

INDUSTRIALIZACION REGIONAL EN EL PERU*

Por: KENNETH P. JAMESON**

Serie de Documentos de Trabajo

Abril, 1976

Nº 30

* Quisiera expresar mi reconocimiento por la colaboración y ayuda prestada por miembros del Departamento de Economía de la Universidad Católica del Perú, por compañeros de trabajo en el Ministerio de Industria y Turismo y en la Oficina Regional de Desarrollo del Sur (ORDESUR) en Arequipa. Cualquier error que aun subsista es sólo mío. De igual modo, las opiniones vertidas son de mi responsabilidad.

** Profesor de la Universidad de Notre Dame, Estados Unidos y profesor visitante en el Departamento de Economía de la Universidad Católica durante el primer semestre de 1975.

Traducción: Cornelius Kafka K.

INTRODUCCION

Estamos convencidos de que, en el corto plazo, las industrias más importantes estarán localizadas en Lima, o en la zona costera circundante, en la cual los insumos son mejores y en la que los mercados principales están más cercanos.

Arthur D. Little Inc. "A Program for the Industrial and Regional Development of Peru." (Cambridge, Mass. 1960).

Con la ventaja que dan los quince años transcurridos desde el momento en que la cita anterior fue escrita, podemos decir con certeza que la historia de la industrialización en el Perú parece confirmar las predicciones del grupo Arthur D. Little. Si definimos a la industria como las categorías 2 y 3 del CIU, hallamos que la concentración existente en cuanto al valor bruto de producción originado en Lima y Callao se incrementó del 59% en 1955 al 65% en 1963 y finalmente al 73% en 1972.^{1/} Si bien las políticas que resultaron del informe Little pueden dar cuenta de aquella evolución del mismo modo que los factores en él mencionados, tal desarrollo es una realidad del Perú contemporáneo.

Sin embargo, la creciente concentración geográfica de la industria en Lima y Callao, no es un fenómeno nuevo, dado que parece probable que el proceso ha sido relativamente continuo a lo largo de todo el período de industrialización. Por ejemplo, en las fases tempranas de crecimiento industrial inmediatamente posteriores a 1900, tres de las cuatro plantas de textiles de lana estaban localizadas en el Cuzco,^{2/} y, la primera planta industrial moderna se estableció en Ancash en 1859.^{3/}

Tal patrón es observado con bastante frecuencia en el proceso de desarrollo al interior de una estructura básicamente capitalista, como muestra con bastante claridad la experiencia del Brasil.^{4/} El mismo proceso es también visible a través de otros indicadores, como se señala con bastante exactitud en el reciente trabajo de Adelman y Morris sobre la distribución del ingreso durante el proceso de crecimiento.^{5/} De tal forma, el hecho de que el programa del gobierno peruano incluya un claro y consistente llamado en pro de una descentralización de la actividad económica y administrativa es totalmente compatible con el intento de desarrollar un modelo "no-capitalista".^{6/} En tal sentido, un indicador del éxito del nuevo modelo serán los resultados que se obtengan resistiendo y quizá invirtiendo las tendencias hacia la concentración regional.

En el presente trabajo se hace un intento de dar cuenta de este aspecto regional de la industria en el Perú. Si bien los datos disponibles no son adecuados para un examen definitivo, se hace un intento de valorar la presente distribución de la industria y su cambio desde 1955; de sugerir posibles explicaciones para estos cambios; y finalmente, de relacionar éstos con las posibles políticas que podrían ser emprendidas para facilitar el logro de una distribución más equitativa de la actividad industrial en el país. Veamos en primer lugar los datos sobre la concentración geográfica de la producción industrial desde 1955.

I. CONCENTRACION INDUSTRIAL

Trabajar con datos sobre producción industrial en el Perú es una tarea importante, aunque difícil, especialmente si se hace el intento de utilizar datos históricos. El esquema del sistema de información estadístico se estableció mediante Resolución Suprema del 7 de marzo de 1936 en la que se establece que las empresas deben presentar las estadísticas de sus operaciones a la Dirección de Industrias y Electricidad del Ministerio de Fomento y Obras Públicas. Ante la poca respuesta a este requerimiento, mediante el Decreto Supremo número 9, del 5 de mayo de 1955 se estableció que las empresas debían registrarse o volver a registrarse. Esto incrementó el número de empresas registradas de 384 en 1951 a 3,179 en 1956.^{7/} No obstante, la evasión de la obligación de registro, sigue siendo un problema importante.

