

INDICE

ARTICULOS		
	JEAN TIROLE. El gobierno corporativo	9
	ALAN FAIRLIE REINOSO. El Perú frente a los procesos de integración en los noventa	61
	CECILIA GARAVITO. Empleo y desempleo: Un análisis de la elaboración de estadísticas	103
	FÉLIX JIMÉNEZ. Liberación, reestructuración productiva y competitividad en la industria peruana de los años 90	145

**LIBERALIZACIÓN, REESTRUCTURACION
PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA
PERUANA DE LOS AÑOS 90***

Félix Jiménez

RESUMEN

El propósito de este artículo es mostrar que el ajuste neoliberal de los años 90, ha reprimarizado la economía y truncado el proceso de industrialización, ha hecho perder liderazgo y competitividad internacional al sector manufacturero y, consecuentemente, ha exacerbado el estrangulamiento externo de la economía. La estructura productiva generada por el ajuste neoliberal, no ha sido capaz de crear y multiplicar suficientes puestos de trabajo, aun en los años de mayor crecimiento económico como los de 1993-1995 y 1997, ni revela ser parte de un proceso de reestructuración productiva orientado a resolver los viejos problemas fundamentales de la economía. Con la reprimarización, la economía peruana entra al siglo XXI, con similares problemas de hace medio siglo, pero agudizados por los efectos negativos de las políticas liberales en la industria manufacturera, en los niveles de empleo y de ingresos y, por lo tanto, en la calidad de vida de la mayoría de la población.

* Versión revisada de Documento de Trabajo N° 183 del Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú, marzo del 2000.

ABSTRACT

This essay shows that the neoliberal adjustment program has reprimarized the Peruvian economy and has truncated the industrialization process. As a result of this adjustment, the manufacturing industry has lost its leadership and its international competitiveness, and the external bottleneck has been exacerbated. The productive structure created by such policies has been unable to generate enough number of jobs, even when the economy was growing during 1993-1995 and 1997. Moreover, the new productive structure does not reflect either to be part of a restructuring process oriented to solve the old fundamental problems of the Peruvian economy. With the reprimarization, the Peruvian economy comes into the XXI century, with the same problems of the 50s, but worsened by the negative effects of neoliberal policies on the manufacturing industry, on the level of employment and income and, consequently, on the quality of life of a large number of people.

1. INTRODUCCIÓN

La crisis de la deuda externa de los 80 y la crisis del modelo basado en la sustitución de importaciones, desataron procesos penosos que agravaron la situación de subdesarrollo de la economía peruana, aumentando la marginalidad, el subempleo y la informalidad. La crisis fue general: los partidos políticos perdieron legitimidad al igual que el propio Estado y, en medio de la ingobernabilidad, se impuso la estrategia neoliberal del mundo globalizado actual.

Con el alza de las tasas de interés internacional en los años 80, la financiación de los déficit comerciales y del crecimiento con recursos externos se hizo prácticamente imposible. La crisis de la deuda externa dio lugar así a un nuevo manejo de la política económica del país y de la mayoría de los países de América Latina. Primero se empezó con el plan Baker, luego con el Plan Brady y, finalmente, con el llamado Consenso de Washington, todos con recomendaciones de política destinadas a restaurar el papel del mercado libre¹.

1. El nacimiento formal de este consenso se fecha en 1989, pues se asocia a los resultados de la conferencia organizada por el Institute for International Economics. Véase J. Williamson, (1990).

En realidad, la reestructuración capitalista y la crisis de nuestros países obligaron a modificar los roles asignados en 1944, en Bretton Woods, al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial (BM). La separación de sus roles terminó, en lo que concierne a las acciones que realizan en nuestros países, cuando el FMI introdujo el “Extended Fund Facility” y el “Structural Adjustment Facility”, ambos orientados a afectar la oferta agregada mediante la desregulación de todos los mercados. El BM, por su parte, empezó a condicionar sus préstamos al manejo de la política macroeconómica en el puro estilo “fondomonetarista”. El resultado fue la doble condicionalidad y, por consiguiente, la definición del conjunto de la política interna en el exterior.

El BM y el FMI institucionalizaron de este modo el Consenso de Washington sobre las reformas económicas para “resolver” los desequilibrios estructurales de nuestras economías, optando por el paradigma del mercado libre y la eliminación de la intervención económica del Estado (Frenkel et al., 1992). Si los recursos se asignan sólo a través del mercado, el Estado debe ser neutral, debe privatizar sus empresas y servicios (seguridad social, educación, etc.), y debe redefinir su tamaño en función del principio de la austeridad y el equilibrio presupuestal².

Todas las reformas, como se señala en Frenkel (1998), desde la comercial y financiera hasta la modificación de la legislación laboral (huelgas, despidos, negociaciones, etc.) para flexibilizar el mercado de trabajo, fueron implementadas en nuestros países como componentes del paquete de reformas estructurales del Consenso de Washington, conjuntamente con un programa de estabilización de corte neoclásico-monetarista.

Para este liberalismo no sólo es erróneo combatir la desocupación interna, sino también direccionar la asignación de recursos mediante el uso de la política económica. La inserción óptima al sistema económico mundial se logra dejando al libre juego de las fuerzas del mercado la definición de la

2. Las medidas indispensables para restaurar el libre mercado, según el Consenso de Washington, van de la estabilización a las reformas estructurales. Entre ellas se encuentran la estricta disciplina fiscal, la restricción monetaria, la liberalización comercial, la liberalización financiera y la flotación cambiaria, la privatización de las empresas públicas, la desregulación del mercado de trabajo, la reforma tributaria, y la promoción de la inversión extranjera.

división internacional del trabajo: nuestros países deben producir aquello para lo que están mejor dotados. Lo que vamos a producir, cómo lo vamos a producir, y para quién vamos a producir, debe ser definido por el libre mercado. Esto significa, en países como el nuestro, que el comercio exterior libre debe definir la composición del aparato productivo del país.

Los datos históricos muestran que los recurrentes ajustes liberales, que se intensificaron luego de la crisis de la deuda externa, dieron origen a un período de largo de estancamiento económico, que exacerbó la pugna distributiva y, por consiguiente, el conflicto social y político, alimentando así la ingobernabilidad y la crisis consecuente del Estado. Cabe preguntarse, entonces, si los resultados del ajuste neo-liberal actual, basado en el Consenso de Washington, serán radicalmente distintos al de los anteriores.

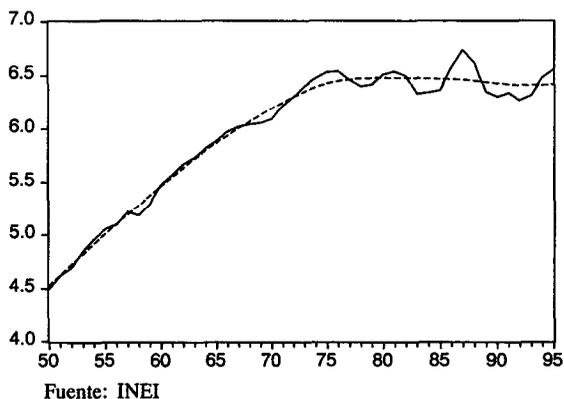
El propósito de este artículo es mostrar que el ajuste neoliberal, cuya aplicación se inicia en el segundo semestre de 1990, ha reprimarizado la economía y truncado el proceso de industrialización, le ha hecho perder liderazgo y competitividad internacional al sector manufacturero y, consecuentemente, ha exacerbado el estrangulamiento externo. La estructura productiva generada después de más de nueve años de aplicación de este paquete neoliberal, no ha sido capaz de generar y multiplicar suficientes puestos de trabajo, aun en los años de mayor crecimiento económico, como los de 1993-1995 y 1997, ni revela ser parte de un proceso de reestructuración productiva orientado a resolver los viejos problemas fundamentales de la economía. Si los efectos de la reprimarización recién se revelarán “dentro de quince o veinte años”, la economía peruana entrará al siglo XXI, con similares problemas de hace medio siglo, pero agudizados por los efectos negativos de las políticas liberales en la industria manufacturera, en los niveles de empleo y de ingresos y, por lo tanto, en la calidad de vida de la mayoría de la población. Los intentos de construir una exitosa economía exportadora de minerales, han sido puestos en cuestión con los efectos de la crisis financiera internacional iniciada en el Asia en julio de 1997.

2. REPRIMARIZACIÓN Y DESINDUSTRIALIZACIÓN NEOLIBERAL

El proceso sustitutivo de importaciones iniciado a los años 50, generó un período de crecimiento económico liderado por la manufactura, durante

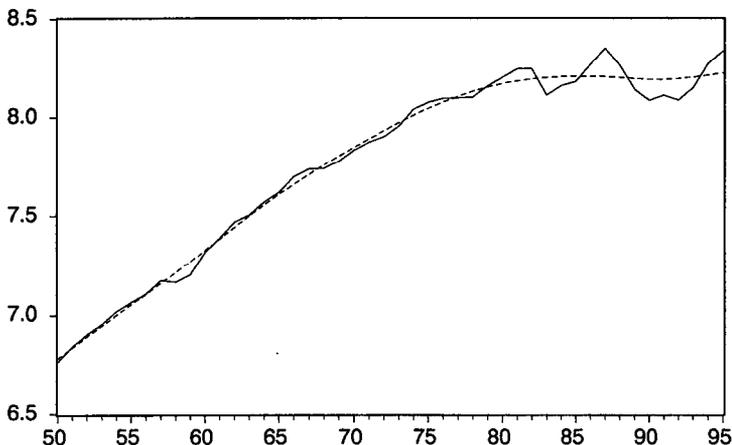
los años 1950-1975, que hemos llamado *Golden Age* (Jiménez, 1999). El Producto Bruto Interno real (PBI) creció a una tasa promedio anual de 5.4%, mientras que la producción manufacturera, excluyendo las ramas procesadoras de recursos primarios, lo hizo a una tasa de 8.5%³. El resultado fue el aumento de la participación del sector manufacturero en la generación del PBI, hasta alcanzar porcentajes similares a la de los países industriales avanzados. La participación del sector propiamente manufacturero en la generación del PBI aumentó de 12.8% en 1954, a 17.9% en 1966 y a 21.4% en 1975. Después, el papel de la industria manufacturera se debilita⁴. Al *Golden Age* le sigue un largo período de crisis, de 1976 a 1990, caracterizado por el estancamiento del PBI, la volatilidad de sus variaciones y el creciente estrangulamiento externo. Las tasas de crecimiento promedio anual de la producción manufacturera y del PBI, se redujeron a 1.7% y 2.3% durante 1975-1987, y a -2.3% y -0.2% durante 1987-1995, respectivamente. Los años de referencia son picos del ciclo económico (véanse Gráficos 1 y 2).

