

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA
FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA
Y CIENCIAS SOCIALES



"LA PEQUEÑA EMPRESA Y LAS EXPORTACIONES
NO TRADICIONALES EN EL CONTEXTO ECONOMICO DEL PAIS"

TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE
INGENIERO ECONOMISTA

Presentado por: JORGE EDGARDO CHAVEZ GALLEGOS

Lima - Perú

1990

A MI MADRE

Que abrió el camino de mi vida
para que yo transite en él,
y logre conseguir las aspira-
ciones que me había trazado.

SUMARIO

1. La pequeña empresa se diferencia de la mediana y gran empresa en los aspectos: producción, tecnología, financiamiento, acceso al mercado, absorción de mano de obra y organización y gestión empresarial.
2. Dentro del contexto del comportamiento de la industria en general, la pequeña empresa ha venido evolucionando favorablemente, actuando como elemento compensatorio a la crisis industrial que empezó en 1976, habiendo llegado a fines del quinquenio 1981-1985 a casi 10,000 establecimientos; dándose el mayor incremento (46%) en el gobierno de Presidente Belaúnde. Al mismo tiempo este estrato empresarial ha creado en el período 1970-85 casi 24,000 empleos.
3. A nivel de indicadores sectoriales, la pequeña empresa representa el 81.1% del total de establecimientos constituidos en el sector industrial en el período 1980-85.

En cuanto a la relación empleo/establecimiento se observa que en promedio la industria en general emplea 3.5 veces más que la pequeña empresa.

En cuanto al VBP por trabajador, en promedio, la actividad industrial presenta un coeficiente 1.9 veces de lo que aporta el trabajador de la pequeña empresa.

4. En cuanto al rol social de la pequeña empresa, ésta absorbe el 11.1% de la PEA industrial y el 1.2% de la PEA total, dando lugar que este estrato contribuya con el 25% de la generación de empleo de la actividad industrial, habiendo llegado a un nivel máximo en 1985 con el 29.2%. Mostrando este nivel empresarial una tendencia favorable a la absorción de empleo.

5. En cuanto a las características, la pequeña empresa industrial se distingue por permitir una generación significativa de empleo productivo debido a la baja inversión que necesita para crear un puesto de trabajo.

A nivel geográfico tiene las mismas características que la actividad industrial en general, utiliza un alto grado de insumos nacionales y produce bienes esenciales, generando significativos efectos interindustriales.

6. En relación a la política estatal orientada a promocionar el desarrollo de la pequeña empresa, ésta se caracteriza por su falta de permanencia de las normas que se dieron en su oportunidad, continuidad de los objetivos y claridad sobre el conocimiento este estrato empresarial ya que no existe una clara definición de pequeña empresa, existiendo ambigüedad en su límite inferior con la microempresa y en su límite superior con la mediana empresa.

7. Todos los incentivos existentes para la pequeña empresa se encuentran orientados para que pueda operar en el mercado interno sin mayor proyección para que estas puedan abandonar su condición de pequeña empresa.

8. La participación de la pequeña empresa en las exportaciones es casi nula, sólo que tenga tecnología exclusiva (artesanía), al mismo tiempo que por falta de estadísticas adecuadas se carece de información sobre la exportación no tradicional a nivel de pequeña empresa.

9. La pequeña empresa tiene grandes limitantes para dedicarse a la actividad exportadora, siendo casi nula su posibilidad de intervenir en el mercado internacional.

10. Existe un gran potencial exportador a largo plazo en la pequeña empresa para lo cual se requiere del diseño de un modelo de desarrollo industrial que tenga como objetivo reestructurar la actividad productiva en forma dinámica y en donde se considere la importancia estratégica de este estrato empresarial.

LA PEQUEÑA EMPRESA Y LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
EN EL CONTEXTO ECONOMICO DEL PAIS

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I

1. La Pequeña Empresa en el Contexto Nacional

- 1.1. Aspectos Teóricos y Metodológicos
- 1.2. Evolución de la Pequeña Empresa Industrial en el Contexto de la Actividad Industrial
 - 1.2.1. Evolución de la Industria
 - 1.2.2. Evolución de la Pequeña Empresa Industrial
- 1.3. La Pequeña Empresa Industrial y su Rol Social
- 1.4. Caracterización de la Pequeña Empresa Industrial
- 1.5. El Estado y la Pequeña Empresa

CAPITULO II

2. Rol de la Pequeña Empresa en las Exportaciones No Tradicionales

- 2.1. El Comercio Exterior Peruano: Características Generales y Evolución
 - 2.1.1. Características
 - 2.1.2. Evolución de las Exportaciones
- 2.2. Exportaciones Peruanas y Política de Promoción
- 2.3. Instrumentos de Promoción
- 2.4. Incentivos a la Pequeña Empresa
- 2.5. La Pequeña Empresa en el Marco de las Exportaciones
- 2.6. Asistencia Técnica a la Pequeña Empresa Industrial
- 2.7. Potencialidad de Generación de Divisas de la Pequeña Empresa

CAPITULO III

3.Aspectos Alternativos para potenciar el Rol

Exportador de la Pequeña Empresa

- 3.1.Limitantes de la Pequeña Empresa en la Actividad Exportadora
- 3.2.Políticas de Promoción
- 3.3.Instrumentos de Promoción
- 3.4.EL Rol de la Asistencia Técnica-Financiera
- 3.5.Modelo para el Desarrollo de la Pequeña Empresa

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

ANEXO

CITAS BIBLIOGRAFICAS

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

El presente trabajo de tesis tiene por objetivo plantear la necesidad de establecer una política industrial de la pequeña empresa en forma que articule el ámbito productivo con las exportaciones no tradicionales, de tal forma que la estrategia que se utilice parta de una definición metodológica del significado de la pequeña empresa, de tal manera que perdure en el tiempo y logre establecer una articulación dinámica de pequeña empresa con los demás estratos de la actividad industrial.

Para tal efecto, el trabajo comprende tres capítulos que permite llegar a conclusiones y recomendaciones en base al análisis efectuado en cada uno de éstos.

El primero de ellos está referido a la pequeña empresa en el contexto nacional, en el cual se estudia la evolución de la pequeña empresa en el marco de la actividad industrial total, complementando con el rol social de esta unidad productiva, en especial en el campo de la captación de empleo, para culminar con la presentación de sus principales características y el esfuerzo del Estado por colaborar en el desarrollo de este estrato productivo.

En el Segundo Capítulo, se analiza el rol de la pequeña empresa en las exportaciones no tradicionales, particularmente en lo que respecta a los incentivos especiales, si los hay, para promocionar las exportaciones actuales y potenciales de la pequeña empresa.

En el Tercer Capítulo se busca articular el análisis de los dos primeros capítulos para culminar proponiendo una política que plantee la reestructuración industrial en base

a un modelo de sustitución de importaciones, complementado con la promoción de exportaciones con la particularidad de postular una concepción dinámica de la pequeña empresa.

Se acompaña a este trabajo una propuesta de proyectos de Ley modificatorio a la Ley N° 24062, en base a 7 instrumentos (política de producción, exportaciones, empleo, acumulación, la innovación tecnológica, descentralización y capacitación de la mano de obra), con niveles de incentivos discriminatorios y a plazo fijo que permita la evolución de la pequeña empresa.

Para culminar, debo agradecer las orientaciones de mis profesores, asesores Mg. Juan Ojeda Cárdenas, Ing. Wilfredo Sánchez González, e Ing. Alfredo Pezo Paredes y expresar que este estudio pretende contribuir a reorientar el rol asignado por el Estado a la pequeña empresa dentro de una política de desarrollo sectorial y nacional.

CAPITULO I

1. LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL CONTEXTO NACIONAL

1.1. ASPECTOS TEORICOS Y METODOLOGICOS

El estudio de la pequeña empresa industrial requiere partir de una definición de tipo metodológico que permita ubicar a esta forma de empresa en el contexto general de la actividad industrial. A este respecto existe variadas literaturas que han tratado de definir conceptual y estadísticamente a la pequeña empresa.

Para el objeto de la presente investigación se define esta unidad productiva como "una actividad económica mercantil de transformación en serie, realizada a exclusividad y a escala relativamente restringida, y que se caracteriza por tener una no muy marcada división del trabajo, a la vez que por un cierto equilibrio en la utilización de los factores productivos, siendo la gestión empresarial realizada principalmente en forma directa por el dueño o propietario del negocio y abarcando su campo productivo diversidad de bienes" 1/. Esta definición que expresa las características esenciales de la pequeña empresa permite tener una identificación más aproximada de su significado; sin embargo, se le puede criticar por ser de naturaleza general. Para responder a esta posible observación se considera en términos metodológicos estadísticos y conceptuales, aquella unidad productiva en la cual labore 5 a 20 personas. Aquellos de menos de 5 trabajadores se denominarán microempresas.

A este respecto, es interesante el estudio realizado por Jorge A. Vélez 1/ quien trata definir y ubicar esta actividad dentro del sector industrial peruano, llegando a la conclusión que la pequeña empresa tiene capacidad para supervivir y coexistir al lado de la mediana y gran empresa, contribuyendo sobretodo a la absorción de ingentes recursos humanos y a la satisfac-

ción del mercado interno

Precisamente, Jorge Manrique, expresa que la pequeña empresa industrial surge "amarrada o circunscrita alrededor de la gran industria que se implanta en el país con el impulso otorgado al proceso de sustitución de importaciones" 2/. Este comportamiento de la pequeña empresa industrial permite definir su producción como de tipo complementario a la producción industrial de la mediana y gran industria, mayormente trata de intervenir en aquellas actividades en donde no existe competencia.

La pequeña empresa se diferencia de la mediana y gran empresa en los aspectos: producción, tecnología, financiamiento, acceso al mercado, absorción de mano de obra y organización y gestión empresarial.

En el ámbito productivo la pequeña empresa demanda mano de obra esencialmente barata y de poca calificación. Su nivel de producción es reducido en términos relativos a otras unidades empresariales de mayores tamaños debido al bajo nivel de inversión realizada. Utiliza esencialmente insumos nacionales, lo que le otorga a su producción un carácter más estable en niveles y en costos sin que esto lo excluya de mantener un comportamiento de maximización de ganancias o de minimización de costos. En la realidad se observa con frecuencia que las empresas, al fijar sus precios de ventas agregan un determinado porcentaje al costo. Esta forma de comportamiento empresarial no necesariamente conduce a la maximización de los beneficios, sin embargo por la ausencia de conocimientos de la elasticidad precio de la demanda de sus productos, el pequeño empresario está actuando intuitivamente, llegando a determinar su margen de ganancia por la vía del tanteo. Esto es similar según Milton Friedman, en su ensayo sobre la metodología de la economía positiva, al caso del jugador del billar quien juega por experiencia, pero un físico podría predecir el

efecto de su juego e igualar su pericia sin conocer previamente el juego, en este caso el que hace uso de la teoría económica es el físico mientras el que juega el billar es el empresario.

Esta forma de comportamiento lo confirman los economistas, Germán Alarco y Patricia del Hierro ^{3/}, cuando manifiestan: "la política que siguen los empresarios es de añadir un porcentaje sobre los costos" siendo más relevante este hecho en aquellas producciones vinculadas a los Bienes de Capital y Duradero. Los motivos que condicionan la fijación de un porcentaje o monto fijo de ganancias sobre los costos son esencialmente la demanda que toma en cuenta las condiciones del mercado, la inflación, los gastos generales y metas de utilidades que se pretende alcanzar. Una de las limitantes de la pequeña empresa es la falta de producción a escala que impide disminuir los costos por efectos de un incremento de la productividad de los factores productivos (economía de escala). Sin embargo cuenta con otras economías internas, tales como reducir gastos administrativos, de ventas y de cargas sociales que le permite establecer precios en el mercado interno de tipo competitivo.

En el ámbito tecnológico la pequeña empresa muestra una alta capacidad de adaptación de tecnologías foráneas al desarrollar aquellas de fácil acceso, asimismo observan un gran desarrollo de la creatividad de inventos personales y de extrapolación de técnicas artesanales; de ahí la relación que existe entre innovación tecnológica y origen de la pequeña empresa. Fernando Villarán de la Puente manifiesta "que uno de los rasgos más positivos de las innovaciones tecnológicas es que en muchos casos dan origen a nuevas empresas. Estas características la confirmamos en varios de los casos analizados.... No es casual, por ello que los países más desarrollados incentivan la constitución de nuevas pequeñas empresas, por que en muchas ocasiones ellas en-

cierran innovaciones potenciales para la economía nacional o regional.... Esta relación entre innovación, creación y pequeña escala tiene raíces profundas. La innovación nace de una idea que sale de un cambio que representa la unidad económica más pequeña: un ser humano" 4/.

Lo más significativo de esta relación es aquella que permite afirmar que la pequeña empresa permite desarrollar tecnologías que responde a las necesidades y realidad del país. Es decir, la combinación de factores productivos, en estas unidades económicas. Se realizan premiando aquel factor que es menos escaso y menos caro relativamente de tal forma que utiliza mayor intensidad del factor trabajo, cuya oferta es amplia por el alto porcentaje de desocupación y subempleo.

Precisamente, el mismo autor en otro trabajo investigación llega a la conclusión que "la característica más importante de la pequeña industria es su capacidad de generar nuevo empleo debido a la baja inversión requerida para la creación de cada puesto de trabajo y permite una generación significativa de empleo productivo y permanente" 5/.

Este tipo de tecnología que permite cambiar factores productivos va acompañada, de una función de producción de las formas que utiliza para organizar y desarrollar la gestión de la unidad empresarial. A este respecto cabe indicar que los estudios realizados en este ámbito son muy escasos debido: a que no se ha dado la importancia debida; sin embargo, instituciones privadas contribuyen en forma espontánea y aislada a mejorar la capacitación administrativa y de gestión de estas empresas.

Sobre este punto Villarán de la Puente, en estudio antes citado para el caso de la metal mecánica expresa que es posible diferenciar las innovaciones en sus diversos tipos, tales como: de producto, de máquina,

de insumos, de organización, de proceso, de fuente de energía, de instalaciones, de cambio en las calidades, de mano de obra y que éstas generalmente vienen acompañadas. Asimismo manifiesta que en el Sector Metal-Mecánico, la pequeña empresa observa un alto nivel ocupacional con participación de profesionales técnicos.

El aspecto de financiamiento hace que las pequeñas empresas muestren una característica sui-générís respecto al resto de la actividad industrial. Su poca capacidad de acceso al mercado de capitales formales por la falta de Instituciones Estatales que orienten a éstas para obtener financiamiento de Instituciones Públicas y Privadas y el elevado número de procedimientos para su logro hacen que estas unidades tengan que recurrir al autofinanciamiento, al mercado informal de préstamos situación que eleva considerablemente su costo ciero.

Según el trabajo de Villarán de la Fuente, 5/ en período 1980-85 el Banco Industrial del Perú atendió a 3345 expedientes que comparado con las 9506 pequeñas empresas registradas en el MICTI según el estudio de Jorge Peirano y de José Lanz, para 1981, representa el 35% y si a ese número de expedientes se le deduce los que corresponden a microempresas y artesanías la atención crediticia estatal sólo alcanzó, en dicho período el 21% del total de pequeñas empresas formales.

Como se observa, la información que antecede confirma los resultados de la investigación de Germán Alarco y Patricia del Hierro 3/, cuando expresan que el 62% de las empresas de la muestra utilizada se financian con recursos propios y que estos provienen de un incremento en sus márgenes de ganancias como resultados de incrementarle al costo un porcentaje.

En relación al acceso de la pequeña empresa al mercado, esto se da a través de producciones marginales que no tienen capacidad de influir en el proceso de fijación de precio del mercado; sin embargo, debido a su naturaleza que le permite obtener economía interna que se refleja en los costos y muchas veces, a la confusión del empresario-propietario entre ganancias de la empresa o ingreso personal, el precio final del bien producido por las pequeñas empresas se sitúa por debajo del precio del mercado fijado por las grandes empresas. Como la producción de la pequeña empresa es reducida, sólo afecta a la oferta de la gran empresa en forma marginal, hasta que desaparezca dicho fenómeno competitivo.

Para evitar el fenómeno de la competencia la pequeña empresa orienta su producción generalmente a aquellos bienes con poca satisfacción tecnológica, insumos nacionales y dentro de éstos aquellos que le son más accesibles en cuanto a precios y costos.

En el aspecto doméstico, el limitado nivel de producción que le impide obtener economías externas a la firma, su mayor conexión con el mercado financiero, su falta de racionalidad en la organización y gestión de la empresa, le impiden tener capacidad competitiva en el mercado interno con la mediana y gran empresa en la producción de similares bienes.

En cuanto a los mercados internacionales la industria nacional tiene fuerte limitación para competir, requiriendo el apoyo del Estado a través de subsidios a la exportación de sus bienes finales; así como, a la importación de insumos y bienes de capital, y una adecuada aplicación de márgenes tecnológicos de sustitución a la importación de bienes foráneos. Dentro de la actividad industrial nacional se encuentra insertada la pequeña empresa que lógicamente tiene las mismas o menores condiciones de competitividad en el mercado exter-

no. Para que la pequeña empresa pueda producir a niveles competitivos en el mercado internacionales requiere de una producción exclusiva y por ende de innovación tecnológica o de lo contrario contar con el apoyo a la exportación. La otra alternativa es que deje de ser pequeña empresa y se convierta en mediana y gran empresa. Esta última preposición conduce a la reflexionar sobre una reestructuración del aparato productivo que permita asignarle a la pequeña empresa un rol más dinámico para que ésta evolucione y contribuya a consolidar la industria nacional.

Por otra parte, el problema del desempleo nacional y en especial el desempleo industrial obliga a asignarle a la pequeña empresa un rol más trascendental dentro de cualquier proyecto de desarrollo nacional.

El uso de tecnología accesible y condicionada a una función de producción que otorga al recurso humano una mayor preponderancia hace que la pequeña empresa requiera ser considerada como un instrumento de solución dentro de una política general de empleo permanente.

Recapitulando lo dicho hasta el momento, la pequeña empresa cuenta con bondades y limitaciones que hacen de ella el centro de atención del Estado para reorientar el desarrollo industrial del país.

Bondades por el lado del aporte a la absorción de mano de obra, de incremento productivo con bajo nivel de inversión, posibilidades de mayor desarrollo de innovaciones tecnológicas, utilización de insumos nacionales que trae consigo ahorro de divisas y encadenamiento productivo con otros sectores de la actividad económica, en especial el agro. Al mismo tiempo que reduce precios y otorga posibilidades de consumo a una mayoría marginada por el mercado (consumidor potencial).

Limitaciones por el lado del nivel productivo ante ausencia de economías externas y de una rápida acumulación que facilite el desarrollo de la industria. Por el lado externo, su casi nula participación por lo ya expuesto, salvo que cuente con producción de tecnología exclusiva (extrapolación de la producción artesanal), pero cuyo efecto sería de muy corto periodo por la facilidad de copia de la tecnología en uso.

1.2. EVOLUCION DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL EN EL CONTEXTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL

1.2.1. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA

Para comprender el comportamiento de la actividad industrial de la pequeña empresa se requiere tener una visión global del sector.

El sector industrial ha venido contribuyendo en la generación del producto bruto interno del país en una proporción promedio del 23.9% durante el periodo de 1970-1988 con una fuerte tendencia decreciente. En el periodo de 1970-1975 logró su máxima participación promedio (24.9%), alcanzando su punto máximo en 1976 con 26.1%. A partir de la década del 80, la tendencia ha sido a disminuir su contribución en forma muy significativa.

Sin embargo, las importaciones industriales tuvieron una participación del 58% del total importado en el periodo 1970-88, teniendo en el quinquenio 1980-85 su mayor participación que coinciden con la menor contribución en el producto bruto interno, y la mayor contribución de las exportaciones no tradicionales.

Respecto al crecimiento de la actividad industrial éste ha tenido menor dinamismo que su similar correspon-

diente al producto bruto interno de la economía, en especial a partir del período 1976-80 acentuándose fuertemente en el quinquenio 1980-85. Esta tendencia se corrobora a largo plazo.

CUADRO N° 1

INDICADORES ECONOMICAS DE LA EVOLUCION INDUSTRIAL
(1970-1988)
%

VARIABLES	1970-75	1976-80	1980-85	1970-88
% PBII/PBI(T)	24.9	24.6	22.1	23.9
% MI/MT	56.4	55.0	62.5	58.0
% X nT/X(T)	6.6	16.9	22.0	18.0

Elaboración propia en base al Cuadro N° 1 del Anexo.

Téngase presente que en el período 1970-75 que corresponde a la primera fase del Gobierno Militar el crecimiento del sector industrial superó el crecimiento de la economía a consecuencia de la política industrial y al crecimiento de la participación estatal en la industria. Precisamente, todos los indicadores de producción y exportación tuvieron una evolución positiva y de significativa magnitud. La desaceleración que se inicia en la industria a partir de 1976 se refleja en la declinación de la producción de bienes intermedios y bienes de capital con un ligero crecimiento de la industria de bienes y consumo y en las importaciones, aunque éstos todavía mantuvieron una evolución positiva. En el quinquenio correspondiente al gobierno del presidente Fernando Belaúnde la economía y la industria en especial entraron a un proceso recesivo que se refleja en el crecimiento negativo de todos los indicadores, incluyendo a las exportaciones totales; éstos últimos,

habían venido creciendo a una gran velocidad. Lógicamente, el análisis de largo plazo (1970-1985) muestra una evolución positiva pero con tendencia de algunas variables al estancamiento.

CUADRO N° 2

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL
(%)

INDICADORES	PROMEDIO			
	1970-75	1976-80	1981-85	1970-85
PBI Total	5.3	1.7	-0.3	2.2
PBI Industrial	7.1	0.7	-2.8	1.0
VFPI de Bs Consumo	7.9	0.5	-2.9	1.8
VFPI de Bs Intermedio	10.6	-5.9	-2.0	0.9
VFPI de Bs Capital	15.8	-1.4	-8.1	2.1
VFPT FABRIL	9.7	1.6	-2.9	2.8
Import. de la Ind.	33.9	9.0	-7.1	11.9
Import. de Insumos Ind.	12.8	7.7	-6.7	4.6
Import. de Bs de K Ind.	37.6	12.3	-7.6	14.1
Exp. Totales	6.8	28.1	-5.2	9.9
Exp. No Tradicionales	34.9	62.6	-2.4	31.7

Elaboración en base al Cuadro N° 1 del Anexo.

