

INDICE

ARTICULOS

MAXIMO VEGA-CENTENO. Desarrollo industrial y exportaciones industriales 9

PETR HANEL con la colaboración de Lorena Alcázar V. **Efectos de la protección al mercado interno en la actividad exportadora no tradicional del Perú, 1979-1986** 41

WERNER BAER y PAUL BECKERMAN. Descenso y caída del Plan Cruzado en Brasil 81

R. GARCIA-COBIAN. La teoría de producción conjunta de Sraffa: un análisis crítico 121

RESEÑAS

CECILIA GARAVITO. Poverty and Famines. An Essay on Entitlement and Deprivation de Amartya Sen. **JOSE TAVERA COLUGNA. The New Industrial Organization, Market, Forces and Strategic Behavior** de Alexis Jacquemin 147

DESARROLLO INDUSTRIAL Y EXPORTACIONES INDUSTRIALES

MAXIMO VEGA-CENTENO*

1. INTRODUCCION

El presente trabajo se refiere a uno de los problemas del desarrollo que, por eso mismo, i.e. por su naturaleza se ubica en el *largo plazo* que implica cambios estructurales y compromete un horizonte temporal bastante amplio. Por lo mismo, el enfoque, la percepción de urgencias (prioridades) así como la evaluación de instrumentos de política deben diferir, aunque no prescindir de las restricciones y preocupaciones del *corto plazo* que, legítimamente, preocupan y aún dominan en una situación de crisis. Más aún si ésta es profunda y prolongada como la que experimentamos desde fines de la década de los 70.

* Profesor en el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. El trabajo que se presenta ha sido realizado gracias al apoyo financiero ofrecido por la Fundación Ford dentro del proyecto conjunto de investigaciones sobre aspectos de la Pobreza Urbana que auspicia en los Departamentos de Ciencias Sociales y de Economía de la P.U.C. El aspecto que se aborda en este trabajo es el de la reorientación del desarrollo industrial como posibilidad de generación de empleo, elevación de ingresos y razonable disponibilidad de bienes manufacturados para la creciente población, en su mayoría urbana y pobre. En curso de la investigación el autor ha recibido la colaboración de José Tavera C. y de Cecilia Garavito M., asistentes en el Dpto. de Economía; a ellos les agradece su eficiencia y amistad y los libera de toda responsabilidad por juicios y errores en el texto que se presenta. Al concluirlo, Leonor Arroyo, secretaria del Departamento ha "decifrado" el manuscrito y las enmiendas, con eficiencia que, igualmente, se aprecia y agradece. Una versión anterior de este trabajo fue presentada en el Se-

En efecto, la estabilización y el ajuste estructural se refieren al desempeño de la economía, dadas las condiciones estructurales básicas que definen su capacidad productiva así como su eficiencia y su equidad distributiva. En cambio, las preocupaciones del Desarrollo son, justamente, las de modificar (mejorándolas sustancialmente) las estructuras productivas y los mecanismos distributivos. A través del desarrollo, que es un proceso de carácter acumulativo, se trata de incrementar y diversificar la capacidad productiva y su utilización, con el mayor beneficio social; es decir, se trata de elevar los niveles de eficiencia y de equidad social.

Con este fin, es necesario tomar en cuenta diversos elementos que conforman o caracterizan una sociedad en un momento dado y que condicionan su evolución e incluso los resultados de su esfuerzo cotidiano.

Dos de esos elementos, que en un análisis de corto plazo se puede, y habitualmente se ignoran o se suponen dados, invariantes o constantes, son la *población* y la *tecnología*. En una perspectiva (plan) de estabilización o de ajuste (2 ó 3 años) esto puede ser aceptable y justificarse, por la velocidad (lentitud) con que se manifiestan los efectos generados por los cambios o la dinámica demográfica y técnica; pero, tal omisión o supuestos ya no pueden ser aceptables en un análisis de largo plazo. Al contrario, el volumen y estructura de la población y el flujo de nuevas técnicas ofrecidas o requeridas por la sociedad son *variables*. y además, elementos fundamentales en cualquier análisis o propuesta que se pretenda valedera.

Una población creciente, y que crece a un ritmo alto (cerca al 30/o), como es el caso de América Latina en general y del Perú en concreto (2.60/o), plantea desafíos muy graves desde los puntos de vista de la oferta de trabajo, por un lado, y de la demanda de bienes y servicios, por otro. La sociedad debe crear empleos en proporciones altas con respecto a los niveles actuales para acoger a la creciente masa de personas en edad y con deseos (necesidad) de trabajar; y, debe simultáneamente, elevar y diversificar enormemente su capacidad productiva para satisfacer las necesidades (por lo menos las básicas) de

gundo Encuentro de Economistas y Teólogos Latinoamericanos y Alemanes que organizó el Intercambio Cultural Latinoamericano-Alemán, en Quito (Ecuador) en Marzo de 1987. Fue una ocasión poco común para confrontar análisis y opciones técnicas con preocupaciones éticas y valorativas. Más todavía, de hacerlo en un alto nivel y en un clima intelectual de afirmación de autonomías científicas, de información y de franco y mutuo cuestionamiento; el autor espera reflejar algo de lo allí compartido. Nuestro trabajo aparecerá también en las actas del Encuentro, de próxima publicación.

una población global (consumidora) que aumenta en número y eleva sus requerimientos.

El nivel tecnológico alcanzado y la capacidad de generar o asimilar (incorporar o adoptar) técnicas nuevas, por otra parte, condicionan las posibilidades de una eficiente utilización de recursos naturales y humanos que constituyen el patrimonio básico de toda sociedad. Igualmente, condicionan la posibilidad de afrontar la variedad de producciones nuevas y la organización de servicios que requieren el propio desarrollo, la deseable elevación del status del hombre en sociedad y la vigencia real de valores de justicia, equidad y solidaridad en una sociedad susceptible de continua mutación.

En esta perspectiva y con estas preocupaciones nos vamos a referir a la industrialización. Recordemos que la industrialización constituyó, para los países hoy desarrollados, el afrontar nuevas formas y ritmos de producción; ocasión de mejorar y diversificar su producción; y también, ocasión de generar y distribuir, o bien, concentrar riqueza. Todo ello en medio de condiciones muy específicas que excluyen la tentación simplista de pensar en una simple imitación. Para los países latinoamericanos, que jugaron algún papel, secundario e instrumental, en ese proceso, la cuestión se plantea en términos diferentes.

En un mundo de relaciones e intercambio generalizado y en el que los patrones de consumo o las aspiraciones de consumo se aproximan, entre países y entre clases sociales, es necesario producir un mayor volumen y variedad de bienes, y eso no se puede esperar de la simple explotación tradicional de los recursos naturales, del patrón de intercambio que generan, y de la producción artesanal. Desde este punto de vista, el desafío de fondo es de naturaleza tecnológica y afecta a todas las ramas de producción, aunque cabe distinguir lo que es modernizar o tecnificar actividades tradicionales, extractivas o primarias, de lo que es afrontar actividades nuevas. En todo caso, esto es, grosso modo, lo que constituye hoy el desafío de la industrialización de los países subdesarrollados, incluso y particularmente para los de América Latina, aunque se debe reconocer que ya tienen una corta historia industrial.

Cuando nos referimos a la industrialización de América Latina hoy, debemos hacerlo en esta perspectiva, es decir la de buscar nuevas y mejores formas de producción; de evaluar posibilidades, de afrontar nuevas (y necesarias) líneas de producción que sirvan tanto (o alternativamente) para satisfacción de necesidades de la población, como para establecer bases nuevas para un intercambio beneficioso con otros países; y, finalmente, de buscar nuevas formas de participación y de distribución de la riqueza generada. Todo ello, dada la situación inicial (volumen y composición) de la población, así como su cre-

cimiento y cambio de estructura; y, por otro lado, las aspiraciones legítimas de bienestar y la capacidad real de acceso o de generación de técnicas adecuadas.

Finalmente, la industrialización ha sido siempre vinculada y reconocida como inherente al proceso de desarrollo, específicamente al desarrollo económico, e incluso identificada con él. Tal vez hay en esto último una simplificación o una sobrevaluación de su importancia que sin embargo, reconocemos y reclamamos, es muy grande. Nuestra convicción es más bien que la industrialización es una *condición necesaria* aunque *no suficiente* del desarrollo, ya que éste supone cambios congruentes en todas las ramas de actividad y un dinamismo propio (autosostenido) que no se diluya en la solución de contradicciones que surgen de heterogeneidades extremas o de desarrollos parciales.

En esta perspectiva y con estas restricciones o más bien exigencias, vamos a examinar en lo que sigue, la experiencia de la industrialización en el Perú en el período reciente (Sección 2); así como, la situación y la estructura industrial conformada, que existe actualmente (Sección 3). Más adelante examinaremos el desempeño de las exportaciones industriales en el período reciente, con la intención de evaluar su dinamismo, composición y alcances (Sección 4). Por último, dedicaremos otra sección a discutir algunas implicaciones mutuas de la industrialización y el sector externo de la economía (Sección 5) para concluir con algunas consideraciones sobre la relevancia de estrategias de industrialización aparentemente excluyentes: la Sustitución de Importaciones y la Promoción de Exportaciones, en relación con el objetivo central, es decir el del Desarrollo y sus exigencias de eficiencia y equidad.

2 LA INDUSTRIALIZACION EN EL PERU¹

Si bien existen algunos antecedentes lejanos de actividades productivas de transformación en el Perú, es obvio que sólo alrededor de 1950 éstas alcanzan un volumen significativo, cubren una mayor gama de productos y elevan el grado de transformación.