GRÁFICO 1
PERÚ: PRODUCCIÓN MANUFACTURERA Y SU TENDENCIA
(Escala logarítmica)



3. Las ramas procesadoras de recursos primarios, según la clasificación CIU Rev.2, son: 3114 Productos de Pescado, 3118 Refinación de azúcar, 3530 refinación de Petróleo y 3720 Industria Básica de Metales no ferrosos. Estas ramas no son productoras de bienes salariales, con excepción de la producción de azúcar.
4. Sobre el papel de la industria y la aplicación de las hipótesis de Kaldor a la economía peruana, véase F. Jiménez, (1982).

GRÁFICO 2
 PERÚ: PBI Y SU TENDENCIA
 (Escala Logarítmica)



Fuente: INEI.

Según la explicación neoclásica-liberal de la larga crisis de 1976-1990, el intervencionismo estatal, al impedir el libre juego de las fuerzas del mercado, habría distorsionado el mecanismo de precios y, por lo tanto, provocado desequilibrios internos y externos que terminaron bloqueando, a largo plazo, el crecimiento económico. Dada la brecha interna y la distorsión de precios provocada por la política proteccionista, los intentos estatales de crecer a tasas superiores a la permitida por el ahorro interno, habría agravado aun más la brecha externa. En consecuencia, para la crítica neoclásica, la política comercial proteccionista, habría sido responsable del desarrollo de una industria que no dispone de ventajas comparativas, pues la habría hecho ineficiente y sin capacidad para exportar, al bloquear artificialmente la competencia. Esta explicación recorrió la América Latina como un certero diagnóstico de sus problemas económicos, agudizados con la crisis de la deuda externa, y que justamente utilizaron el FMI y el Banco Mundial para introducir el recetario del mencionado Consenso de Washington.

La restauración del optimismo sobre el papel del mercado y el pesimismo sobre el papel del Estado y de las políticas deliberadas para impulsar el

crecimiento económico sostenido, fue posible en los años 90 debido al retorno del crédito internacional en un contexto de libre movilidad de capitales y de rechazo al proteccionismo industrialista, no obstante el antecedente histórico de incapacidad del libre mercado para remontar la crisis del modelo primario exportador.

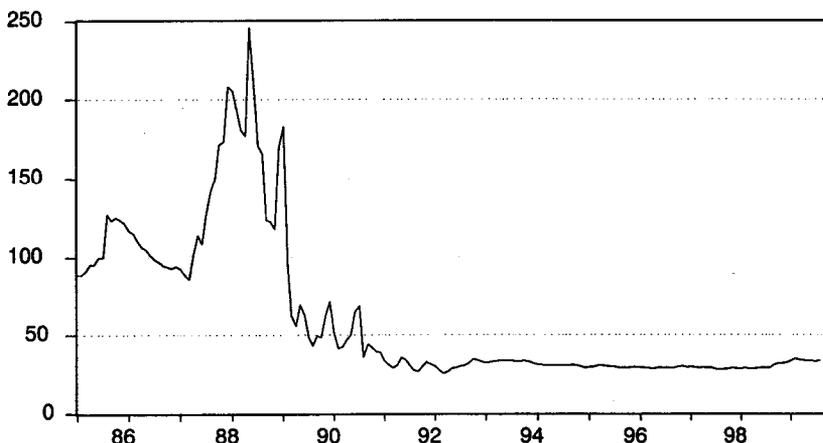
A partir de agosto de 1990 el gobierno del Ing. Fujimori inició la aplicación del programa del Consenso de Washington. Aparte de otras reformas importantes, como la liberalización financiera y las privatizaciones de empresas públicas, en lo que a política comercial se refiere, el gobierno del ingeniero Fujimori introdujo cambios radicales desde su inicio. El 11 de agosto de 1990 redujo el arancel máximo (sin sobretasa) de 84% a 50% y el arancel mínimo de 15% a 10%. Un mes y 10 días después redujo el número de tasas arancelarias a solamente tres: 15%, 25% y 50%. La primera para los insumos, la segunda para los bienes de capital y la última para los bienes de consumo. En marzo de 1991 el gobierno acelera la liberalización comercial logrando una disminución de las tasas a dos, 15% y 25%, y el arancel promedio a 17%. Aunque hasta la fecha no se ha logrado el arancel flat, el promedio actual es de aproximadamente 13.2%. El gobierno también eliminó el subsidio a las exportaciones (CERTEX) y el crédito que el Banco Central otorgaba a las exportaciones no tradicionales (FENT)⁵.

La reforma comercial se aplicó en un contexto de precios, costos y demanda desfavorable a la industria. Los instrumentos centrales del paquete antiinflacionario fueron la liberalización comercial, la apreciación cambiaria, y la drástica reducción de los salarios reales. La apreciación deliberada del tipo de cambio nominal se utilizó para limitar el crecimiento de los precios de los productos manufacturados. Aumentaron el costo del crédito, los precios de los servicios públicos y de los combustibles, los precios de muchos insumos antes subsidiados o controlados, la presión tributaria, mientras se contrajo drásticamente el poder adquisitivo de la población. A todo lo anterior se agregó un espectacular rezago cambiario y, consecuentemente, la configuración de una estructura de precios relativos que desalentó la producción manufacturera. Entre enero de 1993 y diciembre de 1997, el índice de tipo

5. Para una explicación detallada de la actual política comercial, véase J. Rojas, (1997). Véase también., Rojas, op. cit., 1996, pp. 192 y 193.

de cambio real se mantuvo en un valor promedio equivalente a sólo el 44.5% de su nivel registrado en julio de 1985, con una desviación estándar de 1.61. Este índice promedio representa sólo el 24.2% del que se alcanzó en julio de 1987. Cuando el período se extiende de enero de 1993 a julio de 1999, el índice del tipo de cambio promedio aumenta ligeramente hasta un valor equivalente al 44.9% del registrado en julio de 1985. El aumento de su desviación estándar (1.81) es también poco significativo (véase Gráfico 3).

GRÁFICO 3
PERÚ: TIPO DE CAMBIO REAL
(Julio 1985 = 100)



Fuente: BCRP.
Elaboración propia.

El atraso cambiario, junto con la apertura comercial, abarató las importaciones y desestimuló las exportaciones con valor agregado y, en general, la producción de transables, pero estimuló, junto con el crédito caro, actividades productoras de no transables y actividades productoras de productos primarios de exportación con alta renta natural. De acuerdo con la composición del crecimiento acumulado del PBI para el período 1993-1997, que incluye los cuatro años de crecimiento económico, los sectores que registraron tasas notoriamente superiores a la del PBI (41.1%), fueron Construcción (106.2%),

LIBERACIÓN, REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD

Comercio (48.2%) y la Minería Metálica (48.5%) (véase Cuadro 1). La recuperación del sector minería, desde 1993, es notable. Ocurre después de siete años de consecutivas disminuciones en los niveles de su producción. En Pesca se registran las tasas de crecimiento más altas durante 1993-1994 (56.0%). El sesgo reprimarizador y a favor de los no transables se refleja también en la composición del crecimiento por el lado de la demanda agregada real. Crecen por encima del PBI (41.1%), durante el mismo período de referencia, la Inversión Privada (103.9%), y las Exportaciones (59.0%). El Consumo privado crece en sólo 30.8%, mientras las importaciones lo hacen en 80.5% (véase Cuadro 2).

CUADRO 1
VARIACION PORCENTUAL DEL PBI GLOBAL Y SECTORIAL

Sectores	1991/90	1992/91	1997/92	1998/97
Agropecuario	2.8	-7.9	47.3	3.6
Pesca	-8.9	12.6	10.5	-35.6
Minería	-1.4	-2.2	26.8	4.7
– Metálica	6.5	-3.8	48.5	6.8
– No metálica	-10.6	0.1	-2.1	0.3
Manufactura	6.8	2.9	38.9	-2.8
– Proc. de Rec.Pri.	7.9	-0.6	30.5	-10.6
– Resto de la Ind.	6.3	-3.9	42.7	0.4
Construcción	0.1	4.0	106.2	1.3
Comercio	7.5	-4.1	48.2	-2.2
Otros	1.2	1.0	31.5	1.6
PBI GLOBAL	2.9	-1.7	41.4	0.3

Fuente: BCRP

Elaboración propia

CUADRO 2
 CRECIMIENTO DE LA DEMANDA POR LIPO DE GASTO
 (Variación Porcentual)

	1991/90	1992/91	1997/92	1998/97
1. Demanda Interna	4.4	-1.4	45.5	-0.6
Consumo Privado	2.0	-1.0	30.8	-0.4
Consumo Público	0.2	2.9	33.6	1.8
Inversión Bruta Fija	13.3	-3.9	91.0	-1.5
- Privada	14.1	-9.0	103.9	-2.3
- Pública	9.0	25.1	37.7	3.4
2. Demanda Externa (Exportaciones)	6.4	4.4	58.9	3.3
3. Oferta=Demanda				
Global	4.8	-0.3	48.2	0.3
Producto Bruto				
Interno	2.9	-1.7	41.4	0.3
Importaciones	15.7	7.4	80.5	0.1

Fuente: BCRP

Elaboración propia

El crecimiento de la inversión privada se explica fundamentalmente por el aumento espectacular de la inversión en construcción. Estos datos indican que el crecimiento no fue impulsado por la expansión de la Demanda Interna. Esta aumentó en 45.5%, sólo cerca de 4 puntos por encima del crecimiento del PBI. Consecuentemente, la Manufactura no procesadora de recursos primarios aumentó en un porcentaje similar al del PBI (42.7%).

