para redimir las o transferirlas). Valor nominal.

26.D.S. 003-88-ICTI/IND.- Modificación art. 13 D.S. 002-77-IT-DS sobre contenido título de acciones laborales y para precisar su redacción.

27.D.S. 157-88-EF.- Ingresos por CERTEX forman parte de la Renta Neta para cálculo del 1.5% para la Comunidad Industrial art. 106 Sistema I inc. c) Ley 23407.

- Empresas que por ejercicios 85-87 hubieran determinado el 1.5% en forma distinta deben abonar a la Comunidad Industrial la diferencia de tres armadas mensuales antes del 31-XII-85.

28.Ley 24948.- Vigencia Leyes Sectoriales sobre participación de los trabajadores en las utilidades y Comunidad Industrial de las Empresas del Estado art. 59.

- Participación del representante de los trabajadores en el Directorio de Empresas del Estado. Excepciones (art. 35 y 58).

ANEXO III

DECISION 24

- 1.R.D. 675-76-ITINTEC-DG-ON.- Normas sobre prórroga de contratos comprendidos en la Decisión 24.
- 2.D.S. 190-76-EF.- Reglamento de CONITE (Organismo Nacional Competente).
- 3.R. CONITE 150-77-NG-EF.35.- Remesa de dividendos y utilidades.
- 4.Ley 21826.- Aprueba Decisiones 103 y 109.
- 5.Ley 21849.- Empresas con inversión extranjera.
- 6.R. 504-77-NG-EF-35.- Modifica Resolución 150-77-NG-EF.35.
- 7.R. 669-77-EF.35.5.- Vigencia de contratos sobre tecnología extranjera.
- 8.Ley 22014.- Sobre Decisión 24 y empresas administradoras de fondos colectivos.
- 9.R. 970-77-EF.35.- Empresas con inversión extranjera declaran ante CONITE.
- 10.R. 1014-77-NG-EF.35.- Remesa al exterior.
11. R. CONITE-20-NG-78-EF.35.- CONITE autoriza inversión extranjera.
- 12.R. 326-78-EF-35.- Suspenden art. 4o. de R. 970-77-EF/35 sobre inversión extranjera directa.
- 13.R. 400-NG-78-EF.35.- Remesa de utilidades al exterior.
- 14.Comunicado Oficial 3-78-EF.- Certificados a empresas para efectos del art. 27 de la Decisión 24.
- 15.Comunicado Oficial 4-78-EF.- Inversión extranjera directa.
- 16.R. 525-NG-78-EF-35.- Remesa del 20% al exterior.
- 17.R. 623-NG-78-EF-35.- Excedente de revaluación e inversión extranjera directa.
- 18.R. 675-NG-78-EF-35.- Importación de tecnología y patentes extranjeros.
- 19.R. 676-NG-78-EF.35.- Modifican R. CONITE 020-NG-78-EF/35.
- 20.Comunicado Oficial 3-79-OGRPI-MICTI.- Requisitos para gozar del programa de liberación.
- 21.D.S. 06-79-TR.- Plazo de trabajo de dueño de inversión extranjera directa.
- 22.Ley 22532.- Aprueban Decisión 85 del Acuerdo de Cartagena sobre Propiedad Industrial.
- 23.R.M. 807-79-FE-A.- Importe de Certificado de Registro de Inversión extranjera directa.
- 24.Ley 23112.- Remesa al exterior de utilidades en actividad minera radioactiva (art. 20).
- 25.Comunicado Oficial 6-80-EFC.- Inscripción de productos a importarse.
- 26.D. Ley 71.-CONITE Organismo Competente (art. 2.b; c) Banco Central de Reserva Organismo Competente para artículos 14 y 16 de la Decisión 24 (1ra. Disposición Complementaria).