En efecto, durante la época colonial se desarrollaron *obrajes* y artesanías diversas que producían ciertos bienes de consumo (alimentarios y textiles mayormente) con métodos simples y en escala reducida. En razón de lo últi-

1 Esta sección se basa mayormente en los resultados de un trabajo anterior (Vega Centeno, 1983), en el notable estudio histórico de R. Thorp y G. Bertram (1985), y en el estudio realizado por encargo del Capítulo de Ingenieros Industriales del Colegio de Ingenieros del Perú (1984).

mo, además, la producción se orientaba exclusivamente al mercado local o a lo más a la región inmediata.

Más adelante, desde fines del Siglo XIX y en las primeras décadas del presente, se producen algunos desarrollos, más bien aislados, en medio de un contexto económico y de políticas cambiantes y siempre con primacía del patrón de actividad primaria (en gran parte destinada a la exportación) y artesanal. En estas décadas se suceden períodos de expansión y de recesión como consecuencia del descubrimiento o la intensificación de la explotación de recursos o bien por la variación de los precios internacionales, que unas veces inducen bonanza y otras generan efectos recesivos. En unos u otros casos se hace posible la aparición de actividades nuevas o bien inevitable la reducción del ritmo de producción de algunas o la desaparición de otras.

En esta etapa se registran igualmente, períodos de difícil o restringido abastecimiento de productos manufacturados, cuya demanda era importante, dados los patrones de consumo (períodos de guerra mundial). Y, finalmente, ciertas medidas cambiarias adoptadas en diferentes momentos, hacen que sea forzoso incrementar o diversificar la producción; o bien, que resulte por lo menos en lo inmediato, muy rentable afrontar actividades o incrementar la escala en las ya existentes.

En otros momentos de esta etapa, la combinación de estímulos o apoyos juega en sentido inverso y resulta frenando o desvirtuando desarrollos posibles, de manera que, en conjunto, se puede decir que la evolución del sector es errática y su crecimiento acumulado reducido. Todo ello refleja pues, que no hubo una voluntad industrializante. Dominaron, más bien, la aspiración rentista de explotar recursos y exportar y el generalizado y excesivo aprecio de los consumidores solventes, por el producto manufacturado importado.

En esta etapa, sin embargo, se inician algunas actividades de mayor envergadura (escala y grado de transformación) que caracterizan lo que se puede identificar como el período de *industrialización espontánea*, cuyos efectos cualitativos y cuantitativos sobre el conjunto de la economía son limitados. Al final del período (1945-1950), existían alrededor de 2,000 establecimientos industriales que en conjunto realizaban algo del 15% del P.B.I. Por lo demás, en esos años comienza a manifestarse la presión creciente de una población en expansión sostenida. La oferta de trabajo se incrementa fuertemente y comienza a concentrarse en las áreas urbanas: al mismo tiempo, la demanda por bienes y servicios, lo hace incluso en mayor medida.

A partir de entonces, es decir, del fin de la guerra y de sus secuelas económicas e institucionales, se puede hablar más bien de una búsqueda de in-

dustrialización deliberada. A diferencia del período anterior en que no hay un proyecto ni un modelo industrial, en esta etapa, el objetivo del desarrollo industrial es explícito y central en cualquier esfuerzo de progreso o de desarrollo económico, sobre todo, en la línea de las ideas y las propuestas de la CEPAL y en general de las Naciones Unidas. En esta óptica pues se crearon, canalizaron o asignaron recursos, y se ofrecieron apoyos y estímulos para la creación de industrias; e igualmente, por último, se levantaron grandes expectativas sobre los efectos de impacto (inmediatos) y los efectos dinámicos del desarrollo industrial.

El interés por la industrialización del país se manifiesta explícitamente en la preparación de la *Ley de Promoción Industrial*, promulgada en 1959. Esta es una ley de inspiración liberal que opta por una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones ya que, como se ha mencionado, los patrones de consumo incluían una proporción sustancial de bienes manufacturados importados. Por lo mismo, la demanda estaba asegurada y constituía ventaja y seguridad. Los instrumentos elegidos fueron, consecuentemente, *incentivos* (facilidades arancelarias, tributarias y crediticias) para la creación de capacidad productiva; y además, *protección* para la producción local frente a la competencia externa. Más adelante, en 1970 se promulga una nueva Ley, la *Ley de Reforma Industrial* que con un fuerte acento nacionalista y planificador retoma, sin embargo, acentúa y aun radicaliza la estrategia sustitutiva y el tipo de instrumentos hasta entonces empleados.

La experiencia de estas políticas deliberadas produce el efecto de un desarrollo cuantitativo importante; hacia 1975 existen cerca de 8.000 establecimientos industriales y el producto industrial alcanza el 25% del PBI. Sin embargo, desde un punto de vista global, es necesario relativizar este resultado. En efecto, se puede comprobar que la expansión observada se concentra en actividades productoras de bienes de consumo final y con escaso grado de transformación, al mismo tiempo que no se llega a operar un proceso de *profundización* industrial generalizado, es decir de desarrollos propios destinados a elevar la calidad de productos y a mejorar la eficiencia (costos) productiva.

En definitiva, se conforma una estructura industrial que, pese a su volumen no modifica el carácter de la economía en su conjunto y consolida un sector caracterizado por la pequeña escala de operaciones, la orientación hacia un mercado interno prácticamente cautivo y que, por último, permanece, muy dependiente de insumos y bienes de capital importados.

Justamente por estas razones, la crisis que se desencadena a fines de los 70 afecta a la industria con particular violencia. La caída de la demanda interna no permite mantener, en condiciones rentables, un buen ritmo de produc-

ción, ya que no se exporta significativamente, y, por otra parte, los virajes en las políticas comercial y cambiaria generan bloqueos o encarecen el abastecimiento de insumos, de repuestos y de equipos. El producto industrial se estanca o decrece en términos absolutos y reduce su importancia relativa en el PBI (21^o/o).

Además de lo ya señalado aparece muy claramente en esta etapa, (1978 en adelante) la extrema sensibilidad del desempeño y de las inversiones industriales con respecto a las políticas de apoyo. En efecto, se liberaliza el comercio (apertura a las importaciones) suponiendo o desafiando competitividad; se trata de promover las exportaciones (no tradicionales) con instrumentos similares a los previamente empleados (subsidios o reintegros tributarios), y, finalmente, en un marco de agudización de la crisis (alta inflación, déficit creciente de la Balanza de Pagos y grave recesión) las políticas de apoyo se debilitan o pasan a ser muy secundarias en relación con las urgencias del corto plazo. La reciente *Ley General de Industrias* de 1983, nuevamente de inspiración liberal, pone el énfasis en las ventajas comparativas y en la necesidad de elevar la productividad; y, al mismo tiempo refleja, claramente, un menor interés o expectativa por la industrialización en el desarrollo.

En esta parte, son el diagnóstico de la situación y los problemas del corto plazo que dominan y que condicionan toda opción. Ahora bien, el diagnóstico oficial lo podemos resumir en inflación por exceso de demanda e ineficiencia industrial por protección indiscriminada y excesiva. Consecuentemente, la política (implícita pero eficaz) de precios y salarios se orienta a reducir el poder adquisitivo de la población, fenómeno que arrastra reducción y recomposición del gasto de las familias y una menor demanda por bienes manufacturados. Igualmente, se eliminan o reducen aranceles, prohibiciones y restricciones cuantitativas y, en general los problemas de precios y de balanza de pagos, su importancia y la manera de afrontarlos, resultan subordinando todo otro proyecto e incluso excluyendo lo que no tiene efecto inmediato o relación directa con la estabilización o con el ajuste estructural deseado.

En esos años, correlativamente, las inversiones nuevas y aun las de reposición fueron pequeñas y además se redujo el ritmo de producción por una mayor subutilización de la capacidad existente.

A partir de 1985, junto con el cambio de gobierno en el país, y como consecuencia, se produce un cambio drástico en el diagnóstico del proceso inflacionario y en la manera de afrontar el desajuste estructural. Se entiende, esta vez, que la inflación se debe a una presión de costos financieros y a fenómenos de retroalimentación generados por la depreciación continua de la moneda, así como a fenómenos de especulación estimulados por expectativas. Se

entiende igualmente, que el país no puede afrontar sus compromisos internacionales (deuda) sino en la medida de sus posibilidades, esto es, luego de asignar recursos a la atención de urgencias internas.

Las medidas que se adoptan tratan, por tanto, de estabilizar precios y de elevar la capacidad adquisitiva de los salarios, de frenar expectativas y neutralizar el efecto de retroalimentación inflacionaria. Es así que se establecen controles de precios, tipo de cambio fijo, se bajan las tasas de interés y se limita el pago de la Deuda Externa a un porcentaje del valor de las exportaciones. El efecto en el primer año es de una importante reducción de la tasa de inflación y una recuperación, no tan importante pero significativa, de la capacidad adquisitiva de la población, lo cual estimula la demanda.

Independientemente de problemas inherentes a errores o simplificaciones en el diagnóstico, o en el diseño de política o en su instrumentación, lo innegable es que se inicia una *reactivación por presión de la demanda* que, en ausencia de inversiones y como recurso inmediato (reiteradamente propuesto por el gobierno) se apoya en el mayor uso de la capacidad instalada. Durante el año 1986 el PBI crece a un ritmo de 8.50/o, el más elevado en los últimos veinticuatro años, y la industria manufacturera crece al 14.20/o es decir, resulta nuevamente el sector más dinámico de la economía.