No se ha modificado ni mejorado substancialmente la naturaleza de la inserción comercial anterior, ni la economía peruana se ha ubicado definitivamente en la senda del crecimiento económico y de la generación sostenida de empleo e ingresos. Lo que ha ocurrido, por el contrario, es un proceso de reprimarización y desindustrialización de la economía, con reducidos efectos positivos sobre el empleo y, por consiguiente, sobre las condiciones sociales de desigualdad y pobreza en las que vive la gran mayoría de la población del país. La capacidad productiva de las industrias competitivas y el escaso co-

mercado intra-industrial desarrollado en las últimas décadas, han sido afectados por dicho proceso.

Es verdad que debido a los ajustes y reformas estructurales, hay una re inserción de la economía peruana a los mercados de capital internacional, pero no puede argumentarse que la actual estrategia, basada en el ahorro externo y en los sectores no transables y primarios tradicionales, asegurará un crecimiento económico socialmente aceptable a largo plazo, tanto por el lado del empleo como de la equidad. Para que este tipo de crecimiento ocurra es indispensable que el déficit en cuenta corriente no aumente sino que tienda, como porcentaje del PBI, a un nivel estable y sostenible. Las cifras de este déficit registradas en los últimos años no muestran tendencia alguna hacia la estabilidad.

El déficit de la balanza comercial total subió entre 1991 y 1997, a una tasa promedio anual de 45.8%, a pesar de la notoria recuperación de las exportaciones, en especial de las tradicionales, que crecieron a una tasa promedio anual de 11% entre 1990 y 1997.⁶ Las importaciones totales de bienes aumentaron a una tasa promedio anual de 17%. Los bienes importados que más crecieron son los bienes de consumo: 28% promedio anual. Es importante señalar, además, que las importaciones y los déficits comerciales subieron, como nunca antes lo habían hecho, durante los años 1991 y 1992 en que la producción permaneció estancada. Los déficits comerciales de los años 1993 a 1997, como porcentaje del PBI, fueron notoriamente más altos que los registrados durante la reactivación de 1986-1987. El déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de 1993 representó el 5.6% del PBI, prácticamente igual al porcentaje registrado en el año 1987: 5.7%. Este déficit, como porcentaje del PBI, subió a 7.3% en 1995, a 5.9% en 1996 y bajó a sólo 5.2% en 1997.

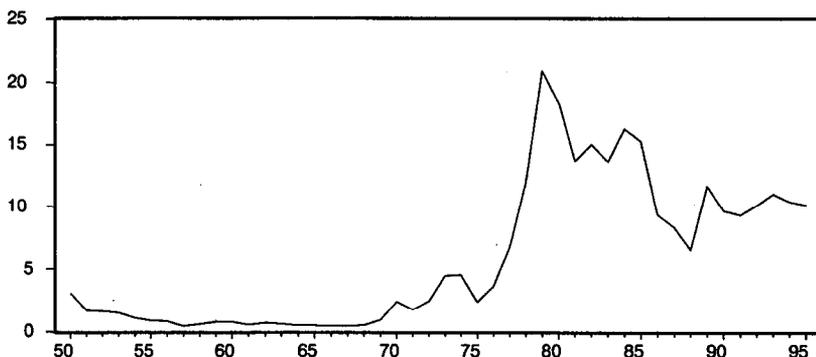
6. La recuperación del sector minería –sector fundamentalmente exportador–, es notable. Ocurre después de siete años de consecutivas disminuciones en los niveles de su producción. Su crecimiento debe a las inversiones realizadas, especialmente en la producción de hierro, así como a la tendencia al alza de las cotizaciones internacionales del cobre, plata, plomo y oro, que recién se revierte debido a la crisis asiática que se inicia en la segunda mitad de 1997. Crece básicamente la producción de zinc, plata, hierro y oro. El caso del oro es particular, por las vetas de alta rentabilidad puestas en operación.

El déficit comercial de manufacturas creció con la apertura hasta alcanzar, en 1995, el 51.4% del producto del sector, porcentaje similar al registrado en los primeros años de la década de los 60. Las importaciones de manufacturas, como porcentaje del producto del sector, también aumentaron año tras año, desde 1990, hasta llegar al 61.6% en 1995, año pico del ciclo económico. Este porcentaje fue de sólo 37.7% en el año 1987, otro año pico del ciclo económico. Parte importante del crecimiento de las importaciones manufactureras, en términos reales, se debe al aumento de las pensiones a importar que, como se sabe, responden rápidamente a la política comercial y al atraso cambiario.

Por otro lado, durante 1991-1995 las exportaciones manufactureras como porcentaje del producto del sector no sufrieron cambios notables: se mantuvieron alrededor del 10%, con una tendencia ligeramente positiva. Entre 1990 y 1995 estas exportaciones crecen 48.2%, mientras la producción manufacturera lo hace en 28.7%. Las mayores tasas de crecimiento de las exportaciones manufactureras se registran durante la década de los 70. Hay dos períodos que se diferencian claramente. El primero de 1970 a 1974 y el segundo de 1975 a 1979. Durante este último, el porcentaje exportado de la producción manufacturera crece en forma exponencial para después, entre 1980 y 1988, fluctuar en una tendencia marcadamente decreciente⁷. Se recupera en 1989, año de crisis particularmente difícil, cae ligeramente en 1990-1991 y luego aumenta, aunque levemente, en los años 1992-1993, para volver a disminuir durante el periodo de alto crecimiento económico de 1994-1995. En suma, el porcentaje exportado de la producción manufacturera muestra, durante la apertura, una tendencia casi estancada, lo que contradice la hipótesis neoclásica liberal (véase Gráfico 4).

7. Para un examen de la promoción de exportaciones durante la década de los setenta, véase D.M. Schydrowsky, S.J. Hunt y J. Mezzera, 1983.

GRÁFICO 4
 PERÚ: EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
 (Porcentaje de la Producción Manufacturera)



Fuente: MICTINCI y SUNAD.

Las exportaciones de la industria procesadora de recursos primarios son las que más crecen durante el período de restauración liberal: 67.5% entre 1990 y 1995 y 84.1% entre 1990 y 1996 (véase Cuadro 3). Las cuatro ramas procesadoras de recursos primarios, las de Elaboración de Pescado, Refinación de Azúcar, Petróleo y Metales no Ferrosos, explican más del 90% del total de exportaciones durante 1990-1996; pero en los últimos años predominan las ramas de Elaboración de Pescado y Metales no Ferrosos (véase Cuadro 4).

El estancamiento relativo de las exportaciones manufactureras que se produce después de la apertura se explica por el incremento del costo de los productos peruanos para la exportación asociado al atraso cambiario. Hay otros costos que encarecen relativamente el costo del trabajo, pero su peso o importancia relativa se debe al efecto negativo del crecimiento espectacular del déficit comercial manufacturero sobre la producción nacional. Cuando los mercados se reducen, disminuyen los ingresos por ventas y aumenta la participación de las remuneraciones pagadas y no pagadas directamente a los trabajadores.

CUADRO 3
COMERCIO EXTERIOR DE MANUFACTURAS: 1985-96
(Millones de US\$ dólares)

	EXPORTACIONES					IMPORTACIONES				
	Total	Manufac- tura	(%)	Manufac- tura SPRP	(%)	Total	Manufac- tura	(%)	Manufac- tura SPRP	(%)
1985	3,058	1,919	62.7	485.3	15.9	1,731	1,496	86.4	1,448	83.7
1986	2,359	1,426	60.5	435.5	18.5	2,431	2,153	88.6	2,027	83.4
1987	2,478	1,611	65.0	474.3	19.1	3,247	2,945	90.7	2,722	83.8
1988	2,660	1,771	66.6	499.2	18.8	2,784	2,336	83.9	2,093	75.2
1989	3,553	2,503	70.4	700.7	19.7	2,427	2,089	86.1	1,700	70.0
1990	3,335	2,360	70.8	702.1	21.1	2,602	2,186	84.0	1,944	74.7
1991	3,275	2,447	74.7	708.3	21.6	3,476	2,924	84.1	2,707	77.9
1992	3,360	2,565	76.3	695.4	20.7	3,790	3,240	85.5	2,970	78.4
1993	3,344	2,624	78.5	718.3	21.5	4,025	3,544	88.1	3,261	81.0
1994	4,389	3,265	74.4	874.1	19.9	5,437	4,897	90.1	4,563	83.9
1995	5,457	3,817	69.9	1,040.3	19.1	7,586	6,718	88.5	6,291	82.9
1996	5,834	4,171	71.5	1,118.2	19.2	7,775	6,747	86.8	6,285	80.8

NOTA: Importaciones en valoración CIF

SPRP indica exportaciones e importaciones del sector manufacturero sin ramas procesadoras de recursos primarios

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas (SUNAD)

CUADRO 4
COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE LAS RAMAS INDUSTRIALES PROCESADORAS
DE RECURSOS PRIMARIOS, 1985-96
(Porcentajes)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Exportaciones	100.0											
Elaboración de pescado	11.8	27.2	25.3	32.3	26.5	24.9	27.1	24.3	30.7	32.4	27.2	28.7
Refinación de Azúcar	1.8	2.3	1.3	1.3	1.2	2.5	1.8	1.1	0.8	1.3	1.1	1.3
Petróleo	32.1	19.8	23.9	11.5	11.6	14.3	9.6	10.8	10.5	7.4	4.6	4.8
Industria Básica de Metales no ferrosos	54.3	50.8	49.5	55.0	60.7	58.3	61.5	63.8	58.1	58.9	67.1	65.3

NOTA: Importaciones en valoración CIF

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas (SUNAD)

En resumen, la apertura no ha modificado sustancialmente la composición del comercio exterior. En general, el mayor dinamismo de las exportaciones de los últimos años tiene su origen fundamentalmente en el crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales. Dado que las importaciones son fundamentalmente de bienes manufacturados, el deterioro de balanza comercial manufacturera revela que se ha acentuado significativamente la dependencia externa de la economía desde 1990-1991⁸. Por otro lado, la industria ha dejado de ser el motor del crecimiento económico; ha disminuido su importancia como generadora y multiplicadora de puestos de trabajo y, lo que es más, ha perdido competitividad, es decir, capacidad de situarse en la frontera productiva internacional⁹.