- 27.R. CONITE 02-NG-81-EFC.35.- Autorización y formatos para autorización de inversión extranjera directa.
- 28 R. CONITE 03-81-EFC.35.- Remesa de utilidad y dividendos al exterior.
- Remesa por encima del 20% del art. 37 de la D.24 (Arts. 34, 37, 40 - Decisión 24).
- 29.R. CONITE 04-81-EFC-35.- Transformación de empresas extranjeras en nacionales o mixtas.
- 30.D.S. 05-82-EFC.- (DEROGADO).
- 31.D.S. 020-82-ITI-IG.- Decisión 24 y empresas multinacionales andinas (art. 22 y 55).
- Remesa de divisas al exterior (art. 21 y 25).
- 32.D.L. 21849.- Sobre tratamiento a capitales extranjeros. No se aplica a empresas industriales (art. 142).
- 33.D.S. 042-82-ITI-IG.- Inversión extranjera directa en empresas multinacionales andinas.
- 34.R. CONITE 01-83-EFC-35.- Certificado de I.E.D.
- 35.R. CONITE 02-83-EFC.35.- Certificados de calificación de empresas.
- 36.D.S. 242-83-EFC.- Valor de certificado de registro de inversión extranjera directa.
- 37.D.S. 246-83-EFC.- CONITE fijará criterios para remesar por encima del 20% (2o. parr. art. 37 D.24).
- 38.R. CONITE 03-83-EFC.35.- Transferencia de acciones de extranjeros.
- 39.AVISO.-- Conversión de inversionistas extranjeros a nacionales.
- Transferencia de acciones.
- Certificado de calificación de empresas, etc.
- 40.Res. CONITE 04-83-EFC-35.- Remesas de utilidad al exterior (art. 37 D. 24).
- 41.D.S. 047-83-EFC-35.- Reprogramación de Convenios sobre nacionalización de capital (D.L. 21849) por elección del sistema II de participación laboral.
- 42.R. CONITE 07-83-EFC-35.- Agregan Disposición Transitoria a R. CONITE 02-83-EFC/35.
- 43.D.S. 579-83-EFC.- DEROGADO.
- 44.Ley 23741.- Contratos sobre licencia y uso de marcas para industria automotriz están sujetos a D. 24 (art 50).
- 45.R. CONITE 010-83-EFC-35.- Autorización y registro de I.E.D.
- 46.RTF 18384.- Las comunicaciones cursadas por el MEFC no pueden sustituir la exigencia contenida en el art. 8o. del D.L. 18999 sobre el pronunciamiento expreso del Organismo Competente.
- 47.D.S. 287-84-EFC.- DEROGADO.
- 48.R. CONITE 08-85-EFC.35.- Derechos por tramitación de expediente ante CONITE.
- 49.R. CONITE 03-85-EFC-35.- Tramitación de expedientes ante CONITE.
- 50.D.S. 300-86-EF.- Empresas extranjeras con solicitud de acogimiento a régimen de fideicomiso (D.S. 579-83-EFC) pueden solicitar a CONITE reprogramación de Convenios de transformación en 3 meses, sin afectar el plazo y porcentajes finales de cumplimiento.
- 51.R.S. 464-86-EF-15.- Registro en CONITE de inversiones proveniente de bonos o certificados de depósitos en moneda extranjera emitidos contra entrega de moneda con derecho a ser remesadas al exterior según artículos 1o. y 3o. del D.S. 260-86-EF (suspensión de remesas al exterior).
- Art. 7º Obligación de mantener calidad Nacional o Mixta

- 52.CIR.B-1763-87.- Limitaciones de los D.L. 18900 Y 21826 a contratos de arrendamiento financiero con empresas extranjeras (consideradas crédito directo).
- 53.CIR-EAF-28-87.- Limitaciones de los D.L. 18900 Y 21826 a contratos de arrendamiento financiero con empresas extranjeras (considerados crédito directo).
- 54.CIR.F-112-87.- IDEM.
- 55.CIR.M-127-87.-IDEM.
- 56.Decisión 220.- Sustitución de las Decisiones 24 y conexas sobre el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías 18.V.1987 - (Gaceta oficial del Acuerdo de Cartagena).
- 57.R. CONITE 03-87-EF.35.05.- Vigencia de la Decisión 220 y modificación de la Decisión 24 y conexas desde el 18.V.87.
- Vigencia de normas reglamentarias de CONITE sobre tratamiento a inversiones, tecnología y marcas extranjeras.
- 58.D.S. 03-88-EM-OCLA.- Precisan que cuenta participación patrimonial del trabajo constituye inversión nacional.
- 59.D.S. 092-88-EF.- Regularización de autorización y créditos externos ante el BCR conforme al artículo 14 de la D. 24 del Acuerdo de Cartagena.
- 60.D.S. 010-88-EM-VMM.- Acciones laborales son inversión nacional independientemente de quien sea titular (art. 8 Ley 22333) (art. 1).
- 61.D. Leg. 502.- Permiten llevar contabilidad en moneda extranjera a quienes efectúen inversión extranjera directa en moneda extranjera y que al efecto contraten con el Estado y con entidades y empresas del Estado (D.S. 395-82-EFC, art. 71, inc. 1) Art. 3o.
- 62.R.M. 305-88-EF-75.- Autorización automática de IED en proyectos de conversión de deuda pública externa de inversión.
- 63.D.S. 02-89-PE.- Personas jurídicas nacionales o mixtas de acuerdo con régimen común a los capitales extranjeros aprobados por D. 24 pueden solicitar autorización para cultivos o investigación de langostinos.
- 64.R. CONITE N-005-89-EF/35.- Reglamento de tratamiento a las inversiones y contratación de tecnologías, patentes y marcas de origen extranjero. Reglamenta la aplicación de la Decisión 220 del Acuerdo de Cartagena, y simplifica los trámites y procedimientos para su aplicación.