Actualmente, sin embargo, se plantean interrogantes muy serios acerca del mantenimiento del ritmo de actividad, dado lo incierto de las perspectivas macroeconómicas y lo reducido de las inversiones, que son necesarias para permitir que se mantenga el nivel de producción o que se pueda expandir.

En resumen, se puede decir que hasta la fecha y sobre todo en los últimos treinta años, se observa un desempeño bastante satisfactorio desde el punto de vista cuantitativo. Ha habido un crecimiento promedio apreciable del producto (50/o), de la capacidad instalada (del orden de 60/o según estimaciones de Vega-Centeno, 1983) y, aunque habitualmente no se reconoce, del empleo industrial (3.90/o hasta 1976)². Sin embargo, no se han superado o se han consolidado debilidades estructurales y además, el grado de transformación y de integración vertical es aún limitado. Finalmente, la expansión de la industria no ha beneficiado a una importante proporción de la población, en razón de la debilidad de sus relaciones con otras ramas y sectores y de su incapacidad para generar e inducir efectos dinámicos al conjunto de la economía.

² Las cifras son de 3.30/o hasta 1980 y de 2.10/o hasta 1985, dada la caída del empleo a partir de 1977.

3. *LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL: SITUACION Y PERSPECTIVAS*

A lo largo del proceso que hemos reseñado, y evaluado someramente, se ha conformado en el Perú un sector industrial cuya actual importancia y características estructurales debemos aun examinar.

En el Cuadro No. 1, con información oficial hasta 1985, presentamos algunos indicadores que permiten formarse una idea de lo que representa la industria manufacturera en el Perú de hoy.

Indudablemente se trata del sector más importante de la economía en términos de producto y es muy importante desde el punto de vista del esfuerzo de capitalización y de otros, entre los cuales la generación de empleo no es el menor a pesar del persistente reclamo a la insuficiencia de su contribución.

Por otra parte, es innegable que subsisten en el país problemas de pobreza, de desempleo y de falta de dinamismo propio en la evolución de la economía que, si bien no son enteramente imputables, no son independientes de la estructura y del desempeño de la industria, así como de su articulación con otros sectores.

Al respecto, y sin ninguna pretensión de exhaustividad, o de infalibilidad de juicio, podemos señalar —con el apoyo de evidencia estadística— algunas características marcantes de la industria manufacturera en el Perú, características que si no explican enteramente lo que acabamos de señalar, consti-

CUADRO Nº 1

LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LA ECONOMIA PERUANA

	Población (Miles)	P.B.I. Real por habitante (Precios de 1979)		Proporción del P.B. Industrial en el P.B.I.	Proporción de la P.E.A. Industrial en la P.E.A. total
		Intis	Dólares		
1970	13,193	190.9	849.5	24.7	14.5
1975	15,161	211.9	943.1	26.1	15.8
1980	17,295	210.8	938.3	25.1	14.6
1985	19,698	179.0	796.6	21.1	10.4

FUENTE: I.N.E. Cuentas Nacionales 1950-1985; Estadísticas del Ministerio de Industria, Turismo e Integración y del Ministerio de Trabajo y Promoción Social.

tuyen un elemento explicativo fundamental. Estas características, por otra parte, pueden ser reconocidas, con diferencias de grado o de extensión, en la mayoría de países latinoamericanos y, por ello, el interés de revisarlas en un marco comparativo internacional.

La industria peruana puede ser considerada una industria de *pequeña dimensión*, en razón de que hay una preponderancia de establecimientos industriales de pequeña y aún, muy pequeña dimensión. La producción en gran escala es más bien excepcional. En 1984, existían 11,997 establecimientos industriales registrados, y el 81% de ellos ocupaban entre 5 y 20 trabajadores, mientras que apenas el 5% ocupaban más de 100 trabajadores. El "tamaño promedio" de planta era pues de cerca de 25 trabajadores³, y aunque estas cifras reflejan la recesión experimentada desde 1976, constituyen un buen indicador de la dimensión. Esto no implica necesariamente ineficiencia, ya que el tamaño óptimo (dadas las técnicas empleadas) puede ser pequeño, pero sí condiciona las posibilidades de expansión o de apertura hacia otros mercados.

Por otra parte, la industria peruana está bastante *concentrada en producciones tradicionales*, como consecuencia de un proceso de sustitución trunco. La producción de bienes de consumo, sobre todo, de bienes alimentarios y textiles representa el 19.5% del producto industrial, (29% si se considera Bebidas). La producción de bienes de capital es menor y se reduce en muchos casos a las etapas finales de la producción: requiere aún de una proporción significativa de insumos, partes y piezas importadas. La producción de bienes intermedios, finalmente, es relativamente pequeña en volumen e insuficiente en la elaboración de productos complejos, o de alta precisión (productos que deben responder a especificaciones muy precisas o asegurar ciertas propiedades y calidad). El problema de fondo es que en general no se ha logrado reducir los costos de producción y simultáneamente elevar los patrones de calidad.

En el caso de los bienes intermedios el resultado es la exclusión o la no viabilidad de la producción, y en el de los bienes de consumo duradero y de capital, la no competitividad y la limitada integración nacional o sea la no producción local de piezas y partes.

Otra característica que subsiste pues, es la *débil integración vertical* con actividades industriales nacionales y con los sectores productores de recursos naturales⁴. Los eslabonamientos que se pueden observar involucran una pro-

3 Para 1976, las cifras son, 70% de establecimientos pequeños y un tamaño promedio de 34 trabajadores por establecimiento.

4 Ver al respecto los trabajos de J. Távora (1985) y de J. Caller y R. Chuecas (1983).

DESARROLLO INDUSTRIAL Y EXPORTACIONES INDUSTRIALES

porción importante de insumos provenientes del exterior y, por esta razón, los efectos inducidos, vía la demanda intermedia no benefician a otros sectores sino más bien, presionan por más importaciones. Simétricamente, cualquier dificultad o bloqueo por abastecimiento oportuno o por variación de precios o de tipo de cambio, tiene efectos claros e inmediatos sobre la actividad industrial.

En relación con varios de los razgos que venimos mencionando, e incluso como una consecuencia, se tiene que la producción industrial está *básicamente orientada al mercado interno* y por lo mismo limitada por su tamaño. La proporción de exportaciones industriales es baja, aunque ha aumentado en los últimos años.

El efecto de un proteccionismo indiscriminado y con características de definitivo, ha conformado (sobre todo en algunas etapas) un mercado prácticamente cautivo, al mismo tiempo que los problemas derivados de una pequeña escala y de falta de regularidad de la producción, no han permitido afrontar otras líneas de comercialización.

Finalmente, en el desempeño industrial que examinamos se deben señalar tres elementos que han jugado un papel muy importante en la conformación y el dinamismo del sector. Son la presencia y actividad de las empre-

CUADRO Nº 2

ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA PERUANA

	Número de Establecimientos Industriales	Tamaño Promedio de Establecimiento	Proporción de la Producción de Bienes de Producción Manufacturera	Proporción de Exportaciones Industriales sobre la Exportación Total	Proporción de Insumos Importados
1970	6,488	30.4	52.3	3.3	33.6
1975	7,783	33.0	51.5	8.3	33.0
1980	9,495	26.9	47.2	21.3	24.2
1984	11,977	21.7	40.6	N.D.	16.3

FUENTE: Estadísticas del Ministerio de Industrias (MICTI) y del Ministerio de Economía y Finanzas.

sas transnacionales (E.T.N.), el carácter de las políticas de apoyo, y el lugar de la actividad tecnológica industrial en el país.

Sobre lo primero debemos admitir que por experiencia en la rama, por capacidad económica y técnica, así como por falta de interés o capacidad empresarial de las burguesías locales, las E.T.N. han liderado el desarrollo industrial⁵. Naturalmente, lo han hecho en función de sus intereses y del patrón que correspondía a sus sociedades de origen. El resultado es el de una industrialización que no siempre corresponde a las necesidades o conveniencias locales, ni toma en cuenta las carencias o potencialidades del país. La industrialización en el Perú es por eso imitativa de lo que se hizo en los países industriales, aunque en pequeña escala y con algún retardo en términos de técnicas y de organización de la producción.

En cuanto a lo segundo, que ya se mencionó en otro acápite, el problema es que han constituido un sistema de incentivos que han estimulado actividades fáciles y de éxito inmediato, aunque no necesariamente estables o dinámicas. En esa medida, es notable la aceleración de las inversiones y de la producción en las épocas en que se refuerzan o se renuevan los incentivos y también lo es la pérdida de dinamismo cuando éstos se debilitan. Por ello se explica que en etapas de crisis, cuando la capacidad del Estado para otorgar incentivos se reduce y cuando además, la demanda agregada se contrae, la producción, el empleo y las inversiones declinan muy fuertemente.

Sobre el tercer elemento que hemos mencionado, la evidencia muestra que, a pesar de que es fundamental para apoyar una evolución positiva de la producción y la productividad, la actividad tecnológica es aún una actividad secundaria y discontinua. Las decisiones de elección y adopción de técnicas se toman en medio de condicionamientos que inducen a retener las ya conocidas o bien se obvia esa decisión al elegir, a priori, máquinas y equipos o al encargar (contratar) la habilitación de plantas con una firma (extranjera frecuentemente). La actividad tecnológica se concentra por tanto en resolver los problemas de un uso fluido o rentable de la técnica y muy poco a su transformación o mejora.

