

**RESPUESTAS EMPRESARIALES
AL PROCESO DE REFORMAS
EN EL PERÚ**

Teobaldo Pinzás

DOCUMENTO DE TRABAJO N° 82

Serie: Economía 27

Este estudio forma parte de las investigaciones efectuadas en el marco del Consorcio de Investigación Económica, con el auspicio del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID) y la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI). El trabajo ha cumplido con el sistema de arbitraje del Consorcio.

© IEP ediciones
Horacio Urteaga 694, Lima 11
☎ 432-3070 / 424-4856
Fax [51 1] 432-4981
E-mail: iepedit@iep.org.pe

ISSN 1022-0356 (Documento de Trabajo IEP)
ISSN 1022-0399 (Serie Economía)

Impreso en el Perú
Diciembre de 1996

PINZÁS, Teobaldo

Respuestas empresariales al proceso de reformas en el Perú.
Lima: IEP/Consorcio de Investigación Económica, 1996.-- (Documento de Trabajo, 82. Serie Economía, 27).

POLÍTICA ECONÓMICA/AJUSTE ESTRUCTURAL/REFORMA ECONÓMICA/INDUSTRIA/EMPRESAS PÚBLICAS/EMPRESAS PRIVADAS/PERÚ/AMÉRICA LATINA/ECONOMÍA

WD/03.01.02/E/27

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	5
1. EXPERIENCIAS DE REFORMAS ESTRUCTURALES EN AMÉRICA LATINA	6
2. LAS REFORMAS ESTRUCTURALES EN EL PERÚ	9
3. LA INDUSTRIA PERUANA ANTES DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES	11
4. RESPUESTAS EMPRESARIALES AL PROGRAMA DE REFORMAS ESTRUCTURALES	14
BIBLIOGRAFÍA	27

INTRODUCCIÓN

Cuando se trata de evaluar un programa de reformas estructurales como el que se ha puesto en práctica en el Perú, resulta de la mayor importancia determinar de qué maneras las medidas tomadas afectan el ambiente en el que se desempeñan las unidades empresariales y en qué forma las empresas están tratando de responder a las nuevas situaciones creadas por las reformas. Dado que las reformas se fundamentan en un diagnóstico de las distorsiones e ineficiencias generadas por las políticas anteriores, lo esperable es que su aplicación elimine o por lo menos reduzca significativamente estos problemas. Las empresas, en respuesta a este nuevo conjunto de señales, desplazarán sus acciones hacia el ámbito en que tienen más ventaja competitiva y modificarán su uso de insumos y factores de producción en busca de la mayor eficiencia. El resultado final del proceso debe ser que la economía se reordene de manera que el conjunto de los factores de que dispone se utilice más eficientemente, con lo cual se beneficia el conjunto de la sociedad.

En la práctica, los procesos no son tan nítidos ni la flexibilidad de que disponen las empresas tan amplia. El resultado neto de las reformas puede no ser exactamente el que se teorizaba, los ajustes (que ciertamente se producen) pueden tener resultados no esperados o no estar al alcance de todas las unidades empresariales. En particular, no se sabe a ciencia cierta el curso que seguirá la inversión privada, cuya importancia para impulsar el nuevo patrón de crecimiento de la economía peruana está fuera de discusión.

5

Con la finalidad de contribuir al conocimiento de algunos de estos aspectos, se presenta aquí información cualitativa obtenida mediante entrevistas sostenidas con ejecutivos de empresas industriales peruanas. El estudio se basa en trabajos realizados en otros países de América Latina (Corbo y de Melo 1985) y se ha llevado a cabo entre abril y octubre de 1995. La guía de entrevistas es la misma que se utilizó en los estudios mencionados, con algunas modificaciones para adaptarla a las situaciones de su aplicación actual. En la sección inicial, de caracterización de la empresas, se introdujo preguntas sobre ventas, patrimonio y empleo. Se hizo también algunas modificaciones en secciones específicas de la guía, de acuerdo a las características del programa peruano. Finalmente, se añadió una sección sobre inversión, con la finalidad de vincular la información obtenida con la entrevista con los resultados alcanzados utilizando información macroeconómica en el marco del proyecto "Reformas estructurales, inversión y crecimiento". Para efectos de la entrevista, se determinó dos subperiodos, 1990-1993 y 1993-1995, en la idea que desde el punto de vista de nivel de actividad y entorno empresarial existen dos fases distintas en el periodo de aplicación del programa de reformas.

Se utilizó una muestra de doce empresas, de sectores cuya producción es competitiva con las importaciones, ya que son estos sectores justamente

los que se ven más afectados por los programas de reforma estructural. Como el objetivo no era hacer afirmaciones estadísticas sino obtener información cualitativa, que proporcione algunos indicios sobre los ajustes que están teniendo lugar en el sector industrial, no se utilizó una muestra aleatoria. A diferencia de los estudios mencionados, que trabajaron básicamente con empresas grandes, se buscó entrevistar también empresas pequeñas y medianas, no sólo porque son las más numerosas sino porque se pensaba que este estamento empresarial enfrenta problemas diferentes y tiene acceso a menos posibilidades de ajuste que las empresas de mayor tamaño. Una breve descripción de la muestra se encuentra en el Cuadro 4¹.

1. EXPERIENCIAS DE REFORMAS ESTRUCTURALES EN AMÉRICA LATINA

En América Latina ha habido intentos de implementación de reformas económicas con bastante anterioridad a la actual experiencia peruana y de otros países. Chile y Uruguay alrededor de 1974 y Argentina en 1976-1977 conocieron la aplicación de reformas estructurales que, en conjunto, estaban orientadas a liberalizar y desregular la economía, reduciendo la intervención estatal en ella y revalorando el rol de las fuerzas del mercado y la competencia como elementos esenciales para la asignación eficiente de recursos. En general, en los tres países las reformas estructurales incidieron en los siguientes cinco aspectos:

1. Liberalización del mercado de bienes domésticos, eliminando los controles de precios y reduciendo las barreras a la importación.
2. Desregulación del mercado financiero.
3. Flexibilización del mercado laboral.
4. Drástica reducción de la intervención gubernamental en la economía.
5. Programa de estabilización, cuyo objetivo principal fue controlar la inflación, para lo cual se utilizó principalmente al tipo de cambio como instrumento de control.

1. Las entrevistas a las empresas requirieron una importante dedicación de tiempo y no hubieran sido posibles sin la colaboración generosa y desinteresada de sus ejecutivos, que tuvieron la paciencia de responder un extenso listado de preguntas y absolver nuestras inquietudes. Luis Abuggattas, del Instituto de Investigaciones Económicas de la Sociedad Nacional de Industrias, nos prestó una valiosa ayuda en la discusión de la situación del sector ante las reformas y en la identificación de empresas cuyas estrategias podían ser de interés para el estudio. La idea de aplicar entrevistas y la información que se iba obteniendo fueron discutidas con Efraim Gonzales de Ollate y Francisco Verdura, del área de economía del IEP, que hicieron numerosas observaciones y sugerencias. Jessica Soto proporcionó una asistencia eficiente y entusiasta en todas las etapas del estudio. Carolina Trivelli hizo varias sugerencias a una versión anterior del documento. Todas estas personas merecen agradecimiento por su apoyo mas no son responsables por las limitaciones y errores que se encuentre en este informe.