1.2.2. EVOLUCION DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL

Dentro del contexto del comportamiento de la industria en general, la pequeña empresa ha venido evolucionando favorablemente en los principales indicadores, tales como: número de establecimiento, empleo y valor bruto de la producción.

La pequeña empresa ha venido creciendo fuertemente en número de establecimientos, llegando a fines del

quinquenio de 1981-85 a casi 10,000 establecimientos con un número promedio para los quince años de 6728. En el segundo gobierno del presidente Belaúnde se da el mayor incremento (46%) pero ya existía una elevada tendencia a expandirse en número, lógicamente, esta tendencia es el resultado de la configuración económica y social del país. En donde el proceso migratorio campo-ciudad ha contribuido al proceso de urbanización, a la elevada presión por demanda de trabajo, desocupación, sub-empleo que ha conllevado al poblador peruano a desarrollar su creatividad, adaptación de tecnología, que complementada con una actividad de riesgo ha dado lugar a esta evolución favorable de este estrato de la actividad industrial. A pesar del bajo nivel de la inversión requerida para el desarrollo de la producción, el nivel de empleo de este sector ha sido en número absoluto muy reducido en el período 1970-1985 dando lugar a la creación de casi 24,000 empleos. Sin embargo, su crecimiento relativo ha sido muy significativo para el período (29%). En cuanto a la producción de la pequeña empresa, ésta ha tenido un comportamiento favorable si lo medimos a través del valor bruto de la producción.

Al comparar el accionar de la pequeña empresa con toda la actividad industrial se puede lograr una mayor comprensión de la importancia de este extracto en el desarrollo industrial y por ende en el desarrollo del país. Dicho análisis requiere de la observación de los siguientes indicadores: número de establecimientos, empleos, valor bruto de la producción, utilización de insumos nacionales, empleos por establecimientos, valor bruto de la producción por trabajador.

En relación al número de establecimientos la pequeña Empresa representa el promedio para el período 1970-85, el 73.9% del total de establecimientos, constituidos en el sector industrial, habiendo alcanzado su mayor magnitud en el período 1980-85 (81.1%). Igual ten-

dencia siguió el empleo, del valor de la producción y la utilización de insumos nacionales. Sin embargo, es relevante mostrar que la pequeña empresa dió empleo al 25.2% del total de trabajadores, en el período 1980-1985; pero tan sólo aportó con el 15.1 del VBP total. Sin embargo, sólo utilizó el 15.8% de insumos nacionales totales, pero, en promedio, el 82%.

CUADRO N° 3

INDICADORES DE COMPORTAMIENTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL
DE LA PEQUEÑA EMPRESA

(Unidades y millones de Intis)

INDICADORES	PROMEDIO			
	1970-75	1976-80	1981-85	1979-85
N° de Establecimientos	4742	6266	9175	6728
%	--	32	46	42
Empleo	42367	55290	66292	54649
%	--	30	20	29
V.B.P.	16.25	150.75	2339.66	--

Elaboración propia en base al Cuadro N° 2 del Anexo.

En cuanto a la relación empleo/establecimiento se observa que el total de la industria, en promedio emplea 3.5 veces más que la pequeña empresa; coeficiente relativamente reducido, pero que explica el nivel de desarrollo de la actividad industrial en general. La pequeña empresa tiene en promedio 8 trabajadores por establecimiento, versus 29 de toda actividad industrial. Téngase presente que este coeficiente muestra una tendencia relevante a disminuir con mayor magnitud en el total de la actividad.

CUADRO N° 4

EVOLUCIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN RELACION AL TOTAL
DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL
(%)

INDICADORES	1970-75	1975-80	1980-85	1970-85
Establecimientos	67.9	72.8	81.1	73.9
EMPLEO	18.5	20.6	25.2	21.4
VBP	10.0	10.5	15.1	11.9
Insumos Nacionales	12.9	12.2	15.8	13.6
Empleo por establec.				
-Pequeña Empresa	8.9	8.8	7.2	8.3
-Toda la Industria	32.8	31.3	23.2	29.1
VBP por trabajadores				
-Pequeña Empresa	0.00039	0.00256	0.03271	0.01188
-Total Industria	0.00072	0.00516	0.06114	0.02234

Elaboración propia en base a los Cuadros Nos.2 y 3 del Anexo.

El coeficiente VBP por trabajador podría expresar la productividad del trabajo en una forma rudimentaria que permita tener una expresión importante para el conocimiento de la pequeña industria. Precisamente, se observa que, en promedio, este coeficiente representa para el total de la actividad 1.9 veces de lo que aporta el trabajador perteneciente a la pequeña empresa.

De todo lo expuesto, se desprende que la crisis del sector industria viene desde 1976 y que se va agravando en los últimos años, en especial durante el gobierno del presidente Fernando Belaúnde, pero la pequeña empresa tuvo comportamiento compensatorio a la crisis debido a los resultados favorables en cuanto al crecimiento del número de establecimientos, generación de mano de obra y aporte al Valor Bruto de la Producción.

Al mismo tiempo, se debe expresar que precisamente a partir de 1976 se inicia una política específica referida a la pequeña empresa que se acentúa al inicio de la década del ochenta. Esta preocupación del Estado por el desarrollo de la pequeña empresa no se dió en forma coherente y permanente restando posibilidades a un mayor crecimiento de este estrato, por ende a una mayor contribución al total de la actividad industrial.

1.3. LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL Y SU ROL SOCIAL.

Dentro de la problemática de desarrollo existen tres problemas fundamentales que todo país tiene que afrontar y tratar de darle solución para que la sociedad en su conjunto pueda tener posibilidades de mejorar las condiciones actuales. Estos aspectos se sintetizan en el proceso de acumulación, desempleo y la distribución de ingreso. Estos tres problemas están ligados al comportamiento de la pequeña empresa, de tal forma que esta última puede pasar a convertirse en un instrumento de una política de desarrollo que le permita a cada estrato contribuir a solucionar los grandes problemas de la economía.

En esta oportunidad, se va a reducir el análisis al rol de la pequeña empresa en el campo social. Ello implica ligarlo a la problemática del desempleo para preguntarse en ¿Qué forma puede contribuir?. Como ya se dijo anteriormente, la función de producción de esta unidad económica está ligada a los factores productivos y a la tecnología que se le asigne.

Téngase presente que tal como lo plantea Germán Alarco y Patricia del Hierro 6/ existe divergencia en el enfoque neoclásico para el cual "el nivel de producción se determina en base a una noción de función de producción agregada, en donde el stock de capital y la

cantidad de mano de obra, obtenida en el mercado son los determinantes". Para éstos, el problema fundamental es el crecimiento de la producción y no el empleo, el cual supone dado. En cambio, para la concepción Keynesiana-Kaleckiana, "El nivel de empleo se determina de acuerdo al nivel de producción". Es decir, los primeros suponen pleno empleo.

A este respecto Mercedes Araoz Fernández 7/ nos expresa que "El Perú se caracteriza como otros países en desarrollo por contar con una dotación relativamente abundante de mano de obra y por otro lado, por la escasez de recursos de Capital. Sin embargo, el proceso de industrialización seguido ha dado como resultado una estructura industrial con limitada capacidad de absorción de mano de obra. Estos dos, aunados a un gran crecimiento de la fuerza laboral para los próximos años nos hace pensar en una situación en la que el desajuste existente entre la oferta de mano de obra y los requerimientos de este factor, va a hacer aún más grave".

Esto obliga a reflexionar que la tecnología que se use en la pequeña empresa tendrá que ser aquella que haga énfasis en el recurso que tenga un precio relativo menor y una oferta a disposición. Es decir, una tecnología que tenga intensidad de la mano de obra.

Precisamente, acabamos de analizar que la pequeña empresa contribuyó, al período 1980-85 con el 25% de generación de empleo de la actividad industrial, habiendo llegado a su nivel máximo en 1984 con el 29.2%.

A su vez, la industria como actividad manufacturera acogió en 1984 el 38.1% de la PEA Industrial y el 4.9% de la PEA total, dando como resultado que la pequeña empresa absorba el 11.1% de la PEA industrial y el 1.2 de la PEA total.

Óbserve en el Cuadro N° 5 que la industria total ha venido observando desde 1976 una tendencia cada vez menor a la absorción de la mano de obra, tanto con relación a la PEA total como a la PEA industrial.

CUADRO N° 5

POBLACION ECONOMICA ACTIVA TOTAL, DE LA INDUSTRIA,
Y EMPLEO INDUSTRIAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA.

(miles de unidades y coeficientes)

CONCEPTOS	1971	1975	1980	1984
Total PEA	4291.3	4809.0	5592.5	6351.3
PEA, Industria	538.0	612.9	648.0	681.8
Empleados en la Ind.	208.4	270.4	276.0	260.4
Empleados en Peq. Ind.	39.9	49.1	62.6	76.1
PEA Ind./PEA Total	12.5	12.7	11.6	10.7
Empleo Ind./PEA Total	38.7	44.1	42.6	38.1
Empleo Ind./PEA Total	4.8	5.6	4.9	4.9
Empleo Peq.Emp./Empleo Ind.	19.1	18.2	22.7	29.2
Empleo Peq.Emp./PEA Industrial	7.4	8.0	9.7	11.1
Empleo Peq.Emp./PEA Industrial	0.9	1.0	1.1	1.2

Elaboración propia en base a los Cuadros Nos. 4 y 5 del Anexo.

En cambio, la tendencia de la absorción de empleo por parte de la pequeña empresa ha sido favorable y creciente tanto en relación a la total de la actividad industrial, como en relación de la PEA industrial y PEA total. Actuando como un mecanismo compensatorio en el ámbito social, en el período de crisis económica e industrial que empezó a partir de 1976 y que continúa hasta este momento. Esto permite explicar la coherencia existente entre el crecimiento del número de establecimiento, del VBP, con la cantidad de empleados en la

pequeña empresa.

De todo esto, se puede resumir que la pequeña empresa ha mantenido un rol social muy relevante en el sector industrial; sobretodo en época de depresión económica, en donde el desempleo industrial aumenta. Adicionalmente, es necesario mostrar que, en promedio, la pequeña empresa acoge el 1% de la PEA total y al 10% de la PEA industrial; lo cual, permite afirmar que en el ámbito industrial la pequeña empresa puede constituirse en un elemento dinámico para contribuir a disminuir el desempleo y sub-desempleo a través de una política de empleo permanente.

CUADRO N° 6

EVOLUCION DEL EMPLEO Y SUBEMPLEO TOTAL
(%)

VARIABLE	71-76	77-78	79-81	82-85	86-87	88
Desempleo	4.6	6.2	7.0	9.7	9.6	10.0
Subempleo	43.8	50.1	50.2	54.6	51.3	55.0

Fuente: INFORMACION MACROECONOMICA PERUANA 1950-1957, MEMORIA 1987 BCR Y REVISTA ACTUALIDAD ECONOMICA "37 AÑOS DE ECONOMIA PERUANA"

Si analizamos el desempleo total observamos que éste ha tenido una evolución creciente de 4.6% en el período 1971-76 al 10.0 en 1988. Igual comportamiento ha tenido el subempleo de 43.8% al 55.0, lo que nos está diciendo que la solución al problema social de empleo y subempleo es la implementación de una política de empleo en donde la política industrial y en especial de la pequeña empresa tenga un rol preponderante en su solución.

Lógicamente que esta política de empleo permanente debe conllevar a una planificación del empleo que encierre una concordancia entre las variables: acumulación, estructura productiva, demanda de mano de obra, oferta de mano de obra calificada y no calificada, política de fomento a la pequeña empresa, y política unitaria de los tres niveles educativos.

Igualmente es importante considerar que la inversión por puesto ocupado en la pequeña empresa industrial requiere según Jorge Peirano 8/ tan sólo 4,000 dólares, versus 12,000 y 40,000 dólares de la mediana y gran industria, respectivamente.

Esto implica que si en 5 años se pretende crear 20,000 puestos de trabajo en la pequeña empresa se requerirían de una inversión de 80 millones de dólares para cuyo financiamiento se requerirían fuentes externas. Para Fernando Villarán 5/ el costo de un puesto de trabajo alcanza a 2,807 dólares; costo que permite calcular una inversión más baja, 56 millones de dólares para la creación de 20,000 puestos de trabajo.

1.4. CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Las características más relevantes de actividad de pequeña industria se encuentran vinculadas al ámbito del empleo, financiamiento, empresarial, organización y gestión, ubicación geográfica, tecnología, mercado, producción y productividad.

Por el lado del empleo, la pequeña empresa industrial se distingue de las demás porque permite una generación significativa de empleo productivo debido a la baja inversión que necesita para la creación de cada puesto de trabajo. Requiere poca calificación en el inicio y se va capacitando a través del trabajo mismo.

A nivel geográfico, la pequeña industria tiene las mismas características que la actividad industrial total que consiste en concentrarse en Lima y Callao con el 68.9% del total de establecimientos y a nivel productivo se encuentra concentrada en algunas actividades principales; las cuales corresponden según Fernando Villarán 5/, a la siguiente distribución:

- Prendas de vestir (970 establecimientos con 8,008 trabajadores).
 - Panaderías (922 establecimientos y 7,948 trabajadores).
 - Imprentas y editoriales (542 establecimientos y 4,405 trabajadores).
 - Productos metálicos simples (523 establecimientos y 4,248 trabajadores).
 - Muebles de madera (512 establecimientos y 3,918 trabajadores).
 - Aserraderos (420 establecimientos y 3,255 trabajadores).
 - Calzados de cuero (369 establecimientos y 2,782 trabajadores).
 - + Tejidos de punto (320 establecimientos y 2,322 trabajadores).
- Hilados y tejidos y material de transporte.

En el ámbito financiero Jorge Peirano 8/, muestra que la pequeña empresa tiene acceso limitado al mercado de capitales por carecer de un adecuado canal de vinculación con grupos económicos financieros. Por lo cual, utilizan como fuente financiera la que corresponde a recursos propios o familiares o de lo contrario recurren a financiamiento informal con un alto costo financiero que lo trasladan al costo final del bien producido, elevando el precio y mermando su capacidad competitiva. En lo que respecta al capital de trabajo, éste no tiene claridad en su origen y destino porque se confunde con los ingresos y gastos del propietario, caso

contrario acuden a la banca de Fomento estatal.

"En cuanto al aspecto tecnológico, Villarán 5/, nos dice que la pequeña empresa representa una unidad tecnológica y económica diferenciable de la gran empresa, de la artesanía y de la micro industria. Ello no impide que a su interior se produzcan algunas diferencias secundarias entre las diversas actividades".

En forma complementaria Peirano 8/, expresa que la pequeña empresa tiene limitado acceso a la información tecnológica, maquinarias y equipos inadecuados y tecnología e investigación limitada.

En relación a la producción, se caracteriza por desarrollar un nivel de producción no acorde con la economía de escala, con una mayor incidencia en la producción de bienes de Consumo que satisfacen necesidades esenciales de la población. Es relevante la característica de utilización de un alto nivel de insumos nacionales en relación a la mediana y gran industria; a su vez, utiliza maquinarias y equipo de fabricación nacional ahorra divisas al país y establece un mayor eslabonamiento interindustrial, posibilitando el surgimiento de una industria productora de bienes de Capital. En buena cuenta, dice Fernando Villarán 5/, este sector tiene capacidad potencial para "convertirse en el centro de un proceso de acumulación nacional con tecnologías propias y capacidad de autosostenimiento, objetivos ampliamente buscados por gobiernos y agencias internacionales pero difícilmente encontrados".

Según Jorge Manrique 2/, la pequeña industria "presenta significativas reservas de productividad independientemente del grado de mecanización alcanzado". Al interior de la pequeña industria, por el grado de desarrollo tecnológico deprimente, las reservas de productividad más significativas se encuentran en las in-

dustriás productoras de bienes esenciales y algunas agrupaciones de la rama metal-mecánica".

En lo que respecta al mercado, la pequeña empresa industrial se caracteriza por no tener capacidad para mejorar las condiciones del mercado, a su vez, muestra una reducida utilización de los canales de comercialización y su producto no es standarizado ni normalizado.

Entre las características que corresponden al ámbito de la administración y gestión empresarial se encuentran aquellas que muestran la capacidad de generar capacitación de la mano de obra, altos porcentajes de empresas constituidas como empresas de apoyo o proveedoras de grandes y medianas empresas industriales y/o comerciales.

Al mismo tiempo, se presenta una identificación entre empresa y empresario; es decir, no existe disociación entre el capital y el trabajo. De tal forma que permite relación entre el propietario y el cliente. Permite a su vez una limitada proyección de la empresa y bajo nivel de instrucción que implica problemas de dirección y desbalance en la supervisión de las diversas áreas de trabajo.

En cuanto al aspecto Legal y de procedimientos administrativos se observa desconocimiento del entorno condicionante que está formado por leyes, normas, líneas de créditos, etc. Dentro de todas estas características, se distinguen tres que permiten identificar a la pequeña empresa como un elemento importantísimo de una política integral de empleo permanente y en un instrumento clave para la planificación del desarrollo; tales como, el potencial de generar empleo permanente, la utilización de insumos y equipos nacionales que permite darle un mayor dinamismo a las relaciones interindustriales y la capacidad de producción de bienes que satisfacen las necesidades esenciales de la población.

1.5. EL ESTADO Y LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL

El estado representa a la sociedad organizada y dentro de éste se encuentra el gobierno conformado por una élite que tiene la misión de organizar y orientar el desarrollo de la sociedad.

Para cumplir sus funciones el gobierno se vale de un conjunto de acciones e instrumentos que complementados con los objetivos y estrategias conforman la política gubernamental y por ende la política del estado. A este respecto, cabe explicitar que el estado interviene en la economía con el objeto de orientarla cuando ésta sufre distorsiones que la alejan de las aspiraciones nacionales.

Dentro de este marco el gobierno tiene que establecer una política de la pequeña empresa acorde con la política industrial y ésta con la política económica. La política industrial del Perú se desarrolló a partir de la Ley 9140 que se aprobó el 14 de Junio de 1940, mediante el cual se otorgó un régimen de exoneraciones Tributarias para estimular la industrialización del país. A través de este dispositivo legal se autorizó al Poder Ejecutivo a conceder exoneraciones, las cuales se aplicaron cuando dicho instrumento legal fue reglamentado a través del Decreto Supremo N° 137-HC del 5 de Julio de 1967. Esta acción fue llevada a cabo mediante el primer gobierno del presidente Fernando Belaúnde Terry con el objeto de fomentar la industria de sustitución de importaciones mediante la modalidad del ensamblaje o montaje de maquinarias y aparatos, vehículos y productos farmacéuticos. Fundamentalmente al finalizar la década del 50, durante el gobierno del Presidente Manuel Prado, cuando el Premier Manuel Beltrán Espantoso, se aprobó la ley 13270, Ley promoción industrial que tenía como objetivo la ampliación de la actividad industrial a través del instrumento Tributario, regulación de la competencia, protección de la industria incipiente

y fomento de la industria nacional en especial aquella relacionada con la descentralización.

Esta Ley representó el primer intento racional de establecer un modelo de sustitución de importaciones a través del desarrollo industrial, para la cual otorgaba liberaciones totales del pago de derechos de importaciones a la maquinaria, insumos de origen foráneos. Estas medidas fueron complementadas con otras de carácter exonerativo del pago de impuestos a la producción y a la comercialización de bienes; así como, a la inversión y reinversión de las utilidades y a la revaluación de activos referidos a maquinarias y equipos, lo cual, iba acompañado de un régimen de depreciación acelerada.

En el marco de esta política industrial se establecieron una serie de industrias, tal como lo señala Víctor Montero 9/. Por ejemplo, la que corresponde a "productos químicos (fertilizantes, soda cáustica y carbonato de sodio), plásticos; igualmente, industrias metalúrgicas y metálicas". Sin embargo, al amparo de los artículos 38 y 45 de la Ley en mención se gestó "una industria dedicada principalmente a la producción de bienes no esenciales, con escaso valor agregado, ineficiente y consumidora de divisas. Situación que no era esperada en materia de desarrollo industrial, o por lo menos no concordante con los objetivos de ese instrumento legal".

Para comprender mejor este comportamiento de la actividad industrial es necesario advertir que en el Perú, desde 1956 hasta 1964, se vino dando una fuerte protección a la industria nacional a través del uso de barreras arancelarias. Precisamente, en los años 1967 y 1968, periodo en el cual se acentuó el proceso de recesión, se aprobó la Ley 16900, mediante la cual se suprimieron los regímenes de liberación de derechos arancelarios y los regímenes de excepciones; prohibiéndose,

además, la importación de maquinaria pesada.

A partir de la década del 70, en especial durante el gobierno del Presidente Juan Velasco Alvarado, se planteó un Nuevo Modelo de Desarrollo Industrial en base a la producción de la industria básica, la cual fue reservada para el Estado, habiéndose propuesto a través del Decreto Ley N° 18350, la modificación de la estructura de la producción industrial y de la propiedad industrial, ésta última con la creación de la institución denominada Comunidad Industrial.

Con esta Ley aprobada en Julio de 1970, se estableció una industria sustitutiva de producción en base a una política de prioridades industriales que establecían preferencias para la producción de insumos fundamentales y de bienes de Capitales, complementados con las producciones de apoyo, referidas a la producción de bienes esenciales y bienes intermedios, desalentando la producción de bienes superfluos.

Con este nuevo modelo industrial se buscaba un incremento significativo de la propiedad y participación estatal en la economía, reflejándose en las industrias del Cemento, metalurgia, básica no ferrosa, química básica, fertilizantes y papel, fundamentalmente. A esto se suma una disminución del Capital extranjero.

Posteriormente, en Setiembre de 1970 se aprueba el Decreto Ley N° 18383 que crea la Comunidad Industrial que otorga participación de los trabajadores, en la propiedad de las empresas a través de la creación de acciones comunales.

Durante el segundo Gobierno del Presidente Fernando Belaúnde Terry, específicamente el Mayo de 1982, se aprueba la Ley General de Industrias (23407) que tiene por objetivos principales la promoción de la generación

y el aumento de la riqueza sobre la base del trabajo, la inversión, la producción y la productividad en la industria manufacturera; así como, la protección de la actividad industrial de la competencia externa, limitando la importación de bienes similares. Igualmente, el crecimiento del empleo, exportación y descentralización industrial.