3. DISMINUCIÓN DEL POTENCIAL EXPORTADOR DE LA INDUSTRIA

El ajuste neoliberal ha truncado el desarrollo de las actividades manufactureras con potencialidad de competencia internacional. Para ponderar este efecto, examinamos el impacto de los cambios en los coeficientes de importación a demanda interna (M/D), y exportación a demanda interna (X/D), en la siguiente agrupación de las clases industriales a cuatro dígitos (CIU Versión 2):

- (1) *Industrias autárquicas* si tienen coeficientes de exportación e importación inferiores a los respectivos promedios del sector manufacturero;
- (2) *Industrias subordinadas* si sus coeficientes de importación son superiores al promedio y sus coeficientes de exportación inferiores al promedio;
- (3) *Industrias extravertidas* si tienen ambos coeficientes superiores al promedio; y,

-
8. Un análisis de largo plazo sobre el papel de la manufactura como generadora de crecimiento y el papel limitante que desempeña el sector externo en el proceso de crecimiento, puede verse en Jiménez, (1982) y (1984).
 9. En este sentido el indicador de competitividad utilizado en la segunda parte de este libro, representa la capacidad de penetración de los productos manufacturados en los mercados internacionales. Los aumentos de esta capacidad se asocian a los aumentos de la productividad que se reflejan en reducciones de costos (sea por innovaciones técnicas u organizativas, o mejoras en los procesos de producción).

LIBERACIÓN, REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD

- (4) *Industrias competitivas* si sus coeficientes de exportación son superiores al promedio y sus coeficientes de importación son inferiores al promedio.

En el año 1995, es decir, después de cuatro años de apertura y desregulación de mercados, el número de *industrias competitivas* se redujo de 12 a 8. Estas 8 clases son responsables del 11.4% del valor agregado, de 13.9% del empleo, de 3.7% de las importaciones y de sólo el 29.3% de las exportaciones (véase Cuadros 5 y 6).

CUADRO 5
 CLASIFICACION DE LAS INDUSTRIAS SEGÚN COEFICIENTES DE
 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A DEMANDA INTERNA-1987
 (Porcentajes)

	VA	Empleo	Exportación	Importación CIF
I Industrias Subordinadas (32 ramas)	20.5	23.8	8.4	69.3
II Industrias Autárquicas (34 ramas)	63.5	51.8	10.5	8.3
III Industrias Extravertidas (4 ramas)	2.8	4.4	15.2	20.5
IV Industrias Competitivas (12 ramas)	13.1	20.0	65.9	2.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática, MICTINCI y SUNAD.
 Elaboración propia.

Los datos indican que el total de exportaciones competitivas ha disminuido, por efecto de la apertura, de 65.9% a 29.3%. Y, sólo tres de las ocho clases mencionadas exportan el 92% de este último porcentaje. Estas son: 3115 Aceites y grasas vegetal y animal; 3220 Fabricación de Prendas de vestir; excepto calzado; y, 3699 Fabricación de productos minerales no-metálicos, n.e.p.

La apertura tuvo también efectos notables en los otros grupos de industrias. Incrementa el número y la participación de las *industrias subordinadas*. En 1987 habían 32 industrias de este tipo que explicaban el 20.5% del valor agregado y el 69.3% de las importaciones. En 1995 este número aumenta a 36 y su participación en la generación del valor agregado manufacturero disminuye a 12.5%, mientras mantiene su participación en el total de importaciones (69.0%). También disminuye su participación en la generación de empleo de 23.8% a 21.7%.

CUADRO 6
CLASIFICACION DE LAS INDUSTRIAS SEGÚN COEFICIENTES DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A DEMANDA INTERNA-1994
(Porcentajes)

	VA	Empleo	Exportación	Importación CIF
I Industrias Subordinadas (36 ramas)	12.5	21.7	7.4	69.0
II Industrias Autárquicas (29 ramas)	65.4	40.9	10.2	11.9
III Industrias Extravertidas (9 ramas)	10.7	23.4	53.2	15.3
IV Industrias Competitivas (8 ramas)	11.4	13.9	29.3	3.7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática, MICTINCI y SUNAD.
Elaboración propia.

El grupo de *industrias extravertidas* aumenta notablemente, de 4 a 9. Su participación en la generación del valor agregado y las exportaciones cambia de 2.8% y 15.2% en 1987 a 10.7% y 53.2% en 1995, respectivamente.

Por último, las *industrias autárquicas* disminuyen de 34 a 29 ramas, pero aumentan su participación en la generación de valor agregado y el total de importaciones de 63.5% y 8.3% en 1987, a 65.4% y 11.9% en 1995, respectivamente.

La información anterior revela que la industria manufacturera heredada del proceso sustitutivo había desarrollado un potencial exportador neto en doce actividades industriales, aunque con un peso relativamente poco significativo en la generación de valor agregado y de empleo. La apertura hizo que la importancia de este grupo disminuyera en lugar de mejorar. En términos de asignación de recursos, el libre mercado empeoró el sesgo antiexportador de la industria en lugar de eliminarlo como se esperaba según el diagnóstico neoclásico.

4. SUSTITUCIÓN DE INSUMOS NACIONALES POR IMPORTADOS Y PRODUCTIVIDAD

El efecto negativo en la estructura industrial se produce no sólo por el aumento de las importaciones de productos que compiten con la oferta doméstica y reducen el mercado interno para los productos nacionales. La apertura y la sobrevaluación del sol, al abaratar las importaciones, provocaron la sustitución de insumos nacionales por importados, aumentando al mismo tiempo la productividad, pero afectando los débiles eslabonamientos internos de la estructura industrial. Esta sustitución, dado el bajo nivel de desarrollo intra-industrial y los escasos vínculos de la manufactura con los otros sectores, menoscabó el papel de la demanda doméstica en el crecimiento.

Por otro lado, el abaratamiento de las importaciones de insumos y de los bienes de capital debido al atraso cambiario no ha desencadenado, vía ganancias de productividad, un proceso difundido de generación de ventajas comparativas. Este probable efecto ha sido más que compensado por el efecto negativo de la reducción de la demanda de productos nacionales sobre la estructura industrial. El aumento de la productividad debido a la sustitución de insumos se restringió sólo a once clases industriales, responsables de únicamente el 12.9% de las exportaciones¹⁰.

10. Por el lado de las inversiones tampoco hay signos de una reconversión industrial generalizada. La inversión no ha recuperado sus valores históricos, aunque ciertamente ha tenido efectos positivos en la productividad del trabajo que, sin embargo, no se reflejan en ganancias generalizadas de competitividad. Parte de los aumentos de la productividad se deben a la práctica generalizada de las subcontrataciones.

Hemos analizado los cambios en el coeficiente insumos importados/insumos totales para el conjunto de las 86 clases industriales, identificando aquellas industrias que registran coeficientes de insumos importados superiores al promedio del sector manufacturero. En 1987 habían 32 industrias dependientes de insumos importados, de las cuales 17 se ubicaban en el grupo de subordinadas, 11 en el grupo de autárquicas, 2 en el grupo de extravertidas y una en el grupo de competitivas. Estas industrias generaban el 35.4% del valor agregado y eran responsables del 57.3% del déficit comercial manufacturero. En el año 1995 el número de industrias dependientes de insumos se redujo a 28. De éstas, 13 se ubicaron en el grupo de subordinadas, 11 en el grupo de autárquicas, 2 en el grupo de extravertidas, y las 2 restantes en el grupo de competitivas. La importancia del grupo en la generación de valor agregado se redujo a 28.9%, pero mantuvo su participación en la generación del déficit comercial manufacturero (57.2%). No aumentó el número ni la importancia de las ramas que sustituyen insumos nacionales por importados.

Sin embargo, lo interesante de esta información es que de las cinco nuevas industrias competitivas que se registran en 1995, sólo una (3115 Aceites y Grasas Vegetal y Animal) dejó de ser subordinada y dependiente de insumos importados para pasar a ser competitiva y dependiente de insumos importados. Las cuatro restantes siguieron manteniendo su condición de dependientes de insumos nacionales. En consecuencia, la apertura parece haber tenido un efecto muy limitado en la disminución de los costos de producción y, por lo tanto, en la competitividad de las industrias.

Para corroborar esta última hipótesis y completar el análisis del efecto de la apertura sobre la productividad y, consecuentemente, sobre la competitividad, a través de los costos de producción, analizaremos a nivel de ramas industriales a cuatro dígitos, el efecto de la reducción del coeficiente de insumos y salarios respecto del valor bruto de producción sobre el crecimiento del coeficiente de valor agregado a valor bruto de la producción. Después analizaremos la relación existente entre la disminución de los coeficientes de insumos totales a valor bruto de la producción y el aumento de los coeficientes de insumos importados sobre el total, ocurridos de 1987 a 1994¹¹.