Otro problema que aparece ante esfuerzos de trabajar con datos industriales, es el cambio de cobertura y de forma de presentación de los datos, de año en año. Por ejemplo, mencionamos arriba el cambio en el número de empresas que presentan informes y, la muestra continúa variando de año en año, aunque en magnitudes mucho menores que las indicadas previamente. Otra dificultad para nuestro objetivo radica en que originalmente, los datos se presentaron de manera de permitir únicamente la investigación de los aspectos regionales de la industrialización para 1955, limitando así el alcance temporal del estudio.

Debería también mencionarse que hay una serie de problemas adicionales tales como cambios de definiciones o categorías y que tales cambios pueden afectar los resultados obtenidos. Sin embargo, se ha hecho todo tipo de esfuerzos para eliminar sus efectos, donde ello no ha sido posible se indicará específicamente.

Abordando los datos en sí, debería hacerse notar que la presentación se hará en base a una doble división: Lima-Callao y resto del país.

Si bien podría obtenerse una comprensión adicional mediante una desagregación ulterior de la categoría resto del país, hubo dos motivos para no hacerlo. Ante todo, si la desagregación se llevara hasta el nivel de departamento, se hallaría que en muchos casos la muestra sería bastante pequeña y los problemas de cobertura afectarían considerablemente los resultados. En segundo lugar, los datos anteriores a 1968 generalmente se hallan disponibles únicamente en la forma más agregada y se hace así necesaria por razones de consistencia en el tratamiento, la desagregación en dos partes. Hecha esta observación, pasamos a examinar la concentración de la propiedad industrial en ambas categorías para el período 1955 á 1972, utilizando la información del Cuadro 1.

CUADRO 1

PARTICIPACION DE LIMA-CALLAO EN LA PRODUCCION INDUSTRIAL DEL PERU
CON INDUSTRIA DE HARINA DE PESCADO
(Porcentajes)

<u>Año</u>	<u>Valor Bruto</u>	<u>Valor Agregado</u>	<u>Sin Industria de Harina de Pescado Valor Bruto</u>
1955	59.8	58.8	59.8
1963 (a)	65.4	68.1	62.7
1963 (b)	64.1		65.1
1965	63.7	65.8	60.7
1966	65.5	68.4	64.2
1967	65.2	68.8	69.3
1968	59.9	64.2	67.3
1969	64.8	66.0	
1970			70.2
1971			74.0
1972			73.2

1955: Informantes, todos.
 1963 (a): Informantes en Censo Económico de 1963.
 1963 (b): Informantes 'todos' en Estadística Industrial.
 1965-1967: Informantes con 5 ó más personas ocupadas.
 1968-1970: Informantes con 10 ó más personas ocupadas.
 1971-1972: Informantes con 5 ó más personas ocupadas.

FUENTE: Ministerio de Fomento, Boletín de la Dirección de Industrias
 Ministerio de Industrias, Estadística Industrial.
 ONEC, Censo Económico de 1963

Los datos del Cuadro 1 muestran la participación de Lima-Callao en la producción industrial total de los años que son relevantes. Si bien los datos requieren un considerable trabajo de interpretación, el resultado general es claro—durante el período hubo un incremento sustancial en la concentración del producto bruto y del valor agregado en el área de Lima.

En esta tendencia hay algunas variaciones. Por ejemplo, en 1968 se observa una declinación en la concentración. La razón de ello puede estar en un cambio de cobertura, puesto que en 1968, los datos registrados ya no incluyeron las empresas con menos de 10 trabajadores. Si tales empresas no están distribuidas en forma homogénea en el país, el cambio de cobertura podría dar cuenta de la declinación anotada.

Otro factor digno de mencionar en cuanto a los datos, es el papel de la industria de harina de pescado, 20X. Esta incrementó su producción con bastante rapidez durante los años 60 y factores de orden institucional influyeron sobre su localización principal fuera de Lima y Callao. Si se omite esta industria de la muestra, el resultado es un incremento del grado de concentración de la producción en Lima-Callao. En 1955, 59.8% del producto bruto tenía su origen en Lima-Callao; en 1968 este porcentaje se había incrementado a 67.3% y para 1972, según datos preliminares, llegaba al 73.2%.^{8/} De tal manera, la conclusión es que el crecimiento de la economía durante los años de 1960, resultó en un incremento de la concentración de la actividad industrial en Lima-Callao. Este resultado es consistente con la información contenida en otros estudios que examinan países que viven un desarrollo capitalista basado en la sustitución de importaciones. Por supuesto, el foco central de estos trabajos es la distribución del ingreso, pero la distribución geográfica de la producción industrial es un componente significativo de toda esta cuestión. A este respecto es interesante anotar que los datos indican que la tendencia hacia una mayor concentración continuó durante el gobierno revolucionario de la fuerza armada, al menos durante sus primeros años. Sería muy interesante disponer de mayores datos puesto que en el año más reciente, 1972, hubo una declinación en la concentración que puede presagiar cambios fundamentales a este respecto.^{9/}

Estas estadísticas agregadas constituirán el marco general para la consideración posterior de los determinantes de la concentración y de las políticas que pueden atacar este problema.