Para tal efecto, utiliza como mecanismo de promoción a un crédito contra el pago de impuestos a la renta para aquellos que reinvierten en la actividad industrial, igualmente, la exoneración del Impuesto General de ventas a plazos, exoneración de la transferencia de bienes por fusión o traspaso de empresas. También se otorga rebajas al abonar el impuesto a la revaluación de activos fijos y su total exoneración a partir de 1984.

Esta Ley considera un tratamiento diferenciado para las empresas industriales descentralizadas, así como, para aquellas situadas en la zona de selva fronterera.

A pesar de todas estas medidas de políticas industrial, la actividad industrial no ha modificado su estructura productiva y su característica fundamental de estar concentrada y centralizada fundamentalmente en Lima Metropolitana, del mismo modo se puede afirmar que no ha logrado un mayor grado de articulación e integración de la producción, cierre de establecimientos y reducción de participación del sector industrial en el Producto Bruto Interno.

En este contexto de política sectorial, ha venido desarrollándose la actividad industrial de la pequeña empresa, para la cual, el Estado ha desarrollado una política específica con el objeto de promocionar y orientar el comportamiento de esta actividad. Sin embargo, en los diferentes gobiernos que ha tenido el país se

INGEN. R/A
TECNIC
SAL

O. M. G. H. I.

ha observado una falta de claridad de lo que es la pequeña empresa y sobre todo una total falta de manejo de esta política económica, características que se refleja en los diversos dispositivos aprobados; que no han tenido el efecto deseado en los propósitos enunciados, sino, todo lo contrario, tal como se observa en la política de promoción de la pequeña empresa desde la década del 70. A partir de 1970 se reconoce la existencia de estratos empresariales en base al tamaño de la capacidad de producción y a la naturaleza tecnológica a través del Decreto Ley N° 18384, cuyo artículo 2° señala como pequeña empresa aquella que tenga hasta 5 trabajadores y cuya producción anual hasta un millón de soles y por lo tanto no contará con Comunidad Industrial. Esta definición de pequeña empresa se ratificó en el artículo 18350, mediante el Decreto Supremo N° 001-71-I.C.-D.S., del 25 de Enero de 1971, que a su vez, manifiesta que este tipo de empresa tendrá un tratamiento diferenciado con las demás unidades económicas al establecerse que tendrá leyes y reglamentos específicos.

Recién en 1976, se establece por parte del Estado peruano una política definida al respecto. Así como, se aprueba la Ley 21435, Ley de la pequeña empresa, otorgándole a este sector de la actividad económica los objetivos de contribuir a la generación de riquezas y a la creación de empleo y el de favorecer la capacidad creativa del pequeño empresario y del trabajador. Para tal efecto, define como pequeña empresa industrial aquella que produce hasta 590 sueldos mínimos vitales por año, rebasando según Víctor Montero, lo establecido en el Reglamento de la Ley de Industrias 18350 debido a que el nivel de producción establecido permitió considerar establecimientos hasta con más de 15 trabajadores. Aquí, es necesario plantear que una de las distorsiones de la política de la pequeña empresa está referida a la medición de su producción en término monetario fijo ya que no prevee el del salario mínimo vital. Estos dos

elementos son los que van a tener un rol preponderante para expresar la incoherencia de la política sobre la pequeña empresa, tal como observamos más adelante.

En esta política sectorial se utiliza los instrumentos de tributación, de régimen laboral y de participación en la renta para definir las características fundamentales de este sector. Es así como, a través de la tributación se establece el impuesto único a las remuneraciones personales, al patrimonio empresarial y al aporte al seguro social del Perú y Sistema Nacional de Pensiones. Este impuesto fue reglamentado por el Decreto Ley N° 21809, el cual establece su nivel en 13.5%. Además se le exoneró a la pequeña industria del pago del impuesto a la venta y a las utilidades que corresponden al propietario.

En relación al régimen laboral se estableció un límite de 12 a 1 en la relación máxima y mínima de remuneraciones; otorgándole una participación en renta neta de la empresa del 25%.

Sin embargo esta norma legal solamente tuvo vigencia dos años, debido a las modificaciones introducidas en la política estatal sobre la pequeña empresa, a través del Decreto Ley 22310 con el objeto de complementarla y perfeccionarla para que pudiese cumplir los objetivos propuestos. Para lo cual se amplía las exoneraciones tributarias del impuesto al registro, alcabala y a la renta, hasta por 10 años. Igualmente se modifica el tratamiento de la remuneración del propietario al pasar ésta de utilidades a ser registrada como gasto.

Al comparar ambos dispositivos (21435 y 22310) se encuentra que carecen de incentivos en materia crediticia dejando incompleta la política sectorial; lo cual lógicamente impide a estas empresas acudir al mercado de capitales en condiciones competitivas con otras empresas

de mayor nivel productivo. Al mismo tiempo, el estado olvida de promocionar la creatividad tecnológica de este sector, a pesar que esta materia es uno de los propósitos de la política del estado expuesto en la Ley 21435. Como se observa se va dando inconsistencias entre los propósitos y la instrumentalización de la política sectorial.

Al respecto, Víctor Montero 9/, no dice "en la medida en que con estos dos dispositivos legales no fueron logrados, en el país, los objetivos de mayor generación de empleo, empresas más eficientes, una mayor descentralización de la estructura productiva, productos esenciales para la población de menores ingresos con mejor calidad y mejores precios; así como, un incremento sustantivo de la inversión neta, se consideró pertinente estudiar, proponer y aprobar un nuevo dispositivo".

En efecto, el Decreto Ley N° 23189 del 19 de Julio de 1980 expresa la política del Estado referidos a la pequeña empresa y mediana empresa recogiendo los objetivos del Decreto Ley N° 21435, redimensionando la pequeña empresa hacia niveles inferiores a lo establecido en esta última, debido a que establece que la pequeña empresa debe tener como mínimo 10 trabajadores y sus ingresos brutos no excederán, de 100 salarios mínimos vitales anuales que es inferior a los 590 establecidos en el Decreto Ley N° 21435.

En materia Tributaria el Decreto Ley N° 23189 mantiene el periodo de 10 años de beneficios de las exoneraciones del pago de impuestos a la renta, revaluación de activos fijos al Patrimonio Empresarial, impuesto único a las remuneraciones, a las ventas de Bienes y servicios y Licencia Municipal de funcionamiento.

En el ámbito financiero se crea un fondo de promoción a la pequeña empresa denominado FOPE que estará

constituído por:

- a) El 30% del rendimiento del impuesto creado para el fomento de la pequeña empresa, el cual representa el 5% sobre el impuesto de la renta mensual.
- b) Aporte del gobierno.
- c) Donaciones.
- d) Créditos internacionales.
- e) Excedente de la administración del FOPE.

Este fondo (FOPE) deberá ser administrado por el Banco Industrial del Perú y sus recursos serán destinados al otorgamiento de créditos promocionales a las pequeñas empresas; así como, a la promoción y fomento de este tipo de empresas. Adicionalmente a este fondo el Banco Industrial tendrá que otorgar anualmente créditos a la pequeña empresa en un porcentaje de su total de colocaciones.

A pesar de las bondades de este dispositivo legal, al haber introducido por primera vez el aspecto crediticio y financiero y extender el número de impuestos exonerados y reiterar el período de urgencia de este beneficio, no pudo entrar en vigencia el Título II referido a la pequeña empresa por no haberse aprobado su reglamentación, creándose incertidumbre en este ámbito empresarial debido a la poca seriedad del estado al establecer en su artículo 46 la derogatoria del Decreto Ley N° 21435 y sus normas complementarias y exigir en su artículo 47 que el Título II vinculado a la pequeña empresa sólo entrará en vigencia al mes siguiente de la aprobación del reglamento correspondiente para lo cual se planteó un plazo de 90 días, plazo largamente superado, que no fue cumplido por el nuevo gobierno entrante; téngase presente que la aplicación del monto máximo de ingresos brutos ser considerado para ubicar a la pequeña empresa se estaba rebajando de 590 a 100 salarios mínimos vitales y obligaba a muchas empresas

medianas a salir del universo de pequeñas empresas, lo cual explicaría, las razones de la demora del mencionado reglamento.

Recién en 1982 con la aprobación de la Nueva Ley General de Industrias se cubre esta distorsión de la política industrial del estado peruano al establecer en el Título IV de la Ley 23407 el rol que corresponde a la pequeña empresa en la economía peruana. Precisamente, el artículo 88 define a ésta como aquella unidad empresarial cuya venta neta, sin incluir los impuestos creados por el Decreto Legislativo N° 190, no exceda los 700 sueldos mínimos anuales.

Como se observa la falta de una unidad de medición homogénea y permanente ha venido permitiendo cambios en la definición de pequeña empresa en forma continua lo cual genera incertidumbre, en la administración y funcionamiento de estas empresas; así como, en el campo de la inversión.

Adicionalmente se establece la posibilidad de que las empresas puedan producir adicionalmente el 19% del límite señalado sin que pierda su calidad de pequeña empresa (art. 90), lo cual implicaría un límite operativo de 856.8 salarios mínimos vitales anuales.

En cuanto al régimen promocional, este dispositivo, establece hasta el 31 de Diciembre del año 2000 la exoneración de los impuestos referidos a la revaluación de activos y su capitalización, a la alcabala y al de compensación nutricional, disminuyendo de esta forma el ámbito de impuestos exonerados que estaba contemplado en el Decreto Ley N° 23189. Por otro lado, se establece que la pequeña empresa se puede acoger a los incentivos a la reinversión que están dados para toda actividad industrial.

En relación al acceso de líneas financieras y crediticias, la pequeña empresa podría obtenerlos de la banca estatal de fomento y de las entidades financieras del estado con tasas selectivas para la adquisición de Activos Fijos, para capital de trabajo y para gastos de pre-inversión.

Así mismo, el Banco Central de Reserva está autorizado para crear líneas de financiamiento para la pequeña industria descentralizada que en la actualidad se denomina Programa Multisectorial del Crédito a la pequeña empresa (PROPEM) y que está conformado por un préstamo de 26 millones de dólares de contrapartida proporcionados por el último banco. Dicho programa es administrado por COFIDE y para ser beneficiario de crédito se requiere no sobrepasar 750,000 dólares de ventas anuales o no poseer activo por valor superior a 300,000 dólares, sin incluir edificaciones ni terrenos. Es interesante mostrar que la Ley N° 23467 por primera vez vincula a la pequeña empresa industrial con la actividad exportadora al normar en su Art. 91 que este estrato empresarial tendrá acceso a los incentivos correspondientes a toda la actividad industrial en general. El Art. 77 faculta a obtener el reintegro tributario a la exportación no tradicional de productos industriales durante 10 años, no haciendo distinción por tamaño de empresa.

En cuanto a la aplicación, es interesante mostrar la versión de V. Montero 9/ especialista en pequeña empresa, quien expresa que "la ley no fue aplicada directamente; si no que más bien se esperó su reglamentación, pero en la medida en que esto no ocurrió surgió en el medio empresarial y político la idea de que a partir de dicho marco fuese elaborada una Ley especial".

En esta espera, se aprobó la Ley N° 24062 en Enero

de 1985, la cual fue reglamentada por el Decreto Supremo N° 061-81-ICTI/IND el 20 de Junio de 1985, habiéndose establecido como límite de Volumen de Ventas 1,500 sueldos mínimos vitales para ser considerados como pequeña empresa, monto que permitiría contar con más de 30 trabajadores por empresa.

Al realizar un análisis comparativo con la Ley N° 18384 que en su Art. 2° definiría como pequeña empresa aquella de menos de 6 trabajadores, observamos que quienes tienen la responsabilidad de formular las leyes no conocen con profundidad a este sector de la actividad industrial y permite una variación muy irregular en cuanto a la definición de la dimensión de la pequeña empresa; habiéndose pasado desde 5 hasta más de 30 trabajadores.

Téngase presente que en esta oportunidad la ampliación de la cobertura del monto de 1,500 sueldos mínimos vitales anuales no ha sido sólo por un efecto de inercia siguiendo los patrones que han antecedido a esta Ley sino que ha respondido al establecimiento de un nuevo objetivo que se explicita en el inciso b del Art. 1° de la Ley, el cual busca fortalecer la actividad económica y jurídica de pequeña empresa lo cual justifica el incremento de monto de ventas para identificar a la pequeña empresa. Esto implica que de antemano el Estado está aceptando que algunas medianas pueden acogerse al régimen de pequeña empresa. En este sentido, es necesario que se establezcan reglas definidas por un tiempo determinado pero con una concepción dinámica del desarrollo industrial que se expondrá en el 3° capítulo.

Este dispositivo establece los tributos que tienen que pagar las pequeñas empresas, tales como aportación al Seguro Social, Tributos Municipales, Impuesto a la Renta, Contribución al SENATI, Impuesto a las Ventas.

Asimismo, se crea una institución denominada Crédito Fiscal que perciban para deducirlo del Impuesto a la Renta. Existiendo dos formas de obtener dicho crédito fiscal. El primero corresponde al que se logra por generar empleos, con un máximo de 10 empleos por ejercicio económico y por ende, 40% del impuesto a la renta resultante; el segundo se refiere a la inversión realizada en la compra de maquinaria con un máximo del 30% del impuesto a la renta.

Dentro del instrumental promocional, se establece el Fondo de Promoción a la pequeña empresa industrial legalmente constituida que servirá para formar un sistema de crédito y otorgamiento de garantías ante terceros. Para este fin, las pequeñas empresas industriales aportarán el 1% mensual del valor de venta, siendo deducibles dicha aportación del impuesto a la renta.

Al igual que los demás fondos creados participa el estado con aportes del presupuesto, donaciones y los excedentes de la administración de este fondo al que se le denomina FOPEI. El FOPEI opera las líneas de Crédito que el Banco Central de Reserva destine a favor de la pequeña empresa industrial y las líneas de Crédito nacionales y extranjeras que se obtengan para el mismo fin. Para efectos crediticios adicionales, la Ley dispone que la pequeña empresa pueda gozar de los beneficios crediticios de la banca de fomento y de la línea de crédito que establezca el Banco Central.

Uno de los aspectos más relevantes de este dispositivo es aquél que está relacionado con el desarrollo tecnológico, aspecto que no había sido considerado por las leyes anteriores.

Al respecto establece un crédito fiscal contra el

NOVENO
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

impuesto a la renta para que se destine fondos para la capacitación de los trabajadores, con un máximo de 2 unidades Impositivas Tributarias. Por el lado del desarrollo tecnológico, esta Ley faculta a las pequeñas empresas industriales a presentar al ITINTEC programas de investigación tecnológica industrial y asesoría en el campo del control de calidad.

Igualmente gozan de preferencia en los programas que desarrolla el SENATI.

De todo el análisis sobre la legalización sobre la pequeña empresa que expresa la política del estado peruano en relación al estrato industrial denominado pequeña empresa se debe recalcar que existe y ha existido una legislación que en algunos casos ha sido incompleta, porque consideraba solo el instrumental tributario, como instrumento promocional. Otros dispositivos más completos consideraba el aspecto crediticio y financiero, éste último dispositivo incluye la variable tecnológica que es vital para su desarrollo permanente de la pequeña industria; sin embargo, la incertidumbre en la aplicación, la falta de conocimiento más profundo por parte del estado sobre este estrato debido esencialmente a la ausencia de la información detallada y específica que permita realizar un profundo diagnóstico de la realidad de la pequeña empresa ha limitado la aplicación de esta normatividad debido que ésta ha sido muy cambiante en cuanto a la definición como en el uso de instrumental tributario. Además, el estado ha olvidado la necesidad de la asistencia técnica en forma permanente que permita al estado toda una mayor vinculación con este tipo de empresa que desempeñan un rol muy importante en la formación de riquezas, absorción de empleo y en el desarrollo tecnológico, tanto en la creatividad como en la adaptación.

El hecho que la política estatal haya extendido

los beneficios a medianas empresas urge la necesidad de establecer una política y por ende una Ley que diferencie los microempresas, pequeñas y medianas empresas pero no en un sentido estático sino dinámico que incentive a superar los límites establecidos pero sin el temor de perder beneficios o incentivos de tal forma que la actividad industrial se consolide volviéndose más eficiente competitivamente con capacidad de exportación.

Por lo expuesto se puede afirmar que ha existido una política estatal referida a la pequeña empresa sin tener previamente un diseño conceptual e instrumental lo que ha dado motivo a una política empresarial sin la direccionalidad necesaria que asegura el desarrollo futuro de la pequeña empresa y su posible superación en productividad, tecnología y producción.

Estos dos últimos conllevan a tener que aceptar que la evolución y crecimiento de la pequeña empresa, es el resultado de una fuerza espontánea resultante de una elevada crisis estructural de la economía, que se expresa en el crecimiento permanente de la desocupación y subempleo que complementado a la situación de pobreza obliga a luchar por la subsistencia del hombre, de ahí la relevancia de este tipo de empresa.

CUADRO N° 7

**POLITICA DE INCENTIVOS A LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL
(1970 - 1985)**

Definición e Instrumentos Promocionales	AÑOS Y LEYES					
	1970-71 18384	1976 21435	1978 22310	1980 23189	1982 23407	1985 24062
A) Definición Número de Trabajadores. Monto del Ingreso	Hasta 5 Un millón soles	Hasta 15 590 SMV anuales	---	Hasta 10 100 SMV anuales	---	---
B) Instrumento Promocional						
<u>B.1. Pago del Impuesto</u>						
a) Impuesto Unico	---	Si	Si	---		
b) Remuneraciones	---	(a)	(a)	No		
c) Patrimonio Empresarial	---	(a)	(a)	No		
d) Seguridad Social	---	(a)	(a)			Si
e) Sistema Pensiones	---	(a)	(a)			Si
f) Venta	---	---	No	No		Si
g) Registro	---	---	No			
h) Alcabala	---	---	No		No	
i) Revaluacion Activo Fijo	---	---		No	No	
j) Ventas	---	---		No		Si
k) Municipal	---	---		No		Si
l) Reinversión	---	---			No	
ll) Compensación Nutricional	---	---			No	
m) SENATI	---	---				Si
<u>B.2. Periodo</u>	---	---	10 años	10 años	31 Dic 2000	
<u>B.3. Crédito Fiscal</u>	---	---	---	---	---	X
<u>B.4. Crédito</u>	---	---	---	X	X	X
<u>B.5. Financiamiento</u>	---	---	---	FOPE	PROPEM	FOPEI
<u>B.6. Desarrollo Tecnológico</u>	---	---	---	---	---	X
<u>B.7. Régimen Laboral</u>	---	Renta 25%	---	---	---	---
C) Vigencia del Dispositivo	5 años	2 años	2 años	No tuvo vigencia	3 años	Hasta ahora

Elaboración propia en base a las Leyes publicadas en "El Peruano".

CAPITULO II

2. ROL DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Acabamos de analizar la pequeña empresa dentro del ámbito del mercado doméstico, mostrando sus bondades, evolución, el rol del estado referido a una política sectorial para promocionar el desarrollo de la pequeña empresa; así como, el aporte de esta unidad productiva en la solución de la problemática de la absorción del empleo culminando dicho análisis con la caracterización interna de la problemática de este tipo de empresa.

Toca ahora entender el análisis hacia el ámbito externo para observar las posibilidades de desarrollo de esta unidad productiva en el mercado externo. Para esto se requiere partir del análisis de las características de la estructura del comercio peruano para descender posteriormente al análisis detallado de las bondades de los mecanismos de promoción a las exportaciones no tradicionales, con el objeto de confrontar las posibilidades de la pequeña empresa frente a las exigencias del mercado externo en el ámbito de la competitividad.

2.1. EL COMERCIO EXTERIOR PERUANO: CARACTERISTICAS GENERALES Y EVOLUCION

2.1.2. CARACTERISTICAS

La estructura del Comercio Exterior de un país permite percibir y comprender el grado de desarrollo alcanzado por éste, convirtiéndose en fiel reflejo de su estructura económica. Un país, altamente desarrollado se mostrará como importador de materias primas y bienes de consumo humano directo sin mayor grado de procesamiento, mientras por el lado de las exportaciones colocará en el

mercado internacional bienes intermedios y productos finales. Mientras que los países en vía de desarrollo o subdesarrollados se caracterizan por ser grandes exportadores de materias primas y netos importadores de insumos industriales y de bienes terminados. En base a la estructura económica que mantiene se fijan los términos del intercambio y por lo tanto el grado de dependencia e interdependencia económica. Esta situación genera para los países en vías de desarrollo una relación de intercambio desigual. El Perú durante el período 1970-1988 mostró una estructura promedio de las exportaciones con énfasis en aquella exportación de productos tradicionales (82.0%) con una creciente exportación no tradicional (18.0%).

CUADRO N° 8

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS

(%)

EXPORTACIONES	1970-75	1976-80	1981-85	1986-88	PROMEDIO 1970-88
TRADICIONALES	93.4	83.1	78.0	73.5	82.0
NO. TRADICIONALES	6.6	16.9	22.0	26.5	18.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Elaboración en base al Cuadro N° 1 del anexo.

Por el lado de las importaciones peruanas se observa una estructura promedio para el período 1970-88, en donde predominan los insumos (42.8%) y Bienes de Capital (31.7%); confirmándose de esta manera las características de un país subdesarrollado, exportando materias primas o productos semi-elaborados e importando Bienes de Capital en forma preponderante.

CUADRO N° 9

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES PERUANAS
(%)

IMPORTACIONES	1970-75	1976-80	1981-85	1986-88	PROMEDIO 1970-88
A) BIENES DE CONSUMO	11.7	9.2	13.2	13.8	12.0
B) INSUMOS	44.0	42.1	37.7	47.5	42.8
C) BIENES DE CAPITAL	30.2	30.9	35.9	29.7	31.7
D) DIVERSOS Y AJUSTE	14.1	17.8	13.2	9.0	13.5
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Elaboración en base al Cuadro N° 6 del anexo.

De esta manera, la lógica del comercio exterior peruana muestra una relación de precios desfavorables para el periodo 1970-1988 y por ende un resultado desigual del intercambio, tal como se observa en el cuadro siguiente:

CUADRO N° 10

RELACION DE PRECIOS DE INTERCAMBIO 1/

	1970-75	1976-80	1981-85	1986-88	1970-88
Indice de Precios de Exportación Tradicional	68.0	126.1	138.4	105.3	109.4
Indice de Precios de Importación	58.9	100.5	130.7	161.8	112.9
Indice de Términos de Intercambio	115.4	125.4	105.9	65.0	96.9

Elaboración en base al Cuadro N° 3 del Anexo.