ANEXO IV

SIDERURGIA

- 1.D.S. 031-85-ICT/IND.- Declaran a industria siderúrgica nacional de preferente interés nacional y de naturaleza estratégica.
- 2.R.M. 374-85-ICT/CO.- Requisito para importar bienes comprendidos en el D.S. 031-85-ICT/IND.
- 3.D. Leg. 362.- Derogan la venta de productos siderúrgicos a cargo de Siderperú (art. 4o. Ley 24035).
- 4.Ley 24557.- Beneficios tributarios para industria siderúrgica.
- 5.D.S. 201-87-EF.- Importación de productos siderúrgicos (excepto barras de construcción) por empresas que los utilizan y por las que abastecen a pequeña industria.
- Asignación de productos siderúrgicos importados entre empresas industriales y a las importadoras que abastecen a pequeñas industrias (art.2).
- 6.R.S. 112-87-ICT/IND.- Constituyen Comisión especial de concertación.
- Prohíben importación de productos siderúrgicos por entidades o empresas que no pertenecen al sector de siderurgia nacional (art.6 Ley 24557).
- No es aplicable en casos de admisión temporal (art. 5o.).
- 7.D.S. 262-87-EF.- Fijan Derechos arancelarios y porcentajes de sobretasa de importación a ser pagados (Art. 1 anexo 1).
- La importación de los referidos productos siderúrgicos no requieren dictámen de competencia (art. 3).
- 8.R.D. 103-88-ICT/DGI-DM.- Precisan que productos siderúrgicos asignados al amparo de los Derechos Supremos 201-87-EF y 262-87-EF corresponden a volúmenes que cubren déficit de producción nacional, no incluyendo productos siderúrgicos no producidos en el Perú que se pueden importar bajo el trámite regular.
- 9.D.S. 214-88-EF.- Embarques posteriores al 30.09.88 no invalidan goce de beneficios de los D.S. 262-87-EF y D.S. 064-88-EF.
- 10.D.S. 256-88-EF.- Excluyen de Apartado B Anexo 1 de D.S. 262-87-EF modificado por D.S. 064-88-EF productos correspondientes a partidas 73.13.04.00 y 73.13.06.00 (importación de productos siderúrgicos) asignados a Siderperú (art. 1o.).
- Redistribución entre empresas del sector privado de partidas 73.13.04.00 y 73.13.06.00 (art.2).
- 11.Ley 25009.- Edades para percibir pensiones de jubilación por trabajadores que laboran en centros siderúrgicos (arts. 1 y 2).
- 12.R.S. 002-89-ICT/IND.- Amplían art. 2o. de R.S. 112-87-ICT/IND (incluyen representante del BCR en condición especial de concertación para abastecimiento de productos siderúrgicos (D.S. 201-87-EF).
- 13.D.S. 005-89-ICT/IND.- Prorroga plazo para importar hojalata P.A. 73.13.04.00 Y 73.13.06.00 de anexo 1 D.S. 262-87-EF, modificado por D.S. 064-88-EF hasta 31.XII.89.
- 14.Resolución 093-89-ICE-PREFERENCIA.- Consideran exportación de servicios comprendidos en el régimen de promoción de exportaciones no tradicionales relacionados con plantas de procesos siderúrgicos, altos hornos, acerías, fundiciones, lo norman (art. 2, anx. 1; inc. 3).