En los tres países mencionados, las reformas empezaron en un contexto de crisis y de mercados distorsionados. La intervención estatal en la economía constituía uno de los pilares de su funcionamiento, no sólo con una participación directa en la producción de bienes domésticos (empresas públicas), sino también través de una larga serie de controles de precios, barreras arancelarias y subsidios. Las empresas operaban en el marco de estructuras de mercado poco competitivas y, sobre todo, altamente protegidas; las decisiones sobre los precios de sus productos estaban, básicamente, basadas en sus costos de producción, prevaleciendo un precio de *mark-up*. Asimismo, su productividad era muy baja y los esfuerzos para incrementarla mínimos.

Por otro lado, en los tres países el entorno macroeconómico previo a las reformas se caracterizó por:

- i. Una inflación elevadísima.
- ii. Gran déficit fiscal.
- iii. Las reservas externas casi no existían y la moneda estaba sobrevaluada.
- iv. Elevado control de precios (sobre productos y servicios domésticos, tasas de interés y tipo de cambio, principalmente). Es decir, precios relativos distorsionados.
- v. Prohibiciones directas a las importaciones.

De los países mencionados, fue Chile el que profundizó más el proceso de liberalización y el único que le dio continuidad. Los intentos de liberalización de la economía se vieron facilitados por la actitud favorable de los empresarios chilenos frente al programa de reformas. En las etapas iniciales del proceso chileno, las empresas manufactureras fueron afectadas por dos tipos de reformas, principalmente. El primero, fue el proceso de desregulación de los precios de los bienes domésticos y la eliminación casi total de los subsidios. El segundo factor, fue el proceso de desmantelamiento de las restricciones cuantitativas y luego, de reducciones tarifarias para la liberalización comercial, que se dio progresivamente entre 1975 y 1979.

En Argentina, uno de las principales medidas en el marco de las políticas de estabilización y reformas estructurales, iniciadas en 1976, fue el desmantelamiento del control de precios; sin embargo, esta medida fue abandonada muy pronto. De otro lado, si bien las barreras comerciales fueron eliminadas paulatinamente, la protección a los bienes intermedios y de capital se mantuvo hasta 1979. La protección nominal de la manufactura era aún de 40% en 1977.

Tanto en Argentina como en Uruguay, la causa principal del crecimiento de la competencia externa fue la apreciación de la moneda domésti-

ca, mas no la eliminación de la protección. En ambos países la falta de credibilidad tuvo un efecto negativo en los intentos de liberalización. Evidencia de ello fue la demora de los empresarios en ajustar las operaciones de sus firmas.

La desregulación del mercado financiero se dio en los tres países y fue importante debido a que habían contado por muchos años con asignación de crédito barato. En los tres países, el mercado interno de capitales fue desregulado de dos maneras. Primero, los techos a las tasas de interés fueron eliminados progresivamente. Segundo, las restricciones sobre la intermediación financiera fueron reducidas. Además, hubo intentos de abrir la economía a los flujos de capital internacional.

El mercado laboral fue uno de los mercados menos desregulado en comparación con los anteriormente mencionados. En los tres países se mantuvo ciertos controles como políticas de ajuste salarial basadas en la legislación y en algunos caso en la indexación. A pesar del cese de la actividad sindical durante las reformas, fue difícil ajustar la fuerza laboral. La razón podría deberse a la falta de suficientes nuevas actividades que pudieran absorber la mano de obra redundante en las firmas.

Los principales ajustes empresariales implementados y, al mismo tiempo, esperables en el marco de las reformas estructurales fueron:

- i. Las decisiones sobre el precio pasaron a ser guiadas por el precio de competencia.
- ii. En el caso de empresas que competían con bienes importados, las decisiones sobre sus operaciones no sólo se basaron en los precios de competencia, sino también en la calidad del producto, especialización en determinadas líneas de producción, reducción de plantas, etc. En Chile, donde la desregulación del mercado de bienes fue de mayor alcance, a diferencia de Argentina y Uruguay, los empresarios de firmas competidoras con las importaciones redujeron las líneas de producción, centrándose en aquellas que podían realmente competir.
- iii. Tres clases de ajustes permitieron a las empresas competidoras de importaciones adecuarse a la competencia de las firmas extranjeras:
 - a. La reducción de la fuerza laboral.
 - b. El crecimiento de la inversión, y
 - c. Los acuerdos estratégicos establecidos con firmas extranjeras.

La reducción de la mano de obra fue más drástica en Chile; y además estuvo acompañada por reducciones de plantas y consolidaciones.

Por otro lado estudios realizados en los tres países sugieren que las re-

formas resultaron en una mayor concentración industrial. Muchas empresas aumentaron su integración vertical durante el período. El aumento en la concentración estuvo impulsado tanto por la competencia externa como por el funcionamiento del capital financiero. Los grupos financieros que controlaban algunos bancos importantes y tenían participación en firmas industriales tuvieron acceso a recursos para expandir su participación. De esta manera, los grupos financieros adquirieron el control de muchos sectores.

2. LAS REFORMAS ESTRUCTURALES EN EL PERÚ

Poco después de la asunción del poder por el gobierno del ingeniero Alberto Fujimori, se dio inicio a una serie de importantes medidas de estabilización y de reforma de la política económica y la institucionalidad estatal vinculada con la economía, que se inscriben dentro de lo que se denominan reformas estructurales. Pero en el caso peruano la implementación de estas reformas presenta características específicas que la diferencian de otras experiencias.

Las reformas fueron llevadas a cabo bajo el siguiente esquema (Seminario 1995) ²:

Julio de 1990	Eliminación de los controles de precios y de los controles cambiarios y primera etapa de la apertura comercial
Marzo de 1991	Segunda etapa en la apertura comercial, reforma financiera y eliminación total de las trabas que impedían la libre movilidad internacional del capital.
Octubre de 1991	Nuevas leyes laborales, leyes promotoras de la inversión, desregulación general de la actividad económica e inicio del proceso de privatización.

9

La peculiaridad de la experiencia peruana radica en la forma en que se ha implementado las reformas estructurales. La posición de diversos analistas es que debe haber una secuencia gradual en el proceso de liberalización de mercados. En primera instancia, recomiendan la liberalización de los mercados de factores de producción, luego la apertura comercial y, finalmente, la apertura de la cuenta de capitales. De esta manera, se van creando

2. No se considera las reformas emprendidas con posterioridad a 1995.

las condiciones para que las empresas se adapten progresivamente a las nuevas reglas de juego y, especialmente, no se generen situaciones que más bien que facilitar dificulten su capacidad de respuesta. Por esta razón, por ejemplo, se plantea que la apertura financiera o de la cuenta de capital de la balanza de pagos debe realizarse al final del proceso, anticipando que con las reformas habrá un flujo masivo de capital extranjero que apreciará la tasa de cambio, lo cual expone a las empresas a la competencia internacional en situación desventajosa y reduce sus posibilidades de lograr un crecimiento exportador.

En el caso peruano, el proceso de liberalización no se ciñó a estas recomendaciones, que aconsejan la secuencia gradual que se ha mencionado: primero se liberalizó el mercado de capitales y se ejecutó una apertura comercial parcial; a los pocos meses, se liberalizó la cuenta de capitales de la balanza de pagos y se profundizó la apertura comercial; luego, se iniciaron reformas en los mercados restantes.