Es por todo esto que se llega a lo que se ha llamado una industrialización *trunca y vulnerable*. Es una industria que no ha llegado todavía a abordar etapas cruciales, aun en ramas de antigua implantación, o bien estas etapas se encuentran en un nivel muy inicial o incipiente, como es el caso de la farmoquímica, la química básica o ciertas ramas de la metal-mecánica. Por último,

5 Una observación coincidente y además fundamentada en el examen del conjunto de países latinoamericanos se encuentra en F. Fajnzylber (1983), p. 141.

es una industria que no transmite dinamismo ni estabiliza el sistema, sino que recibe y amplía el efecto de movimientos adversos del sector externo, así como del sector público y sus urgencias de corto plazo.

4. *LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES EN EL PERU: LA EXPERIENCIA RECIENTE*

El examen de la dirección de los flujos y de la composición del comercio exterior del Perú, muestra que las exportaciones de bienes industriales fueron bastante pequeñas en volumen y que representaron un porcentaje modesto de las exportaciones totales del país hasta el comienzo de la década de los 70 (3,30/o). Igualmente, ese examen muestra que a pesar de haberse operado un apreciable incremento a partir de entonces, esas exportaciones que hoy (1985) representan el 260/o del total, son todavía pequeñas, en volumen (i.e. en términos absolutos) y por comparación con las operaciones que realizan otros países.

En efecto, en 1984 el Perú exportó manufacturas por un valor aproximado de 850 millones de Dólares, cifra que está cerca de la tercera parte de la que corresponde a Argentina (2,400) y Chile (2,600) y que es muy inferior a las de México (8,200) y Brasil (12,000)⁶.

Por otra parte, las importaciones de bienes industriales, las mismas que involucran tanto bienes finales de consumo y de capital, como bienes intermedios, se han incrementado en forma apreciable y sostenida. En efecto, el crecimiento de la población y su paulatina concentración en las ciudades ha significado un incremento de la demanda por productos manufacturados; y, por otra parte, la propia expansión industrial ha intensificado la demanda por bienes de capital y por bienes intermedios (insumos), estos últimos, indispensables para asegurar, por lo menos, la producción corriente.

El Perú no produce aún, en cantidad (volumen) y variedad (diversidad) el conjunto de productos industriales que requieren su población y su estructura productiva, y que razonable y progresivamente podría (debería) producir. Existe, sin embargo, y al igual que sucede en otras economías, una parte del conjunto necesario que puede resultar imposible o inconveniente producir en el propio país en razón de limitaciones (físicas o técnicas) de disponibilidad de recursos; o bien, de dificultades (técnicas o económicas) para afrontar con buen éxito esas producciones. Es pues necesario importar una parte de

6 Estas cifras han sido estimadas a partir de información de la CEPAL, *América Latina: Índices de Comercio Exterior 1970-1984*, cuadros de Estructura de las Exportaciones según secciones de la CUCI.

los bienes que consume o utiliza un país, y en el caso concreto del Perú y de países de similar estructura económica, por dos razones. Una primera, que es transitoria y superable, es la insuficiencia del desarrollo y su inadecuada orientación: y por otro lado, una segunda que es permanente, aunque no rígida ni definitiva, resulta de la baja rentabilidad de afrontar ciertas producciones en el país y en determinada etapa.

Ahora bien, como resultado de los ya mencionados problemas de escala y orientación de la producción, así como de la naturaleza de la protección e incentivos ofrecidos, no se ha incrementado y diversificado la producción en proporción deseable y no se ha llegado a sustituir, efectivamente, muchas importaciones. Lo que ha ocurrido es un cambio en la estructura o composición de las importaciones, con un incremento neto de su volumen. Se ha reducido (sustituido) la importación de los bienes finales, pero se ha incrementado fuertemente la importación de insumos, piezas y partes y maquinaria para producirlos internamente.

La consecuencia de esta evolución no compensada de importaciones y exportaciones industriales es una Balanza Industrial crecientemente deficitaria, fenómeno que si bien es común al conjunto de los países latinoamericanos⁷, es particularmente claro en este caso del Perú, y muestra que el proceso de industrialización no ha cumplido la función de generar divisas. Al contrario, ha consumido las que generaban las exportaciones de los sectores primarios y ha contribuido al creciente endeudamiento del país.

Son pues dos problemas que simultánea e interdependientemente se plantean al país, estos son el incremento y diversificación de las exportaciones y, por otro lado, la reducción razonable o la sustitución real de una parte de las importaciones.

En lo que toca a las importaciones, aunque se ha insistido bastante, debemos recordar que la estrategia de sustitución o la propuesta de industrialización por Sustitución de Exportaciones (ISI) fue instrumentada mediante *incentivos* a veces excesivamente generosos (reducción de impuestos, crédito subvencionado y otros) y mediante *seguridades* elevadas e indiscriminadas (tarifas arancelarias y restricciones cuantitativas). El resultado es que se han sustituido unas importaciones por otras y en conjunto se ha incrementado el volumen y el valor de las importaciones, tanto las industriales como las requeridas por la industria.

7 Ver al respecto F. Fajnzylber (1983), cap. III. 7, El Sector Industrial y La Fragilidad Externa de América Latina, pp. 164 y ss.

En lo que toca a las exportaciones, ya hemos señalado que están limitadas por el patrón y la orientación de la producción. Es así que en las etapas iniciales, el volumen, la variedad, el costo y la calidad de los productos industriales no permitía la incursión en mercados externos. Posteriormente, se puede decir que en razón de una deficiente consolidación de las actividades manufactureras, subsiste una falta de competitividad internacional (por precios o por calidad), una limitada capacidad para satisfacer (en volumen y regularidad) demandas externas; y finalmente, una falta de interés de los productores locales para exportar. Esto último, por la posibilidad o seguridad de obtener beneficios en el mercado interno, sin incurrir en los riesgos y las tareas adicionales de incursionar y subsistir en mercados externos. Naturalmente, estas apreciaciones son sobre el conjunto, y un análisis desagregado daría cuenta de desempeños y actitudes diferentes, pero al evidenciar eficiencia y dinamismo diversos, i.e. excelencias y deficiencias en actividades concretas, reforzaría nuestra visión, precisando magnitudes, actividades y agentes.

Ahora bien, y como ya hemos señalado en una sección anterior, a partir de 1976 se comienzan a percibir en forma crecientemente inequívoca, los efectos de una crisis gestada en los años anteriores y con componentes internos como externos, y esa circunstancia cambia la actitud frente a las exportaciones.

En efecto, una de las manifestaciones de la crisis fue, como es habitual, la disminución de los ingresos reales, particularmente de los salarios, así como el aumento del desempleo y el subempleo. Por lo mismo, se produce una contracción de la demanda interna, que crea o estimula la *necesidad* de colocar en otros mercados la producción no vendida, por lo menos mientras los planes de producción de las empresas se ajustan.

Por otra parte, la crisis se desencadena luego de un período relativamente largo (nueve años) en que se había mantenido el Tipo de Cambio fijo y estaba evidentemente sobrevaluado. Consecuentemente, uno de los componentes de la política de ajuste fue la devaluación de la moneda, primero bruscamente (hasta en 5 oportunidades) y luego casi continuamente (minidevaluaciones), en forma que se modificó el precio relativo de importaciones y exportaciones, haciendo, por lo menos momentáneamente, rentables y atractivas estas últimas.

En esta circunstancia es que se inicia una política explícita de Promoción de Exportaciones, poniendo el énfasis en la exportación de productos nuevos. Las *exportaciones no tradicionales* que, se sobreentendía, debían ser productos manufacturados principalmente. Los instrumentos que se eligen son incentivos similares a los que instrumentaron la estrategia sustitutiva, es

decir, desgravación de impuestos y facilidades de crédito y, más adelante, la creación de instituciones de apoyo al comercio exterior.

Entre los incentivos, el primero y más importante ha sido el Certificado de Reintegro Tributario a la Exportación (CERTEX) que fue creado en 1969 pero entró en vigencia real a partir de 1978. El CERTEX que permite recuperar una proporción de los impuestos pagados, una vez probada la exportación, es diferencial y, evidentemente ha contribuido al importante incremento de las Exportaciones No Tradicionales (XNT) en los últimos diez años (Ver Cuadro No. 3) Ahora bien, es conveniente notar que al definirse la tasa de CERTEX sobre el valor total de la exportación, el mayor volumen de exportaciones incluye, sin distinción, productos de muy diferente grado de transformación industrial. Para corregir esto, a partir de 1980, se calculan esas tasas en función del Valor Agregado en el proceso manufacturero, con resultados indudablemente mejores, aunque no aseguran todavía si realmente se está promoviendo la exportación de productos industriales, stricto sensu.

La expansión de las exportaciones no tradicionales en los años 1970-80 es, sin embargo, una realidad incontrovertible y conviene examinarla con algo más de cuidado.

En primer término es necesario tener en cuenta la composición de esas exportaciones. La información corrientemente disponible muestra que, si bien hay una variedad enorme de productos que se exportan, es una veintena de productos (códigos o partidas arancelarias) que dan cuenta del 80% del valor de las exportaciones. Ahora bien, entre las más importantes de éstas se encuentran los Tejidos de Algodón, Conservas de Pescado, Hilados de Algodón, Cemento; tops y Slivers de Alpaca, Pescado Congelado y Barras y Alambres de Cobre que dan cuenta del 31%, es decir que hay una significativa concentración en productos en los que la disponibilidad de recurso natural es fundamental, y por otra parte que el grado de transformación no es muy elevado.