1/ 1978 = año base = 100.

De esta manera se remarca que la estructura de nuestro comercio es el fiel reflejo de nuestra estructura productiva con las características que corresponde a la de un país subdesarrollado, totalmente dependiente de economías foráneas y la que corresponde al de un gran exportador de materias primas, insignificante exportador de insumos y débil exportador de productos terminados, a excepción de alguna agroindustria, mientras que es neto importador de bienes intermedios y de productos terminados.

Esta caracterización corresponde al resultado de una errada política económica, basada en gran parte de nuestra historia republicana en un modelo de "desarrollo hacia afuera". Solamente en la década del setenta se intentó generar un cambio en nuestra estructura económica, en base a la adopción de un modelo de desarrollo hacia adentro, con la aplicación de una política de sustitución de importaciones que permitiese impulsar el desarrollo de la industria. Sin embargo, no se complementó esta política con importantes inversiones y mecanismos promocionales a la inversión en industrias intermedias, desarrollándose tan sólo industrias ensambladoras, no variando por lo tanto nuestra estructura productiva, sino generando tan sólo un crecimiento industrial desordenado sin objetivos que apenas sirvió para paliar coyunturalmente el problema del desempleo.

Complementariamente a la política de sustitución de importaciones se implementó también un mecanismo que permitiese generar incentivos a la industria de exportación, conocido como Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX), el cual se otorgaba y se otorga a cada producto de exportación de acuerdo al grado de utilización de recursos nacionales. Mecanismo que fue perfeccionado con la Ley de Promoción de Exportaciones promulgada en 1978, reforzada con la Ley General de Industria N° 23407 de Mayo de 1982, específicamente en su Capítulo V del Título III al cual se acompaña de otros mecanismos paralelos que posibilitasen incentivar aún más el desarrollo de nuestra industria de exportación, hacia cuyo objetivo se encontraban orientados. Sin embargo, salvo casos aislados, no propiciaron tampoco inversión en la generación de industria intermedia y por ende no propiciaron mayor cambio en nuestra estructura productiva.

2.1.2. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES

Al analizar la evolución de las exportaciones peruanas se puede apreciar la veracidad de nuestras aseveraciones al observar que las exportaciones tradicionales fluctúan entre 93.4 al 73.5%, esta menor participación no responde a un crecimiento de nuestras exportaciones no tradicionales, sino más bien a las fluctuaciones en los precios de nuestras materias primas en los mercados internacionales así como al menor volumen de exportación registrado en nuestros principales productos de exportación tradicionales.

Téngase en cuenta que las exportaciones no tradicionales han venido aumentando su participación en el total de las exportaciones, pasando de 6.6% en el periodo 1970,-1975, que corresponde a la primera fase del Gobierno Militar, al 26.5% en los tres primeros años del actual gobierno. Esto último, se ha debido esencialmente al retraimiento de las exportaciones tradicionales a consecuencia de las reducciones en el volumen de exportaciones de los principales productos, tales como, algodón (precio), azúcar (volumen), café (volumen y precio), hierro (volumen y precio), oro (volumen y precio), plata (volumen y precio), plomo (volumen), petróleo y derivados (volumen y precio).

De esta manera, a consecuencia de la estructura de nuestras exportaciones, cualquier variación en los precios de nuestras materias primas, en especial de nuestros minerales, que representa algo más del 50% de nuestras exportaciones, repercute significativamente en nuestros ingresos por exportaciones.

Por otro lado, se debe considerar que una parte significativa de nuestras exportaciones no tradicionales se encuentran representadas también por materias primas. En sí, los sectores que registran gran incidencia en la

CUADRO N°11

PERU: EXPORTACIONES FOB POR PRINCIPALES PRODUCTOS
(millones de dólares)

PRINCIPALES PRODUCTOS	1970-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1988	1970-1988
A) PRODUCTOS TRADICIONALES	1,117	1,988	2,469	1,893	1,883
-Harina de Pescado	267	204	142	217	223
Volumen (miles de TM)	1,151	517	409	729	702
Precio (US \$/qq)	232	394	347	298	318
-Algodón	62	56	56	30	55
Volumen (miles de qq)	1,073	553	702	332	665
Precio (US \$/qq)	58	101	80	92	83
-Azúcar	126	51	25	18	55
Volumen (miles de TM)	134	239	66	44	196
Precio (US \$/qq)	13	10	14	19	14
-Café	46	171	123	209	137
Volumen (miles de TM)	45	52	51	73	55
Precio (US \$/qq)	48	152	110	131	110
-Cobre	242	498	470	482	423
Volumen (miles de TM)	192	316	330	349	297
Precio (US \$/libra)	58	70	65	62	64
-Hierro	72	75	85	56	72
Volumen (miles de TLN)	9	5	5	4	5
Precio (US \$/TLN)	8	15	17	14	13
-Oro		21	62	4	16
Volumen (miles onzas troy)		79	158	11	62
Precio (US \$/onza troy)		268	392	358	254
-Plata Refinada	51	176	243	102	147
Volumen (millones onzas tr)	17	22	27	17	21
Precio (US \$/onza troy)	3	8	9	6	7
-Plomo	79	225	233	212	187
Volumen (miles de TM)	158	162	174	141	158
Precio (US \$/libra)	23	64	61	68	54
-Zinc	91	171	290	240	199
Volumen (miles de TM)	376	434	492	452	438
Precio (US \$/libra)	12	18	27	24	20
-Petróleo y Derivados	14	280	667	260	304
Volumen (miles Bs.)	2	14	23	20	16
Precio (US \$/Bs)	7	20	29	13	19
-Otros	61	60	73	63	64
B) PRODUCTOS NO TRADICIONALES	79	474	692	680	481
C) VALOR TOTAL (A+B)	1,196	2,462	3,161	2,573	2,364

Elaboración propia en base al Cuadro N° 8 del anexo.

industria de exportación es el textil, la industria de conservas de pescado, y la de conserva de frutas. Otro sector de significancia, pero que no incide en el crecimiento industrial lo constituye la artesanía. Estos sectores se han analizado con mayor detenimiento, por ser de suma relevancia la participación de la pequeña empresa y por su enorme capacidad de absorción de mano de obra.

2.2. EXPORTACIONES PERUANAS Y POLITICA DE PROMOCION

Como hemos manifestado en el punto anterior, exportaciones peruanas son fiel reflejo de nuestra estructura económica, recayendo el mayor peso de las mas, en los productos tradicionales (materias primas), los que representan en los últimos 30 años, entre el 70 y 75% de nuestras exportaciones totales; teniendo en dicho contexto mayor significancia el sector minero en el que participa más del 50% de nuestras divisas como producto de dicha actividad.

Así mismo en toda nuestra vida republicana, recién a partir de 1968, se intenta cambiar el tradicional modelo de "desarrollo hacia afuera", por el de "desarrollo hacia dentro", aplicándose política de promoción al desarrollo industrial, y la consecuente mayor inversión de valor agregado a los productos de exportación.

Con dicha finalidad se aplica la política de sustitución de importaciones, a fin de generar la creación y/o ampliación de mayores y más eficientes industrias, que propenden en el mediano y largo plazo, a operar con economías de escala y logren ser competitivas con la industria foránea en el contexto del mercado internacionales; buscando de reducir nuestra marcada dependencia económica, que cada vez se veía más acentuada en el primer modelo.

La política de sustitución de importaciones, se torna así, en la primera política de promoción de exportaciones aplicadas en nuestro país, ya que el mantenimiento de un dólar con tipo de cambio fijo, abarataba las adquisiciones de bienes de capital e insumos para la industria nacional. Adicionalmente, se creó un importante instrumento para incentivar las exportaciones como el Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX), el cual tenía por finalidad compensar al sector exportador, el menor ingreso por exportaciones ganado por el mantenimiento de un tipo de cambio inalterable. De esta manera se propicia con ambiente favorable en el campo industrial.

Sin embargo, faltó cohesionar las medidas, creando las condiciones necesarias para la inversión, prioritariamente, en la industria intermedia, que permitiese ir superando la situación de elevada deficiencia económica. Al respecto, fue el propio estado, quien intento asumir el rol de inversionista en ese campo y se creó la planta refinador de zinc de Cajamarquilla un real intento por romper esa cada vez más marcada dependencia económica.

Más, las políticas adoptadas e instrumentos aplicados, no cumplieron su objetivo a cabalidad, no por cuanto se consideren negativos, sino simplemente por el momento político, en que los inversionistas nacionales eran reticentes a invertir en nuestro país, por un lado; y por otro lado, la no adopción de medidas que permitiesen controlar el uso y abuso de las políticas emprendidas, ante un sector empresarial que no presentaba una mentalidad racional que le permitiese expandirse.

El mecanismo empleado del registro de manufactura en salvaguarda de la industria nacional, llevó al no existir un adecuado control de calidad, al abuso en el aprovechamiento de los incentivos, lesionando el interés de los consumidores; actitud que sumada al comporta-

miento irracional de muchos empresarios no permitió la buscada expansión y crecimiento industrial, que permitiese en el largo plazo generar condiciones de competitividad de nuestra producción en el mercado internacional.

En la segunda parte de la década del 70 se elimina paulatinamente la política de sustitución de importaciones, y se opta por la aplicación de mecanismos para la promoción de las exportaciones. Sin embargo, sobre que bases se podrá promocionar las exportaciones aisladamente, sino se había consolidado siquiera un crecimiento industrial que justificase su aplicación. Es decir, se volvía nuevamente hacia el tradicional modelo de "desarrollo hacia afuera" buscando simplemente diversificación de nuestras exportaciones, en base a la explotación de materias primas aun no utilizadas en nuestro comercio exterior; manteniéndose así, nuestra estructura productiva sin mayores cambios. La novedad de la nueva política de promoción a las exportaciones estaba dada, por la concesión de nuevos incentivos tributarios (Certex adicional y compensativo), por descentralización y por la consecución de nuevos y alejados mercados, a un costo social elevadísimo y sin cumplir sus objetivos, ya que el Certex adicional por descentralización no cumplió jamás su objetivo de tender a descentralizar nuestra economía; pues, el incentivo no se daba al productor sino al exportador, quien se beneficiaba en mayor medida debido a que no trasladaba ese beneficio al productor del cual se abastecía, y el cual, no contaba con la infraestructura necesaria para la consecución de mercados para sus productos y exportar directamente.

Asimismo, se crea también un incentivo a la creación de consorcio de exportación no tradicional, mecanismos que no fue bien implementado para beneficiar en lo posible al productor y/o pequeña empresa.

Por último se crean otros dos mecanismos de promoción, como son la admisión temporal y la importación de bienes de capital liberados del pago de derechos arancelarios, si se demuestra que los mismos se han de dedicar a la producción de productos de exportación. Ambos mecanismos favorecían directamente a las grandes empresas y/o capitales, tratando de propiciar la creación y/o ampliación de industrias con fines de exportación; sin embargo, mucho se abusó también del uso de otros mecanismos cuya aplicación conllevaba un alto costo social, en beneficio de unos cuantos, sin lograrse, en muchos casos, concretizar los objetivos para los cuales fueron creados.

En la década de los ochenta, la situación se hizo más crítica para propiciar el crecimiento industrial, pues con la aplicación de un incentivo tan importante como el CERTEX a partidas arancelarias y no a productos específicos se desincentivaban la creación y/o expansión de industrias que produjeran bienes con mayor valor agregado; ya que igual porcentaje de reintegro tributario podrá tener un bien intermedio que un bien final, o las partes y piezas de una máquina que la máquina misma.

Quiérase entender que los múltiples errores cometidos para la aplicación de los mecanismos de promoción creados, han tenido su basamento en el total desconocimiento del derecho comercial internacional; situación ante la cual el estado peruano se ve totalmente perjudicado con el pago de miles de millones de intis por concepto de reintegro tributario sobre bases poco sólidas, ante el desconocimiento de las prácticas y uso del comercio internacional.

Así por ejemplo, se paga el CERTEX sobre la base del valor FOB (Free On Board=Libre a Bordo), sin tener en cuenta que en dicho valor se incluye el concepto de pago por servicio de representación en el exterior. De

esta manera el estado paga sobre el total FOB, sin tener en cuenta que no todo ese valor es ingreso neto de divisas sino un porcentaje de él vuelve a salir al exterior como pago al representante que colocó el producto o consiguió el mercado.

Por otro lado, se paga al CERTEX de acuerdo a la fecha de la exportación, por cuanto se considera que todas las transacciones se realiza a la usanza tradicional; sin embargo, muchas veces en las cartas de crédito se establecieron cláusulas "verde" o "roja" (adelantos en porcentajes determinados que permitan financiar la exportación). El tipo de cambio utilizado, para el pago de CERTEX para ese tipo de transacción con adelantos, debe efectuarse de acuerdo a la fecha en que se realizó la exportación.

Por último, el más craso error se encuentra en la liquidación del CERTEX al considerarse todo el valor FOB, no deduciéndose altísimos porcentajes de royalties pagados al exterior por la producción de un bien con patente extranjera, con el permiso de quien ostenta la propiedad y exclusividad del uso de la misma.

Estos "errores" señalados originan un elevado e innecesario gasto al estado por un lado, mientras que por otro lado perjudica y desincentiva a la industria netamente nacional, obstaculizando su desarrollo.

2.3. INSTRUMENTOS DE PROMOCION

Desde fines de la década del sesenta, se empezaron a aplicar en el Perú, en forma aislada diversos mecanismo de promoción de exportaciones, siendo recién en 1978, en base a la Ley de Promoción de Exportaciones no Tradicionales, que se integran todos ellos en lo que podría llamarse una política de promoción de exportaciones, la misma que subsiste hasta fines de 1980.

La Ley de Promoción de Exportaciones, fija una serie de mecanismos a la exportación no tradicional, ampliando los ya existente, y creando algunos nuevos instrumentos.

Los instrumentos contemplados en la mencionada Ley se pueden resumir en:

a) Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX) Básico:
Aplicado a todo producto de exportación no tradicional, con algún grado de valor agregado.

b) Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX) Adicional por Descentralización:
Aplicado a todo aquel producto de exportación no tradicional producido fuera del ámbito de la Provincia de Lima.

c) Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX) Complementario:
Aplicado a aquella exportación tradicional que afronta graves problemas de costos de comercialización externa, que impida el ingreso a determinados mercados.

d) Fondo de Exportaciones no Tradicionales:
A través del cual se debe generar la implementación, capacitación y asesoramiento necesarios, para que toda empresa que quiera incursionar en el comercio internacional, tenga la posibilidad de hacerlo en las mejores condiciones y mayores ventajas posibles, cumpliendo con las exigencias de la práctica del comercio internacional.

e) Fondo de Fomento a las Exportaciones no Tradicionales (FENT):

Mediante el cual, se trata de que las empresas cuenten con las necesidades de financiamiento requeridas,

para efectuar sus operaciones de exportación de productos no tradicionales.

f) Admisión Temporal:

Mecanismo por el cual ingresan al país, totalmente liberados del pago de derechos aduaneros, los insumos a utilizarse en la producción de bienes de exportación no tradicional.

g) Incentivo a la Industria de Exportación no Tradicional:

Por medio del cual, las empresas industriales pueden importar, totalmente liberados del pago de derechos aduaneros, bienes de capital destinados prioritariamente, a la producción de productos no tradicionales.

h) Consortios de Exportación no Tradicional:

Consistente en un reintegro tributario adicional, de 1% a las consortios de empresas de exportación no tradicional, a fin de ganar mejores opciones de colocación de sus productos en el mercado internacional.

Los instrumentos de promoción antes mencionados, lamentablemente no fueron implementados de acuerdo a los objetivos para los cuales fueron creados, no lográndose por tanto el cumplimiento de los mismos; significando así un alto costo para el Estado, con el consecuente elevado costo social que habría de originar desequilibrios financieros. Asimismo, la no implementación de un adecuado sistema de control, ahondó la problemática antes señalada, ante la cada vez mayor incidencia de dolosas operaciones de exportación, que generarán significativos egresos fiscales sin retribución alguno para el estado y sin beneficio para la sociedad que lo conforma.

A continuación haremos un breve análisis de cada uno de los mecanismos de promoción otorgados a la expor-

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
DIRECCIÓN GENERAL DE ASesorÍA FISCAL

tación no tradicional, por considerarlo de gran importancia para el planteamiento de alternativas adecuadas, que permitan responder a los objetivos planteados con mayor eficiencia.

a) Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX) Básico:

Inicialmente bien orientado, con el otorgamiento de porcentajes de reintegro tributario, de acuerdo a la calificación del producto, en base a elementos técnicos tales como: grado de transformación, uso de factores nacionales en la misma, ingreso neto de divisas.

A partir de 1981, esta orientación se desvirtúa, al otorgarse porcentaje de reintegros tributarios no en base a la calificación del producto no tradicional de exportación, sino de acuerdo a las partidas arancelarias, situación que muchas veces genera desincentivo a lograr un mayor grado de transformación a obtenerse; por cuanto sucede, que al mayor grado de transformación no responde a un salto en clasificación arancelaria conforme lo establece la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, matriz de la NABANDAMA o NABPERU; al mismo tiempo que no premia en ningún caso el mayor grado de uno de los factores nacionales en la producción, tratándose indistintamente el grado de integración nacional en el proceso de transformación.

b) Certificado de Reintegro Tributario (Certex) Adicional por Descentralización:

Incentivo tributario cuyo objetivo es tender a la descentralización del país, incentivando toda actividad productiva efectuada fuera del ámbito de la Provincia de Lima. Lamentablemente el otorgamiento de este incentivo no cumple con el objetivo planteado, por cuanto el incentivo se paga al exportador, no así al productor, salvo que éste mismo sea quien exporte el o los productos producidos.

DIRECCIÓN GENERAL DE ASesorIA TÉCNICA

c) Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX) Complementario:

Incentivo otorgado a la exportación de productos no tradicionales los que afrontaron graves problemas de comercialización estando considerados como productos estratégicos para la economía nacional, así como afrontar elevados costos de flete (por lejanía de mercado).

d) Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX) Adicional por uso de Bandera Nacional:

Incentivo otorgado a fin de lograr una mejor Balanza de Servicios, ante el uso más frecuente de naves de bandera peruana, en el transporte del producto exportado. Incentivo que se ve desvirtuado ante el frecuente uso por parte de empresas transportistas peruanas de naves extranjeras alquiladas que operan con bandera nacional.

e) Fondo a Exportaciones e Importaciones No Tradicionales (FOPEX):

Mecanismo de fomento a las exportaciones no tradicionales, cuya creación respondía al objetivo de crear una entidad especializada que permitiese promocionar las exportaciones no tradicionales, en base a la consecución de mercados para la producción nacional, así como brindar el asesoramiento necesario que permita a nuestros productos cumplir con los requisitos mínimos de calidad, y a nuestras empresas cumplir con los requisitos mínimos de seguridad y presentación del producto en los diversos mercados, a fin de adecuarse a las exigencias de calidad y seguridad impuestas en cada uno de ellos, para el ingreso de un producto extranjero.

Asímismo se debía de otorgar asesoramiento en todo lo concerniente a las técnicas del comercio internacional de acuerdo a los usos y costumbres establecidos

internacionalmente para el comercio mundial, que permitiese generar la colocación de nuestros productos de exportación no tradicional, en las mejores condiciones de negociación posibles (precios, condiciones de pago, cláusulas adicionales de calidad y/o presentación, acogimiento a ventajas como consecuencia de convenios internacionales multilaterales, regionales y/o bilaterales).

Este mecanismo no ha respondido en su integridad al objetivo perseguido, por la insuficiente implementación alcanzada para responder al mismo, dándose simplemente un asesoramiento parcial de acuerdo a la información con que se cuenta, la cual es escasa y/o desactualizada muchas veces, no permitiendo responder a tan ambicioso proyecto no contándose asimismo con equipos de especialistas para dar asesoramiento en muchos aspectos.

f) Fondo de Fomento a las Exportaciones No Tradicionales (FENT):

Incentivo financiero a las empresas exportadores de productos no tradicionales, que debe financiar desde los estudios, operaciones de pre-embarque hasta la totalidad de la operación de exportación, sin embargo dicho incentivo se ha limitado tan sólo a otorgarse en todo su historial a aquellas empresas que cuentan con carta de crédito irrevocable girados a su favor por el importador, o sea cuando se ha conseguido cobrar el producto. En otras palabras, generalmente podrían acogerse el FENT las empresas que ya eran exportadores y no empresas nuevas en el comercio internacional, que estuviesen pugnando por salir al mercado externo.

g) Admisión Temporal:

Incentivo dirigido a la libre importación de insumos y/o productos no acabados, sin pagos de derechos

arancelarios, para su transformación y otorgamiento del servicio requerido, para su posterior exportación. Uno de los mayores problemas es el otorgamiento indiscriminado del incentivo, en desmedro del crecimiento y/o desarrollo de la industria nacional. Pues el incentivo no se otorga de acuerdo al grado de transformación del producto, sino en base al diferencial de los precios de exportación del producto final y el de importación de los insumos o productos no acabados, consistiendo en la aplicación del porcentaje del CERTEX BASICO al mencionado diferencial, desincentivándose así el desarrollo de la industria intermedia nacional.

h) Consortios de Exportación No Tradicionales:

Un incentivo tributario de gran importancia, que promueve la agrupación de pequeñas y medianas empresas fundamentalmente, a fin de contar con mayores posibilidades de competir en el mercado externo.

Asimismo tiende a eliminar la competencia entre las grandes empresas nacionales por ganar el mercado externo, propiciando su participación en el mercado externo en mejores condiciones, conformándose pools para hacer frente a cualquier situación adversa de mercado. Lamentablemente este incentivo y más aún su objetivo no ha sido lo debidamente promocionado entre las empresas nacionales, no habiéndose por tanto divulgado su adopción.

i) Incentivo a la Industria de Exportación No Tradicional:

Incentivo que reviste gran importancia, y que junto con el mecanismo de Admisión Temporal, incentivan el desarrollo de la industria de exportación. Lamentablemente la Admisión Temporal así como este incentivo no tienden a generar el integral desarrollo de la industria nacional, sino tan sólo a las grandes

industrias de gran potencial exportador.

Por otro lado, existen al igual que en el otorgamiento de otros incentivos grandes fallas, que permiten acogerse al incentivo al responder al objetivo, ya que la empresa que no cumpliera con su programa de exportación en base al cual se acoge al incentivo, deberá pagar algunos años después, los derechos aduaneros al tipo de cambio del día de la exportación.