No existe una explicación oficial de las razones por las que se decidió llevar a cabo el proceso de reformas de esta manera. Al hacerlo, el poder ejecutivo aprovechó la situación política del país en ese momento, que permitía una libertad de maniobra que no habían disfrutado otros gobiernos. La frustrada estatización de la banca en 1987 y la experiencia de la hiperinflación en los últimos años del periodo de Alan García habían predisuesto al sector empresarial y al público en general en contra de los excesos estatistas, mientras que los partidos políticos tradicionales (denominación que en 1990 ya incluía a la izquierda legal) habían perdido representatividad. El otro bloque parlamentario importante era el del FREDEMO, una amalgama de partidos de derecha, empresarios e intelectuales cuyo plan de gobierno consistía exactamente en la realización de un amplio programa de reformas estructurales. De este modo, el gobierno pudo sacar adelante su peculiar versión de la reforma estructural virtualmente sin oposición.

Pero la falta de oposición política a las reformas no significa que no se hayan producido las situaciones previsibles, en términos de las condiciones que tienen que enfrentar las empresas para poder ajustarse a las nuevas reglas de juego. La experiencia de las reformas en otros países de América Latina, tratada en la sección anterior, señala que para las empresas productoras de bienes importables el más importante choque desfavorable fue la apertura a las importaciones de otros países. Como se verá luego, las entrevistas realizadas indican que para los empresarios peruanos ese es también el choque desfavorable más importante y se ven forzados a enfrentarlo con una tasa de cambio sobrevaluada. Pero hay otros factores que intervienen en el caso peruano y cuyo efecto conjunto es desfavorable para el ajuste que tienen que llevar a cabo las empresas: el incremento en los costos unitarios laborales y la adopción de ciertas medidas tributarias como el impuesto mínimo a la renta. Estos temas se tratan en base a las entrevistas en la sección 4.

3. LA INDUSTRIA PERUANA ANTES DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES

Tres son los aspectos de la industria manufacturera peruana anterior al programa de reformas que se quiere destacar. El primero es que había muy poca inversión reciente en este sector. Una consecuencia de la inestabilidad por varios años, la ausencia de políticas económicas y sectoriales continuadas y la protección industrial, fue la pérdida de dinamismo del sector industrial formal. De esta manera, la industria que se enfrenta al programa de reformas estructurales es un sector de baja productividad, con equipos y tecnologías en muchos casos obsoletos y consiguientemente una fuerza laboral con limitaciones de capacitación y entrenamiento.

La evolución de las tasas de crecimiento de la producción industrial se presenta en el Cuadro 1. Mientras en el período 1970-1975 la producción de la industria manufacturera en su conjunto aumentó a un ritmo de más de 5% al año, para 1975-1980 el crecimiento se ha reducido a una tasa de 1.5% anual, con tasas negativas en el caso de varios subsectores importantes. Entre 1980-1985, la caída es general y, aunque la producción se recupera ligeramente en algunos sectores, la evolución del producto industrial entre 1985 y 1990 sigue siendo negativa.

Un segundo aspecto a destacar es que, de manera similar a lo encontrado en otros países que han iniciado programas de reformas estructurales, la industria manufacturera tenía una elevada protección efectiva. La historia de la política industrial en las últimas décadas tiene como elemento central el mantenimiento de una elevada protección, que alcanzó niveles extremos durante el gobierno militar, se intentó reducir en un breve periodo de liberalización comercial, en la primera mitad del segundo gobierno del arquitecto Belaúnde, y se restauró poco después. Tal como sostienen los críticos del proteccionismo, esta política condujo al establecimiento de un sector industrial ineficiente, con prácticas monopólicas de fijación de precios e incapaz de penetrar en mercados externos. Como se aprecia en el Cuadro 2, la protección efectiva a mediados de 1990, en vísperas del inicio de las políticas de estabilización y ajuste estructural, era, en promedio, de 122.7% para el conjunto de la manufactura sustitutiva, siendo mucho más elevada en ciertos sectores. En la columna siguiente se aprecia el descenso brusco en la protección efectiva como resultado de la liberalización comercial (marzo de 1991).

En tercer lugar, se trata de un sector con un elevado grado de concentración de la producción en un pequeño número de empresas de relativamente gran tamaño. La estructura industrial no es totalmente homogénea, dado que hay sectores más concentrados que otros, pero en promedio el grado de concentración es sumamente elevado. En los sectores menos concentrados la estructura es más compleja, porque existen empresas de tamaño mediano y pequeño, formales e informales, que funcionan como tomadores de precios. Pero en conjunto y especialmente en los sectores con ma-

CUADRO 1
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO DEL SECTOR MANUFACTURERO: 1970/1993

CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA	VARIACION % ANUAL				
	1975/ 1970	1980/ 1975	1985/ 1980	1990/ 1985	1993/ 1992
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5,1	1,5	-2,1	-1,7	7,6
INDUSTRIA ALIMENTICIA	1,4	-0,4	-0,4	0,2	2,4
FAB. DE PROD. LACTEOS	7,2	0,1	-1,6	-0,7	2,0
ELABORACION DE PESCADO	12,3	21,8	-3,4	13,7	13,8
HAR. Y ACEITE DE PESCADO	-20,1	-9,9	-8,3	4,3	7,2
MOLINERIA Y PANADERIA	7,1	-1,9	3,4	-3,8	8,2
ELAB. Y REF. DEL AZUCAR	5,3	-11,5	5,0	-5,2	-8,1
FAB. OTROS PROD. ALIMENT.	9,2	-0,9	-0,8	1,9	0,5
BEBIDAS Y TABACO	10,2	2,4	-0,3	-3,2	-4,6
INDUSTRIA TEXTIL Y DE CUERO	4,7	-1,2	-1,4	-1,9	-2,2
FAB. DE TEXTILES	3,3	1,0	0,9	-2,1	-2,8
FAB. DE PRENDAS DE VESTIR	7,5	-3,0	-3,5	-0,2	0,6
PREPARACION DEL CUERO	6,4	-4,5	-5,4	-6,4	-4,1
FAB. DE CALZADO	2,0	-3,7	-6,8	-6,4	-10,6
INDUST. DE MADERA Y MUEBLES	7,2	-2,5	-1,1	0,1	29,3
INDUSTRIA DE PAPEL	5,4	-3,7	-5,0	-1,9	8,2
FAB. DE PAPEL Y PRODUCTOS	7,4	3,7	-10,3	-3,0	-5,3
IMPRESION Y EDICION	4,7	-7,0	-2,3	-1,4	10,5
INDUSTRIA QUIMICA	12,4	2,7	-2,0	-2,4	10,2
QUIMICOS BASICOS	14,0	6,9	0,0	-2,8	10,9
FARMACEUT. Y MEDICAMENTOS	16,2	3,1	-6,9	0,2	-11,6
OTROS PROD. QUIMICOS	13,1	-0,5	-0,2	0,0	14,3
REFINACION DE PETROLEO	8,4	3,8	-4,7	-1,5	0,2
CAUCHO Y PLASTICO	9,8	1,4	-1,8	-7,8	22,7
FAB. PROD. NO METALICOS	9,4	0,2	-2,6	3,0	25,2
INDUSTRIA METALICA BASICA	-1,6	15,2	0,2	-4,8	11,4
SIDERURGIA	22,8	2,7	-5,0	-4,3	5,9
TRANSF. METAL. NO FERROSO	-5,7	18,7	1,0	-4,9	12,1
FAB. DE PROD. METALICOS	17,1	-0,2	-10,3	-3,2	2,1
PROD. METALICOS	13,5	1,1	-12,0	-5,9	31,4
CONST. MAQ. NO ELECTRICA	23,3	1,7	-14,4	1,0	-12,9
MAQUINARIA ELECTRICA	24,1	-2,2	-3,3	-6,2	-5,3
CONST. MATERIAL DE TRANSP.	13,7	-0,1	-14,7	1,7	-12,5
OTROS PROD. MANUF. DIVERSOS	10,4	-3,2	-10,2	0,2	2,2

Fuente: *Compendio Estadístico 1993-1994*, Instituto Nacional de Estadística e Informática.