11. El análisis debería efectuarse entre pico y pico del ciclo económico, es decir, entre 1987 y 1995. Se eligió 1994 porque no existe información para 1995. Pero, además, esta elección se efectúa bajo el supuesto que entre 1994 y 1995 no se producen cambios

La fórmula utilizada en este ejercicio es la siguiente:

$$\left(\frac{VA^*}{VBP}\right)_t - \left(\frac{VA^*}{VBP}\right)_0 = \left[\left(\frac{IT}{VBP}\right)_0 - \left(\frac{IT}{VBP}\right)_t\right] + \left[\left(\frac{W}{VBP}\right)_0 - \left(\frac{W}{VBP}\right)_t\right]$$

donde:

VA* = valor agregado real neto de salarios reales

VBP = valor bruto de la producción real

IT = insumos totales reales

W = salarios reales

Los subíndices 0 y t indican el año inicial y final de período de análisis

El primer sumando del lado derecho indica el efecto de la reducción del coeficiente de insumos sobre el incremento del coeficiente de valor agregado, mientras que el segundo sumando constituye el efecto de la reducción de los salarios sobre dicho incremento. Luego se identifican todas las ramas que registran, simultáneamente, aumentos en la productividad de sus insumos y en el coeficiente de insumos importados a insumos totales. Por último, se estima la correlación por rangos de estas dos series, para corroborar la hipótesis acerca de importancia de la sustitución de insumos nacionales por insumos importados, sobre el incremento de la productividad de los insumos.

Los datos para el sector manufacturero en su conjunto revelan que en el incremento del coeficiente valor agregado/valor bruto de producción desempeña un papel destacado la disminución de los coeficientes de insumos totales. En 28 de los 29 grupos industriales a tres dígitos el coeficiente de valor agregado aumenta porque disminuyen los coeficientes de insumos. El grupo 332 Muebles y Accesorios, es la excepción. En éste se produce una notable reducción del coeficiente de salarios que más que compensa el efecto del aumento del coeficiente de insumos. En los grupos industriales 369 Artículos Minerales no Metálicos, 382 Construcción de Maquinaria, excepto Eléctrica, y, 385 Fabricación de Equipos de Medida y Control, la reducción de los coeficientes de salarios e insumos totales contribuyen al aumento de los coeficientes de valor agregado.

importantes en el desempeño de la industria. El año 1994 es también un año de crecimiento previo al pico del ciclo.

Falta explicar si el aumento del coeficiente de valor agregado debido a la reducción de los coeficientes de insumos, tiene relación con el aumento de la participación de los insumos importados en el total debido a la sustitución de insumos nacionales por insumos importados.

En primer lugar, someteremos a prueba la hipótesis de la existencia de una correlación por rangos entre, $\left[\left(\frac{IT}{VBP} \right)_0 - \left(\frac{IT}{VBP} \right)_t \right]$ y $\left[\left(\frac{IM}{IT} \right)_t - \left(\frac{IM}{IT} \right)_0 \right]$, donde IM representa los insumos importados e IT los insumos totales. Según esta hipótesis, a mayor diferencia de coeficientes de IT sobre el valor bruto le corresponden mayores diferencias entre los coeficientes de IM respecto a los insumos totales.

El análisis se efectúa para las clases industriales a cuatro dígitos resultando ambas series simultáneamente mayores que cero (véase Cuadro 7). El número de clases con dichas características asciende a sólo 13 de las 80 consideradas en este trabajo. Este grupo contiene una sola industria competitiva por el lado de la demanda de mercado, seis subordinadas y seis autárquicas. Entre todas explican el 28.5% del valor agregado y sólo el 13% de las exportaciones manufactureras totales en el año 1994.

La correlación es débil aunque con el signo esperado ($r = 0.1319$ y $t = 0.4412$). Cuando se eliminan las clases 3412 (Fabricación de Envases y Cajas de papel y cartón) y 3823 (Construcción de Maquinaria para trabar los metales y la madera), el coeficiente de correlación, considerando las once clases industriales que quedan, sube a 0.42 y su estadística t a 1.530.

Finalmente, sometimos a prueba la hipótesis de una covariación entre las variables $\left[\left(\frac{IT}{VBP} \right)_0 - \left(\frac{IT}{VBP} \right)_t \right]$ y $\left[\left(\frac{IM}{IT} \right)_t - \left(\frac{IM}{IT} \right)_0 \right]$. El test se realiza

con una regresión de corte transversal considerando las once industrias mencionadas en el párrafo anterior.

CUADRO 7
INDUSTRIAS QUE AUMENTAN PRODUCTIVIDAD DE INSUMOS Y
SUSTITUYEN INSUMOS NACIONALES POR IMPORTADOS

	(IT/VBP0- IT/VBP1)	MI/IT1- MI/IT0
1 3115 : Aceites y grasas vegetal y animal	0.0958	0.1173
2 3117 : Fabricación de productos de panadería	0.0181	0.0365
3 3214 : Fabricación de tapices y alfombras	0.0156	0.0520
4 3219 : Fabricación de textiles N.E.P.	0.1588	0.2317
5 3311 : Aserraderos, talleres de acepilladura para madera	0.0515	0.0192
6 3412 : Fabricación de envases y cajas de papel y cartón	0.0120	0.0654
7 3420 : Imprentas, editoriales e industrias conexas	0.0321	0.0729
8 3692 : Fabricación de cemento, cal y yeso	0.0793	0.1120
9 3710 : Industrias básicas de hierro y acero	0.0965	0.0497
10 3812 : Fab. de muebles y accesorios principalmente metálicos	0.0465	0.0099
11 3813 : Fabricación de productos metálicos estructurales	0.0212	0.0314
12 3821 : Construcción de motores y turbinas	0.0512	0.0155
13 3823 : Construc. de maquin. para trabajar los metales y la madera	0.1589	0.0244

Fuente: MICTINCI y SUNAD.

Los resultados contenidos en el Cuadro 8, corroboran la hipótesis de la importancia de la sustitución de insumos en el aumento de la productividad, aunque esto se restringe, claro está, sólo a once clases industriales que sustituyen insumos. Este grupo, sin embargo, es poco relevante en el total de exportaciones (12.9%). Únicamente la industria 3115 Aceites y Grasas Vegetal y Animal, es la que gana competitividad por el lado de los costos de insumos y la demanda de mercado. La restauración liberal no ha tenido, por lo tanto, éxito en la creación generalizada de ventajas comparativas.

CUADRO 8
REGRESIÓN DE SER1 SOBRE SER2

LS // Dependent Variable is SER1				
Sample(adjusted): 1 11				
Included observations: 11 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficien	Std. Error	t-Statistic	Prob.
SER2	0.541816	0.130905	4.139014	0.0025
C	0.023752	0.012069	1.967997	0.0806
R-squared	0.655587	Mean dependent var	0.060600	
Adjusted R-squared	0.617319	S.D. dependent var	0.043688	
S.E. of regression	0.027026	Akaike info criter	-7.058941	
Sum squared resid	0.006574	Schwarz criterion	-6.986596	
Log likelihood	25.21585	F-statistic	17.13143	
Durbin-Watson stat	1.935247	Prob(F-statistic)	0.002525	

$$\text{Donde: SER1} = \left[\left(\frac{IT}{VBP} \right)_0 - \left(\frac{IT}{VBP} \right)_t \right], \text{ y } \text{SER2} = \left[\left(\frac{IM}{IT} \right)_t - \left(\frac{IM}{IT} \right)_0 \right],$$

5. COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL, PRODUCTIVIDAD Y EMPLEO

Los efectos del recetario del Consenso de Washington sobre el desempeño del sector manufacturero y de su comercio exterior, son negativos. La liberalización comercial y el atraso cambiario de más de nueve años, afectaron la competitividad internacional de la gran mayoría de las ramas manufactureras no procesadoras de recursos primarios, provocando un retroceso hacia la estructura industrial de los inicios del proceso sustitutivo de importaciones.

Por competitividad internacional entendemos la capacidad de penetración de los productos manufacturados en los mercados externos. Esta capacidad está definida por la productividad reflejada en reducciones de costos,

es decir, por incrementos en la productividad, sea por innovaciones técnicas u organizativas, o mejoras en los procesos de producción. Este concepto de competitividad es incompatible con la dicotomía mercado interno-mercado externo. Si las industrias son competitivas, lo son en ambos mercados. Por esta razón, se basa en la balanza comercial de cada una de las ramas.

Utilizamos un indicador de competitividad relativa (IVCR) similar al indicador de ventajas comparativas reveladas utilizado por ONUDI (1985) e inicialmente propuesto por Balassa (1965). Este indicador muestra el desempeño externo de las industrias en materia comercial y se construye con información exclusivamente de importaciones y exportaciones de las ramas industriales domésticas y de las exportaciones de sus similares en el mundo, mediante la siguiente la formula:¹²

$$IVCR_i = (X_i - M_i) / (T^* (X_{i w} / X_w))$$

donde:

- i indica la rama o clase industrial del país
- w significa mundial¹³
- X significa exportaciones manufactureras
- M significa importaciones manufactureras
- T representa el promedio de las exportaciones e importaciones manufactureras del país = $(X+M)/2$.

Mientras indica el volumen global del comercio del país, (X_{iw} / X_w) representa el tamaño relativo del mercado mundial por productos de la rama industrial i. El producto de estos dos factores indica la fracción teórica del volumen total de comercio del país, que correspondería a los productos de la rama industrial i.

-
12. Existen otros indicadores de competitividad que pueden ser utilizados si no se quiere utilizar la información mundial de las exportaciones manufactureras. Estos indicadores pueden ser el "ratio" de importaciones a demanda interna; el "ratio" del saldo comercial a demanda interna, etc.
 13. Como *proxy* de las exportaciones mundiales hemos considerado las importaciones de los países de la OCDE, que representan más del 60% del comercio mundial.

Este indicador puede adoptar signo positivo o negativo dependiendo del saldo comercial de cada clase o rama industrial específica. De dos ramas industriales con un mismo nivel absoluto de saldo comercial, una mostrará un mejor desempeño (un valor más alto) si tiene un tamaño relativo del mercado mundial por sus productos menor, y ambas mostrarán ventajas frente a otros países cuanto menor sea el volumen global del comercio del sector industrial del país.

Hemos estimado el indicador de competitividad para 32 ramas industriales, abarcando un período de 11 años hasta 1995. La clasificación de estas ramas según hayan ganado, perdido o mantenido competitividad, puede verse en el Cuadro 9.