En resumen, todos los instrumentos y/o mecanismos utilizados para incentivar o promocionar las exportaciones que de acuerdo a sus objetivos deben generar un gran desarrollo industrial, cuando menos en un modelo de desarrollo hacia afuera, debido a la nula existencia de mecanismos de control paralelos, en muchos casos no consiguen el objetivo perseguido, generando tan sólo un elevado costo al Estado con el consiguiente beneficio mal utilizado de unas cuantas empresas de gran tamaño.

El elevado costo que significa al país, el mantenimiento de dichos incentivos para unas cuantas empresas, a las cuales se les abonará desmesuradas sumas de CERTEX, a fin de compensar cualquier desfase cambiario, aunando a la total exoneración del pago de derecho a la importación de insumos y bienes de capital extranjero, que por otro lado atentan contra el desarrollo de la industria nacional, propician una significativa brecha fiscal, que debido a la estructura tributaria que se mantiene genera altos índices de inflación ante la aplicación de fuertes impuestos indirectos, que distorsionan el mercado interno.

En el caso de la Admisión Temporal y el Incentivo a la Industria de Exportación no Tradicional, es preferible y conveniente, manteniendo tipos de cambios

controlados, recurrir a la política de Sustitución de Importaciones que fuera implementada durante el Gobierno Militar, con mecanismos de control paralelo, como el otorgamiento de plazos y tramos en el goce de los beneficios derivados de la aplicación de la misma convergiendo a un menor costo social, teniendo en cuenta la repercusión que generaría la ventaja obtenida por un mayor universo de empresas, que tendería a reducir los altos índices afrontados de desempleo, mayor mercado para la industria nacional, y el crecimiento y posterior desarrollo industrial, que permita a muchas de ellas en el mediano y largo plazo, competir en el mercado internacional.

La Admisión Temporal podría utilizarse como eficiente mecanismo para aquellos bienes intermedios ya producidos en el país, o en condiciones que el bien intermedio producido en el país, no responda a las condiciones exigidas en el mercado internacional, a fin de no convertirse en un freno al desarrollo industrial del país.

Como puede apreciarse, los instrumentos utilizados de promoción de exportaciones pueden responder a sus objetivos y la adopción de variantes en algunos de ellos pueden generar un alto grado de desarrollo industrial, pero siempre y cuando su aplicación se encuentre orientada a responder a dichos objetivos. En otras palabras la implementación del Estado para la aplicación de los instrumentos debe ser mejorada, para lograr la eficacia requerida en los resultados a obtenerse, con una mayor repercusión social.

2.4. INCENTIVOS A LA PEQUEÑA EMPRESA EXPORTADORA

Como se desprende del análisis del punto anterior, no existen incentivos adicionales a la pequeña empresa exportadora, a excepción de la conformación de CONSORCIOS DE EXPORTACION NO TRADICIONAL que les permite agruparse para enfrentar en mejores condiciones el duro mercado externo. Es decir, incentivos adicionales para una empresa que no opera a gran escala y que le permita lograr las condiciones de eficiencia requerida, para participar competitivamente en el mercado internacional.

Todos los incentivos existentes para la pequeña empresa se encuentran orientados para que pueda operar en el mercado nacional, sin mayores proyecciones a que en un futuro puedan abandonar su condición de pequeña empresa, con el consiguiente mayor beneficio para la economía nacional, generada por la expansión industrial.

Esto se confirma cuando la Ley General de Industrias N° 23407 establece en el Art. 91° que las pequeñas empresa definidas en esta Ley podrán acogerse a los incentivos que establece el Título III de la Ley en mención. Dicho Título, en su Capítulo IV norma los beneficios a los cuales se pueden acoger cualquier empresa industrial que exporte, sin hacer ninguna discriminación a favor de la pequeña empresa. Esto implica que el Estado peruano parte de una premisa fundamental para la formulación de su política industrial. Dicha premisa se expresa en la aceptación a priori de que la pequeña empresa no tiene la capacidad competitiva en el mercado nacional y por ende mucho menos en el mercado internacional en donde las economías externas e internas a la firma asume un rol relevante para obtener capacidad competitiva. Al aceptar dicha premisa el estado en una forma determinista, está aceptando que la actividad industrial en su conjunto es ineficiente y por lo tanto las pequeñas empresas lo serán en mayor énfasis; sin

embargo, el aceptar esta premisa sin proponer otra alternativa es simplemente actuar por inercia y respaldar el mantenimiento de una estructura productiva ineficiente. Es decir, se entra al círculo vicioso de aceptar el siguiente razonamiento: no exportamos más porque somos ineficientes y por lo tanto, somos ineficientes porque no exportamos.

Cómo esa ineficiencia radica en la falta de economía de escala, entonces, la pequeña empresa desde su nacimiento estaría imposibilitada dentro del análisis tradicionales, de poder convertirse en empresa exportadora.

Ello significa mirar el problema por el lado del nivel de producción, costo y precio, olvidando el aspecto tecnológico que podría modificar el razonamiento en la siguiente forma: exportamos porque somos creativos y tenemos una elevada productividad y por lo tanto, somos creativos y tenemos una elevada productividad porque exportamos. Aunque este último razonamiento no es tan cierto debido a que podemos ser creativos y tener alta productividad sin tener que exportar, pero si se sigue el análisis bajo el concepto de la racionalidad económica, se tendrá que exportar aquello en donde existe ventajas comparativas por efecto de la innovación tecnológica y la elevada productividad. Por eso es necesario que se implemente una política de desarrollo tecnológico en forma paralela pero complementaria a la política de la pequeña empresa industrial y se parta de una nueva premisa sustentada en el cambio de la estructura productiva de la industria peruana.

2.5. LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL MARCO DE LAS EXPORTACIONES

Como se puede inferir de los anteriores puntos tratados en el marco de las exportaciones, es precisamente nula la participación de la pequeña empresa industrial, siendo por lo tanto deducible su nula evolución, al no contar con incentivos adicionales a los existentes, que permitan su crecimiento y salida del mercado externo.

Sin embargo, es también prácticamente imposible medir tanto la participación, como la evolución de la pequeña empresa en las exportaciones peruanas, por cuanto no existe tratamiento estadístico de nuestras exportaciones a ese nivel.

Debido a dicha circunstancia es conveniente recomendar en este punto, se lleve a cabo un adecuado tratamiento estadístico de nuestras exportaciones, que permita un serio análisis de la evolución de las exportaciones, su implicancia en el desarrollo nacional, efectuar correcciones en el otorgamiento de mecanismos promocionales, a fin de tender al real cumplimiento de los objetivos planteados; propendiendo a reducir la incidencia de la aplicación de dichos instrumentos en la economía nacional, que posibilite reducir el costo social que genera, en base al logro de una mayor eficiencia de nuestro sector empresarial y del Estado Peruano.

2.6. ASISTENCIA TÉCNICA-FINANCIERA A LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL EXPORTADORA

Teniendo en cuenta que la gran empresa exportadora cuenta con eficiencia y una implementación que le permite competir en el mercado internacional, la asistencia técnica-financiera debería estar dirigida fundamentalmente a la pequeña y mediana empresa, las mismas que pueden afrontar marcada problemática para ganar el mercado externo. Sin embargo, como hemos apreciado en cuanto a la asistencia financiera, ésta no se encuentra orientada al apoyo de la pequeña empresa exportadora, sino en caso más optimista a la mediana empresa, debido a que generalmente el FENT financia operaciones de exportación ya concertadas, contra cartas de créditos irrevocables giradas a favor de la empresa exportadora.

Por otro lado, en cuanto a la asistencia técnica se refiere; se circunscribe mayormente a los mercados tradicionales y a los productos de exportación de los cuales tenemos mayor experiencia comercial tradicionalmente, motivo por el cual la pequeña empresa exportadora se encontraría desamparada en cuanto a la asistencia técnica requerida para lograr ganar el mercado externo.

En dicho aspecto, es imprescindible una adecuada complementariedad entre el organismo encargado de promover las exportaciones, y el organismo que tiene la responsabilidad del desarrollo industrial, el cumplimiento del verdadero rol de las oficinas comerciales en el exterior y una adecuada capacitación y especialización del personal del organismo que tiene a su cargo el otorgamiento de asistencia técnica, preferentemente en las industrias que más interesa al país desarrollar y que pueda en algún momento estar en condiciones de competir en el mercado externo con una adecuada aplicación de los mecanismos promocionales existentes, y de aquellos que pudieran crearse para el efectivo desarrollo industrial.

2.7. POTENCIALIDAD DE GENERACION DE DIVISAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

No contándose con información valedera sobre la incidencia de la pequeña empresa en el marco de nuestras exportaciones, y aún más importante no existiendo una adecuada orientación al desarrollo de la pequeña empresa en el Perú, si no tan sólo a mantener su existencia, la generación de divisas por parte de éstas se puede afirmar que es prácticamente nula.

Pero, teniendo en cuenta la gran importancia que encierra no sólo el mantenimiento de pequeña empresa, sino su desarrollo, para nuestra economía, no sólo por el gran beneficio social que encierra como gran mercado de empleo si no por su también alto costo social como empresa muchas veces ineficiente y de elevados costos que repercuten en el mantenimiento del alto costo de vida; es de gran importancia adoptar una adecuada política orientada a su desarrollo con la implementación de adecuados mecanismos que la posibiliten.

Desde el punto de vista que nuestra pequeña empresa prácticamente no participa en el mercado externo, si se generan condiciones adecuadas, todo lo producido por ellas configuran un gran potencial generador de divisas que deben ser gradualmente aprovechado, empezando por los sectores más estratégicos para nuestra economía, así como con aquellas líneas de productos que mayores posibilidades cuentan de introducirse en el mercado externo.

Debemos sin embargo convenir, en que para que las pequeñas empresas consigan obtener un potencial exportador, es necesario adoptar principalmente políticas que permitan su acelerado y firme desarrollo, que garantice en su futuro su eficiencia y competitividad en el mercado.

Y en cuanto a mercados elegidos para ese objetivo, debe incidirse en los más pequeños, dentro de los cuales contamos con los que nos ofrecen los países vecinos integrantes del Grupo Regional Andino, en base a cuyo mercado ampliado debe buscarse los cimientos para el mayor desarrollo industrial que nos permita participar de otros mercados.

Para ello, es necesario y urgente la adopción de un modelo para el desarrollo de la pequeña empresa, en el cual el Estado Peruano ha de tener rol predominante que sin caer en su dañino paternalismo, impulse se desarrollo, en beneficio de nuestra sociedad.

CAPITULO III

3. ASPECTOS ALTERNATIVOS PARA POTENCIAR EL ROL EXPORTADOR DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Como hemos podido observar, en las condiciones actuales, la pequeña empresa industrial afronta graves problemas para su desarrollo, y por lo tanto se hace nula la posibilidad de participar en el mercado externo, teniendo en cuenta el alto grado de eficiencia y competitividad que debe alcanzar cualquier industria para poder intervenir con éxito en el mercado internacional. Sin embargo, como hemos también manifestado anteriormente, existe un gran potencial exportador en la pequeña empresa para cuyo aprovechamiento es necesario delinear y poner en ejecución un modelo que permita su desarrollo, teniendo en consideración la relevante importancia estratégica de este estrato empresarial para conseguir un más acelerado crecimiento económico que impulse el desarrollo nacional.

Debemos convenir en este punto, para que no suene a paradoja lo antes manifestado, que nos estamos refiriendo a una concepción dinámica de la pequeña empresa, en cuyo contexto desarrollará actividad exportadora generalmente cuando haya abandonado dicho estrato, pero para lo cual será imprescindible se inicie en el mismo, contando con la adopción de políticas adecuadas a través de instrumentos convenientes que dinamicen su desarrollo.

Viéndolo desde este punto de vista, la pequeña empresa iniciará generalmente sus actividades en el mercado externo, debiendo, mientras permanece en dicho estrato, proyectar el desarrollo de su actividad productiva y comercial hacia mercados ampliados que le permitan en un prudente mediano plazo, dar inicio a la explotación de su potencial exportador.

De acuerdo a las políticas de promoción esbozadas y

a la aplicación de los instrumentos de promoción propuestos, esbozamos a continuación dos tipos de estrategia a seguir para la consecución de los objetivos propuestos.

La primera estrategia se circunscribe a incentivar la conformación de consorcios de exportación no tradicional, que permita aprovechar el potencial exportador de las pequeñas empresas industriales, que producen productos o líneas de productos con potencial exportador, o productores de partes y piezas en forma especializada cuya fusión y consorciación permitiría la producción a escala de un determinado bien final o de mayor valor agregado que tuvieran grandes posibilidades de ser colocados en el mercado externo.

Teniendo en cuenta esta consideración se propone la elevación del reintegro tributario adicional a la conformación de consorcios de exportación, al 5% a fin de promover adecuadamente esta asociación empresarial, con deferente atención de la pequeña empresa industrial, como pilar de nuestra actividad industrial y que hace posible un más coherente crecimiento económico.

De manera de poder visualizar mejor lo antes expresado debemos plasmar las limitantes que afronta la pequeña empresa para dedicarse con éxito en algún momento a la actividad exportadora, plantear las políticas de promoción a adoptarse para el logro de dicho objetivo, proponer los instrumentos de promoción a aplicarse para la concretización de las políticas planteadas con especial énfasis en el aspecto financiero-técnico, que reviste una de las más serias limitantes para su participación en el mercado externo, para finalmente identificar un modelo que posibilite el desarrollo de la pequeña empresa para el logro de dicho fin.

3.1. LIMITANTES DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

La pequeña empresa industrial como hemos explicitado afronta graves limitantes para dedicarse a la actividad exportadora, siendo casi nula sus posibilidades de intervenir en el mercado internacional debido fundamentalmente a los elevados costos de operación con producciones de pequeña escala, que no les permite alcanzar la competitividad requerida. Por otro lado, la escasa asistencia técnica que recibe para cumplir con las exigencias mínimas exigidas, y la marginación de que son objeto para el otorgamiento de un adecuado y oportuno financiamiento a sus operaciones, debido al duro trato del sistema financiero y el escaso apoyo de la Banca de Fomento, hacen fallidos muchos de los intentos que permitan la consecución de un mercado ampliado, que posibiliten su dinámico desarrollo.

En el acápite correspondiente a los aspectos teórico y metodológico se ha expresado que en el Banco Industrial del Perú sólo atendió a 3345 expedientes de solicitud de financiamiento para la pequeña empresa y microempresa en un número que equivale a 669 expedientes por año. Suponiendo que toda esta cantidad corresponde a financiamiento para exportación (FENT), supuesto no válido por las razones expuestas, se tiene que solo el 7% de las pequeñas empresas hubiesen exportado cada año.

La falta de un cabal apoyo financiero por parte de la Banca de Fomento, como para la exportación a través de la Línea de Crédito del FENT se debe esencialmente a la exigencia de la presentación de la carta de crédito como requisito previo a la utilización del financiamiento para la exportación. La pequeña empresa lógicamente no tiene posibilidades de esta forma acceder a este canal de financiamiento para la exportación porque requeriría contar con un stock de bienes que le permita

abastecer a la demanda externa en forma oportuna.

A este respecto, constituye una gran limitante al desarrollo industrial la inexistencia de instrumentos de promoción adicionales a los que se otorga a las grandes y medianas empresas, dentro del contexto de la política de diversificación de exportaciones, la cual de no estar basada en un sólido modelo de desarrollo industrial, solo lograrán incrementar nuestra actividad extractiva sin mayor beneficio para el país, en base a la explotación de nuestros recursos y/o riquezas aún no aprovechadas, sin otorgarles el valor agregado deseado.

Es pues necesario, establecer y/o definir claramente los objetivos perseguidos, que permita superar las limitantes existentes, vía la adopción de una coherente y permanente política de promoción, a la vez que dinámica, que posibilite el desarrollo de la pequeña industria, a fin de potenciar su rol exportador.

3.2. POLITICAS DE PROMOCION

A fin de establecer la adopción de adecuadas políticas de promoción a las exportaciones, en cuyo contexto se pueda lograr la participación cada vez mayor de la pequeña empresa como el sector económico preponderante que representa, por la significativa incidencia en el desarrollo nacional que encierra dentro de la adopción de un modelo económico que permita un acelerado y armónico crecimiento económico; es importante insistir en la adecuada aplicación de los instrumentos promocionales existentes, a fin que respondan realmente a la política de diversificación de exportaciones; debiéndose así mismo, adoptar algunas variantes y mayores ventajas hacia la pequeña empresa, con la finalidad de garantizar su desarrollo con los mayores beneficios para el país, eliminando la pesada carga social que representa el sostener políticas de protección empresarial, con la tradicional concepción de desarrollo estático propiciado por la permanente sobreprotección que atenta contra la obtención de eficiencia empresarial, menor velocidad de crecimiento del mercado de absorción del empleo (demanda de mano de obra), desinterés en la aplicación de mejores y nuevas tecnologías propias y apropiadas, menor ingreso fiscal, menor ingreso de divisas y en suma restricción del desarrollo industrial.

En otras palabras se requiere "considerar al sector manufacturero como el motor del crecimiento económico y el desarrollo social. Esto supone sustituir la perspectiva de corto plazo que imponen los problemas financieros actuales, por una perspectiva de largo plazo que priorice la reconversión industrial del país." 10/.

En forma complementaria, Fernando Villarán 11/ plantea "como lineamiento de política de promoción a la pequeña empresa la consolidación, ampliación y diversificación de las actuales pequeñas empresas existen-

tes.... promocionando la creación de nuevas pequeñas empresas industriales fuera del área de Lima y Callao y vinculadas a las necesidades básicas de la población, permitiendo la creación de una cantidad apreciable de nuevas fuentes de trabajo".

Sin embargo, la reestructura de la actividad industrial utilizando a la pequeña empresa como eje central requiere del diseño de una política industrial global que asigne roles a los diferentes tipos de empresas y establezca una concadenación de las políticas de empleo permanente, política de acumulación, política de tecnología, política de productividad en forma tal que exista una coherencia y permita una acción planificadora que enlace el ámbito productivo y ámbito del comercio exterior.

En este último, se debe corregir las fallas existentes en la aplicación de los instrumentos de promoción a las exportaciones no tradicionales existentes en la actualidad, tal como se señala a continuación:

El porcentaje de reintegro tributario básico deberá otorgarse en base al grado de integración nacional; es decir, en función de los factores productivos empleados en su producción, incluida la tecnología, y no de acuerdo a su clasificación que constituye un desincentivo al desarrollo industrial, ya que no premia adecuadamente el mayor valor agregado generado.

Aplicación de una conveniente política de sustitución de importaciones y aplicación de mecanismos que permitan compensar desfases en la fijación del tipo cambiario, a fin de generar mayor competitividad en el mercado externo.

Elevación del porcentaje del reintegro tributario adicional por Consorcio de Exportación, a fin de darle

mayor impulso a la consorciación de pequeñas empresas que les permita un más fácil ingreso en el mercado internacional.

Restringir el uso de la admisión temporal a sólo aquellos productos no producidos en el mercado nacional y/o que no puedan abastecer a la industria exportadora.

Pago del CERTEX básico de acuerdo a ingreso neto de divisas, a fin de tender en lo posible a la eliminación del uso de factores externos en la producción y/o comercialización del producto y/o producto materia de exportación.

Pago de CERTEX adicional por descentralización al productor, impulsándose una mayor descentralización del país, y a su crecimiento equilibrado.

Adopción de una más amplia concepción en el otorgamiento del CERTEX complementario, que permitan también subsanar dificultades internas para la comercialización externa de un producto de significación estratégica y/o económica.

Continuar con la aplicación del reintegro tributario adicional por Consorcio de Exportación No Tradicional, a fin de incentivar su conformación, debiendo el porcentaje otorgado ser mayor para el caso de las pequeñas empresas, a fin de que se consorcién adoptando líneas especializadas de producción, que permitan la producción a escala de un determinado bien final que pueda ser competitivo en el mercado internacional. Con tal finalidad se plantea un porcentaje no menor del 5% de cada exportación. Dicho incentivo se otorgará por un plazo de 5 años.

Reforzar los instrumentos vitales para la gran mayoría de empresas, constituidas por la asistencia técnica, orientada a la consecución de mercados, cumplimiento de exigencias mínimas de calidad y seguridad, obtención de mejores condiciones de colocación de productos de exportación, para ello se hace urgente necesidad de reorientación y especialización del FOPEX. Por otro lado es necesario crear las condiciones necesarias para que las pequeñas empresas y en primera instancia las consorciadas tengan permanente acceso a las diversas líneas de créditos FENT y una oportuna atención a las tasas de interés de la Banca de Fomento.

Por otro lado, para lograr el crecimiento armónico del país es necesaria la creación e implementación de zonas francas industriales, dentro de las cuales las pequeñas empresas, además del mercado local, podrían contar con el mercado que ofrecen los países vecinos, teniendo en cuenta que las zonas francas generalmente se conforman en áreas fronterizas.

3.3. INSTRUMENTOS DE PROMOCION

Los instrumentos de promoción aplicados, deben responder a los objetivos en razón de los cuales se adoptan las políticas de promoción. Por tanto, a fin de lograr un desarrollo industrial acelerado y armónico se plantea la aplicación de los instrumentos que a continuación se señalan:

POLITICA DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES; con reducciones y/o exoneraciones en el pago de derechos arancelarios a la importación de insumos industriales y bienes de capital, dirigidos al mayor desarrollo industrial o en su lugar mejorar el índice del nivel de intercambio en base a la constante actualización del tipo de cambio, através de aplicación de porcentajes adicionales sobre el tipo de cambio de la liquidación de las exportaciones, con el consiguiente logro de mayor competitividad en el mercado internacional de la producción nacional. Como resultado de su aplicación se conseguirá un mayor desarrollo industrial al contarse con un mercado ampliado que generará una mayor eficiencia de la producción.

- POLITICA TRIBUTARIA.- Mediante la cual el estado promocióne la producción interna tanto de tipo sustitutivo como aquella no sustitutiva en las cuales la participación del insumo nacional sea en un porcentaje elevado que permita ahorrar divisas y potenciar nuestra capacidad de utilización de nuestros propios recursos. Esto se podría conseguir a través del mecanismo denominado Crédito Fiscal.