CUADRO 2
TASAS DE PROTECCION EFECTIVA

	JUL. 1990	MAR. 1991
Manufactura sustitutiva	122.7%	34.0%
1 PRODUCTOS LACTEOS	189.4%	37.4%
2 MOLINERIA Y PANADERIA	30.0%	23.6%
3 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	178.8%	42.4%
4 BEBIDAS Y TABACO	197.2%	49.5%
5 PRENDAS DE VESTIR	261.6%	48.5%
6 ARTICULOS DE CUERO	151.2%	53.8%
7 CALZADO	134.0%	42.3%
8 MUEBLES	132.0%	31.9%
9 PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	63.9%	35.7%
10 IMPRESION Y EDICION	85.1%	21.8%
11 QUIMICOS BASICOS Y ABONOS	66.5%	30.1%
12 MEDICAMENTOS	38.1%	20.0%
13 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	131.0%	27.3%
14 PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	88.7%	30.3%
15 PRODUCTOS DE MINERAL NO METALICO	83.1%	27.2%
16 SIDERURGIA	42.0%	32.8%
17 PRODUCTOS METALICOS DIVERSOS	89.3%	35.3%
18 MAQUINARIA NO ELECTRICA	30.2%	20.8%
19 MAQ. EQ. APARATOS IND. PROF.	80.5%	38.4%
20 APAR. ARTEF. EQ. USO DOMESTICO	103.1%	30.8%
21 MATERIAL TRANSPORTE	61.8%	26.7%
22 OTROS PROD. MANUF.	73.1%	36.9%

Fuente: Foro Económico. *Liberalización del Comercio Exterior en el Perú*.
Fundación Friedrich Ebert. Agosto de 1991, p. 21

yor contribución al producto industrial, la industria manufacturera es un sector altamente concentrado en el cual se han constituido “grupos económicos” con variadas formas de integración vertical y horizontal. Además como se puede observar en el Cuadro 3, el grado promedio de concentración se incrementó significativamente en el período 1969-1983.

4. RESPUESTAS EMPRESARIALES AL PROGRAMA DE REFORMAS ESTRUCTURALES

Las entrevistas permitieron acceder a una amplia información sobre las estrategias que, en respuesta al programa de reformas, han tratado de implementar las empresas industriales. Una primera observación general que emana de estas entrevistas es que la situación de las empresas, en términos productivos y financieros, era bastante variada cuando se inicia la implementación de las reformas. Al margen del hecho que, en el sector en su conjunto, no hubiera habido esfuerzos significativos para incrementar la competitividad antes de las reformas, la prolongada crisis económica afectó de manera diferenciada a los distintos sectores. La empresa C, por ejemplo, arrastraba -como muchas otras empresas- problemas de gestión, pero siendo su principal cliente la minería, fue afectada por la crisis que este sector había estado experimentando por varios años, lo cual debilitó sensiblemente su situación financiera. En otros casos, circunstancias específicas de las empresas y su entorno, como en el caso de la empresa A, limitaban las posibilidades de ajuste exitoso ³.

En segundo lugar, las posibilidades de que las empresas adopten ciertas estrategias y ajustes (como por ejemplo reducir significativamente el tamaño de la fuerza laboral o hacer inversiones significativas en maquinaria y equipo) dependían también de su capacidad de obtener respaldo financiero, que a su vez estaba correlacionado con su tamaño y/o pertenencia a un grupo económico. De esta manera, las empresas de menor tamaño enfrentaban el proceso de ajuste desde una posición más difícil que las empresas grandes. Para éstas, el respaldo del grupo o la posibilidad de obtener financiamiento de fuentes extranjeras, a costos más bajos, hicieron que se pueda ir adoptando los ajustes más convenientes.

Un tercer comentario general es que en el caso peruano, además de los shocks causados por la liberalización comercial y financiera, interna y externa, hechas simultáneamente, las empresas han afrontado un shock fiscal, cuya expresión más frecuentemente mencionada en las entrevistas es la apli-

3. La empresa A es propiedad de un grupo familiar que era también propietario de una importante cervecería. La empresa A orientaba una parte significativa de su producción a abastecer de ciertos insumos a la cervecería. La mala gestión de la cervecería provocó una crisis que terminó en su venta a su principal competidor, que dejó de demandar los insumos producidos por la empresa A, justamente en los momentos en que dicha empresa tenía que enfrentar la competencia de las importaciones en sus demás productos.

CUADRO 3

CONCENTRACION EN LA INDUSTRIA 1/

SECTORES	1969		1973		1983	
	C1	C4	C1	C4	C1	C4
Alimentos	6.6	21.0	5.1	17.5	8.4	25.2
Bebidas	21.7	52.1	19.1	47.0	22.1	58.9
Tabaco	59.3	100.0	68.3	100.0	74.7	100.0
Textil	8.6	21.6	7.3	21.4	13.6	32.1
Calzado y conf.	10.6	27.6	11.3	27.5	28.8	58.9
Cuero	8.6	32.5	4.1	13.0	14.3	48.9
Madera	3.7	13.1	4.1	13.0	14.4	51.1
Muebles	11.3	19.3	6.6	18.1	40.7	81.5
Imprenta	10.2	33.1	8.3	26.1	19.4	45.5
Química	4.6	15.1	3.9	13.1	7.0	18.4
Caucho	48.6	100.0	45.4	95.9	50.1	92.5
Miner. no metál.	17.9	35.9	11.9	29.9	22.0	52.5
Prod. metálicos	6.4	18.9	4.5	15.4	17.3	40.2
Máq. no eléctrica	19.4	33.7	10.0	24.0	11.1	36.5
Máq. eléctrica	13.1	32.5	11.7	31.5	14.5	46.1
Mat. transporte	10.3	27.4	24.6	53.4	26.7	65.0
Otros	3.7	12.4	4.2	11.1	27.1	53.5
Promedio Simple	20.9	43.0	20.3	37.8	30.5	57.9

1/ Participación en la producción de la empresa más grande (C1) y de las cuatro empresas más grandes (C4) del sector.
Fuente: Alcorta, L., 1987, *Concentración y Centralización de Capital: Descripción, Efectos y Política Pública*.
Fundación Friedrich Ebert, Lima.