*/ La presente relación ha sido tomada del programa INFOLEX propiedad de COSAPI DATA en asociación con Rey y de los Ríos, actualizado a Junio de 1989

ANEXO V

LABORATORIO

1. Ley 17505

Control de Laboratorio por Autoridad de Salud

Laboratorio de producción deben tener sistema de control de calidad de sus productos (Art. 82).

2. D.S. 007-75-AL

Remisión de productos biológicos inmunizantes y de diagnóstico con carácter preferente.

3. R.M. 095-77-SA-DG

Definiciones de Laboratorios.

4. D.S. 023-87-SA

Laboratorios clínicos con servicio de apoyo en salud.

Licencia de funcionamiento Arts. 4; 5; 14; 15 inc. 2; 23; 24; 25.

Renovación de Licencia de funcionamiento - Art. 24; 26.

Transferencia de licencia de funcionamiento - Art. 25.

Modificación de objeto y de aspectos sustanciales (incremento o reducción de servicios Art. 28).

Clausura (Art. 30)

Inspecciones (Art. 33 a 37).

Inscripción en registro especial de UDES (Art. 31).

Sistema de seguridad (Art. 49)

Uso de equipos y materiales fuera de establecimiento (Art. 50).

Certificado médico (Art. 51).

5. D.S. 002-88-EF

Importación de bienes con exoneración tributaria y tratamiento preferente para construcción de laboratorios de producción artificial de semillas de moluscos y crustáceos.

6 R.M. 032-88-PE

Reglamento del D.S. 002-88-EF.

7. R.M. 006-88-SA-CONAMAD

Laboratorios farmacéuticos deben colocar en rótulos de sus productos la Denominación Común Internacional (D.C.I.) con las mismas características de forma y tamaño del nombre comercial.

8. R.M. 486-SA-DM

Laboratorio farmacéuticos deben poner a disposición de farmacias y boticas los productos comprendidos en el programa nacional de medicamentos sustanciales.

9. R.M. 037-89-SA-CONAMAD

CONAMAD otorga registros sanitarios para fabricación y expendio de productos genéricos para el laboratorio farmacéutico (que no las trabaja como producto de marca).

Solo exigen trabajos clínicos para productos genéricos sin sustancia activa es nueva en el mercado - Art. 3.

Precios de medicamentos genéricos en equivalencia dosis y presentación deben ser menores que los similares de marca de mayor precio - Art. 4.

10R. 093-89-ICE-PRESIDENCIA

Consideran exportación de servicios comprendidos en régimen de promoción de exportaciones no tradicionales, relacionadas con Laboratorios y plantas químicas y petroquímicas. Lo norman Arts. 2; An. 1; inc. 12.

*/ La presente relación ha sido tomada del programa INFOLEX propiedad de COSAPI DATA en asociación con Rey y de los Ríos, actualizado a Junio de 1989

ANEXO VI

ACTIVIDAD EMPRESARIAL DEL ESTADO

1. Ley 24948
- Concepto de Actividad Empresarial (8va. disposición final).
2. R.M. 315-88-EF-15
- Encargan, hasta donación de Ley de la CONAFI, manejo de actividad empresarial financiera del Estado, de conjuntos empresariales y empresas que no conforman conjuntos a la Dirección General de Asuntos Financieros del MEF (Ley 24948, 1 D.T.)
3. D.S. 148-88-PCM
- CIAEF analiza y opina sobre el plan de actividad empresarial del estado (Art. 41, inc. 7).
4. Dir. 001-89-CG-PL
- Evaluación por Contraloría General de proyectos de compromisos arbitrales y/o aprobados de empresas de actividad empresarial del Estado.
5. R. DEC 12-89-CG
- Norman contratos con cláusulas de compromiso arbitral al que celebran empresas de: Derecho Público; del Estado de Derecho Privado de Economía Mixta.
6. D.S. 019-89-EF
- Obligación de contadores de empresas del Estado de reportar a Contaduría Pública de la Nación situaciones que no se ajusten al art. 39 del Decreto (aplicación de normas técnicas y procedimientos contables) (Arts. 38, 39).
7. D. Leg. 513
- Sistema Nacional de Presupuesto de la Actividad Empresarial del Estado.
8. D.S. 045-89-PCM
- Exoneración de licitación pública o concurso público de precios o de méritos por empresa de Actividad Empresarial del Estado (Art. 10) (publicado como D.S. 044-89-PCM, F.E.P. 07-07-89, pág. 75791).