Los resultados revelan que solamente ocho (8) ramas industriales, responsables del 25.12% del valor agregado total y del 35.6% de las exportaciones totales del año 1995, mejoran su competitividad relativa entre 1985 y 1996. De otro lado, diecinueve (19) ramas industriales, responsables del 59.5% del valor agregado y del 52.3% de las exportaciones totales de 1995, pierden competitividad. Por último, sólo 5 ramas industriales mantienen su competitividad relativa. Este grupo es responsable del 15.37% del valor agregado manufacturero y del 12.2% de las exportaciones totales.

En el grupo de las que mejoran su competitividad relativa no se encuentran las ramas 321 Industrias Textiles y 322 Prendas de Vestir, que son las únicas que registran sistemáticamente superávits comerciales. Mientras la primera pierde competitividad, la segunda la mantiene aunque en una situación de mercado doméstico más difícil. Estas dos ramas son responsables del 39.1% de las exportaciones manufactureras, y del 14% del valor agregado del conjunto de la industria manufacturera no procesadora de recursos primarios.

Es importante mencionar que las ocho ramas industriales que ganan competitividad aumentan su participación en las exportaciones totales de 27.5% en 1987 a 37.1% en 1995, mientras su contribución al déficit comercial total de manufacturas disminuye de 70.7% en 1987 a 38.6%, en 1995.

Por otro lado, de las 32 ramas industriales analizadas, 19 registran incrementos de la productividad del trabajo y sólo en tres de éstas (354 Derivados del Petróleo y del Carbón; 385B Fabricación de Equipo Profesio-

LIBERACIÓN, REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD

nal y Científico; y, 323A Fabricación de Productos y Sucedáneos del Cuero), los incrementos de la productividad ocurren simultáneamente con aumentos en el empleo. En consecuencia, en 29 de las 32 industrias el empleo cae.

CUADRO 9
COMPETITIVIDAD, RENDIMIENTOS A ESCALA Y PROGRESO TÉCNICO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA PERUANA, 1973-1996

RAMAS INDUSTRIALES	RENDIMIENTOS A ESCALA	PROGRESO TÉCNICO EXÓGENO
1. Ramas que mejoran su competitividad		
<i>1.1. Ramas sensibles a productividad</i>		
311 FAB. DE PROD. ALIMENTICIOS EXCEPTO BEBIDAS	CONSTANTES	NULO
342 IMPRENTAS EDITORIALES Y CONEXOS	CRECIENTES	NULO
351 SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES	CRECIENTES	NULO
354 DERIVADOS DEL PETROLEO Y DEL CARBON	CRECIENTES	NULO
355 FABRICACION DE PRODUCTOS DE CAUCHO	CRECIENTES(*)	NULO
381 A FAB. DE HERRAMIENTAS DE FERRETERIA Y DE MUEBLES	CRECIENTES	NULO
<i>1.2. Resto de ramas</i>		
352 A FAB. DE PROD. FARMACEUTICOS Y DE PROD. DE TOCADOR	CRECIENTES	NULO
382 CONSTRUCCION DE MAQUINARIA EXCEPTO ELECTRICA	CRECIENTES	NULO
2. Ramas que pierden competitividad		
<i>2.1. Ramas sensibles a productividad</i>		
313 INDUSTRIA DE BEBIDAS	CONSTANTES	POSITIVO(*)
323 B CURTIDURIAS Y PREPARACION Y TEÑIDO DE PIELS	CRECIENTES(*)	POSITIVO
383 MAQUINARIAS Y EQUIPOS ELECTRICOS	CRECIENTES	NULO
<i>2.2. Ramas sensibles a salarios</i>		
312 ELABORACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DIVERSOS	CONSTANTES	NULO
314 TABACO	CONSTANTES	POSITIVO(*)
321 INDUSTRIAS TEXTILES	CONSTANTES	NULO
332 MUEBLES Y ACCESORIOS EXCEPTO METALICOS	CRECIENTES(*)	NULO
352 B FAB. DE PINTURAS, DE PROD. BIOLÓGICOS Y DE QUÍMICOS NEOP	CRECIENTES	NULO
356 PRODUCTOS PLÁSTICOS DIVERSOS	CONSTANTES	NULO

RAMAS INDUSTRIALES	RENDIMIENTOS A ESCALA	PROGRESO TÉCNICO EXÓGENO
361 OBJETOS DE LOZA Y PORCELANA	CRECIENTES	NULO
362 VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	CONSTANTES	NULO
369 ARTICULOS MINERALES NO METALICOS	CRECIENTES	NULO
381 B FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS DIVERSOS	CONSTANTES	NULO
381 C FABRICACION DE PROD. METALICOS ESTRUCTURALES	CRECIENTES	NULO
384 CONSTRUCCION DE MATERIAL DE TRANSPORTE	CRECIENTES	POSITIVO(*)
385 A FAB. DE APARATOS FOTOGRAFICOS Y FAB. DE RELOJES	CONSTANTES	NULO
390 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	CRECIENTES	NULO
<i>2.3. Resto de ramas</i>		
324 INDUSTRIA DEL CALZADO DE CUERO	CRECIENTES	NULO
385 B FABRICACION DE EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTIFICO	CRECIENTES	POSITIVO(*)
3. Ramas que mantienen su competitividad		
322 PRENDAS DE VESTIR	CONSTANTES	NULO
331 MADERAS, CORCHO EXCEPTO MUEBLES	CRECIENTES	NULO
323 A FABRICACION DE PRODUCTOS Y SUCEDANEOS DE CUERO	CONSTANTES	NULO
341 INDUSTRIA DEL PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	CRECIENTES	NULO
371 INDUSTRIA BASICA DEL HIERRO Y DEL ACERO	CONSTANTES	NULO
<i>Total Industria Manufacturera</i>	CONSTANTES	NULO

Fuente: Cuadros 28 y 39 de Jiménez et al. 1999

Elaboración propia

(*) Significativo al 20%

El empleo asalariado para el conjunto de la industria manufacturera cae a una tasa promedio anual de -4.02%, mientras la productividad crece a una tasa promedio de 2.8%. En 11 industrias el empleo cae a una tasa anual superior a este promedio, y, tres de estas once pertenecen al grupo de las que mejoran su competitividad. Estas son: 351 Sustancias Químicas Industriales; 355 Fabricación de Productos de Caucho; y, 381A Fabricación de Herramientas de Ferretería y de Muebles.

Las industrias que mejoran su competitividad al mismo tiempo que aumentan sus valores agregados, sus salarios y sus productividades fueron

LIBERACIÓN, REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD

únicamente dos: 311 Alimentos; y, 342 Imprentas, Editoriales y Conexos. Estas son las ganancias de competitividad genuinas. En la primera rama, el uso de capacidad en 1995 es prácticamente similar al registrado en 1991, mientras que en la última aumenta notoriamente el porcentaje de capacidad utilizada.

Para terminar con este punto, es importante identificar las ramas más intensivas en mano de obra o las que concentran el mayor porcentaje del empleo manufacturero. Lo primero que llama la atención es que las ocho ramas que ganan competitividad emplean sólo el 27.5% del total de obreros del sector. De estas ocho, únicamente la rama 311 emplea el 12.6%. Las 19 ramas que pierden competitividad concentran el 54.9% del empleo. El 17.6% restante del total de obreros se encuentran empleados en las cinco ramas que mantienen competitividad entre los años 1987 y 1995.

¿Cuáles son las ramas que emplean los mayores porcentajes de mano de obra del sector? El 48.6% del empleo se concentra sólo en seis ramas industriales. Una, la 311, se encuentra entre las que ganan competitividad y otra, la 322, se encuentra entre las que mantienen su competitividad. Las cuatro ramas restantes pierden competitividad entre 1987 y 1995. Estas seis ramas, en orden de importancia relativa por su participación en el empleo, son las siguientes:

	% del Empleo
• 311 Fabricación de Productos Alimenticios, excepto Bebidas	12.6
• 321 Industrias Textiles	11.0
• 322 Prendas de Vestir	8.8
• 313 Industria de Bebidas	6.0
• 369 Artículos Minerales no Metálicos	5.2
• 381B Fabricación de Productos Metálicos Diversos	5.0

En resumen, puede afirmarse que en la industria manufacturera peruana de los 90, las ganancias legítimas de competitividad, a través de la reducción de costos relativos como resultado de la innovación tecnológica, y que es compatible con el crecimiento de los salarios y el aumento del empleo, no constituye un fenómeno generalizado, a pesar de las expectativas generadas

por los ajustes estructurales. El predominio de las industrias que pierden competitividad corresponde al entorno en el que se desenvuelven las empresas industriales de los 90: tipo de cambio real deprimido y relativa abundancia de dólares, dos factores que junto con la apertura conspiraron contra un mejor desempeño externo de las empresas.

6. COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL Y RENDIMIENTOS CRECIENTES

La hipótesis de la relación positiva entre los cambios en la productividad y la capacidad de penetración de los productos manufacturados en los mercados externos, pertenece a Smith (1776), a Young (1928), a Verdoorn (1949), y a Kaldor (1966). Para estos autores la dinámica y composición de los flujos comerciales, y la competitividad internacional de la economía, depende fundamentalmente de la presencia de rendimientos crecientes a escala en las ramas industriales¹⁴.

Para corroborar la hipótesis de la presencia de rendimientos crecientes a escala, y de la importancia de los factores de demanda en la industria manufacturera peruana, hemos estimado la ecuación de Verdoorn, que relaciona la tasa de crecimiento conjunta de los factores de producción con la tasa de crecimiento del producto. Esta ecuación se estimó para cada una de las 32 ramas de producción. En fórmula matemática la ecuación es:

$$f = - (a/\eta) + (1/\eta)q$$

donde f es la tasa de crecimiento conjunto de los factores de producción; q es la tasa de crecimiento del producto; h constituye el nivel de los rendimientos a escala; y , a representa la tasa de progreso técnico exógeno. La ecuación tiene una forma no lineal.

14. Para una aplicación de estas hipótesis a los países industrializados avanzados, véase Kaldor, (1966); Cripps y Tarling, (1973); y, McCombie, (1985). Un modelo que incorpora un test de cambio estructural en la relación de Verdoorn, fue desarrollado y aplicado a la economía Norteamericana por Jiménez (1988).