CUADRO 4
EMPRESAS ENTREVISTADAS

Empresa	Sector	CIIU	Propiedad	Tamaño 1/	Nivel de protección (%) Jul. 1990 Mar. 1991	Destino de la producción
A	Otros productos químicos	3529	Empresa familiar	Pequeña	131,0	Mercado interno
B	Otros metálicos	3819	Empresa nacional	Pequeña	89,3	Mercado interno
C	Otros productos de caucho	3559	Empresa nacional	Pequeña	88,7	Mercado interno
D	Productos plásticos	3560	Empresa familiar	Pequeña	88,7	Mercado interno
E	Equipo de radio y televisión	3832	Empresa mixta	Mediana	103,1	Mercado interno
F	Alimentos diversos	3121	Empresa nacional	Mediana	178,8	Mercado interno
G	Otros artículos de papel y cartón	3419	Grupo económico	Mediana	63,9	Mercado interno
H	Equipos de radio y televisión	3832	Transnacional	Grande	103,1	Mercado interno
I	Maquinaria para otras industrias	3824	Empresa nacional	Grande	80,5	Mercado interno
J	Productos lácteos	3112	Grupo económico	Grande	189,4	Mercado interno
K	Vidrios	3620	Empresa mixta	Grande	131,0	Mercado interno
L	Vidrios	3620	Empresa mixta	Grande	131,0	Mercado interno

1/ Las empresas catalogadas como pequeñas no exceden el US\$ 1.5 millones de ventas brutas anuales.

Las empresas medianas están entre este límite y los US\$ 11 millones anuales.

Las empresas grandes incluidas tienen ventas anuales de US\$ 16, 25, 35, 50 y más de 150 millones al año.

cación del impuesto mínimo a la renta (2% del valor de los activos). Los empresarios manifestaron que esta política desalienta la reestructuración productiva, ya que la nueva inversión aumenta el valor de los activos y por ende la imposición mínima a la renta, mientras por otro lado la amortización de la inversión puede hacer que en realidad la empresa no esté haciendo utilidades imponibles. De esta manera, las empresas están pagando impuestos a la renta pese a que muchas de ellas puedan no estar generando utilidades imponibles.

En varias de las entrevistas se recogió la opinión de que el programa peruano de reformas es en buena cuenta anti-industrialista, en la medida en que hay un conjunto de elementos desfavorables para un exitoso ajuste a las condiciones de mercado generadas por las reformas. Nuevamente, las empresas de menor tamaño en la muestra encuentran las mayores dificultades en este escenario. En varios casos se mencionó los problemas causados por la deuda fiscal y al seguro social, en la cual las empresas incurrieron por falta de capital de trabajo. El mecanismo de indexación de estas deudas y el (según los empresarios) insuficiente esquema de regularización tributaria llevaron a que el grueso de los esfuerzos de la gerencia se dedicaran a manejar los problemas financieros de corto plazo y tratar de cambiar la deuda al fisco por deuda bancaria, que pese a su costo relativamente elevado resultaba siendo preferible.

De esta forma, para este estamento de empresas industriales la lucha por la sobrevivencia ha desplazado los procesos de ajuste de mediano plazo. Pero las empresas de mayor tamaño también encuentran dificultades y “señales incorrectas” en el entorno macroeconómico y de políticas. Todas ellas señalan la importancia de la apreciación del sol, tanto para las que compiten con importaciones como para las que tratan de exportar, aunque mayoritariamente aceptan que este fenómeno tendría que irse resolviendo en el mediano plazo y declaran estar en contra de ajustes bruscos. Pero destacan como problemas de política por resolver la cuestión de la carga fiscal (eliminación del impuesto mínimo a la renta, aplicación de crédito fiscal a la variedad de obligaciones tributarias y arancelarias), el encarecimiento de la mano de obra (por las contribuciones al sistema previsional, FONAVI) y la necesidad de aplicar aranceles diferenciados a los bienes de capital, los productos intermedios y los bienes finales.

A la par con los ajustes en la esfera de la producción, la tecnología, las finanzas empresariales y el empleo, se viene realizando un importante proceso de modificación de la propiedad empresarial. El cambio en la estructura de propiedad de las empresas de mayor tamaño es generalmente el vehículo para el reajuste de las empresas, en tanto los nuevos dueños o socios aportan capital y tecnología. Parte de este proceso es facilitado por la privatización de las empresas estatales, pero también se trata de empresas privadas que buscan asociarse con empresas extranjeras a fin de reajustarse para poder competir mejor en el nuevo escenario liberalizado. En otros casos, son empresas privadas que deciden vender su posición de mercado a otras

empresas nacionales o extranjeras. En este proceso, se percibe la consolidación de ciertos grupos económicos ya existentes, la crisis y debilitamiento de otros y la rápida expansión de grupos de reciente aparición.

Aspectos favorables del programa de reformas⁴

Del conjunto de cambios causados por las reformas las empresas dieron gran importancia a las reformas en el mercado laboral. En este tema, se considera igualmente importante la eliminación de restricciones a la contratación y el despido y la flexibilización de las negociaciones de salarios y condiciones de trabajo. Como se explica posteriormente, en el sector industrial ha tenido lugar un importante ajuste laboral. Este ajuste ha consistido en una significativa reducción en el número de empleados y obreros, que en algunas de las entrevistas llegaba al 50% del empleo existente con anterioridad a las reformas. Pese al costo relativamente elevado de los despidos, según declaración de las empresas este costo se recupera muy rápidamente con las ganancias en productividad. Sin embargo, parece que a las empresas más pequeñas y en situación financiera difícil, el costo de reducir la fuerza laboral no les permitía realizar este ajuste, pese a que dicho costo pudiera recuperarse en un plazo corto.

También de importancia serían al mejor acceso al financiamiento del capital fijo y la mayor transparencia y estabilidad en las reglas de juego, por parte del estado. En el primer caso, se reconoció la importancia de este factor pese a que al mismo tiempo se señalaba como desfavorable el alto costo del crédito. La empresa I, que es un importante fabricante de maquinaria y equipo industrial, indicó la dificultad de competir con proveedores chilenos de equipamiento para la fabricación de harina de pescado, que ofrecían plazos y costos muy ventajosos, debido a un esquema de fomento a las exportaciones industriales implementado por CORFO. Para esta empresa la solución fue lograr acceso directo a una línea de crédito de la CAF, a tasas internacionales. En el caso de la estabilidad y la transparencia en las reglas de juego, se trata de un elemento considerado fundamental para establecer planes y realizar inversiones con un horizonte de mediano y largo plazo.

Seguidamente, se mencionó la posibilidad de acceder a materia prima importada comprada localmente, como resultado de la liberalización comercial, y a las mayores oportunidades para la fusión/adquisición de empresas. Varias de las empresas entrevistadas habían experimentado importantes modificaciones en la composición de su accionariado, como resultado de la aportación de capital de inversionistas nacionales y/o empresas extranjeras. En el primer caso, se percibe la expansión de grupos económicos nacionales, como en el caso de las empresas G (cartón y papel) y J (productos lác-

4. El cuestionario utilizado para la entrevista incluía dos listados de aspectos favorables y desfavorables de las reformas y pedía a los entrevistados calificarlas de acuerdo a una escala que iba de "muy importante" a "sin ninguna importancia". Sobre la base de esas respuestas se construyó los cuadros 5 y 6.