Pasemos ahora a un nivel de descripción menos desagregado, examinando las industrias a nivel de dos dígitos. En este caso, tres años merecerán nuestra especial atención: 1955, 1963, 1968. El año 1955 se eligió por ser el primer año con datos completos de una muestra relativamente amplia que presenta los datos desagregados regionalmente. 1963 fue el año del Censo Económico y por lo tanto nos provee de un conjunto importante de datos. Finalmente, 1968 es el último año para el cual hubieron datos publicados descompuestos según las categorías geográficas necesarias para nuestro estudio. Los cuadros 2 a 5 presentan los datos sobre concentración de la producción; los cuadros 2 y 4 contienen las cifras brutas para el producto y el valor agregado en tanto que los cuadros 3 y 5 calculan la distribución porcentual basados en las cifras anteriores. En la discusión que sigue nos centraremos básicamente en los resultados para el producto bruto, aunque el comportamiento del valor agregado, por lo general, está muy relacionado. Hay varias razones para tomar el producto bruto como unidad de análisis. Primeramente, es una medida primaria en el sentido de que no se le calcula por una serie de subtracciones o ajustes y por lo tanto evita los problemas contenidos en este proceso.^{10/} En segundo lugar, con gran importancia se está haciendo bastante aparente que la división usual entre insumos intermedios y producto final es engañosa en su visión del proceso productivo, puesto que un área importante de decisión en la producción es aquella entre tipos de insumos y montos de éstos. Tales decisiones afectarán considerablemente los resultados de la operación. Hallaremos en breve que las funciones de producción incluirán explícitamente como argumento los insumos de producción que ahora llamamos intermedios y de tal modo estaremos considerando el producto bruto. Es seguro que el uso del producto bruto hará más difícil la separación entre las industrias que tienen un impacto regional importante debido a su valor agregado local de aquellas que tienen un impacto relativamente menor, pero las otras ven-

CUADRO 2

CONCENTRACION DE VALOR BRUTO DE PRODUCCION
(Miles de Soles)

GRUPO	TOTAL 1955	LIMA-CALLAO	TOTAL 1963	LIMA-CALLAO	TOTAL 1968	LIMA-CALLAO
20	2'669,757	1'409,095	10'946,282	6'009,073	23'135,513	9'865,380
21	494,953	367,193	1'648,088	1'086,238	4'455,031	3'330,049
23	1'254,342	1'042,435	3'498,733	2'832,857	8'111,861	6'234,505
24	299,407	288,338	1'201,540	1'161,971	1'901,004	1'855,687
25	140,883	99,424	269,226	152,408	650,234	283,324
26	51,015	44,756	292,910	265,042	690,406	636,495
27	159,937	151,697	778,957	738,589	1'895,160	1'379,143
28	150,525	144,992	796,882	713,478	1'650,456	1'524,829
29	165,141	114,056	312,753	219,597	507,242	398,792
30	102,839	102,836	363,408	124,375	1'234,344	1'224,686
31	370,960	344,069	2'197,747	1'896,932	6'709,950	6'233,714
32	25,256	185	1'726,265	176,363	5'928,864	2'276,068
33	307,602	304,091	1'138,684	921,853	2'628,486	2'253,877
34	1'190,108	38,456	4'274,883	31,689	7'769,817	745,362
35	193,919	191,836	858,416	812,312	1'817,200	1'544,520
36	25,918	25,000	555,596	527,392	1'184,490	1'023,129
37	32,951	32,833	217,869	206,492	1'569,880	1'510,219
38	130,313	113,437	1'245,803	1'128,327	2'513,225	1'949,492
39	878,021	356,056	416,898	407,154	1'823,164	1'698,171
TOTAL	8'643,858	5'528,785	32'968,489	20'408,000	76'176,327	45'681,213
Omitiendo 20X					68'913,577	44'382,545

FUENTE: 1955: Ministerio de Fomento y Obras Públicas, Boletín Oficial de la Dirección de Industrias y Electricidad, N° 11 "Estadística Industrial 1955", (Lima 1958) Cuadros 2, 3.