Las exportaciones formalmente reconocidas como exportaciones industriales, están constituidas en buena medida, por productos *intensivos en recurso* y reflejan una industrialización trunca o incompleta y una limitada capacidad para explotar ventajas que derivan de la existencia y características de ciertos recursos, como son el algodón de fibra larga y el pelo de alpaca.

Otro aspecto a considerar es aquel del destino de las exportaciones y su competitividad. Desde este punto de vista se puede observar⁸ que en 1979

8 En base a cifras de Autorizaciones de Exportación de la Dirección Superior de Comercio, citadas por D. Schydłowsky et al. (1983), pp. 14 y ss.

CUADRO N° 3

EXPORTACIONES FOB DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
 POR SECTORES: NIVEL Y COMPOSICION
 (Monto en millones de USS. Las cifras entre paréntesis son
 los porcentajes dentro del año)

SECTORES	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Agropecuario	8 (24)	8 (26)	10 (20)	25 (22)	21 (14)	12 (13)	17 (12)	25 (11)	40 (11)
Textil	1 (3)	1 (3)	6 (12)	16 (14)	27 (18)	12 (13)	31 (23)	59 (26)	103 (29)
Pesquero	7 (21)	8 (26)	10 (20)	19 (17)	22 (15)	17 (18)	27 (20)	40 (18)	52 (15)
Químico	6 (18)	4 (13)	8 (16)	13 (11)	15 (10)	10 (10)	16 (12)	23 (10)	51 (14)
Metal-mecánico	1 (3)	1 (3)	1 (2)	4 (4)	11 (7)	15 (16)	18 (13)	39 (17)	35 (10)
Sidero-metalúrgico 1/ Minerales no metálicos	3 (9)	2 (6)	8 (16)	23 (20)	40 (26)	24 (25)	14 (10)	17 (8)	36 (10)
Resto 2/	8 (24)	7 (23)	7 (14)	14 (12)	15 (10)	6 (6)	14 (10)	21 (9)	36 (10)
TOTAL	34 (100)	31 (100)	50 (100)	114 (100)	151 (100)	96 (100)	137 (100)	224 (100)	353 (100)

SECTORES	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986 ^(*)
Agropecuario	75 (9)	72 (9)	61 (9)	70 (9)	56 (10)	74 (10)	93 (13)	73 (11)
Textil	274 (30)	224 (27)	234 (33)	281 (37)	186 (34)	258 (36)	244 (34)	232 (36)
Pesquero	104 (13)	117 (14)	107 (15)	98 (13)	80 (14)	167 (23)	124 (17)	112 (17)
Químico	76 (9)	90 (11)	81 (12)	65 (9)	45 (8)	44 (6)	(0)	(0)
Metal-mecánico	67 (8)	58 (7)	59 (8)	50 (7)	43 (8)	47 (6)	(0)	(0)
Sidero-metalúrgico 1/ Minerales no metálicos	82 (10)	82 (10)	48 (7)	71 (9)	55 (10)	59 (8)	(0)	(0)
Resto 2/	106 (13)	114 (17)	65 (9)	93 (12)	73 (13)	60 (8)	253 (35)	231 (36)
TOTAL	810 (100)	845 (100)	701 (100)	762 (100)	555 (100)	726 (100)	714 (100)	648 (100)

(*) Preliminar

1/ Hasta el año 1978 incluye minerales no metálicos

2/ Incluye artículos de joyería de oro y plata, maderas y papeles, pieles y cueros y artesanías, principalmente

Fuente: Censo estadístico del Sector Externo 1970-1984 (BCR) y Memoria 1986 (BCR).

cerca del 55^o/o de las XNT tenían como destino los países vecinos de América Latina (36^o/o al Grupo Andino) Estados Unidos y Europa recibían, algo de 17 y 20^o/o, respectivamente, y el "resto del mundo", 9^o/o. Se puede apreciar, por tanto la importancia de la proximidad geográfica entre los determinantes del comercio peruano. Pero hay más, la diferencia de los productos exportados según los países de destino pone en evidencia que las exportaciones de mayor alcance en el mundo son las más intensivas en recurso natural, mientras que aquellas que se dirigen a países vecinos implican mayor transformación industrial. Es así que mientras el 70^o/o de tops y slivers de alpaca se exportan a Italia y Alemania Federal, 50^o/o de los Hilados y Tejidos de Algodón a los Estados Unidos y Alemania, y 30^o/o de productos de zinc al Japón y Hong-Kong, por ejemplo; se exporta maquinaria eléctrica y no eléctrica, mayormente a Venezuela, Ecuador y Bolivia (60^o/o), así como productos químicos (jabones) a Ecuador y Bolivia en una proporción de 89^o/o de las exportaciones.

Existe pues un patrón de exportaciones que apenas modifica el de la exportación de materias primas y que denuncia falta de competitividad por la naturaleza de la producción. En efecto, es conveniente anotar que muchos de los productos que suponen un importante grado de transformación, requieren para su elaboración, máquinas, técnicas e incluso insumos que deben ser importados. Resultan entonces exportaciones *intensivas en capital* y en general *intensivas en importaciones*⁹ que no aseguran rentabilidad sino en áreas vecinas y en países de similar o menor grado de industrialización.

Se ha dicho reiteradamente y con razón que "promover las XNT no es un fin en si mismo, sino un medio"¹⁰ para lograr efectos sobre el ingreso, el empleo y la Balanza de Pagos; y, en ese sentido, las evidencias muestran que efectivamente, el incremento espectacular de las XNT en los últimos diez años, en el Perú ha ofrecido una contribución apreciable al crecimiento de los agregados macroeconómicos e incluso ha permitido elevar algo los ingresos fiscales. Por nuestra parte pensamos que esos objetivos macroeconómicos de corto plazo (legítimos) son los que han copado la escena y han dado a la política de Promoción de Exportaciones el carácter o la función de ser instrumento de ajuste estructural y no precisamente de desarrollo industrial.

En efecto, tanto por los instrumentos elegidos, como por el conjunto de medidas que los acompañaron (o por las que se omitieron o dejaron en sus-

9 Ver al respecto C. Diaz Alejandro (1974), pp. 222-223.

10 Schydrowsky et al. (1983), p. 118. Todo el capítulo V está consagrado al análisis de los efectos macroeconómicos de las exportaciones no tradicionales.

penso), se ha resultado *promoviendo el comercio* de bienes industriales y semiindustriales y *no precisamente la producción* industrial. Se ha exportado más y los efectos macroeconómicos son apreciables, aunque no necesariamente permanentes, pero la estructura productiva no ha experimentado mayores modificaciones. Es evidente que no se han realizado inversiones importantes destinadas a crear actividades nuevas o a elevar el grado de transformación de las existentes con el fin de exportar. Es posible que este efecto se haya esperado como una consecuencia de la incursión en mercados externos, pero la posibilidad de éxito inmediato para los exportadores (no necesariamente industriales) y las urgencias macroeconómicas de generar divisas (o ahorrarlas) lo han alejado por el momento.

5. *DESARROLLO INDUSTRIAL Y EXPORTACIONES*

Tal como afirmamos anteriormente, y como habitualmente se reconoce, la industrialización es parte del proceso de desarrollo y además, es un condicionante muy importante de algunos aspectos del mismo, sobre todo de su dinámica, su estabilidad y su autonomía.

Por tanto, entendemos la industrialización como la implantación, expansión y profundización de actividades permanentes de transformación. Se trata pues del desarrollo de actividades cuya continuidad pueda permitir logros acumulativos y cuya eficiencia (costos y calidad de los productos) permita que sean rentables y socialmente útiles en el mercado interno, así como que sean capaces de incursionar y competir en mercados internacionales.

El desarrollo industrial no se realiza, por la simple proliferación de actividades que afrontan sólo etapas, a veces secundarias y finales, de la elaboración de productos industriales. Sin embargo, tampoco supone la ejecución de todas las etapas de producción en todas las ramas industriales y, menos, en forma inmediata.

Por consiguiente, pensamos que el desarrollo industrial debe ser eventualmente selectivo o *limitado en extensión*, pero *ilimitado en profundidad*; y por lo mismo, no dependiente sino *abierto al intercambio* con el exterior.

Ahora bien, éste no ha sido el enfoque que ha definido los esfuerzos de industrialización en nuestros países y por lo mismo es necesario redefinir las bases mismas del proyecto industrial, así como la orientación de los esfuerzos. Este es, por otra parte, el reto que se desprende de las severas evaluaciones globales del proceso de industrialización en marcha en el Perú y en general en América Latina y que también se desprende de nuestro propio análisis de la estructura industrial y sus perspectivas de evolución. Por lo demás, pues-

to que existe una base industrial, por muy inadecuada e insuficiente que sea, y que existe también una experiencia industrial corta y desigual, pero propia, pensamos que es esto lo que define y justifica un esfuerzo sostenido de *reconversión industrial* o de *reindustrialización* más allá de estímulos parciales o intermitentes de *reactivación*.

El aparato productivo industrial debe adecuarse a nuevos y más precisos objetivos en el propio sector y a los de la economía en su conjunto, así como también a las posibilidades (recursos) físicas y humanas y su evolución. En este sentido, es necesario identificar y explotar las ventajas comparativas estáticas, basadas en la existencia o en las características de los recursos naturales, pero no para exportar recursos en bruto o semielaborados, sino para desarrollar producciones de mayor elaboración, en base a ellos. Es igualmente necesario desarrollar ventajas comparativas dinámicas, basadas en la evolución técnica y en la existencia de habilidades, es decir en características adquiridas o susceptibles de adquirir o crear.