LIBERACIÓN, REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD

La estimación por ramas permite eliminar el sesgo de la agregación, pues el grado de homogeneidad del sector en su conjunto no puede ser un estimador insesgado del grado de homogeneidad de las ramas que la componen. Por otro lado, la estimación por ramas industriales presupone que los rendimientos a escala pertenecen a la industria en particular y no al sector manufacturero en su conjunto. Ciertamente puede todavía cuestionarse el nivel de desagregación a tres dígitos adoptado en este trabajo, pues podría sostenerse que el concepto de industria corresponde más a la clasificación del sector en ramas de cuatro dígitos. Pero, desafortunadamente no existe la información necesaria para tal nivel de desagregación¹⁵.

Seis de las ocho ramas que ganan competitividad en los años noventa registran rendimientos crecientes (estadísticamente significativos). Este grupo de ramas es el que mejor ha enfrentado los efectos simultáneos de la apertura y el rezago cambiario. Entre las ramas que pierden competitividad, hay nueve que reportan rendimientos crecientes. Finalmente, en el grupo de las que mantienen su competitividad, hay dos ramas que reportan rendimientos crecientes (véase Cuadro 9).

Es claro, por la información anterior, que no a todas las ramas con rendimientos crecientes les fue bien en el período de restauración liberal. Sólo 8 de las 20 ramas con rendimientos crecientes (incluyendo las tres con coeficientes estadísticamente no significativos) aumentan su participación en la producción total del sector entre dos picos del ciclo económico 1987 y 1995, de 21.3% a 30.36%. Estas ramas son:

- 342 Imprentas, Editoriales y Conexos;
- 354 Derivados del Petróleo y del Carbón;
- 352B Fabricación de Pinturas, de Productos Biológicos y de Químicos;
- 332 Muebles y Accesorios, excepto Metálicos;
- 369 Artículos Minerales no-Metálicos;
- 390 Otras Industrias Manufactureras;
- 385B Fabricación de Equipo Profesional y Científico; y,
- 331 Maderas, Corcho, excepto Muebles.

15. La información sobre las participaciones del capital y del trabajo, y de los valores agregados de las ramas industriales fue obtenida de INEI y del MICTINCI. La información del stock de capital por ramas fue construida mediante el método de inventario perpetuo.

Las otras doce ramas con rendimientos crecientes pierden participación y, lo que es peor, a diferencia de las otros ocho, disminuyen su producción en términos absolutos entre 1987 y 1995. La participación de estas doce ramas en la producción total del sector, disminuye de 21.9% en 1987 a 13.8% en 1995.

Por otro lado, en el grupo de 12 industrias que, según la evidencia empírica, operan con rendimientos constantes a escala, hay sólo tres ramas dinámicas, porque su producción y, por lo tanto, su participación en el total, aumenta entre 1987 y 1995. Estas son:

- 311 Fabricación de Productos Alimenticios, excepto Bebidas;
- 312 Elaboración de Productos Alimenticios Diversos; y,
- 323A Fabricación de Productos y Sucedáneos de Cuero.

La producción de las restantes 9 ramas con rendimientos constantes disminuye. Las dos industrias comercialmente superavitarias (321 Textil y 322 Prendas de Vestir) registran rendimientos constantes y mercados decrecientes. Además, como ya se señaló, sólo la segunda mantiene su competitividad.

Para terminar, hay que señalar que las ramas con rendimientos crecientes y que son dinámicas, en el sentido que aumentan su producción o enfrentan mercados crecientes para sus productos, tienen poca capacidad de difusión del progreso técnico. Entre ellas, como se habrá observado, se encuentran las imprentas, las pinturas, los muebles, los artículos minerales no-metálicos, las maderas, los alimentos y los productos del cuero y sucedáneos del cuero. No hay experiencia histórica conocida de países que hayan logrado estadios superiores de desarrollo sobre la base del dinamismo de este tipo de producción industrial.

7. RENDIMIENTOS CRECIENTES Y COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

Así como la presencia de rendimientos crecientes a escala no es un fenómeno generalizado en la industria manufacturera peruana actual, su desempeño exterior debe estar dominado por la presencia del comercio inter-industrial y, por lo tanto, caracterizado por una escasa presencia de comercio

intra-industrial. Ciertamente, lo contrario ocurre en las economías industrializadas. El comercio tiene lugar entre países industriales con similares dotaciones relativas de factores, lo que presupone la presencia dominante del intercambio intra-industrial y, por lo tanto, de los rendimientos crecientes.

Para efectuar la clasificación de las ramas industriales y ponderar su capacidad competitiva en los mercados internacionales, hemos seguido la metodología sugerida por Tornell, (1986), Casar et al. (1990), y Ros (1991), calculando primero el índice de Grubel-Lloyd de comercio intra-industrial (véase Grubel y Lloyd 1975), para cada una de las ramas industriales, de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$IIT_j = 1 - \left| \frac{X_j - M_j}{X_j + M_j} \right|$$

donde:

IIT = Participación del comercio intra-industrial en el comercio de la rama industrial j .

X_j = Valor de las exportaciones de la rama industrial j .

M_j = Valor de las importaciones de la rama industrial j .

El índice IIT_j toma valores de 0 a 1. Valores cercanos a cero indican predominio de comercio inter-industrial, mientras que valores cercanos a 1 revelan el predominio del comercio intra-industrial. Para una utilización adecuada de este índice hay que considerar que su valor calculado varía con el nivel de agregación adoptado. Cuanto mayor es este nivel de agregación, mayor es la posibilidad de que el comercio inter-industrial aparezca reflejado en el índice como comercio intra-industrial. Lo contrario ocurre cuando se trabaja con altos niveles de desagregación: el comercio intra-industrial aparece reflejado en el índice como comercio inter-industrial.

Para aminorar la importancia del citado problema, dado el nivel ya considerable de desagregación a cuatro dígitos que hemos adoptado, tomamos como referencia el valor crítico de 0.5, es decir, el punto medio del intervalo de variación del índice, para tipificar el flujo de comercio de una rama cualquiera como de carácter predominantemente intra-industrial, si el índice calculado es igual o mayor que dicho valor, y como de carácter predominantemente inter-industrial si es menor. Siguiendo a Casar et al. (1990),

este criterio se combinó con otro referido al volumen de comercio exterior como porcentaje de la producción total de una rama. El valor crítico en este caso fue de 0.05¹⁶.

El número de ramas industriales con comercio intra-industrial no varió sustancialmente en los últimos 10 años: 13 ramas en 1987 y 11 ramas en 1995. Lo que sí parece haber ocurrido, aparte de la sustitución de unas ramas por otras, es un cambio en la importancia de estas ramas en el volumen de comercio y en el total de las exportaciones. Por ejemplo, la participación de las exportaciones de estas ramas en el total de las exportaciones manufactureras, aumenta de 6.2% en 1987 a 36.0%, en promedio, en 1994-1995. Llama la atención, por otro lado, que el número de ramas importadoras netas haya aumentado de 47 a 54, sin cambios significativos en su participación en las exportaciones totales del sector. Véase Cuadro 10).

Las ramas con comercio inter-industrial no han perdido importancia en la generación de la producción del sector. De una participación de 65.7% en 1987 pasaron a 72.0% en 1994. De otro lado, aunque el comercio inter-industrial sigue siendo dominante, disminuyó su participación en el total de las exportaciones manufactureras: de 93.7% se pasó a 64.8% entre 1987-1995. Lo mismo ocurrió con su participación en las importaciones del sector: de 95.2% se pasó a 86.0%. Por su parte, las ramas con bajo volumen de comercio exterior se hicieron más importadoras: de 1.4% aumentaron a 8.1% durante el mismo período.

Nótese, además, que del grupo de ramas que ganaron competitividad en el período 1987-1995, sólo la rama 311 Fabricación de Productos Alimenticios, excepto Bebidas, tiene clases industriales que reportan comercio intra-industrial. Las otras clases con comercio intra-industrial se encuentran en las ramas que han mantenido o perdido competitividad.

Hay que mencionar, por otro lado, que el aumento de la participación de los flujos comerciales intra-industriales en el total de exportaciones ma-

16. Estos valores críticos, según Casar et al. (1990), son óptimos si se trabaja a 4 dígitos, pues ésta sería una buena aproximación a la definición de industria como proceso productivo homogéneo, y que es la más apropiada para distinguir el comercio intra-industrial del comercio inter-industrial.

LIBERACIÓN, REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD

CUADRO 10
TIPO DE COMERCIO EXTERIOR Y ESTRUCTURA INDUSTRIAL:
1987, 1991, 1994 Y 1995

	N	PBI (%)	(X+M) (%)	X%	M%
AÑO 1987					
1 Ramas de comercio intraindustrial 1/3/	13	19.1	3.8	6.2	3.4
2 Ramas de comercio interindustrial 2/ 3/					
Importadores netos 2/ 3/ 4/	47	45.1	83.7	23.7	94.2
Exportadores netos 2/ 3/ 5/	10	20.6	11.3	70.0	1.0
3 Ramas con bajo volúmen de comercio exterior 2/ 6/	12	15.2	1.2	0.1	1.4
AÑO 1991					
1 Ramas de comercio intraindustrial 1/3/	16	20.1	11.0	14.6	10.0
2 Ramas de comercio interindustrial 2/ 3/					
Importadores netos 2/ 3/ 4/	47	57.7	73.1	18.0	87.3
Exportadores netos 2/ 3/ 5/	7	15.0	15.9	67.4	2.2
3 Ramas con bajo volúmen de comercio exterior 2/ 6/	12	7.2	0.4	0.0	0.5
AÑO 1994					
1 Ramas de comercio intraindustrial 1/3/	15	23.9	12.9	39.2	7.8
2 Ramas de comercio interindustrial 2/ 3/					
Importadores netos 2/ 3/ 4/	53	64.5	74.8	23.5	84.8
Exportadores netos 2/ 3/ 5/	4	7.5	6.7	36.7	0.8
3 Ramas con bajo volúmen de comercio exterior 2/ 6/	10	4.1	5.6	0.6	6.6
AÑO 1995					
1 Ramas de comercio intraindustrial 1/3/	11	ND	10.0	34.3	5.9
2 Ramas de comercio interindustrial 2/ 3/					
Importadores netos 2/ 3/ 4/	54	ND	76.6	25.9	85.1
Exportadores netos 2/ 3/ 5/	4	ND	6.4	38.9	0.9
3 Ramas con bajo volumen de comercio exterior 2/ 6/	13	ND	7.0	0.9	8.1