POLITICA FINANCIERA.- Que permita un real apoyo de la banca estatal a los esfuerzos propios de las pequeñas empresas y a su vez, una verdadera aplicación de las líneas de crédito internas y del fondo de exportaciones no tradicionales de tal manera que movilice las

probabilidades de crecimiento de la pequeña industria, así como su posible potencial exportador.

POLITICA DEL EMPLEO PERMANENTE.- A este respecto la política del empleo permanente tiene que buscar una coordinación entre la política de población, de educación, de producción y de acumulación con la política de fomento a la pequeña empresa para que esta última tenga una clara contribución a disminuir el problema del desempleo.

POLITICA DE REINVERSION.- A través de este instrumento se debe buscar el crecimiento de las unidades productivas de tal forma que se desarrolle de una manera más dinámica, posibilitando el paso de un estrato a otro y se vea obligado a elevar su productividad.

POLITICA DE INNOVACION TECNOLOGICA.- Esta política encierra el aspecto de eficiencia, productividad, capacitación y utilización de técnicas adecuadas a las necesidades del país y de la pequeña empresa.

El ámbito de las exportaciones no tradicionales:

Se deberá continuar con el otorgamiento del CERTEX básico, como incentivo a la exportación no tradicional por un largo plazo de diez años (10) a partir de la calificación del producto que se desea exportar; incentivo que se deberá otorgar teniendo en cuenta el grado de integración nacional, plazo considerado suficiente para que una empresa haya logrado total competitividad en el mercado internacional. Este instrumento se podrá seguir aplicando más allá del plazo fijado, de mantenerse un tipo de cambio fijo, a fin de contrarrestar el efecto negativo de tal política en nuestras exportaciones.

El CERTEX adicional por descentralización, se debe abonar directamente al productor, para todo aquel producto exportado producido fuera del ámbito de la Provincia de Lima, de manera de incentivar la inversión en nuevas industrias y/o reinversión de las actuales en el interior del país, con miras a conseguir la descentralización económica del país, con el consecuente más equilibrado crecimiento económico.

Continuar con el uso de la Admisión Temporal, pero restringido tan sólo a aquellos productos que no compiten con la producción nacional en calidad, volúmenes requeridos y oportunidad; de manera que no constituya un freno para el desarrollo de la industria nacional.

Se deberá continuar con el otorgamiento de CERTEX Adicional Complementario, ampliando la concepción de su otorgamiento debiendo contemplar los casos de carestía de costos internos en la comercialización externa como el caso de accesibilidad del lugar de producción tratándose de productos estratégicos para el desenvolvimiento económico del país, para el desarrollo regional y/o cuya producción encierra significativa importancia socio económica. Asimismo se podrá emplear complementariamente por un lapso conveniente para aquellas producciones nacionales que no compiten en precio con los productos que pudieran ser internados bajo el mecanismo de la Admisión Temporal, siempre y cuando se pruebe tal condición, debiendo ser abonado luego de la exportación del bien final, de acuerdo a la facturación del proveedor. En el primer caso su otorgamiento será indefinido hasta la superación de los problemas que generaron su otorgamiento. En el segundo caso no deberá exceder por ningún motivo en el plazo de cinco (5) años, en que la producción interna deberá alcanzar competitividad con la producción foránea.

3.4. EL ROL DE LA ASISTENCIA TÉCNICA-FINANCIERA

Como hemos manifestado, la asistencia técnica-financiera tienen vital importancia en el desarrollo de nuestras exportaciones no tradicionales, debiendo orientarse preferentemente al apoyo de la pequeña y mediana industria en la consecución de mercados para su producción; así como, a las características que deben presentar los productos que se requieran exportar para cumplir con los requisitos mínimos de calidad, seguridad y presentación, y a la obtención de las mejores condiciones posibles de colocación; en razón a que la gran industria de exportación cuenta con producción en gran escala, la misma que es competitiva en el mercado internacional, y se encuentran adecuadamente implementados para la búsqueda de nuevos mercados contar con un cabal conocimiento del mercado externo. Asimismo no tienen mayor problema de financiamiento por los grandes capitales que los respaldan. Sin embargo para el desarrollo industrial y aún más para el desarrollo integral de la industria de exportación se hace imprescindible, que la institución especializada respectiva, en este caso el FOPEX, brinde la asesoría y asistencia técnica integral a las pequeñas y medianas industrias, para que estas puedan visualizar su potencial exportador, orientando sus actividades a la obtención de mejores y mayores producciones que les permita lograr la eficiencia requerida para aspirar a la consecución de un importante mercado ampliado, que permita su desarrollo y permanente crecimiento.

Es precisamente en base a la asistencia técnica que estos estratos de empresas industriales puedan tener, que podrán proyectar un adecuado plan de Reinversión y Financiamiento que posibiliten su conveniente expansión.

Ya que tocamos el aspecto financiero, es de vital importancia mantener asegurada las líneas de crédito

necesarias para el desarrollo de la actividad exportadora de nuestra pequeña y mediana industria que intentan abrirse paso en el mercado externo con el consiguiente beneficio de nuestro país, en base a la captación de importantes niveles de ahorro externo que nos permitan en parte autofinanciar nuestro desarrollo.

Asimismo, de manera de lograr el éxito del objetivo enunciado es menester asegurar la complementariedad en la política de financiamiento que asegure el crecimiento industrial para la posterior consolidación de su desarrollo en base a su participación en el mercado externo. Para ello se hace imprescindible la generación de ciertas facilidades que permitan el acceso de estos estratos de empresas industriales en el mercado de capitales.

3.5. MODELO DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL

3.5.1. DISEÑO METODOLÓGICO

Siguiendo a Fernando Villarán 10/, considero que "La priorización del apoyo a la pequeña empresa industrial configura una nueva estrategia de desarrollo industrial nacional ya que permite superar las graves limitaciones de las anteriores estrategias basadas en la gran empresa dependiente del exterior y desarticulada del aspecto interno".

Esta nueva estrategia obliga a considerar cuatro tipos de empresas de acuerdo a los tamaños de éstas, que deben ser definidos en base al número de trabajadores y al monto de ingresos de venta anual cuya medición deberá estar referida en unidades impositivas tributarias indexadas. A estos tipos de empresas se le asigna un nuevo rol dentro del sistema económico industrial de tal forma que exista articulación industrial a través de una concepción integral y dinámica de desarrollo. Tal como se ha analizado en su debida oportunidad existe una vasta, ambigua, estática y hasta contradictoria legislación sobre la pequeña empresa que corresponden a estratos diferentes; en los cuales, se establecen incentivos promocionales de tipo tributario financiero.

En estos dispositivos se establecen plazos que con el transcurrir del tiempo y que con la legislación cambiante conllevan a distorsionar los objetivos propuestos inicialmente, limitando el desarrollo de la pequeña empresa. Es por esta razón que se hace necesaria la implementación de una estrategia que visualice un desarrollo más dinámico lo que se puede hacer posible a través de la dación de incentivos y, al mismo tiempo, la fijación de compromisos adquiridos por las empresas que desean acogerse a dichos incentivos.

URRUTIA
ASST
51

El estado para ello debe dejar de lado la política paternalista que casi siempre emplea equivocadamente ya que en toda sociedad los derechos generan al mismo tiempo obligaciones y buscar que el costo social que debe asumir para lograr el desarrollo de la pequeña industria debe revertir en el largo plazo, cuando menos, en beneficio para el estado. Visualizándola de esa manera debe fijarse incentivos para la empresa industrial en tres fases: la primera cuando se le considera como pequeña o microempresa de acuerdo a una clara definición de éstas; la segunda cuando se convierte en base a esos incentivos en mediana industria, fase la cual se le fija proporcionalmente incentivos aunque en menor proporción hasta que llegue a una fase final y definitiva que es cuando se convierte en gran empresa y ya no requiere de apoyo estatal por considerársele lo suficientemente eficiente y competitiva, salvo el caso especial, cuando el estado considera necesario reorientar la estructura productiva; para tal efecto requiere que las empresas se comprometan en un tiempo determinado fijado por Ley, a cumplir con lo establecido y propugnar a la eficiencia a través de la innovación tecnológica y elevación de la productividad. Igualmente a contribuir a elevar el proceso de acumulación a través de la reinversión y por ende la producción. De esta forma se estará contribuyendo a mejorar el nivel del empleo, sustituir las importaciones y fomentar las exportaciones a la par que se estará incentivando a la descentralización de la industria y a mejorar la capacitación de la mano de obra.

Lógicamente que para el logro de los objetivos de esta reestructuración industrial se requiere diferentes incentivos, en plazo fijo, de tal manera que si la empresa no ha logrado pasar al estado siguiente en el período determinado perderá sus incentivos y tendrá que esforzarse por sí misma sin la ayuda del estado, lo contrario significa que la sociedad tendrá que subsidiar

eternamente la ineficiencia y la falta de innovación tecnológica, perdiendo su potenciabilidad de exportación.

A largo plazo, el gobierno tiene la oportunidad de ir modificando la estructura productiva alentando aquellas industrias y empresas que tengan altos niveles de productividades, y que están absorbiendo elevados números de mano de obra y que están incrementando su reinversión. Esta reorientación de la estructura productiva podría conllevar a través de la evaluación permanente a demostrar la necesidad y oportunidad de efectivizar lo que se denomina reconversión industrial.

Empresas de baja productividad pueden ser motivadas a su elevación a través de acciones de política, como a concientizar a éstas de la necesidad de reorientar su producción en donde tenga mayores posibilidades de competencia.

Para el diseño del Modelo a desarrollo industrial de la pequeña empresa se ha considerado su articulación con las demás empresas y se le ha otorgado una concepción dinámica de transformación a niveles superiores. Para ello se considera las variables de producción, exportación, empleo, reinversión, innovación tecnológica, capacitación de la mano de obra, descentralización, y se establece incentivos diferenciados por estratos, dándose igual tratamiento de la pequeña empresa, a la microempresa y/o empresa artesanal.

La aplicación de estos instrumentos están orientados en sentido inversamente proporcional al tamaño de la empresa, en lo que respecta a la producción no sustitutiva, exportación, reinversión, innovación tecnológica y capacitación de la mano de obra y directamente proporcional al tamaño en lo que se refiere al empleo y descentralización, manteniendo igual para

todos, el incentivo a la producción SUSTITUTIVA.

Con esto se busca desarrollar el Modelo de Desarrollo Industrial de Sustitución de Importaciones combinado con el Modelo de Fomento a las exportaciones no tradicionales. De tal manera que este modelo permita a la actividad industrial absorber un elevado nivel de mano de obra, en especial por la gran empresa ya que las pequeñas por su propia naturaleza es gran insumidora relativa de este factor productivo. Lógicamente, que este nivel irá en aumento en la medida que la producción y la acumulación aumenten. También se busca premiar la innovación tecnológica para darle mayor eficiencia, capacitación a la mano de obra y lograr una industria descentralizada. Téngase presente en este contexto que la decisión de invertir y por ende de la acumulación depende del ahorro y de las ganancias, según el esquema de Kalecki; y por lo tanto las innovaciones tecnológicas coadyugan a incentivar la inversión 11/.

Esta explicación metodológica se ha logrado expresar a través de un planteamiento teórico matemático en 14 ecuaciones que se explican a continuación.

CUADRO N° 12

. INCENTIVOS A LA PROMOCION INDUSTRIAL SEGUN
TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

VARIABLES	MICROEMPRESA O ARTESANIA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRAN EMPRESA
1) <u>PRODUCCION</u>				
-Sustitutiva	a 2	a 2	a 2	a 2
-No Sustitutiva	a	a	a 1	
2) <u>EXPORTACION</u>	a 3	a 3	a 4	a 4
3) <u>EMPLEO</u>	b	b	b 1	b 2
4) <u>REINVERSION</u>	c	c	c 1	c 2
5) <u>INNOVACION TECNOLOGICA</u>	T	T	T 1	T 2
6) <u>CAPACITACION DE LA MANO DE OBRA</u>	m	m	m 1	m 2
7) <u>DESCENTRA- LIZACION</u>	n	n	n 1	n 2

Explicación: a, b, c, T, m, n expresan niveles de incentivos cuando éstos niveles van acompañados de una expresión numérica indican niveles diferentes de tal forma que:

$$1) \begin{matrix} a & a \\ & 1 \end{matrix}$$

$$2) \begin{matrix} a & a \\ 3 & 1 \end{matrix}$$

$$3) \begin{matrix} b & b & b \\ & 1 & 2 \end{matrix}$$

$$4) \begin{matrix} c & c & c \\ & 1 & 2 \end{matrix}$$

$$5) \begin{matrix} T & ,T & T \\ & 1 & 2 \end{matrix}$$

$$6) \begin{matrix} m & m & m \\ & 1 & 2 \end{matrix}$$

$$7) \begin{matrix} n & n & n \\ 2 & 1 & \end{matrix}$$

3.5.2. PLANTEAMIENTO TEORICO DEL MODELO

$$1) P = F(N, K, T)$$

en donde: P = Volumen de Producción
 N = Cantidad de Mano de Obra
 K = Cantidad de Capital
 T = Innovación Tecnológica

$$2) P = P_s + P_{ns}$$

Pt. = Producción Total

P_s = Producción Sustitutiva

P_{ns} = Producción No sustitutiva

$$3) P = P + P$$

P_x = Producción para la Exportación
 P_i = Producción para Mercado Interno

$$4) D = (P, A)$$

D_n = Demanda de Empleo

$$5) A = (R, In)$$

A = Acumulación
 R = Reinversión
 In = Inversión Nueva

$$6) P = F (E)$$

P_n = Productividad
 E = Eficiencia

$$7) E = F (, Ca)$$

Ca = Capacitación de la Mano de Obra

$$8) S = M - X$$

S_e = Ahorro Externo
 X = Exportaciones
 M = Importaciones

$$9) X = X$$

$$10) M = F (P$$

$$11) O = P + M$$

$$12) D + D + DX$$

DI - Demanda Interna

DX - Exportaciones

Ecuaciones de Equilibrio:

$$13 (A) O = D$$

OBI = Oferta de Bienes Industriales

DBI - Demanda de Bienes Industriales

$$13 (B) S + S = I + I$$

SI = Ahorro del Sector Industrial

SO = Ahorro de Otros Sectores destinados al Sector Industrial

II = Inversión Industrial

IO = Inversión de Otros Sectores en Sector Industrial

Las tres primeras ecuaciones están referidas a la actividad de producción, desagregando la producción total en producción sustitutiva y producción no sustitutiva; igualmente producción para el mercado interno y producción para la exportación.

La cuarta ecuación muestra a la demanda por trabajo agregado del sector industrial en función al volumen de producción y al nivel de acumulación con objeto de diferenciar situaciones de capacidad ociosa y pleno uso de la capacidad productiva. La ecuación de la

acumulación está referida a la reinversión de los beneficios y como consecuencia de los incentivos y a la inversión nueva que consideran atractivos los incentivos a la producción y/o exportación.

Se considera en la ecuación N° 6, la variable de productividad que depende del grado de eficiencia de la industria y a su vez, del tipo de innovación tecnológica y capacitación de la mano de obra.

En la ecuación N° 8, se expresa la importancia del sector externo en nuestra economía al considerar al ahorro externo como la diferencia de ingreso y egreso de divisas. A la vez, que se supone a las exportaciones como variable exógena y a las importaciones como dependiente de la producción sustitutiva.

La oferta de bienes industriales está dado por la producción de origen interno y por aquella de origen externo. Igualmente la demanda de bienes industriales se considera como la sumatoria de las demandas internas y externas, para culminar con las ecuaciones de equilibrio de oferta, demanda y ahorro con inversión. En esta última considerada como variable de ajuste el ahorro e inversión originado y destinado a otros sectores distintos al industrial respectivamente.

CONCLUSIONES

- 1.- La pequeña empresa se caracteriza esencialmente por su capacidad generadora de empleo, por el alto grado de utilización de insumos y maquinarias nacionales, producir bienes esenciales de consumo y por la generación de efectos productivos interindustriales.
- 2.- No existe una clara definición de pequeña empresa, existiendo ambigüedad en su límite inferior con la microempresa y en su límite superior con la mediana empresa, a consecuencia de la ausencia de una Definición Metodológica con criterios homogéneos lo que da lugar a constantes cambios en la definición legal.
3. Para que la pequeña empresa pueda producir a niveles competitivos con el mercado internacional requiere de una producción exclusiva y por ende de innovación tecnológica, producción escala y contar con incentivos preferenciales a la exportación. De lo contrario requiere de una política industrial por estratos pero con contenido dinámico que permita consolidar la industria.
- 4.- La pequeña empresa industrial peruana ha sido el elemento que desarrolló un rol complementario en la crisis industrial que empezó en 1976 y amortiguó, en parte, dicha crisis.
- 5.- La pequeña empresa ha jugado un rol social preponderante contribuyendo a atenuar el desempleo a consecuencia de requerimientos de bajos niveles de inversión por puesto ocupado y capacitar la mano de obra no calificada.

- 6.- El Estado no ha tenido una política clara respecto a la forma como la pequeña empresa podía contribuir a generar empleo, incrementar la riqueza del país como resultado del desconocimiento del sector correspondiente, lo que ha motivado la dación de una normatividad cambiante y abundante.
- 7.- Los instrumentos y/o mecanismos utilizados para incentivar o promocionar las exportaciones no han conseguido sus objetivos perseguidos y han generado un elevado costo fiscal, favoreciendo aquellas empresas que no son por lo general generadoras de ocupación de la mano de obra. No existiendo incentivos adicionales para la pequeña empresa.
- 8.- Todos los incentivos existentes para la pequeña empresa se encuentran orientados para que pueda operar en el mercado interno sin mayor proyección para que éstas puedan abandonar su condición de pequeña empresa.
- 9.- El Estado peruano al formular su política industrial por estratos, parte de la premisa de que la pequeña empresa no tiene capacidad competitiva en el mercado nacional y por ende mucho menos en el mercado internacional por la falta de economías externas e internas de la firma.
- 10.- La participación de la pequeña empresa en las exportaciones no tradicionales es casi nula, sólo que tenga una tecnología exclusiva (artesanía), al mismo tiempo por falta de estadísticas adecuadas se carece de información sobre la exportación no tradicional a nivel de pequeña empresa.

- 11.- Existe un gran potencial exportador en la pequeña empresa para cuyo aprovechamiento se requiere diseñar y poner en ejecución un modelo de desarrollo industrial que considere la importancia estratégica de este estrato empresarial.

- 12.- La pequeña empresa tiene grandes limitantes para dedicarse a la actividad exportadora, siendo casi nula su posibilidad de intervenir en el mercado internacional.

RECOMENDACIONES

- 1.- Es necesario establecer una definición clara de pequeña empresa en base a variable cuya medición garantice una mayor permanencia de la definición y facilite la operatividad de su aplicación.
- 2.- Se requiere replantear la aplicación de los instrumentos de promoción existentes; así como crear nuevos instrumentos que impulsen el desarrollo industrial, en base a la generación de la capacidad competitiva interna y externa.
- 3.- Se debe establecer una política de reestructuración industrial en base a una concepción dinámica de empresa por estratos que permita desarrollar a mediano y largo plazo el potencial productivo de la pequeña empresa y por ende de su potencial exportador.
- 4.- Se debe buscar interrelacionar la política industrial, específicamente de la pequeña empresa, con la política de empleo permanente, la innovación tecnológica, de acumulación, de ahorro externo y de la descentralización para que la política económica global tenga coherencia y todos los esfuerzos tanto reales como financieros estén orientados a un mismo objetivo.
- 5.- Se debe modificar la Ley de Industria N° 24062 en los términos que se propone a través del presente proyecto de Ley:

PROYECTO DE LEY

Los Senadores que suscriben:

CONSIDERANDO:

Que, es necesario lograr el conveniente desarrollo industrial del país, de manera que permita un acelerado y armónico crecimiento económico, que a su vez posibilite impulsar el desarrollo económico del país, enmarcado en el contexto de justicia social, libre empresa y rol promotor del estado;

Que, para el objetivo antes señalado, es imprescindible propender al cambio de la estructura productiva, partiendo de la redefinición de los estratos empresariales existentes y otorgando incentivos para el desarrollo de las empresas industriales;

Que, para el desarrollo de dichas empresas, es de vital importancia otorgar incentivos tributarios, en especial para aquellas dedicadas a la producción de bienes que generan ahorro externo, mayor absorción de mano de obra, generación de riqueza y mejores índices de productividad;

Que, asimismo es necesario propiciar la descentralización económica del país, para lo cual se requiere también un adecuado tratamiento, que promueva la inversión fuera del ámbito de la Región de Lima y Callao;

Que, por la relevante importancia socioeconómica que encierra la pequeña empresa industrial, es de prioritaria necesidad otorgar incentivos preferenciales en términos que aseguren su dinámico desarrollo, así como el de la mediana industria;

Que, la concretización de este último objetivo, exige la adopción de una concreta y coherente política de promoción de inversiones, producción y productividad.

Proponer a la Honorable Cámara de Senadores, el Proyecto de Ley siguiente:

El Congreso de la República, etc.....

Ha dado la Ley siguiente:

Artículo 1°.- Créase un incentivo tributario, para las empresas industriales que produzcan bienes terminados e intermedios, así como de servicios de innovación tecnológica de acuerdo a los estratos empresariales y porcentajes que a continuación se detallan:

- a) Microempresa: 5% en forma de crédito fiscal por la producción de cualquier tipo de bien, y adicionalmente 10% por la producción de bienes que se importen en la actualidad o no producidos en el país.
- b) Pequeña Empresa: 5% por la producción de cualquier tipo de bienes, y adicionalmente 10% por la producción de bienes que se importen en la actualidad o no producidos en el país.
- c) Mediana Empresa: 5% por la producción de cualquier tipo de bienes, y adicionalmente 10% por la producción de bienes que se importen en la actualidad o no producidos en el país.
- d) Gran Empresa: 10% por la producción de bienes que se importen en la actualidad, o no producidos en el país.

Artículo 2° - Otórgase un incentivo tributario a manera de Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX) de 5% para las microempresas artesanales, así como para la pequeña empresa que conforman consorcios de exportación el cual deberá ser abonado junto el Certificado de Reintegro Tributario (CERTEX) BASICO).