Un aspecto importante para la viabilidad del nuevo proyecto es la consolidación del aprendizaje industrial. El carácter acumulativo de experiencias (actividades) continuas y el aporte de la investigación-- experimentación, son indispensables para la profundización a que nos hemos referido y para afrontar desafíos nuevos. En este sentido, protección, incentivos tributarios o crediticios y asignación de fondos públicos o créditos, cobran otra significación si se aplican con diferente criterio.

En efecto, no es la aparición indiscriminada de unidades o la expansión de otras en forma ligera que interesa al país, sino, el desarrollo de proyectos que permitan la consolidación de auténticas actividades de transformación, eslabonadas y dinámicas. Por eso se justifica (es estrictamente necesario) un esfuerzo previo de creación de condiciones y de capacidades, así como ciertos sacrificios inmediatos. Un ejemplo puede ser el patrón de asignación de fondos (créditos) entre la inversión directa y la investigación para la producción (Investigación y Desarrollo). Asignar 100 mm de Intis a la adquisición de maquinaria y habilitación de plantas tiene el efecto inmediato de iniciar actividades, generar empleo y distribuir ingresos, pero no asegura efectos dinámicos a largo plazo, como ha ocurrido en la etapa previa. Asignar 30 mm a iniciar algunas actividades en las que existen o se pueden desarrollar ventajas comparativas, y 70 mm a desarrollar estas últimas por creación o innovación tecnológica y aprendizaje empresarial, por ejemplo, puede resultar a la larga mucho más beneficioso desde los mismos puntos de vista.

Otro aspecto fundamental del proyecto es la orientación de la producción hacia mercados abiertos o más amplios. Cuando mencionamos la dispo-

sición al intercambio es por que reconocemos la imposibilidad (temporal o definitiva, parcial o total) de afrontar todo tipo de producción necesaria en el país, y por lo mismo la necesidad o la conveniencia de importar ciertos bienes. Sin embargo, debemos anotar de inmediato, que esto no significa aceptar los retardos o las imposibilidades actuales como definitivas, sino asumir la superioridad de un proyecto que avance en profundidad antes que en extensión y que asegure los mejores resultados a largo plazo.

El país puede y debe sustituir importaciones en la medida que sea plausible realizar, en plazos razonables, una producción equivalente en términos de precio, calidad y regularidad y, además, cuando el afrontar o desarrollar esas producciones signifique inducir efectos dinámicos positivos al resto de la economía. En todo caso, no se puede pretender una sustitución completa, es decir, no se puede excluir la importación de ciertos bienes y para ello es necesario disponer de divisas o de capacidad para importar. Ahora bien, lo que ha ocurrido hasta el momento es que se han financiado las importaciones industriales con divisas generadas por los sectores primarios y por endeudamiento externo, mientras que, como ya hemos mencionado, la balanza industrial era amplia y crecientemente deficitaria, y esta situación debe cambiar.

Es indispensable que el propio sector manufacturero genere divisas en proporción más significativa y ello sólo será posible por una reorientación de la estructura productiva, una adecuación a los requerimientos de la demanda (eventualmente cambiantes) y una elevación de su eficiencia. Sin embargo, no se trata solamente de generar divisas por una mayor exportación de productos, sino de modificar la posición de intercambio del país mediante el desarrollo y diversificación de la producción exportable. El objetivo debe ser el de alcanzar un intercambio esencialmente recíproco o equivalente y para ello son indispensables producciones cuyos volúmenes respondan a demandas sostenidas e importantes y cuya alta elasticidad-ingreso y mayor estabilidad de precios definan mejores condiciones de intercambio y aseguren beneficios mayores y más estables. Esas producciones son, justamente las de manufacturas.

La racionalidad de una industrialización exportadora se fundamenta en la necesidad de asumir o responder a cambios en el conjunto de la economía y el patrón de sus relaciones; o bien, de inducirlos. Por otra parte, se fundamenta en la necesidad de ampliar las posibilidades de producción (disponibilidad de bienes, demanda de empleo e ingresos) y de consumo, para una población creciente y en la existencia de demanda externa.

La condición de posibilidad no se reduce a una simple y total apertura al exterior; es decir, de la eliminación de "distorsiones" y la aproximación del

tipo de cambio a su verdadero nivel o paridad, sino fundamentalmente, se trata de crear condiciones de producción nuevas y superiores. Recordemos, ya que reiteradamente se propone como referencia el éxito de los países del sudeste asiático, que ese éxito responde a una compleja estrategia de transformación de los patrones y escala de producción y que la apertura o la liberalización del comercio exterior no ha sido el detonante, no ha sido el instrumento exclusivo y por último no ha sido completa, sino más bien selectivamente aplicada¹¹. Al contrario, las experiencias de apertura irrestricta e inmediata (desprotección e importantes devaluaciones) operadas en varios países de América Latina, han tenido evidentes efectos paralizantes o desindustrializantes, como hemos visto antes a propósito del Perú y ha sido señalado a propósito de otros países del área.

En estricta lógica y con el apoyo de experiencias recientes, podemos decir que el desarrollo de producciones manufactureras exportables o la Promoción de Exportaciones Industriales no es pues alternativa ni es excluyente de la Sustitución de Importaciones; que la protección y la intervención del Estado no son necesaria o fatalmente perniciosas. La apertura de una economía al comercio exterior obedece tanto a factores de oferta (producción exportable) como de demanda (producción que se necesita y no se produce), que son recíprocas (con otros países) y que pueden y deben variar en curso del desarrollo. Por lo mismo, lo importante es asegurar que la orientación de la actividad y el patrón de consumo interno generen condiciones de intercambio equitativo y contribuyan al crecimiento, es decir, que induzcan efectos dinámicos al resto de la Economía.

El problema de fondo, o bien, el proyecto es el desarrollo industrial; es decir, el crecimiento sostenido, la diversificación de las actividades industriales y el abordaje de etapas más complejas de transformación. En este sentido, Promoción de Exportaciones o Sustitución de Importaciones pueden ser estrategias conjuntas y aun complementarias, o bien pueden instrumentarse sucesivamente y en cualquier orden. Racional o teóricamente no se puede deducir superioridad, exclusividad de alguna o prelación necesaria; y, empíricamente se han encontrado elocuentes corroboraciones de que Promoción de Exportaciones y Sustitución de Importaciones han ocurrido en orden y con importancia diversa en diferentes experiencias de industrialización¹².

11 Ver por ejemplo S. Kuo, a propósito de Taiwan; L. Westphal (1978), a propósito de Korea; y el análisis del conjunto de experiencias del Sudeste Asiático que presenta F. Fajnzylber (1983), cap. II.

12 Ver Chenery y Sirquin (1980A) y Chenery (1980B), entre otros.

En realidad, crecimiento, diversificación y profundización industrial implican cambios en la oferta interna agregada (en cantidad y composición) y están relacionadas con cambios en la demanda agregada; igualmente en cantidades y composición y, esta vez, con una parte importante de naturaleza exógena. Ahora bien, los cambios en la demanda y en las condiciones de producción obedecen a diferentes estímulos, pero en la perspectiva que nos interesa, se pueden reagrupar en los cuatro que detallaremos en seguida y que conjuntamente, aunque con una incidencia (peso) diferente, determinan o hacen posible los cambios en el volumen, la diversidad y el destino de la producción.

En primer lugar, se tiene la *Expansión de la Demanda Interna*, que implica o arrastra expansión de la producción interna para ser capaz de satisfacerla, como también de las importaciones necesarias. En otras palabras, la expansión de la demanda, por ejemplo vía la elevación de poder adquisitivo de los salarios (caso del Perú en 1986), de medidas redistributivas o de promoción de inversiones, induce crecimiento (eventualmente desarrollo) industrial, siempre y cuando el volumen y la estructura de importaciones no desvíe el efecto hacia una mayor demanda por bienes de consumo y de capital al exterior.

En segundo lugar, se debe señalar la *Expansión de las Exportaciones*, ya que en la medida que la demanda externa existe, presiona u ofrece condiciones interesantes, se produce o debería producirse una expansión de la producción exportable. En este caso, la condición para canalizar positivamente ese estímulo es la capacidad de absorber una mayor demanda, dada una disponibilidad de recursos e insumos, una capacidad productiva instalada y, finalmente, la posibilidad de incrementarlas. En este caso es pues necesario tener en cuenta el contenido importado de las exportaciones, a fin de asegurar resultados favorables netos.

En tercer lugar, y en relación con algunas reservas presentadas a propósito de la expansión de la demanda interna y de las exportaciones, se debe señalar el efecto de la *Sustitución de Importaciones*. Al sustituir, una economía puede cambiar el volumen, y en todo caso cambia la composición de sus importaciones. Aparecen nuevas producciones internas que reemplazan totalmente o hacen disminuir las importaciones. Sin embargo, y tal como ha sido abundantemente señalado a propósito de la experiencia latinoamericana, es muy importante evaluar si se sustituye efectivamente o si solamente se cambia el rubro de importación, y si el costo para el país disminuye.

Finalmente, y en cuarto lugar, se debe señalar que la expansión de la producción obedece también a *fenómenos técnicos*, como puede ser el cambio en los coeficientes técnicos, el reemplazo de insumos (importados por lo-

cales, naturales por sintéticos, introducción de sustitutos, etc.) y, naturalmente por fenómenos de cambio técnico o de innovación estrictamente hablando, es decir por la introducción de nuevos productos o de nuevos procesos para producir productos ya conocidos.