CUADRO 5
RESUMEN PRINCIPALES MEDIDAS FAVORABLES

Empresas	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	TOTAL
A 1 Eliminación de restricciones a la contratación y despido de personal	0	2	2	0	4	2	4	2	4	2	4	4	30
A 2 Nueva legislación laboral que facilita negociación salarios y condiciones laborales	0	4	3	0	2	3	4	1	3	2	4	3	29
A 3 Mejor acceso al financiamiento de capital de trabajo	0	4	2	0	3	3	3	1	3	2	2	3	26
A 4 Mejor acceso al financiamiento de capital fijo	0	3	1	4	2	3	4	1	3	3	2	3	29
A 5 Mejores oport. para comprar maquinaria y equipo ext. no disponible anteriormente	2	3	3	4	2	1	2	1	1	3	4	1	27
A 6 Mejores oport. para acceder a materia prima importada, comprada localmente	2	3	3	4	3	3	0	0	4	1	2	3	28
A 7 Reducción en las restricciones para importar materia prima	1	0	1	3	2	1	0	0	4	4	2	0	18
A 8 Eliminación de restricciones para adquirir know-how extranjero	0	0	0	4	3	1	1	1	3	1	1	4	19
A 9 Flexibilización en control de precios sobre productos de la firma	3	3	2	0	3	1	0	0	0	4	0	0	16
A 10 Aumento de las oportunidades de exportación	2	0	2	2	0	4	1	1	0	0	0	1	13
A 11 Mayor transparencia en las reglas de juego por parte del Estado	0	0	2	2	4	4	4	2	3	3	4	3	31
A 12 Reducción en competencia de productos nacionales	0	2	1	0	0	1	0	1	3	0	0	0	8
A 13 Oportunidad para la adquisición y asociación con otras firmas	0	2	2	0	3	3	4	2	3	1	4	4	28
A 14 Reducción en los costos laborales por leyes de capacitación industrial	0	0	0	0	2	1	0	1	0	0	0	2	6
A 15 Eficiencia por privatización de empresas proveedoras de servicios públicos	0	1	0	2	2	1	1	1	3	3	0	3	17

teos ⁵, proceso en el cual tiene importancia la privatización de empresas públicas. En las empresas K y L, en cambio, las más grandes fabricantes de envases de vidrio del país, se ha producido una importante reestructuración con la intervención como accionistas (con participación mayoritaria en el caso de la empresa K) de empresas transnacionales, que además de su aporte de capital trajeron importantes innovaciones tecnológicas y de gestión en general.

El mejor acceso al financiamiento de capital de trabajo también figura entre los cambios favorables a los que las empresas entrevistadas otorgaron importancia. En general, en el caso del financiamiento, se mencionó que aunque las tasas de interés continúan a niveles elevados la mayor competencia que se registra en el sector bancario permite a las empresas negociar términos más favorables para sus operaciones. En este aspecto, se enfatizó la diferencia positiva con respecto al periodo 1990-1993.

Mucha menor importancia se dió a la eliminación de las restricciones para importar materia prima y para la adquisición de know-how extranjero y al incremento en la eficiencia de las empresas privatizadas.

Aspectos desfavorables del programa

20

Para la gran mayoría de las empresas entrevistadas, el más importante efecto desfavorable del programa es el aumento en la competencia externa debido a la liberalización comercial. Este es un resultado esperable ya que la muestra consta de empresas productoras de bienes importables para el mercado interno. En algunos casos, este efecto se ve aumentado por la política de acuerdos comerciales bilaterales llevada a cabo por el gobierno peruano. Los fabricantes de envases de vidrio señalaron que estos productos ingresan libres de arancel por el acuerdo con Bolivia, país en el cual el costo de la energía (usada intensivamente en la fabricación de vidrio) es muy reducido y los costos salariales muy inferiores a los peruanos.

El efecto del incremento en la competencia externa debido a la liberalización comercial se intensifica por la apreciación del sol. Este efecto fue mencionado en todas las entrevistas, si bien la posición de los empresarios es que el problema del “atraso cambiario” no se puede resolver en el corto plazo y que, mientras tanto, hay que “vivir con él”.

Las reformas en la legislación tributaria fueron también mencionadas como medidas con importante efecto desfavorable. Los empresarios indus-

5. Esta empresa es cabeza de un grupo económico de constitución reciente, desarrollado a partir de una importante actividad de transporte terrestre. Este grupo adquirió la más importante empresa de productos lácteos del Perú, que era propiedad de una empresa transnacional del sector alimentos, y posteriormente incursionó con éxito en los sectores de golosinas, farmacéutico y, con la privatización, de fabricación de cemento.

CUADRO 6
RESUMEN PRINCIPALES MEDIDAS DESFAVORABLES

Empresas	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	TOTAL
B 1	3	2	3	3	0	2	4	1	1	3	3	3	28
B 2	2	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	5
B 3	1	3	3	0	3	3	0	0	4	1	3	3	24
B 4	2	4	1	0	4	3	4	4	4	4	3	4	37
B 5	2	2	1	1	0	3	0	1	4	3	3	4	24
B 6	0	0	0	0	0	3	0	0	4	1	0	0	8
B 7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B 8	0	0	0	2	0	3	0	0	1	0	1	2	9
B 9	3	3	2	2	0	0	4	3	3	3	4	4	31
B 10	2	3	1	1	2	3	0	2	3	2	4	3	26
B 11	3	3	2	2	2	3	0	2	1	3	4	3	28

triales se refirieron al costo de importar bienes de capital (arancel e IGV) y al impuesto mínimo a la renta, como ya se ha explicado.

Para las empresas entrevistadas, los costos unitarios laborales se han incrementado en mayor proporción que el precio de sus productos; este incremento no se debe a mayores salarios⁶ sino a las cargas establecidas por el gobierno con el establecimiento del sistema privado de pensiones y otros conceptos como el Fondo Nacional de Vivienda, que se suman a las cargas ya existentes del sistema de seguridad social (prestaciones de salud). El incremento en los costos laborales se refuerza con la apreciación del sol; ambas fuerzas conjuntamente ponen los costos laborales en niveles más altos de lo que usualmente se cree, según los empresarios entrevistados. Las empresas K y L compararon costos laborales unitarios de seiscientos a ochocientos dólares por mes con niveles de cien dólares, que percibirían los trabajadores de las empresas bolivianas con que compiten; más allá de posibles inexactitudes en las cifras, el punto es que los costos laborales en Perú puedan ser mayores que los de sus socios comerciales regionales, en parte por las cargas laborales, en parte por la apreciación del sol.

Ajustes en las operaciones de las empresas

El cuestionario aplicado en las entrevistas distingue cuatro esferas de aplicación de ajustes en las operaciones de las empresas: producción, marketing y precios, prácticas laborales y finanzas. En este párrafo se pasa revista a los ajustes mencionados en las entrevistas.