Estos datos son para todos los informantes; 1963: ONEC, Censo Económico;

1968: Ministerio de Industrias, Estadística Industrial.

Nota: Algunos totales no corresponden exactamente a la suma de los parciales debido a errores de redondeo.

CUADRO 3
DISTRIBUCION DEL VALOR AGREGADO SEGUN RAMA (POR CIENTO)

GRUPO	20	21	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	TOTAL
(1) R.d.País ^{a/}	40.5	04.1	06.8	00.3	01.3	00.2	00.5	00.2	01.7	00.0	00.9	00.8	00.1	36.9	00.0	00.0	00.0	00.5	16.8	100.0
(2) L-C b/	25.5	06.6	25.4	05.2	01.8	00.8	02.7	02.6	02.0	01.9	06.2	00.0	00.5	00.7	03.5	00.5	00.6	02.1	06.4	100.0
(3) L-C País <u>c/</u>	52.8	74.2	83.1	96.3	70.6	87.7	94.8	96.3	67.9	99.7	92.7	00.7	98.9	03.2	98.9	96.5	99.6	87.0	40.6	59.3
(4) R.d.País	39.3	04.5	05.3	00.3	00.9	00.2	00.3	00.7	00.7	01.9	02.4	12.3	01.7	33.8	00.4	00.2	00.0	00.9	00.1	100.0
(5) L-C	29.0	06.4	14.9	05.4	00.7	01.3	03.6	03.5	01.1	01.9	09.4	01.4	04.4	00.7	03.9	02.6	00.8	05.6	02.1	100.0
(6) L-C País	53.8	77.9	86.4	96.5	53.1	89.6	94.8	89.5	70.1	34.2	86.2	16.0	80.9	07.4	94.7	94.8	94.7	90.6	99.1	61.9 65.4
(7) R.d.País	43.3	03.8	06.1	00.3	01.3	00.3	01.7	00.5	00.4	00.0	01.7	11.8	01.3	22.6	00.9	00.6	00.2	01.9	00.4	100.0
(8) L-C	21.6	07.3	13.6	04.1	00.6	01.4	03.0	03.3	00.9	02.7	13.6	05.0	05.0	01.6	03.4	02.2	03.3	04.3	03.7	100.0
(9) L-C País	42.6	74.7	76.9	97.5	43.6	92.2	72.8	92.4	78.6	99.2	92.9	38.4	85.7	09.6	85.0	86.4	96.2	77.6	93.1	59.9 67.3

Con resultados Preliminares.
Omitiendo 20X.

NOTA: Algunos totales no corresponden exactamente a la suma de los parciales debido a errores de redondeo.

FUENTE: Véase Tabla 2.

a/: Resto del país.
b/: Lima-Callao.
c/: Lima-Callao
País

CUADRO 4
 CONCENTRACION DE VALOR AGREGADO
 (Miles de Soles)

GRUPO	TOTAL 1955	LIMA CALLAO	TOTAL 1963	LIMA CALLAO	TOTAL 1968	LIMA CALLAO
20	978,613	300,578	4'687,485	2'289,602	9'162,587	3'681,533
21	292,438	224,225	1'081,427	582,214	2'869,108	3'174,310
23	617,089	531,888	1'844,583	1'573,197	3'471,008	3'062,038
24	120,156	117,123	501,579	484,185	1'148,622	924,326
25	44,509	24,593	111,864	51,131	305,320	105,432
26	29,498	26,324	151,606	134,127	363,459	335,212
27	52,932	56,992	422,078	393,077	864,051	645,881
28	73,002	69,825	455,955	408,134	910,820	837,338
29	51,495	30,222	114,383	73,008	206,271	151,322
30	45,060	45,056	136,882	41,194	786,976	782,675
31	165,732	152,287	1'107,775	998,150	3'684,276	3'497,293
32	5,438	89	366,605	38,004	3'085,157	1'139,081
33	173,735	171,878	656,732	541,190	1'553,622	1'454,187
34	469,532	18,757	2'155,205	19,587	3'214,304	378,894
35	89,802	89,623	412,264	394,735	289,490	724,813
36	13,692	13,016	341,852	323,298	636,281	517,428
37	15,222	15,135	123,452	116,611	797,523	779,771
38	98,115	86,216	708,417	640,256	1'039,801	766,893
39	124,465	65,793	225,676	223,100	1'035,000	772,110
TOTAL	3'463,880	2'035,561	15'778,636	9'324,800	35'723,646	2'930,537
20X					3'069,961	

FUENTES: Véase Tabla 2.