Consecuentemente, el logro de esos cambios cualitativos y cuantitativos en la oferta industrial, que supone el desarrollo, obliga a dejar de lado exclusivismos, simplificaciones abusivas o apuestas ingenuas. Queda claro que una auténtica industrialización debe reducir la presión, la necesidad, de importar y que debe estar en condiciones de incursionar en mercados exteriores. Tanto más si hay restricciones de escala para ciertas producciones, i.e. que muchas no serían rentables o técnicamente posibles en función de un mercado interno pequeño. Las estrategias de Sustitución de Importaciones y de Promoción de Exportaciones, lo que hacen en realidad es explicitar y aún magnificar razones y estímulos para iniciar, incrementar o modificar producciones y formas de producir en la industria. Sin embargo, es importante recordar que esas estrategias y los medios o instrumentos habitualmente elegidos al adoptarlas, no aseguran automáticamente los resultados deseados y que, en relación con estos últimos y en la experiencia peruana o latinoamericana en general, han mostrado debilidades, han generado efectos no deseados y en definitiva se han mostrado poco eficaces.

La solución no es pues excluir la estrategia de Sustitución de Importaciones, sobre todo, o la de Promoción de Exportaciones, por haber "agotado sus posibilidades", sino redefinirlas en relación a un objetivo más preciso de industrialización para el desarrollo del país e instrumentarlas en forma que los medios empleados, promuevan y no paralicen.

En lo que toca a las exportaciones manufactureras, nos parece importante insistir en que, desde el punto de vista del desarrollo industrial, no se trata de exportar para generar divisas solamente, sino más bien de generar un crecimiento y diversificación de la producción industrial, con capacidad para exportar. No se trata necesariamente de "producir para exportar", sino de producir en condiciones de costos, calidad y volumen que haga a esas producciones competitivas, i.e. aceptables y suficientes en mercados externos.

Los incentivos deberían orientarse pues a crear las condiciones de producción adecuadas y en los sectores o ramas que se justifique. En este sentido es necesario corregir el inmediatismo (en términos temporales y de actividad) de los incentivos ofrecidos hasta el momento, la falta de complementación con otras medidas y las múltiples distorsiones en su aplicación.

Es necesario proteger el desarrollo industrial antes que la subsistencia indiscriminada de actividades, muchas veces poco rentables. La protección

DESARROLLO INDUSTRIAL Y EXPORTACIONES INDUSTRIALES

eficiente es de naturaleza selectiva, temporal y promocional; en ese caso, como señala F. Fajnzilver (1983) es una "protección para el aprendizaje industrial" o para la consolidación de actividades implantadas; si no, es una "protección frívola" que sólo crea la ilusión de desarrollo industrial o favorece desarrollos trunco y sin dinamismo propio.

Es necesario ofrecer incentivos y seguridades iniciales, porque es necesario orientar el dinamismo (el interés) de agentes dispersos; apoyarlos para que puedan superar las limitaciones o restricciones que afrontan y para compensar los riesgos que implica iniciar producciones nuevas o incursionar en mercados nuevos. Sin embargo, esto no significa modificación artificial y permanente de las condiciones de producción (costos, precios y posición en el mercado), ya que ello no haría sino disimular una debilidad esencial de las empresas y una dependencia excesiva con respecto a la política pública. Los incentivos, que no deberían ser únicamente facilidades o reducciones de costos o de contribuciones, sino responder a un sistema de "premios y castigos", deben cumplir una función primera de hacer posible y apoyar la decisión de iniciar, expandir o modificar una actividad industrial; y una segunda, que en realidad justifica la primera, de inducir mayor eficiencia en la indicada actividad. Es en base a la eficiencia alcanzada y no sólo por apoyo de las políticas, que las empresas deberían consolidar o mejorar su posición en el mercado interno y ser competitivas en el exterior. En sentido contrario, y puesto que los incentivos (reducciones o reintegros tributarios, subvenciones y otros) representan un costo para el país, una política de incentivos indiscriminadamente permanente y no compensada, como ha ocurrido en el pasado reciente, no induce elevación de eficiencia y consolidación de autonomía de las empresas; constituye una carga neta y no una inversión para la sociedad. Más todavía si hay discontinuidad o inconsistencia de las políticas a través del tiempo.

En un momento (circunstancia) dado o en alguna etapa puede ser necesario o conveniente para una economía, cerrar mercados, establecer restricciones cuantitativas y prohibiciones; utilizar instrumentos arancelarios o para-arancelarios, con el fin de proteger la iniciación o la consolidación de una línea de producción y para abastecer determinados mercados (internos o externos). Sin embargo, no pueden ser medidas ciegas (de aplicación indiscriminada) o irrestrictas en el tiempo. Todo lo mencionado se puede justificar solamente en función de proyectos de desarrollo y de urgencias reales que definen situaciones cambiantes y específicas.

En todo caso, se trata de crear capacidad industrial, no sólo capacidad productiva, i.e. dotar de máquinas y equipos productivos. Eso supone esfuerzos deliberados y justifica apoyos o incentivos específicos. Se trata de alcanzar una producción, eventual o deliberadamente, exportable y no sólo de ex-

portar y para ello se debe estar en condición de innovar, sea en términos de procesos o de productos. El desarrollo industrial es en gran medida consecuencia de la experiencia (aprendizaje) industrial acumulada en la sociedad, lo cual implica continuidad de esfuerzos y conocimiento de la rama que se trata; si esto no se hubiera dado en períodos largos y fortuitamente, se puede y debe intentar por esfuerzos deliberados e intensivos; es decir, en períodos más cortos y con medios y apoyos adecuados. El desarrollo industrial, conjunta o inseparablemente con lo anterior, es consecuencia del dominio de los conocimientos de base (científicos) y de su aplicabilidad al desarrollo de producciones específicas, (conocimiento tecnológico), por lo que se justifica un esfuerzo importante y continuo, tanto empresarial como público, de investigación y desarrollo, aunque sus efectos no sean inmediatos.

La capacidad industrial a que nos estamos refiriendo es en buena medida capacidad tecnológica para subsistir en un mundo que experimenta cambios profundos y rápidos en ese campo. La electrónica, la robótica, las biotecnologías cambian la naturaleza de los procesos de transformación industrial, favorecen la aparición de nuevos productos y aceleran el cambio o perfeccionamiento de los ya conocidos. Las nuevas posibilidades que abren la física, la química y la bioquímica hacen posible la aparición de sustitutos (sintéticos) para insumos tradicionales (de origen natural). Se trata entonces de cambios en la naturaleza, en el ritmo y en el resultado de la actividad manufacturera que tienen consecuencias sobre costos, precios, abastecimientos, y también sobre el uso o destino de los recursos naturales. Se trata por lo mismo de crear o recuperar la posibilidad de reorientar un desarrollo industrial que, participando en alguna forma en la "segunda revolución industrial", consolida una actividad manufacturera dinámica, moderna y, sobre todo, con futuro.

Ahora bien, una condición básica para esto es liderazgo y capacidad ejecutiva; es decir, un *empresariado* dinámico, creativo y capaz de orientar (articular) su acción (estrategia) a las carencias, potencialidades e intereses del propio país. Complemento y al mismo tiempo condicionante de la aparición y subsistencia (desarrollo) de ese *empresariado*, es la presencia, iniciativa y, visión de conjunto y de largo plazo, de un *Estado* eficaz y democrático, capaz de tomar iniciativa y de inducir dinamismo dentro de una orientación industrializante, referida al desarrollo. Empresarios y Estado son los agentes que en primer lugar, deben concretar y asegurar la orientación y la eficacia de los proyectos; de allí la importancia de que existan (condición necesaria) y de que canalicen una eficaz vocación industrial (condición suficiente).

La nueva industrialización, requiere, por otra parte, un esfuerzo de *inversión* sustancial y un esfuerzo inédito de *desarrollo tecnológico*. En efecto, se trata de responder a urgencias postergadas (empleo, ingresos y disponi-

bilidad de productos) y de la presión creciente de una población que aumenta. Siendo pues un esfuerzo muy grande y que debe ser consistente a lo largo de períodos importantes, compromete recursos en una proporción y urgencia que desafía su disponibilidad, bajo las condiciones corrientes. En otras palabras, es necesario realizar cuantiosos esfuerzos de habilitación de equipos y adquisición de máquinas para poner en marcha actividades nuevas; y además, es necesario un esfuerzo equivalente para cambiar, reemplazar o adecuar equipos y máquinas para hacer posible la subsistencia (desarrollo) económicamente justificada de muchas actividades existentes.

Frente a la magnitud de los requerimientos, y a la evidente insuficiencia del ahorro interno (los recursos propios), cabe preguntarse si es plausible esperar o contar con los fondos y créditos complementarios. Más aún si como ocurre actualmente, el ahorro y las divisas generadas deben consagrarse, en gran parte, a pagar deudas anteriores y a financiar una dispendiosa y discutible seguridad nacional.

En términos de desarrollo o de proyecto nacional, la deuda acumulada, las urgencias o necesidades inmediatas y la necesidad de crear condiciones futuras superiores, constituyen un desafío, mayor y más importante, que un manejo ingenioso y enérgico de compromisos inmediatos (aunque los sobreentiende). Se trata de escalar recursos con el tiempo, en forma adecuada, y de intercambiar correctamente austeridad presente por beneficios futuros para toda la sociedad. Ahora bien, si los recursos internos son insuficientes (la trampa de la pobreza), es necesario pensar en los recursos de fuente externa que se ofrecen por razones de solidaridad o de conveniencia y en la necesidad de asegurar su eficacia privada y social, así como su aplicación al servicio de los fines auténticos del desarrollo.