Ajustes financieros

En la totalidad de casos, los ajustes financieros fueron de la mayor importancia. La diferencia radica en que, para las empresas pequeñas, el ámbito financiero aparece casi como el único en el que pudieron llevar a cabo ajustes, junto con el marketing. En general, las empresas recalcan la importancia de mayor precaución en el manejo financiero y de ajustes en los activos y los pasivos. Casi sin excepción, en las entrevistas se señala la importancia de conceder crédito a los clientes, con lo cual las empresas pasaron a tener cuentas por cobrar de volumen importante. Las expectativas sobre la evolución de la tasa de cambio en el primer periodo (se esperaba una devaluación importante del nuevo sol) llevaron a mantener los depósitos bancarios en dólares, lo cual hizo que los ingresos financieros fueran relativamente menores; en un segundo momento la estructura de los activos se modificó, cuando las empresas prefirieron los depósitos en moneda nacional, re-

6. Los niveles salariales no parecen haber aumentado en términos reales. La empresa A informó que los salarios de sus trabajadores permanecieron fijos, en términos nominales, entre 1990 y 1993. Esta política no parece haber sido algo excepcional. Al mismo tiempo, los empresarios entrevistados señalan que sus costos unitarios laborales han aumentado durante el periodo de las reformas, como resultado de decisiones gubernamentales tales como la fijación de los aportes al sistema previsional privado.

munerados a tasas más altas que los depósitos en dólares. También se trató de modificar la estructura de los pasivos, sea convirtiendo deudas con el fisco en deuda bancaria (empresa C, como ya se ha mencionado), sea adquiriendo deudas en moneda extranjera con la banca nacional o tratando de extender el periodo de repago. Las empresas de mayor tamaño manifestaron haber recurrido al financiamiento extranjero, como créditos de instituciones internacionales de fomento (la empresa I con la CAF) o mercados de capital del exterior (la empresa J con la emisión de bonos colocados en el mercado externo) e incluso préstamos de la banca comercial internacional.

Precio y marketing

El ámbito de las decisiones sobre precios y marketing fue también mencionado extensamente en las entrevistas. Indudablemente después de las reformas la fijación de precios se hace teniendo muy en cuenta a los competidores, especialmente los productos importados; se mencionó con frecuencia la necesidad de operar con márgenes más reducidos. Las empresas hacen esfuerzos de marketing, campo que consideran cada vez más difícil, y dedican a esta actividad recursos importantes; en general, se mencionó que en el actual escenario económico más competitivo se debe tratar de estar más cerca del cliente. La empresa I constituye un ejemplo interesante del grado en que el éxito de las operaciones depende de esta política de cercanía a las necesidades de los clientes. Enfrentada a la competencia de empresas chilenas proveedoras de equipos para la fabricación de harina de pescado, la empresa I no sólo competía en calidad del producto, precios y condiciones de financiamiento, sino también ofrecía sin costo servicios de soporte técnico y entrenamiento y estaba adoptando la modalidad de ofrecer plantas “llave en mano”. Adicionalmente, apoyaba a armadores pesqueros que deseaban iniciarse en la fabricación de harina de pescado, llevando a cabo los estudios de factibilidad, apoyando a los empresarios en su proceso de “formalización” (en los casos en que existían esferas de actividad no debidamente formalizadas) y asesorándolos en el proceso de conseguir el financiamiento bancario más adecuado. Con la finalidad de fortalecer su posición competitiva en el campo de la maquinaria para la minería, esta empresa había concertado una “alianza estratégica” con uno de los más importantes productores a nivel mundial, a fin de ofertar su producción en el mercado nacional. Para casi la totalidad de las empresas entrevistadas, la “inversión en marketing” ha pasado a constituir un ámbito de la mayor importancia.

Ajustes en la producción

En el campo de la producción hay ajustes importantes, pero sobre todo en las empresas de mayor tamaño. Independientemente de su tamaño, las empresas ofrecen ahora financiamiento a sus clientes. El cierre de plantas es un ajuste que se ha dado en el caso de las empresas E y H, que con anterioridad a las reformas económicas fabricaban productos para iluminación (H) y ensamblaban equipos de audio y video (E y H). La empresa E cerró cinco plantas de ensamblaje y se dedicó enteramente a la importación de equipos;

la empresa H, que es de mayor tamaño, actuó de manera similar, si bien en su caso el proceso de ajuste se inició con anticipación a las reformas. En las empresas K y L (ambas productoras de envases de vidrio) el ajuste en la producción ha consistido más bien en la renovación de equipos y tecnologías, hecha posible mediante inversión extranjera, que en el caso de la empresa K adquirió una posición mayoritaria. La primera de estas empresas manifestó igualmente estar llevando a cabo una “revolución de la calidad” en su producción y haber introducido la tecnología más avanzada en su planta; la mayoría de las empresas de la muestra recalcaron que han mejorado la calidad de sus productos. La empresa K informó que mediante un nuevo sistema de empaque ha reducido la pérdida de 15% que se registraba en sus productos despachados por vía terrestre; mejoras en este terreno se han mencionado en otras entrevistas. Mejoras en la calidad del producto y en el empaque aparecen repetidamente como ajustes a nivel de la producción y en algunos casos se presenta también la introducción de nuevos productos que pasaron a ocupar una posición muy importante en las ventas totales (sacos de papel, en el caso de la empresa G, anteriormente productora sólo de cajas de cartón; refrescos, en el caso de la empresa F; envases de vidrio para la exportación de espárragos, en el caso de las empresas K y L). Para las empresas pequeñas, los ajustes pueden consistir en descartar planes de producir ciertos bienes y más bien importarlos (empresa B) o tratar de aprovechar al máximo capacidad instalada y estructuras de distribución existentes desplegando actividades varias en un intento por sobrevivir más bien que como estrategia de ajuste a mediano plazo (empresa A)⁷.

24

El cambio en la política de inventarios es otro ajuste al que se le atribuyó repetidamente importancia, sobre todo en relación a la elevación en los costos financieros.

Prácticas laborales

Las prácticas laborales constituyen un área de importantes ajustes. Al momento en que se inicia el programa de reformas económicas, las relaciones laborales incluían cláusulas de estabilidad y otras normas que no facilitaban el despido de trabajadores ni la negociación de salarios y condiciones de trabajo. Sin embargo, las entrevistas sugieren que numerosas empresas industriales habían logrado poner en práctica modalidades de contratación que obviaban estas dificultades⁸.

7. En el caso de esta empresa, se aprovechó con rapidez la aparición de una demanda por un producto químico altamente tóxico, que en el pasado producía e incluso exportaba para su uso como pesticida. Esta demanda habría reaparecido como resultado de la incursión de las plantas de desmote y las fábricas de hilados en el financiamiento a los productores de algodón y el interés de estas empresas por proporcionar a los productores pesticidas de bajo costo. La entrevista a la empresa A mostró numerosas estrategias como ésta, orientadas a aprovechar situaciones coyunturales generadas por el proceso de reformas con la finalidad de mantenerse en actividad, ante la intensa competencia de productos importados.

8. Esto incluye la contratación de “cooperativas de trabajadores”, que así no forman parte del personal de la empresa y por ende no se benefician de la legislación laboral. Una modalidad análoga

Pese a ello, muchas empresas han reducido personal de manera muy significativa. La empresa E ocupaba más de 300 trabajadores en sus plantas de ensamblaje y al ser entrevistada contaba con un personal de 35 personas, suficiente para su nuevo negocio de importación; la reducción de personal fue incluso mayor en la empresa H, que también abandonó la producción por la importación. El personal también se redujo en empresas que continuaron produciendo pero modernizaron de manera importante sus operaciones: la empresa K redujo el personal de 449 a fines de 1992 a 212 cuando fue entrevistada; su competidora la empresa L hizo reducciones de personal comparables. Junto con la reducción del tamaño también se ha dado una modificación en la composición de la fuerza de trabajo, en favor de trabajadores más jóvenes (empresas J, K, L). En un caso (empresa I), la fuerza laboral más bien aumentó de manera importante, como resultado del incremento en la producción durante 1993 y sobre todo 1994 (aumento acelerado en el establecimiento de plantas de fabricación de harina de pescado).