1/ Ramas cuyos Indicadores de Grubel - Lloyd son mayores o iguales a 0.5

2/ Ramas cuyos Indicadores de Grubel - Lloyd son menores que 0.5

3/ Ramas cuyos ratios $(X_i+M_i)/VBPI$ son mayores o iguales a 0.05

4/ Ramas con Balanza Comercial negativa

5/ Ramas con Balanza Comercial positiva

6/ Ramas cuyos ratios $(X_i+M_i)/VBPI$ son menores a 0.05

NOTA: Se consideran 82 ramas del CIU Revisión 2 a 4 dígitos, excluyendo las procesadoras de Recursos Primarios

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información suministrada por la SUNAD y el INEI

nufactureras, no es significativo. Si se eliminan las clases 3211 Hilado, Tejido y Acabado de Textiles, y 3115 Aceites y Grasas Vegetal y Animal, la participación de las clases con comercio intra-industrial en el total de exportaciones manufactureras en 1995, disminuiría de 34.3% a sólo 8.2%. El comercio intra-industrial, no es pues un fenómeno generalizado. Está concentrado, en las industrias 3211 y 3115 que participan en las exportaciones totales de 1995, con el 18.0% y el 8.1%, respectivamente.

Los cambios descritos ocurren en un contexto donde la industria se hace más dependiente de importaciones y enfrenta un mercado doméstico disminuido y poco dinámico. Las importaciones crecen más rápido que las exportaciones entre 1987 y 1995. En el año 1987 el déficit de la balanza comercial manufacturera fue de 2,248 millones de dólares. Este déficit subió a 5,251 millones de dólares en el año 1995. Entre 1990-1995 el valor de las exportaciones manufactureras aumentó en 48.2% mientras que el valor de las importaciones de productos manufacturados lo hizo en 223.6%.

En consecuencia, la mayor importancia relativa que adquiere el comercio intra-industrial en los últimos años está empañada por la mayor dependencia externa del sector manufacturero, pero también por una declinación de la participación en la producción total de la mayoría de las ramas industriales a tres dígitos con rendimientos crecientes. Ha ocurrido una especie de concentración de las industrias a cuatro dígitos con comercio intra-industrial en pocas ramas a tres dígitos: en 1987 estas industrias se encontraban en 10 tipos de ramas a tres dígitos, mientras que en 1995 se concentran sólo en siete.

8. CONCLUSIONES

El análisis efectuado hasta aquí nos permite afirmar que el contexto macroeconómico actual es contrario al desarrollo industrial y favorable a la reprimarización de la economía. El atraso cambiario, dada la apertura comercial, abarató las importaciones y desestimuló la producción de los bienes transables internacionalmente. La estructura de precios relativos resultante estimuló la producción de no transables y la producción primaria de exportación con alta renta natural.

La economía peruana de ahora es una economía con una industria manufacturera más limitada. Esta industria se ha hecho más dependiente de las importaciones. El efecto de la apertura sobre la propensión a importar fue exacerbado por la sobrevaluación del sol. Además esta sobrevaluación dificultó la expansión de las exportaciones manufactureras. Ambos, la apertura y la sobrevaluación, son los dos factores claves de la drástica reducción de la inflación.

No hay un proceso claro de generación de ventajas comparativas, no obstante el abaratamiento del costo de insumos importados. Hay más bien un reforzamiento del patrón tradicional de comercio. Lo más sorprendente es que el programa económico neoliberal haya contribuido a la disminución de la importancia relativa que tenían las industrias exportadoras.

La liberalización de importaciones no conduce necesariamente al desarrollo sostenido de una industria exportadora, sino a incrementar la dependencia del país de sus recursos naturales. El beneficio de los consumidores de acceder a productos importados al precio internacional no es sinónimo de eficiencia. Se trata más bien de un desperdicio de divisas que equivale al dispendio de los recursos no renovables de la economía peruana.

Se ha truncado el desarrollo de las actividades manufactureras competitivas internacionalmente. Las mayores ganancias de competitividad se dan en ramas industriales que, de acuerdo con el dinamismo del mercado mundial y los contenidos tecnológicos de los productos comerciados, tienen poca capacidad de generación y difusión de progreso técnico. Es decir, el patrón de especialización emergente en el comercio peruano de los 90 no sitúa a la industria manufacturera en condiciones de superar a mediano plazo el déficit de su balanza comercial.

La capacidad de la industria manufacturera de operar con rendimientos crecientes se ha debilitado debido, por un lado, al estrechamiento del mercado doméstico para la producción nacional por el crecimiento de las importaciones y, por otro lado, al efecto del atraso cambiario en los costos de producción. Gran parte de las ramas con rendimientos crecientes ha perdido competitividad en los 90. Por otro lado, en concordancia con el resultado anterior y la pérdida de competitividad en la mayoría de las ramas de la

industria manufacturera, el comercio intra-industrial no es un fenómeno generalizado.

Aunque la industria manufacturera peruana no desarrolló una plataforma exportadora sólida, ni logró completar las articulaciones básicas en su interior y con el resto de sectores, la presencia de flujos de comercio intra-industriales y la existencia de algunas actividades manufactureras con contribuciones positivas a la balanza comercial, nos indicaban que, por lo menos hasta fines de la década de los 80, existían posibilidades de potenciación simultánea de su capacidad exportadora y de producción competitiva para los mercados interno y externo. Estas posibilidades se truncaron con la política macroeconómica aplicada desde 1990.

REFERENCIAS

- BALASSA, B.
1965 "Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage," en *Manchester School* 33:2.
- CASAR, J.
1993 "La competitividad de la industria manufacturera mexicana, 1980-1990", en *El Trimestre Económico*, Vol LX(1), 237: 113-183, enero-marzo.
- 1989 *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano, 1978-1987*, México, NAFIN-ILET.
- CASAR, J.; C. MARQUEZ; S. MARVÁN; G. RODRÍGUEZ; J. ROS
1990 *La Organización Industrial en México*, México, Siglo Veintiuno Editores, ILET.
- CRIPPS, T.F. Y R.J. TARLING
1973 *Growth in advanced capitalist economies*, Occasional paper 40, Cambridge University Press.

LIBERACIÓN, REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD

FRENKEL, Roberto

1998 "Capital Market Liberalization and Economic Performance in Latin America", en *Estudios de Política Económica y Finanzas*, Revista de la Universidad de Palermo, Argentina, Octubre.

FRENKEL, R., FANELLI, J. M. Y ROZENWURCEL, G.

1992 *Crítica al Consenso de Washington*, FONVDA, CEPES, DESCO. Lima, Perú.

FRENKEL, R. Y M. GONZÁLEZ

1997 "Apertura, Productividad y Empleo: Argentina en los años 90", Mimeo, CEDES.

GRUBEL, H.G Y P.J. LLOYD

1975 *Intra-Industry Trade Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. New York Wiley.

JIMÉNEZ, F. et al.

1999 *De la Industrialización Proteccionista a la Desindustrialización Neoliberal*. Consorcio de Investigación Económica y Pontificia Universidad Católica del Perú.

1982 "Perú: la expansión del sector manufacturero como generadora de crecimiento económico y el papel del sector externo", en *Socialismo y Participación*, N° 18, Julio.

1984 "La Balanza de Pagos como factor limitativo del crecimiento y el desequilibrio estructural externo de la economía peruana," *Socialismo y Participación*, Revista Trimestral del CEDEP, N° 25, Marzo.

1988 "Testing for Structural Change," en E. Nell, *Prosperity and Public Spending: Transformational Growth and the Role of Government*, (Apéndice del Capítulo 7), Boston, Unwin Hyman.

1990 “Industrialización, Comercio y Competitividad en el Perú”, en *Economía*, Revista del departamento de Economía de Pontificia Universidad Católica del Perú, Vol. XIII N° 26, Diciembre.

KALDOR, N.

1966 *Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press.

MCCOMBIE, J.S.L.

1985 “Increasing returns and the manufacturing industries: some empirical issues,” en *The Manchester school of Economic and Social Studies*, March, N° 1.

ONU DI

1985 “La industria en el decenio de 1980: cambios estructurales e interdependencia”, New York.

ROJAS, J.

1996 *Políticas Comerciales y Cambiarias en el Perú 1960-1995*, Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo editorial.

1997

“La Política Comercial Peruana Reciente,” Documento de Trabajo N° 139, Pontificia Universidad Católica del Perú, Departamento de Economía, Octubre.

ROS, Jaime

1991 *“Industrial Organization and Comparative Advantage in Mexico’s Manufacturing Trade”*. Documento de Trabajo 155, The Hellen Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame.

SCHYDLOWSKY, D.; S. HUNT Y J. MEZZERA

1983 *La promoción de las exportaciones no tradicionales en el Perú*. ADEX.

LIBERACIÓN, REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA Y COMPETITIVIDAD

SMITH, A.

1776

Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.
Edwin Cannan (ed.), Nueva York (reimpresión 1937)

TORNELL, A.

1986

“¿Es el libre comercio la mejor opción? Comercio Hecksher-Ohlin vs. Comercio intra-industrial”, en *El Trimestre Económico*, V. LIII (3), México.

VERDOORN, P.J.

1949

“Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro”, en *L'Industria*.

YOUNG, A.

1928

“Increasing returns and economic progress”, en *Economic Journal*, 38.

WILLIAMSON, J.

1990

El cambio en las políticas económicas de América Latina,
Ed.Gernika, México.