Artículo 3°.- Otórgase un incentivo tributario, en forma de Crédito Fiscal, para las empresas industriales por concepto de absorción de mano de obra de acuerdo al detalle siguiente:

- a) Microempresa: 5% de la renta bruta por cada nuevo puesto de trabajo creado en cada año hasta un máximo del 25%.
- b) Pequeña Empresa: 3% de la renta bruta hasta un máximo del 30%.
- c) Mediana Empresa: 3%, hasta un máximo del 39%.
- d) Gran Empresa: 3%, hasta un máximo del 60%.

Artículo 4°.- Otórgase un crédito fiscal, para las empresas industriales, por reinversión, de la manera que se detalla a continuación:

- a) Microempresas: hasta 100%, de la renta neta que arroje cada ejercicio económico.
- b) Pequeña Empresa: hasta el 100% de la renta neta que arroje cada ejercicio económico.
- c) Mediana Empresa: hasta 75% de la renta neta que arroje cada ejercicio económico.
- d) Gran Empresa: hasta el 50%.

Artículo 5°.- Créase un crédito fiscal por concepto de innovación tecnológica, debidamente registrada en ITINTEC, tal como se describe a continuación:

- a) Microempresa: 20% de la renta bruta y adicionalmente el 20% por incremento de activos fijos (maquinaria) de fabricación nacional: 10% si es de fabricación foránea.
- b) Pequeña Empresa: 20% de la renta bruta y adicionalmente el 20% por incremento de activos fijos (maquinaria) de fabricación nacional: 10% si es de fabricación foránea.
- c) Mediana Empresa: 6% de la renta bruta y adicionalmente el 20% por incremento de activos fijos (maquinaria) de fabricación nacional: 10% si es de fabricación foránea.

Artículo 6°.- Créase un incentivo, en forma de crédito fiscal, para toda aquella empresa industrial, cuya actividad productiva se desarrolla fuera del ámbito de la Región de Lima y Callao, de acuerdo al detalle siguiente:

- a) Microempresa: 10% de la renta bruta que arroje cada ejercicio económico.
- b) Pequeña Empresa: 10% de la renta bruta que arroje cada ejercicio económico.
- c) Mediana Empresa: 15% de la renta bruta que arroje cada ejercicio económico.
- d) Gran Empresa: 20% de la renta bruta que arroje cada ejercicio económico.

Artículo 7°.- Créase una Comisión Técnica, encargada de evaluar la marcha del desarrollo industrial en base a los incentivos otorgados, la misma que está integrada por un representante del Ministerio de Justicia, Comercio Interior, Turismo, Integración, que la presidirá, así como por un representante de cada una de las siguientes instituciones: Instituto Nacional de Planificación, Ministerio de Economía y Finanzas, Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas Industriales del Perú (APEMIPE) y la Sociedad nacional de Industrias.

Artículo 8°.- Deróguense las Leyes Nos..... y demás dispositivos legales que se opongan a la presente Ley.

Artículo 9°.- La presente Ley entrará en vigencia al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial "El Peruano".

DISPOSICIONES FINALES

PRIMERA.- Para los efectos del otorgamiento de los beneficios establecidos en la presente Ley se define los estratos empresariales, de la siguiente manera:

- a) Microempresa: Aquella empresa artesanal o pequeña empresa que utiliza menos de trabajadores.
- b) Pequeña Empresa: Empresa que utiliza de 6 a 20 trabajadores, y cuyo ingreso anual por ventas no supera los.....(SMV o VIT).
- c) Mediana Empresa: Aquella empresa industrial que utiliza más de 20 trabajadores y menos de 200 y cuyo ingreso anual por ventas no supera los.....(SMV o VIT).

d) Gran Empresa: Empresa que supera los límites anteriores en cuanto a número de trabajadores y/o ingreso anual por ventas.

SEGUNDA.- Los beneficios otorgados tendrán una duración de años por cada estrato empresarial luego de ese lapso podrán acogerse a los incentivos establecidos para el estrato inmediato superior, por lo cual deberá adecuarse a la definición dada en la Primera Disposición Final de la presente Ley, de lo contrario perderá toda opción a los incentivos otorgados para cualquier estrato, retirándole toda posibilidad del goce de incentivos tributarios.

TERCERA.- Toda persona o empresa que desarrolla algún tipo de actividad industrial, se encuentra obligada a inscribirse en el estrato que le corresponda en el Ministerio de Industria, Comercio Interior, Turismo e Integración, debiendo hacerlo en un plazo máximo de sesenta días (60), a partir de la vigencia de la presente Ley. La transgresión de la presente Disposición será causal de cierre a perpetuidad del local y clausura definitiva de la actividad, y en caso de reincidencia se hará acreedora a la sanción.....y penal establecidas para la evasión de impuestos o defraudación al estado.

Dado en el Congreso, a los.....días del mes de.....199...

ANEXO

ESTADISTICO

C U A D R O N - 1

INDICADORES ECONOMICOS DE LA EVOLUCION INDUSTRIAL 1970 -1985

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
PBI (1)	240,666	253,014	267,282	284,384	303,823	341,131	321,483	320,640	314,969	328,527	337,979	348,319	351,423	309,343	323,189	329,060
Prod. Industrial (1)	57,723	62,140	66,662	71,515	76,965	80,582	83,966	78,508	75,682	78,634	82,802	82,719	80,486	66,616	68,285	70,746
IPI/PBI	23.8	24.6	24.9	25.2	25.3	25.9	26.1	24.5	24.0	23.9	24.5	23.7	22.9	21.5	21.1	21.5
IVFP Bs.Cons.(2)	113.7	129	138.3	147.7	158.4	112.1	115.3	105.6	100.8	104.3	108.2	108.2	106	93	90.6	93
IVFP Bs. Int. (2)	118.3	131.1	153.9	169.1	108.4	115.2	124.2	138.7	137.3	144.8	132.7	150.1	146.9	128.1	134	136.8
IVFP Bs.Cap. (2)	111.2	120.5	149.9	178.2	107.2	129.2	127.2	112.2	93.2	92.3	114.6	124.6	102.9	66.7	63	68.6
IVFP Sec. Fabril (2)	115.1	128.7	145.5	159	108.5	115.7	120.1	118.2	112.5	116.8	124.9	108.9	119.9	101.6	101.9	104.9
Import Ind (3)	350	458	470	355	1,124	1,301	1,107	943	923	1,214	1,763	2,121	2,042	1,345	1,224	1,113
% de Impor. Totales	50.0	63.0	58.0	53.7	59.0	54.4	52.7	43.6	57.8	63.3	57.6	57.0	57.0	62.6	63.7	70.0
Imp. Ins. Ind (3)	237	321	322	324	690	802	635	630	609	289	1,054	1,189	1,134	788	766	703
% de Imp. Tot. Ins.	92.0	90.9	86.5	83.7	75.0	60.4	61.5	60.0	83.0	88.0	90.6	86.0	87.0	86.0	89.0	91.0
Imp. Bs.Cap. Ind(3)	113	137	148	234	434	499	472	313	313	452	209	932	968	337	463	410
% de Imp. Tot. Bs.Cap.	60	22.4	75	72.6	71	64	70	66	70	65.2	63	61.3	62	64	89	64
Export Tot (3)	1,047	898	945	1,050	1,534	1,315	1,304	1,666	1,934	3,663	3,954	3,249	3,293	3,015	3,147	2,196
Export No Trad.(3)	34	34	52	113	151	96	137	224	350	853	930	701	762	555	726	729
% del Total	3.3	3.3	5.5	10.3	9.9	7.3	10.5	13.4	18.1	22.8	23.5	21.6	23.1	18.4	23.1	24.5
Tipo de Cambio (4)	38.3	33.7	38.7	38.7	30.7	41	58	84	157	223	287	422	638	132.1	3467	10374

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL

Producto Bruto Interno	5.1	5.8	6.2	6.9	2.4	3.3	-0.3	-1.8	4.3	2.9	3.1	0.9	-12.0	4.5	1.8
Producto Industrial	3.3	7.3	7.4	7.5	4.7	4.2	-6.5	-3.6	3.9	5.3	-0.1	-2.7	-17.2	2.5	3.6
IVFP Bs-Consumo	13.5	7.2	6.8	8.4	3.4	2.9	-8.4	-4.5	3.5	4.0	-0.3	-2.0	-12.3	-2.6	2.6
IVFP Intermedios	10.8	17.4	9.9	8.4	6.3	2.8	11.7	-1.0	5.5	5.5	-1.7	-2.1	-12.8	4.6	2.1
IVFP de Capital	3.4	24.4	18.9	9.2	18.3	-1.5	-11.8	-16.9	-1.0	24.2	8.7	-17.4	-35.2	-5.5	8.9
IVFP Sector Fabril Total	11.3	13.1	9.3	8.5	6.6	3.8	-1.3	-4.8	3.8	4.9	-12.8	10.1	-15.3	0.3	2.9
Import de la Industria	30.9	2.6	18.1	102.5	15.7	-14.9	-14.8	-1.9	31.2	45.2	20.3	-3.7	-34.1	-8.6	-9.4
Import. Insumos para la Ind.	35.4	0.3	0.6	113.0	13.2	-20.8	-0.8	-3.3	29.6	33.6	12.8	-4.6	-30.5	-2.9	-8.2
Import. Bs. de Cap. Ind.	21.2	8.0	56.1	87.9	13.0	-5.4	-33.7	1.0	43.0	56.9	31.5	-2.6	-38.7	-16.8	-11.6
Export. Totales	-14.7	5.8	11.1	46.1	-14.3	-0.8	27.8	16.1	89.4	7.9	-17.8	1.4	-8.4	4.4	-5.4
Export. No Tradicionales	10.5	68.6	113.0	33.9	-36.7	42.9	65.6	56.3	138.6	11.4	-24.6	8.7	-27.2	30.8	0.4
Tipo de Cambio	0.0	0.0	0.0	0.0	3.9	41.5	44.8	86.9	43.3	28.4	46.0	65.4	133.4	112.8	216.5
Tasa de Inflación (5)	6.8	7.2	9.5	16.8	23.7	33.5	33	67.6	18.6	59.2	75.4	64.4	111.2	110.2	163.4

FUENTES: BCR FMI
(1) Millones de Soles de 1970

IVFP - Índice de Volumen Físico de Producción Industrial

(2) 70-73 Base 67, 74-85 Base 73

(3) Millones de Dólares USA

(4) Soles por Dolar, promedio Anual

(5) IPC de Lima Met.

C U A D R O N ° 2

ESTRATOS EMPRESARIALES EN LA INDUSTRIA PERUANA

(1971 - 1984)

(Unidades y Miles de Millones de Soles)

Tamaño	Estable- cimientos	Empleo	V.B.P	Insumo Nac.	Insumo Import.	Activos Fijos	Empleo	VBP por Trabaj	AC.F por Trabaj.	% de In. Nac.	VA/K	VA/I.EM
(1971)												
Pequeña	4485	39965	13.33	6.11	1.32		8.91	0.00033		82.23		4.47
Mediana	2029	106930	58.46	20.34	10.56		52.70	0.00055		65.83		2.61
Grande	150	61836	54.93	17.01	9.96		412.24	0.00089		63.07		2.81
Total	6664	208731	126.72	43.47	21.85		31.32	0.00061		66.55		2.81
(1972)												
Pequeña	4420	39524	13.73	6.45	1.33		8.94	0.00035		82.90		4.47
Mediana	2056	109330	64.11	22.84	10.72		53.18	0.00059		63.06		2.85
Grande	177	72167	67.48	21.32	12.06		407.72	0.00094		63.87		2.83
Total	6653	221021	145.3	50.61	24.1		33.22	0.00066		67.74		2.93
(1973)												
Pequeña	4729	42863	16.85	7.53	1.6		9.06	0.00039		82.48		4.83
Mediana	2010	110087	71.49	28.48	12.37		54.77	0.00065		69.72		2.48
Grande	190	78810	78.52	27.65	14.44		414.79	0.00100		65.69		2.52
Total	6929	231760	166.86	63.66	28.41		33.45	0.00072		69.14		2.63
(1974)												
Pequeña	5334	47117	23.16	11.17	2.52		8.83	0.00049		81.59		3.76
Mediana	2102	115128	93.37	35.85	19.01		54.77	0.00081		65.35		2.03
Grande	211	91470	112.1	38.47	20.61		433.51	0.00123		65.12		2.57
Total	7647	253715	228.63	85.49	42.14		33.18	0.00090		66.98		2.40

C U A D R O N ° 2

ESTRATOS EMPRESARIALES EN LA INDUSTRIA PERUANA

(1971 - 1984)

(Unidades y Miles de Millones de Soles)

Tamaño	Estable- cimientos	Empleo	V. B. P.	Insumo Nac.	Insumo Import.	Activos Fijos	Empleo	VBP por Trabaj.	AC.F. por Trabaja.	% de In. Nac.	VA/K	VA/I.EM
(1976)												
Pequeña	5584	49151	40.72	19.46	3.46	8.80		0.00083		84.90		5.14
Mediana	2111	116446	148.06	58.24	26.99	55.16		0.00127		68.33		2.33
Grande	228	104838	208.34	75.52	41.91	459.82		0.00199		64.31		2.17
Total	7923	270435	397.12	153.22	72.36	34.13		0.00147		67.92		2.37
(1977)												
Pequeña	5772	51228	53.22	26.23	4.92	3.13	8.88	0.00104	0.00006	84.21	7.05	4.49
Mediana	2090	112192	188.96	79.12	32.41	15.75	53.68	0.00168	0.00014	70.94	4.92	2.39
Grande	215	95869	280.85	112.88	54.53	31.16	445.90	0.00293	0.00033	67.43	3.64	2.09
Total	8077	259289	523.03	218.23	91.86	50.04	32.10	0.00202	0.00019	70.38	4.26	2.32
(1979)												
Pequeña	6612	58130	188.01	105.79	18.18	11.81	8.79	0.00323	0.00020	85.34	5.42	3.52
Mediana	2047	111523	625.16	285.16	93.76	34.21	54.48	0.00561	0.00031	75.26	7.20	2.63
Grande	220	97143	956.39	530.49	111.35	51.71	441.56	0.00985	0.00053	82.65	6.08	2.82
Total	8879	266796	1769.56	921.44	223.29	97.73	30.05	0.00663	0.00037	80.49	6.39	2.80
(1980)												
Pequeña	7098	62653	321.74	169.91	36.63	20.76	2.83	0.00514	0.00033	82.26	5.55	3.14
Mediana	2167	115425	1058.79	477.7	178.45	52.08	53.26	0.00917	0.00045	72.80	7.73	2.26
Grande	230	97955	1526.56	701.45	216.03	64.19	425.89	0.01558	0.00066	76.45	9.49	2.82
Total	9495	276033	2907.09	1349.06	431.11	137.03	29.07	0.01053	0.00050	75.78	8.22	2.61

C U A D R O N ° 2

ESTRATOS EMPRESARIALES EN LA INDUSTRIA PERUANA

(1971 - 1984)

(Unidades y Miles de Millones de Soles)

Tamaño	Estable- cimientos	Empleo	V.B.P	Insumo Nac.	Insumo Impor.	Activos Fijos	Empleo	VBP por Trabaj.	AC.F por Trabaj.	% de In. Nac	VA/K	VA/1,EM
(1981)												
Pequeña	9040 *	51974	752.85	334.38	123.1	305.85	5.75	0.01449	0.00588	73.09	0.97	2.40
Mediana	1457	86531	1472.28	652.24	266.23	530.31	59.39	0.01701	0.00613	71.01	1.04	2.08
Grande	218 *	95501	2563.9	1311.88	314.66	931.45	438.08	0.02685	0.00975	80.65	1.01	2.98
Total	10715	234006	4789.03	2298.5	703.99	1767.61	21.84	0.02047	0.00755	76.55	1.01	2.54
(1982)												
Pequeña	8774	70813	1298.2	678.7	115.7	574.17	8.07	0.01833	0.00811	85.44	0.88	4.35
Mediana	2244	118283	2609.5	1242.7	353.5	1185.73	52.71	0.02206	0.01002	77.85	0.85	2.87
Grande	237	102995	4441.8	2113.1	479.1	1795.96	434.58	0.04313	0.01744	81.52	1.03	3.86
Total	11255	292091	8349.5	4034.5	948.2	3555.86	25.95	0.02859	0.01217	80.97	0.95	3.55
(1984)												
Pequeña	9711	76091	4969.2	2941.4	383.9	2877.9 *	7.84	0.06531	0.03782	88.46	0.57	4.28
Mediana	2080	105055	12130.6	6117.5	1680.8	6003.4	50.51	0.11547	0.05715	75.45	0.72	2.58
Grande	186	70247	17888.4	9240.8	1567.1	6771.9 *	426.06	0.22573	0.08545	85.50	1.05	4.52
Total	11977	260393	34988.2	18299.7	3631.7	15653.2	21.74	0.13437	0.06011	83.44	0.83	3.60

Pequeña Industria = 5 a 19 Trabajadores

Mediana Industria = 20 a 199 Trabajadores

Gran Industria = Más de 200 Trabajadores

* = cifra con posibilidad de error

FUENTE: Listados Anuales MICTI

ELABORACION: Propia

PROCESAMIENTO: Centro de Cómputo PUC

CUADRO N° 3

ESTRATOS EMPRESARIALES EN LA INDUSTRIA PERUANA

(1971 - 1984)

(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

Año	Tamaño	Establecimientos	Empleo	V.B.P	Insumo Nac.	Insumo ImPort.	Activos Fijos
1980	Pequeña	74.8	22.7	11.1	12.6	8.5	15.1
	Mediana	22.8	41.8	36.4	35.4	41.4	38.0
	Grande	2.4	35.5	52.5	52.0	50.1	46.8
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	Pequeña	84.4	22.2	15.7	14.5	17.5	17.3
	Mediana	13.6	37.0	30.7	28.4	37.8	30.0
	Grande	2.0	40.8	53.5	57.1	44.7	52.7
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1982	Pequeña	78.0	24.2	45.5	16.8	12.2	16.1
	Mediana	19.9	40.5	31.3	30.8	37.3	33.3
	Grande	2.1	35.3	53.2	52.4	50.5	50.5
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1984	Pequeña	81.1	29.2	14.2	16.1	10.6	18.4
	Mediana	17.4	40.3	34.7	33.4	46.3	38.4
	Grande	1.6	30.4	51.1	50.5	43.2	43.3
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Leyendas, Fuentes y Elaboración : Igual Cuadro N° 2

C U A D R O N°4

ABSORCION DE EMPLEO POR ESTRATOS EMPRESARIALES EN LA INDUSTRIA

PERUANA

1971 - 1984

Años	P E Q U E Ñ A			M E D I A N A			G R A N D E			T O T A L			
	Tamaño	Empleo	% Tasa Crecim.	Empleo	% Tasa Crecim.		Empleo	% Tasa Crecim.		Empleo	% Tasa Crecim.		
1971		39965	19.15	--	106930	51.23	--	61836	29.62	--	208731	100.00	--
1972		39524	17.88	-11.03	109330	49.47	2.24	72167	32.65	16.71	221021	100.00	5.89
1973		42863	18.49	8.45	110087	47.50	0.69	78810	34.01	9.21	231760	100.00	4.85
1974		47117	18.57	9.92	115128	45.38	4.58	91470	36.05	16.06	253715	100.00	9.47
1976		49151	18.17	24.32	116446	43.06	1.14	104838	38.77	14.61	270435	100.00	6.59
1977		51228	19.76	4.23	112192	43.27	-3.65	95869	36.97	-8.56	259289	100.00	-4.12
1979		58130	21.79	13.47	111523	41.80	-0.60	97143	36.41	1.33	266796	100.00	2.90
1980		62653	22.70	7.78	115425	41.82	3.50	97955	35.48	0.84	276033	100.00	3.46
1981		51974	22.21	-17.04	86531	36.98	25.00	95501	40.81	-2.51	234006	100.00	15.23
1982		70813	24.24	36.25	118283	40.50	36.69	102995	35.26	7.85	292091	100.00	24.82
1984		76091	29.22	7.45	105055	40.35	-11.18	79247	30.43	-23.06	260393	100.00	-10.85
1984/1971			90.39				-1.75			28.16			24.75

Pequeña Industria : 5 a 19 Trabajadores

Mediana Industria : 20 a 199 Trabajadores

Grande Industria : Más de 200 Trabajadores

Autor : Fernando Villarán de la Puente

CUADRO N.º 5

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

1970 - 1987

(Miles)

Años	Agricultura	Minería	Industria	Electricidad	Construcción	Comercio	Transporte	Establec. Financier.	Servicios	TOTAL
1970.	2,011.9	63.8	522.4	7.5	175.4	474.5	167.5	55.8	709.8	4,188.6
1971	2,027.3	63.9	538.0	7.8	182.4	492.8	176.0	58.6	744.5	4,291.3
1972	2,043.0	64.1	554.2	8.1	189.9	512.9	184.8	61.4	779.7	4,398.1
1973	2,067.9	64.5	573.6	9.0	198.4	540.0	193.4	64.9	817.2	4,528.9
1974	2,093.7	64.9	593.3	9.4	206.8	569.9	202.3	68.5	857.3	4,666.1
1975	2,119.7	65.3	612.9	9.9	214.9	603.1	211.5	72.3	899.4	4,809.0
1976	2,146.1	65.7	632.3	11.2	221.8	641.6	221.0	76.3	941.7	4,957.7
1977	2,171.8	66.1	651.6	11.3	227.7	686.0	230.7	80.5	986.9	5,112.6
1978	2,197.3	66.5	670.8	11.4	232.7	735.1	240.6	85.0	1,034.2	5,273.6
1979	2,222.4	66.9	689.8	11.8	236.8	789.2	250.5	89.6	1,083.6	5,440.6
1980	2,223.4	117.7	648.0	16.8	217.9	731.8	245.8	139.7	1,251.4	5,592.5
1981	2,279.1	115.4	646.2	17.3	225.0	767.4	248.1	138.5	1,332.8	5,769.8
1982	2,335.1	119.1	643.4	17.9	232.3	810.1	250.2	143.0	1,405.9	5,957.0
1983	2,362.2	123.0	652.1	18.5	239.9	848.9	264.5	147.6	1,494.9	6,151.6
1984	2,381.7	133.4	666.9	19.1	241.3	889.2	273.1	152.4	1,594.2	6,351.3
1985	2,399.3	144.2	681.8	19.7	242.5	937.4	281.9	163.9	1,684.8	6,555.5
1986	2,422.9	162.4	690.3	20.3	243.7	981.3	297.8	169.2	1,780.0	6,767.9
1987	2,460.3	167.7	719.9	21.0	251.6	1,034.4	307.5	174.7	1,852.4	6,989.5