En las empresas más pequeñas no se había realizado ajustes significativos en la fuerza laboral, lo cual se explica por el costo relativamente alto del despido durante el periodo cubierto por la entrevista y porque en realidad este sector no parece estar en capacidad de hacer ajustes importantes en la producción, la calidad y la productividad.

La inversión como respuesta empresarial a las reformas

Un objetivo importante de las entrevistas era determinar en qué medida las empresas industriales están llevando a cabo inversiones como una estrategia de respuesta al programa de reformas. Esclarecer este punto proporcionará indicios sobre la evolución esperable del empresariado industrial como sector social y de la industria como sector productivo, aspectos ambos que deben ser tomados en cuenta para una apreciación de los efectos probables de las reformas sobre la evolución futura de la elite empresarial y la producción industrial en el Perú.

La información recolectada indica que el comportamiento de las empresas en el campo de la inversión es variado y depende tanto del tamaño de la empresa como del sector en que lleve a cabo sus actividades. En el caso de las empresas pequeñas incluidas en la muestra, sólo una (empresa B) ha llevado a cabo inversiones (construcción de oficina y almacén), pero no con el propósito de renovar o ampliar la producción sino en relación con su actividad principal de comercialización de bienes y repuestos para la minería. Las otras tres empresas pequeñas (A, C y D) no declaran haber hecho inversiones, en los dos primeros casos porque la gerencia estaba concentrada en cuestiones urgentes de manejo financiero y esfuerzos de marketing, de importancia vital para la sobrevivencia de la empresa, y en el tercero porque la gerencia no definía aún una política al respecto.

En las empresas medianas y grandes, el comportamiento difiere en función de los sectores de actividad. Las empresas que han abandonado la

producción y el ensamblaje de productos de iluminación y de audio y video para dedicarse enteramente a la importación de esos mismos productos no necesitan invertir en maquinaria y equipo; la empresa E declara estar invirtiendo en un “showroom”, importante para su actividad de comercialización. Pero en las demás empresas entrevistadas la inversión para el incremento de la producción y la productividad es significativa y en varias de ellas estaba en implementación al momento de realizar la entrevista. La empresa F estaba finalizando la construcción y el equipamiento de una nueva planta de producción de alimentos. La empresa J es la cabeza de un grupo económico que está en una ola de adquisiciones de empresas (golosinas, cemento, farmacéutica) y de su posterior modernización, además de diversificar su producción de lácteos. La empresa K ha renovado íntegramente los equipos y la tecnología de su planta con una inversión de quince millones de dólares y tiene planes para una inversión adicional en un equipo para enfriado de los productos (envases de vidrio); su competidora (empresa L) también ha realizado inversiones de consideración en maquinaria y equipo. La empresa I ha invertido en mejorar su producción de equipos para la minería, anticipándose a la demanda que espera que se genere desde este sector en los próximos años, a medida que los proyectos actualmente en preparación empiecen la fase de implementación.

26

En resumen, la información obtenida a través de las entrevistas sugiere que, en varios sectores de la industria, las empresas de tamaño mediano a grande están llevando a cabo importantes esfuerzos de inversión, con la finalidad de modernizar sus plantas e incrementar su producción y su productividad. En todos los casos, estas inversiones se están llevando a cabo después de un prolongado periodo en el cual no se había realizado ningún esfuerzo significativo en este aspecto. Adicionalmente, hay empresas (I y especialmente K) que han llevado a cabo importantes gastos (los empresarios los denominan inversiones) en entrenamiento y capacitación de su personal.

El factor más importante para decidir una inversión es, según declaración de las empresas, el mercado. Han decidido invertir porque existe un mercado a abastecer o porque las empresas anticipan que se desarrollará en plazo no muy largo; hecha la inversión, puede ser que estén encontrando, como en el caso de la empresa I, que el mercado “no quiere crecer”. En todos los casos, el mercado que se tiene como objetivo es el mercado interno; en ninguna de las entrevistas se mencionó la exportación como un factor importante para decidir las inversiones.

Para las empresas, el segundo elemento más importante al decidir sus inversiones es la estabilidad legal y tributaria. Claramente, la imagen dada por el gobierno, junto con la “despolitización” de la toma de decisiones gubernamentales y la virtual desaparición de los partidos políticos tradicionales han sido aspectos muy importantes en la decisión de invertir en empresas industriales. En tercer lugar, se mencionó la política económica seguida por el actual gobierno. La (mayor o menor) disponibilidad de crédito no fue considerada un factor importante en la toma de decisiones de inversión.

En lo concerniente a la tasa de cambio, si bien todos los empresarios entrevistados manifestaron que se encuentra sobrevaluada, este hecho no habría tenido repercusiones en la decisión de invertir, en tanto se considera que se corregirá en el mediano plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- CORBO, Vittorio y Jaime DE MELO (Eds.)
1985 "Scrambling for Survival. How Firms Adjusted to the Recent Reforms in Argentina, Chile and Uruguay". World Bank Staff Working Papers N° 764.
- DE MELO, Jaime, Ricardo PASCALE y James TYBOUT
1985 "Uruguay 1973-1981: Interrelación entre Shocks financieros y reales". *Cuadernos de Economía*, Año 22 N° 65, pp. 73-98.
- GÁLVEZ, Julio y James TYBOUT
1985 "Chile 1977-1981: Impacto sobre las empresas chilenas de algunas reformas económicas e intentos de estabilización". *Cuadernos de Economía*, Año 22 N° 65, pp. 37-71.
- GONZALES DE OLARTE, Efraín
1995 "Inversión, crecimiento y ajuste estructural 1950-1994. Análisis macroeconómico", Informe de Investigación, Instituto de Estudios Peruanos, mayo, ms.
- MORAN, Cristian
1989 "Economic Stabilization and Structural Transformation: Lessons from the Chilean Experience, 1973-1987" *World Development*, Vol. 17 N°4, pp. 491-502.
- PETREI, Humberto y James TYBOUT
1985 "Argentina 1976-1981: La Importancia de Variar los Niveles de Subsidios Financieros" *Cuadernos de Economía*, Año 22 N°65, pp. 13-36.
- ROSSINI, Renzo
1991 "Liberalización Comercial y Estabilización Económica", en *Liberalización del Comercio Exterior*, Foro Económico 3, Fundación Friedrich Ebert.
- SERVEN, Luis y Andrés SOLIMANO
1992 "Private Investment and Macroeconomic Adjustment". *The World Bank Research Observer*, Vol 7 N° 1, pp. 95-114.
- SCHWARTZ, Hugh

1994 “Guidelines for Industrial Reconversion and Restructuring (with Application to Uruguay)”. Working Paper N° 209, The Helen Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame.

TYBOUT, James

1985 “Desempeño Financiero de las Empresas durante las Reformas del Cono Sur”. *Cuadernos de Economía*, Año 22 N° 65, pp. 3-12

URRUNAGA, Roberto, Guillermo BERASTAIN y Luis BRAVO

1994 “Desempeño empresarial durante el proceso de estabilización”. Cuaderno de Investigación N° 21, Universidad del Pacífico, Lima.