Se trata, finalmente, de generar, asimilar y difundir capacidad técnica o productiva en campos tanto tradicionales como nuevos o cambiantes. Para esto, y sin negar su valor como aporte de etapa, es necesario pasar selectivamente, de la *adaptación* a la *generación* y de la *imitación* a la *creación* tecnológica. Partimos de la existencia de una brecha con respecto a otros países, y esa brecha se debe reducir en términos generales aunque no necesariamente de manera uniforme en todo rubro de producción. Evidentemente, esto no pasa de ser un buen deseo si no se realizan esfuerzos específicos y sistemáticos de investigación y desarrollo; es decir, si no se asignan fondos y se consagran esfuerzos a crear capacidad (know-how), incluso antes o en todo caso simultáneamente a la creación de capacidad productiva (equipos) con capacidad técnica precariamente obtenida.

6. CONCLUSIONES

En la experiencia industrial acumulada en el Perú, en sus características y logros, juegan un papel muy importante el patrón de consumo impuesto desde la colonia, la consecutiva inserción temprana del país en el mercado internacional y, finalmente, el carácter, la modalidad y la oportunidad de aplicación de políticas promocionales.

El resultado es el de una industrialización que ha avanzado en extensión hasta convertirse en el sector productivo más importante, pero que no ha llegado aún a afrontar etapas fundamentales en diversas ramas industriales. La débil integración vertical y la dispersión de actividades finales en prácticamente todos los grupos industriales muestra que no ha habido un proceso interno de integración de la producción ni una preocupación consistente por la buena asignación de recursos y la mejor utilización de ventajas y oportunidades. Esto es lo que lleva a la industrialización *trunca y vulnerable* que hemos mencionado antes.

La estructura industrial peruana depende de insumos y bienes de capital importados, porque la producción interior de estos bienes es nula, insuficiente o inadecuada (problemas de calidad), y está orientada e incluso limitada por la dimensión del mercado interno. Este hecho que resulta de la política aplicada, trae como consecuencia que no hayan existido, prácticamente, incentivos para mejorar calidad y reducir costos; y, que al consolidarse una reducida escala de operaciones, se pierdan beneficios de escala en ramas en que eso era posible o que no se puedan afrontar producciones cuya escala o dimensión mínima es grande. Este último es el caso de la producción de bienes intermedios, cuya importación es, actualmente, condición básica para el funcionamiento del sector.

Es por eso que planteamos una revisión sustancial del proyecto industrial. Se trata de sentar las bases de un proceso que genere un conjunto de producciones eficientes y suficientes. Esto es, en condiciones competitivas desde los puntos de vista de precios y calidad, y que al mismo tiempo aseguren volumen y regularidad de entregas. En estas condiciones la producción industrial puede contribuir a que el conjunto de la economía sea suficientemente autónoma y abierta a un intercambio equitativo.

En esta perspectiva, son dos las preocupaciones o las características centrales de la re-industrialización o de la reconversión industrial. En primer lugar, la profundización de actividades en las que el país tiene ventaja actual o posible; en otras palabras, el desarrollo de cadenas integradas de producción definidas a partir de los recursos del país y las necesidades de su población.

DESARROLLO INDUSTRIAL Y EXPORTACIONES INDUSTRIALES

En segundo lugar, la apertura a un intercambio recíproco basado en el volumen, calidad y precio de la producción y no en artificios estrictamente comerciales; se trata de modificar la estructura del comercio exterior mediante un cambio en la composición de las exportaciones posibles.

Todo ello requiere una acción estatal y empresarial orientada hacia objetivos de largo plazo; por lo mismo, una continuidad de los esfuerzos en lo esencial, y una revaloración social de lo que es crear capacidad y cimentación de un futuro superior y estable, sin perjuicio, pero por encima de la creación de actividades (jobs) e ingresos, en lo inmediato.

Los objetivos de largo plazo deberían condicionar las opciones de la política de corto plazo y esto, a pesar de la legitimidad y de la reconocida urgencia de los problemas de inflación y de desequilibrio de la Balanza de Pagos. Al contrario, el hecho de que en más de una ocasión, los problemas del corto plazo se hayan convertido en un absoluto y que las políticas de estabilización y ajuste hayan sido las únicas políticas realmente instrumentadas, ha perturbado y ha comprometido el desarrollo de proyectos (a veces sólo implícitos) de mayor alcance. El contenido, alcance y prioridad de las políticas de corto plazo no puede frustrar ni distorsionar un proceso de desarrollo deseado, debería más bien hacerlo posible, resolviendo adecuadamente las urgencias del momento.

En la perspectiva de ese desarrollo deseado, el desafío es el de una transformación técnica, justamente en un mundo que conoce una aceleración sin precedentes en ese campo; y por otra parte, lo es también de una transformación económica en un mundo de intercambio generalizado, aunque no estrictamente competitivo, en el que el Perú debe buscar o redefinir un lugar y un rol diferente al tradicional y en función del bienestar de su población.

7. *BIBLIOGRAFIA*

AMSDEM, Alice H. (1980)

"The Industry Characteristics of Intra-Third World Trade in Manufactures" in *Economic Development and Cultural Change* (Feb.) pp. 1-19.

CALLER, J. y CHUECAS, R. (1983)

Insumo-Producto y Estructura Productiva. (Aplicaciones de la Tabla Insumo-Producto 1973). Lima.

COLEGIO DE INGENIEROS DEL PERU, CAPITULO DE INGENIEROS INDUSTRIALES (1984)

Modelo de Desarrollo Industrial. Lima.

CHENERY, H.B., S. SHISHIDO & T. WATANAVE (1962)

"The Pattern of Japanese Growth" in *Econometría* (October), pp. 365-399.

CHENERY, H.B. y M. SIRQUIN (1980A)

"A Comparative Analysis of Industrial Growth" en R.C.O. Matthews, (ed.) *Economic Growth and Resources*, Vol. 2, pp. 223-256. St. Martin's Press, New York.

CHENERY, H.B. (1980B)

"Interactions between Industrialization and Exports" in *American Economic Review*, Papers and Proceedings (May), pp. 281-287.

DIAZ ALEJANDRO, C. (1974)

"Some Characteristics of Recent Export Expansion in Latin America" in H. Giersch (ed.) *The International Division of Labour: Problems and Perspectives*, J.C.B. Mohr, Tubingen.

FAJNZYLBER, F. (1983)

La Industrialización Trunca de América Latina. Bibliotecas Universitarias, Centro Editor de América Latina. México.

GARCIA, A. (1984)

Industrialización para el Desarrollo Equitativo. Oficina Internacional del Trabajo, PREALC, Monografía sobre el Empleo, N. 39. Santiago.

GARCIA, A. y GATICA, J. (1985)

Reindustrialización: Una Condición para el Desarrollo. Oficina Internacional del Trabajo, PREALC. Documentos de Trabajo 264. Santiago.

DESARROLLO INDUSTRIAL Y EXPORTACIONES INDUSTRIALES

IGUIÑIZ, J y J. TAVARA (1985)

Crecimiento Económico y Restricción Externa. Fundación F. Ebert. Lima.

JACQUEMIN, A (1982)

Economía Industrial, (original francés: *Economie Industrielle Europeenne*). Editorial Hispano Europea S.A., Madrid.

KUO, Shirley W.Y. (1983)

The Taiwan Economy in Transition. Westview Press, Colorado.

PORTOCARRERO M, F y J. NUNURA CH. (1984)

Industria y Crisis, La Década del 70. DESCO. Lima.

SCHYDLOWSKY, D.M.; HUNT, S.J. y MEZZERA, J. (1983)

La Promoción de Exportaciones No Tradicionales en el Perú. Asociación de Exportadores del Perú. Lima.

SCHYDLOWSKY, D.M. (1986)

"The Macroeconomic Effect of Nontraditional Exports in Peru" in *Economic Development and Cultural Change*, pp. 491-509.

TAVARA, J. (1985)

"Desarticulación Productiva y Desarrollo Industrial" en *Economía*, Revista del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Vol. IX Nos. 17-18m pp. 175-200.

TEITEL, S y F.E. THOUMI (1986)

"From Import Substitution to Exports: The Manufacturing Exports Experience of Argentina and Brazil" in *Economic Development and Cultural Changes*. pp. 455-490.

THORP, R. y G. BERTRAN (1985)

Perú 1890-1977: Crecimiento y Políticas en una Economía Abierta (original en inglés, 1978). Mosca Azul Editores. Fundación F. Ebert. Lima.

U.N.I.D.O (1983)

Industry in a Changing World. Special Issue of the Industrial Development Survey of the fourth General Conference of UNIDO. United Nations. New York.

Máximo Vega-Cénteno

VEGA-CENTENO, Máximo (1983)

Crecimiento, Industrialización y Cambio Técnico: Perú 1955-1980. Pontificia Universidad Católica del Perú: Fondo Editorial.

VEGA-CENTENO, M. (1986)

“Cambio Técnico y Empleo en la Industrial Manufacturera Peruana” en *Economía*, revista del Departamento de Economía de la P.U.C. (Diciembre) pp. 83-117.

VEGA-CENTENO, M. (1985)

Condiciones de Trabajo en la Industria Peruana. Fundación F. Ebert - Departamento de Economía, P.U.C.

VILLARREAL, R. (1984)

“La Estrategia de Industrialización y el Comercio Exterior en América Latina” en *Economía de América Latina* N° 12.