FUENTE: INE-D.G DE DEMOGRAFIA

Compendio de Estadística Social

INP

CUADRO N° 6

PERU : IMPORTACIONES FOB, SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO (CUODE), POR SECTORES

(Millones de US dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
I. BIENES DE CONSUMO	80	91	109	166	188	255	173	165	103	150	410	610	503	370	265	129	378	405
Sector Público	33	28	32	37	44	81	47	37	19	59	146	221	86	117	48	28	142	153
Sector Privado	47	63	77	129	144	174	126	128	84	91	264	389	417	253	217	101	236	252
II. INSUMOS	252	346	358	365	892	1,134	906	896	737	906	1,134	1,349	1,263	990	924	824	1,242	1,450
Sector Público	69	106	162	228	469	557	465	484	244	260	382	396	337	406	300	279	346	497
Sector Privado	183	240	196	137	423	577	441	412	493	646	752	953	926	584	624	545	896	953
III. BIENES DE CAPITAL	187	189	197	318	611	796	668	526	450	625	1,087	1,454	1,411	900	771	558	761	923
Sector Público	99	108	127	201	395	425	395	275	247	257	426	511	518	457	400	169	158	143
Sector Privado	88	81	70	117	216	371	273	251	203	368	661	943	893	443	371	389	603	780
IV. DIVERSOS Y AJUSTE	181	104	148	184	217	242	269	561	278	273	459	389	545	462	180	295	215	290
Sector Público	137	92	138	173	203	208	237	521	322	210	398	324	480	362	110	227	159	234
Sector Privado	44	12	10	11	14	34	32	40	56	63	61	65	65	100	70	68	56	56
V. TOTAL	700	730	812	1,033	1,908	2,427	2,016	2,148	1,668	1,954	3,090	3,802	3,722	2,722	2,140	1,806	2,596	3,068
Sector Público	338	334	459	639	1,111	1,271	1,144	1,317	832	786	1,352	1,452	1,421	1,342	858	703	805	1,027
Sector Privado	362	396	353	394	797	1,156	872	831	836	1,168	1,738	2,350	2,301	1,380	1,282	1,103	1,791	2,041

FUENTE: BCRP, Sub Gerencia del Sector Externo

CUADRO N.º 7

INDICES DE COMERCIO EXTERIOR

(Año 1978 = 100)

Período	Indice de precios de exportación tradicional 1/ (I)	Indice de volúmenes de exportación tradicional 2/ (II)	Indice de precios externos de importación 3/ (III)	Indice de términos de intercambio 4/ (I / III)
1960	33.8	73.7	36.5	92.6
1961	32.0	87.3	37.1	86.4
1962	31.4	96.0	36.8	85.1
1963	33.1	93.8	37.2	89.0
1964	35.2	109.2	38.8	90.8
1965	36.6	105.2	39.4	92.8
1966	44.3	102.6	40.4	109.7
1967	40.2	108.6	41.1	97.7
1968	39.2	125.3	42.5	92.4
1969	45.8	112.8	43.7	104.9
1970	48.9	121.2	46.6	104.8
1971	44.8	110.9	48.6	92.2
1972	46.5	113.3	54.2	85.9
1973	75.4	82.0	60.5	124.6
1974	101.1	80.6	67.3	150.2
1975	91.4	81.3	76.0	120.3
1976	89.3	83.0	79.7	112.0
1977	102.5	90.8	87.5	117.1
1978	100.0	100.0	100.0	100.0
1979	149.1	117.3	111.0	134.3
1980	189.5	100.9	124.2	152.5
1981	160.4	98.8	128.4	124.9
1982	133.0	117.3	129.1	103.0
1983	146.0	104.3	132.0	110.0
1984	134.6	109.8	133.3	100.9
1985	118.2	118.1	130.5	90.6
1986	101.4	113.9	153.7	66.0
1987	109.2	106.7	170.9	63.9

- 1/ Ponderado de acuerdo a la estructura de exportación de cada año (Fórmula de Paasche)
 2/ Ponderado de acuerdo a la estructura de exportación del año base (Fórmula de Laspeyres)
 3/ Inflación externa relevante para el Perú.
 4/ Calculado en base al índice de Precios de exportación deflactado por el índice de -
 inflación externa.

FUENTE: BCRP, Sub-G₃₇₆ del Sector Externo.

C U A D R O N° 8

PERU : EXPORTACIONES FOB, POR PRINCIPALES PRODUCTOS

(Millones de US dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
I PRODUCTOS TRADICIONALES	1,000	858	835	998	1,352	1,234	1,204	1,502	1,619	2,866	3,071	2,548	2,531	2,460	2,421	2,264	1,886	1,889
Harina de Pescado	303	237	213	133	202	163	133	184	196	256	195	141	202	80	137	118	206	229
Volumen (Miles TM)	1,873	1,750	1,524	348	629	781	592	436	483	657	417	315	616	205	401	508	713	741
Precio (US\$/TM)	162.0	152.9	144.0	395.4	321.0	215.8	294.2	421.8	405.3	389.7	469.4	448.0	328.5	388.7	342.4	232.6	287.7	308.4
Algodón	52	45	47	63	97	53	71	48	38	49	72	63	85	44	23	51	33	19
Volumen (miles qq)	1,456	1,104	1,086	1,019	1,034	737	773	461	394	434	702	685	1,287	670	246	624	474	190
Precio (US\$/qq)	35.8	40.6	43.2	62.1	93.3	71.9	91.4	103.3	96.5	113.7	101.8	92.8	66.1	66.4	92.5	82.6	31.6	103.2
Azúcar	61	69	86	78	194	169	85	78	47	34	13	-.-	20	35	49	23	22	15
Volumen (Miles TM)	403	429	481	407	462	422	284	412	266	161	53	-.-	59	89	116	64	55	33
Precio (US\$/qq)	6.9	7.4	8.2	8.8	13.3	29.3	13.8	8.7	8.1	8.7	11.4	-.-	15.2	17.9	19.4	16.3	18.5	29.5
Café	44	38	49	64	35	49	106	198	168	245	140	107	114	116	126	151	275	143
Volumen (Miles TM)	44	43	85	58	27	42	47	44	54	69	44	46	43	55	52	60	75	70
Precio (US\$/qq)	45.8	38.8	41.2	50.1	59.3	53.8	104.0	204.8	144.6	162.1	146.9	107.4	119.4	96.8	112.7	115.9	163.1	94.2
Cobre 1/	252	187	193	333	316	183	236	385	425	693	750	527	467	442	442	475	449	516
Volumen (miles TM)	213	195	209	194	184	156	182	321	349	377	350	324	335	292	337	363	347	351
Precio (e/ US\$/lb)	53.6	41.9	42.1	78.0	78.2	53.2	58.8	54.4	55.3	83.5	97.4	74.1	62.3	66.8	59.5	59.3	53.7	63.5
Hierro	72	61	67	66	75	72	63	91	74	85	95	93	108	75	58	76	60	58
Volumen (miles TLN)	9.9	8.9	8.8	8.9	9.7	5.0	4.5	6.1	4.9	5.7	5.8	5.6	5.7	4.3	4.2	5.2	4.2	4.3
Precio (US\$/TLN)	7.3	6.8	7.7	7.4	7.7	10.4	14.1	14.9	15.5	14.8	16.5	17.7	19.1	17.5	13.9	14.6	14.4	13.7
COrc	-.-	-.-	-.-	-.-	3	-.-	8	19	17	13	40	74	56	69	67	43	7	1
Volumen (Miles Oz.Tn.)	-.-	-.-	-.-	-.-	21	-.-	62	130	89	49	65	157	149	164	183	135	20	2
Precio (US\$/Oz.Tn)	-.-	-.-	-.-	-.-	157.9	-.-	123.0	143.4	191.6	265.2	616.5	472.7	375.6	420.8	366.7	320.6	353.1	363.6
Plata Refinada	29	22	32	33	60	92	90	116	119	222	315	312	205	331	227	140	107	93
Volumen (millones Oz.Tn)	16.8	14.3	20.0	15.2	13.6	20.7	21.0	25.1	22.5	23.3	16.0	28.0	26.0	32.7	26.8	22.3	19.1	13.9
Precio (US\$/Oz.Tn.)	1.8	1.5	1.6	2.5	4.4	4.5	4.3	4.6	5.3	9.3	19.7	11.1	7.9	11.9	8.5	6.3	5.6	6.7
Plomo 1/	63	49	58	80	123	95	107	140	164	330	384	218	215	294	234	201	172	251
Volumen (miles TM)	163	147	166	179	149	142	172	166	165	156	162	146	177	191	181	174	136	148
Precio (e/ US\$/lb)	17.5	15.0	15.6	20.3	37.4	32.6	28.2	38.3	45.1	96.2	114.4	68.0	55.2	63.6	58.7	52.7	57.4	78.3
Zinc	49	48	70	89	150	163	180	155	137	174	211	267	233	307	340	268	243	234
Volumen (miles TM)	334	344	402	407	422	358	415	422	445	422	468	477	491	522	511	459	477	427
Precio (e/ US\$/lb)	6.6	6.3	7.9	11.0	16.2	20.6	19.7	16.7	14.0	18.6	20.4	25.4	24.8	26.7	30.2	26.4	23.4	24.9

C U A D R O N : 8

PERU: EXPORTACIONES G. FOB, POR PRINCIPALES PRODUCTOS

(Millones de US Dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
<u>PETROLEO Y DERIVADOS</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>15</u>	<u>28</u>	<u>41</u>	<u>50</u>	<u>52</u>	<u>186</u>	<u>652</u>	<u>792</u>	<u>690</u>	<u>719</u>	<u>544</u>	<u>618</u>	<u>645</u>	<u>222</u>	<u>274</u>
Volumen (Millones Bs)	2.4	1.4	1.8	2.6	2.2	4.0	4.8	4.1	13.7	24.1	22.4	19.9	22.8	20.5	23.5	27.1	21.8	17.8
Precio (US\$/b)	2.8	3.9	3.6	5.8	12.8	10.1	10.5	12.6	13.6	27.1	35.2	34.6	31.6	26.6	26.3	23.9	10.8	15.4
Otros <u>2/</u>	<u>68</u>	<u>75</u>	<u>67</u>	<u>24</u>	<u>69</u>	<u>65</u>	<u>40</u>	<u>38</u>	<u>48</u>	<u>113</u>	<u>64</u>	<u>54</u>	<u>79</u>	<u>63</u>	<u>100</u>	<u>71</u>	<u>71</u>	<u>56</u>
<u>II. PRODUCTOS NO TRADICIONALES</u>	<u>34</u>	<u>31</u>	<u>50</u>	<u>114</u>	<u>151</u>	<u>96</u>	<u>137</u>	<u>224</u>	<u>353</u>	<u>810</u>	<u>845</u>	<u>701</u>	<u>762</u>	<u>555</u>	<u>726</u>	<u>714</u>	<u>645</u>	<u>716</u>
<u>III. VALOR TOTAL (I + II)</u>	<u>1,034</u>	<u>889</u>	<u>945</u>	<u>1,112</u>	<u>1,503</u>	<u>1,330</u>	<u>1,347</u>	<u>1,726</u>	<u>1,972</u>	<u>3,676</u>	<u>3,916</u>	<u>3,249</u>	<u>3,293</u>	<u>3,015</u>	<u>3,147</u>	<u>2,978</u>	<u>2,533</u>	<u>2,635</u>

1/ Incluye contenido de plata

2/ incluye metales menores, principalmente.

FUENTE: ECRP, Sub Gerencia del Sector Externo

INDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1.- INDICADORES ECONOMICOS de la Evolución Industrial 1970-1985.

Fuente: La Pequeña Empresa: una alternativa Tecnológica para el desarrollo industrial Pág. 30.

CUADRO N° 2.- ESTRATOS EMPRESARIALES EN LA INDUSTRIA PERUANA (1971-1984) (Unidades y miles de millones de soles)

Fuente: La Pequeña Empresa: una alternativa Tecnológica para el desarrollo industrial Pág. 34-35.

CUADRO N° 3.- ESTRATOS EMPRESARIALES EN LA INDUSTRIA PERUANA (1971-1984) (estructura porcentual)

Fuente: La Pequeña Empresa: una alternativa Tecnológica para el desarrollo industrial Pág. 36-37.

CUADRO N° 4.- ABSORCION DE EMPLEO POR ESTRATOS EMPRESARIALES EN LA INDUSTRIA PERUANA (1971-1984).

Fuente: La Pequeña Empresa: una alternativa Tecnológica para el desarrollo industrial Pág. 36-37.

CUADRO N° 5.- POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA.

Fuente: INE-COMPENDIO DE ESTADISTICA SOCIAL. INP.

CUADRO N° 6.- PERU IMPORTACIONES FOB, SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO (CUODE), POR SECCIONES (Millones de dólares)

Fuente: BCR; COMPENDIO ESTADISTICO DE COMERCIO EXTERIOR Y POLITICA CAMBIARIA Pág. 42.

CUADRO N° 7.- INDICE DE COMERCIO EXTERIOR

Fuente: BCR; COMPENDIO ESTADISTICO DE COMERCIO EXTERIOR Y POLITICA CAMBIARIA Pág. 38.

CUADRO N° 8.- PERU IMPORTACIONES FOB, POR PRINCIPALES PRODUCTOS (Millones de Dólares)

Fuente: BCR; COMPENDIO ESTADISTICO DE COMERCIO EXTERIOR Y POLITICA CAMBIARIA Pág.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.- VELEZ B. JORGE A. "Naturaleza de la Pequeña Industria y su ubicación en el Sector Industrial Peruano"
Equipo de Asesoramiento de Actividades Productivas en Sectores Populares (EDAPROSPD)
1984.
Pág. 29.

- 2.- MANRIQUE CIENFUEGOS JORGE "Pequeña Industria y Política de Desarrollo Industrial (CENIP).
Julio 1986. FUNDACION
FRIEDRICH EBERT.
Págs. 32, 36.

- 3.- ALARCO GERMAN Y DEL HIERRO PATRICIA "Comportamiento empresarial y Política Macroeconómica en el Perú".
Diciembre 1987. FUNDACION
FRIEDRICH EBERT.
Págs. 28, 46.

- 4.- VILLARAN DE LA PUENTE FERNANDO "Innovaciones Tecnológicas en la Pequeña Industria".
Casos del Sector Metal-Mecánica.
Abril 1989. FUNDACION
FRIEDRICH EBERT.
Pág. 74.

- 5.- VILLARAN DE LA PUENTE FERNANDO "La Pequeña Empresa: Una Alternativa Tecnológica para el Desarrollo Industrial".
Setiembre 1987. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
Págs. 112, 113, 114.
- 6.- ALARCO GERMAN Y DEL HIERRO PATRICIA "La Problemática del empleo, las Remuneraciones y la Distribución del Ingreso en una Perspectiva Macroeconómica".
Setiembre de 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
Pág. 29.
- 7.- ARAOS FERNANDEZ MERCEDES & RODRIGUEZ ECHEGARAY ROBERTO "El Empleo como Objetivo dentro de una Estrategia de Desarrollo Industrial para el Perú: Identificación de Sectores Claves".
Enero 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
Pág. 84.
- 8.- PEIRANO MORAN JORGE "Pequeña Industria y Reactivación de la Actividad Industrial".
Julio 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
Págs. 12, 15.

- 9.- MONTERO JARA VICTOR "Marco Jurídico de la Pequeña Industria y Política de Promoción".
Julio 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
Págs. 105, 110, 112.
- 10.- VILLARAN DE LA PUENTE FERNANDO "La Pequeña Empresa Industrial para el Desarrollo de la Reestructuración Industrial en: Reactivación Industrial: de Corto y Mediano Plazo".
Enero 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
Págs. 114-145.
- 11.- JIMENEZ FELIZ "Economía Peruana: Límites internos y externos al Crecimiento Económico".
Febrero 1989. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
Pág. 81.
- 12.- ALARCON GERMAN Y DEL HIERRO PATRICIA "La Inversión en el Perú: Determinantes y Requerimientos Futuros".
Abril 1989. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
Pág. 84.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- ALARCO GERMAN Y DEL HIERRO PATRICIA "Comportamiento empresarial y Política Macroeconómica en el Perú". Diciembre 1987. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 2.- ALARCO GERMAN Y DEL HIERRO PATRICIA "La Problemática del Empleo. Las remuneraciones y la Distribución del Ingreso en una Perspectiva Económica". Setiembre 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 3.- ARAOS FERNANDEZ MERCEDES Y RODRIGUEZ ECHEGARAY ROBERTO "El Empleo como Objetivo dentro de una Estrategia de Desarrollo Industrial para el Perú: Identificación de Sectores Claves". Enero 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 4.- ALVARADO G. JAVIER "Problemática y Política de Empleo: El Caso de Lima Metropolitana". Setiembre 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 5.- BELTRAN DAVILA ENRIQUE "Financiamiento de Pequeñas Unidades Productivas". Abril 1988. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.

- 6.- CHAVEZ ELIANA Y NUMURA JUAN "El Empleo Eventual: El caso de la Región Norte".
Marzo 1989. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 7.- APEMIPE Y BANCO INDUSTRIAL "La Tecnología en la Pequeña Empresa: Aspectos de su Desarrollo y Gestión".
Encuentro Empresarial 86.
Octubre 1986. FENAPI-APEMIPE.
- 8.- FAJARDO RAUL "Mecanismo de Gestión y Desarrollo Tecnológico en la Pequeña Empresa".
Octubre 1986. FENAPI-APEMIPE.
- 9.- CONSEJO INTERAMERICANO ECONÓMICO SOCIAL - OEA Reunión Técnica sobre Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa en la América Latina y el Caribe".
1985. CEPICIES.
- 10.- MANRIQUE CIENFUEGOS JORGE "Pequeña Industria y Política de Desarrollo Industrial (CENIP)".
Julio 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 11.- MONTERO JARA VICTOR "Marco Jurídico de la Pequeña Empresa y Política Promoción".
Julio 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.

- 12.- VILLAFUERTE KANEMOTO MARTIN "Análisis de la Situación del Sector Industrial y sus Perspectivas de Reactivación en el Corto y Mediano Plazo". Enero 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 13.- LANZ ROMERO JOSE "Problemática de la Pequeña Industria y la Microindustria". Julio 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 14.- PEIRANO MORAN JORGE "Pequeña Industria y Reactivación de la Actividad Industrial". Julio 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 15.- TAVARA MARTIN JOSE "Estructura Productiva y Capacidad Instalada". Setiembre 1987. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 16.- VILLARAN DE LA PUENTE FERNANDO "Innovaciones Tecnológicas en la Pequeña Industria". "Caso del Sector Metal-Mecánico". Abril 1989. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.

- 17.- VILLARAN DE LA PUENTE FERNANDO "La Pequeña Empresa: Una Alternativa Tecnológica para el Desarrollo Industrial".
Setiembre 1987. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 18.- TAVARA MARTIN JOSE "Reactivación Selectiva y Estrategia Industrial".
Un Ejercicio de Simulación en el Marco Analítico de Insumo-Producto".
Enero 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 19.- OBANDO BLANCO VICTOR "Legislación de la Pequeña Empresa".
Año 1990. EDIC. SAN MARTIN.
- 20.- VELEZ B. JORGE "Naturaleza de la Pequeña Industria y su ubicación en el Sector Industrial Peruano".
Equipo de Asesoramiento de Actividades Productivas en Sectores Populares (EDAPROSPO).
1984.
- 21.- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU "Perú: Compendio Estadístico de Comercio Exterior y Política Cambiaria".
Diciembre de 1981.

- 22.- CONSEJO INTERAMERICANO ECONOMICO SOCIAL "La Evaluación de la Pequeña y Mediana Industria en México: El Fomento en su crecimiento". Diciembre de 1980. CEPCIES - OEA.
- 23.- MONTERO JARA VICTOR "La Pequeña Industria como Medio de la Reactivación y el Desarrollo Industrial". Julio 1986. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 24.- ALARCO GERMAN Y DEL HIERRO PATRICIA "La Inversión en el Perú: Determinantes, Financiamiento y Requerimientos Futuros". Abril 1989. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 25.- JIMENEZ FELIX "Límites Internos y Externos al Crecimiento Económico". Febrero 1989. FUNDACION FRIEDRICH EBERT.
- 26.- BANCO CENTRAL DE RESERVA "El Sector Externo y las Reservas Internacionales". B.C.R. 1982.
- 27.- BANCO CENTRAL DE RESERVA "Memorias del Banco Central del Período 1970-1988".

- 28.- KAFKA FOLKE "Teoría Económica".
Reproducción para alumnos de
la UNI (Ing. Económica) de
acuerdo a la Ley N° 17437.
- 29.- SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO "Reglamento de la Ley
de Promoción de Exportaciones
No Tradicionales".
Diciembre 1984. DIGCE DEL
MICTI.
- 30.- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA "Perú Comercio
Estadístico de 1980-1988".
Diciembre 1989.
- 31.- SCHYDLOWSKY DANIEL, HUNT SHAME & MEZZERA JAIME "La
Promoción de Exportación No
Tradicionales en el Perú".
Diciembre 1980. ADEX.
- 32.- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO INTERIOR, TURISMO E
INTEGRACION "Indicadores del
Sector Manufacturero.
Producción y Precios 1985-
1978".
Diciembre 1982. Oficina
Sectorial de Planificación.
- 33.- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO INTERIOR, TURISMO E
INTEGRACION "Principales
Variables Macroeconómicas a
Nivel Global y Sectorial 1984".
Diciembre 1987. Oficina de
Planificación Sectorial.

- 34.- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO INTERIOR, TURISMO E INTEGRACION "Indicadores del Sector Manufacturero 1981-1986. Producción y Precios". Diciembre 1988. Oficina Sectorial de Planificación.
- 35.- INSTITUTO NACIONAL DE PLANIFICACION "Plan Nacional de Desarrollo a Mediano Plazo 1979-1982". Diciembre 1980.
- 36.- INSTITUTO NACIONAL DE PLANIFICACION "Plan del Perú 1971-1975". Octubre 1972. INP.
- 37.- ITINTEC "Indicadores del Sector Manufacturero 1974-1983". Setiembre 1985. ITINTEC.
- 38.- BANCO CENTRAL DE RESERVA "Análisis a Largo Plazo del Sector Externo de la Economía Peruana 1975-1986". Gerencia de Investigación Económica. 1987.