CUADRO 5
DISTRIBUCION DE VALOR AGREGADO SEGUN RAMA (POR CIENTO)

GRUPO	20	21	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	TOTAL
	<u>1/</u>																			
(1) R.d.País	47.5	04.8	06.0	00.2	01.4	00.2	00.2	00.2	14.9	00.0	00.9	00.4	00.1	31.6	00.0	00.0	00.0	00.8	04.1	100.0
(2) L-C <u>b/</u>	14.8	21.0	26.7	05.8	01.3	01.2	02.6	03.5	01.4	02.2	07.4	00.4	03.5	00.9	04.4	00.6	00.7	04.2	03.3	100.0
(3) Total	30.7	76.7	86.2	97.5	55.3	89.2	94.0	95.6	58.7	99.9	91.9	01.6	98.9	04.0	99.8	95.1	99.4	87.9	52.8	52.8
(4) R.d.País	37.2	07.7	04.3	00.3	00.9	00.3	00.4	00.7	00.6	01.5	01.7	05.1	01.8	33.1	00.3	00.3	00.1	01.1	00.0	100.0
(5) L-C	23.6	03.2	16.9	05.2	00.5	01.4	04.2	04.4	00.8	00.4	10.7	00.4	05.8	00.2	04.2	03.5	01.3	06.9	02.4	100.0
(6) Total	43.0	53.8	85.5	96.4	45.6	88.8	93.1	89.5	64.0	98.8	90.1	17.8	82.5	09.1	95.8	94.5	94.0	90.4	98.7	63.0
																				68.1*
(7) R.d.País	43.8	05.5	03.2	00.4	01.6	00.3	00.1	00.7	00.5	00.0	01.6	15.0	04.8	21.9	00.6	01.0	00.1	02.3	00.6	100.0
(8) L-C	16.1	09.5	13.4	04.0	00.5	01.5	02.8	03.7	00.7	03.4	15.3	05.0	06.3	01.7	03.2	02.3	03.4	03.3	04.2	100.0
(9) Total	40.2	75.8	88.2	80.5	34.5	92.2	97.3	91.9	73.4	99.5	94.9	36.9	93.6	11.8	91.8	81.3	97.8	73.8	93.9	64.2
																				70.2**

* Con resultado preliminar.

** Omitiendo 20X.

a/ Resto del País.

b/ LIMA-CALLAO

FUENTE: Véase Tabla 2.

tajas recomiendan el uso de las cifras de producto bruto.

Refiriéndonos ahora al Cuadro 5, los diversos porcentajes nos ofrecen primeramente una desagregación de la estructura de producción industrial fuera de Lima-Callao (columnas 1, 4 y 7) expresados como porcentaje de la producción industrial total en el área. La misma información se da para Lima-Callao en las columnas 2, 5 y 8. Finalmente, la concentración de la producción en Lima-Callao aparece para cada grupo industrial en las columnas 3, 6 y 9, expresada como el porcentaje de la producción total de la industria, que se originó en Lima-Callao. Debería tenerse en cuenta que las descripciones verbales de las industrias aparecen en el Cuadro 6.

CUADRO 6

DIVISION DE INDUSTRIAS EN DISTRIBUIDAS Y NO DISTRIBUIDAS

NO DISTRIBUIDAS			DISTRIBUIDAS		
Ind.		<u>% en Lima 1968</u>	Ind.		<u>% en Lima 1968</u>
24	Calzado y Vestido	97.6	20	Alimentos	42.6
26	Muebles	92.2	21	Bebidas	74.7
28	Imprenta	92.4	23	Textiles	76.9
30	Caucho	99.2	25	Madera	43.6
31	Química	92.9	27	Papel	72.8
34	Metálica básica	9.6	29	Cuero	78.6
37	Maq. eléctrica	96.2	32	Petróleo	33.4
39	Manufacturas	93.1	33	Minerales	85.7
	Diversas			no metálicos	
			35	Producto metálicos	85.0
			36	Maquinaria	86.4
			38	Material de Transporte	77.6

La comparación de la estructura de producción en ambas áreas geográficas, indica con bastante claridad la mayor diversidad de la producción en el caso de Lima-Callao. Más de 65% del producto provincial total se originó en dos industrias, (20) -Productos Agrícolas- y (34) -Metales Básicos-. En Lima-Callao, la Industria (20) es también importante, con un rango de entre 22% y 29% del producto pero en general, las dos industrias más importantes son responsables de mucho menos del 50% del producto total. El segundo factor destacado de estos datos, en que a lo largo del tiempo, que no ha habido una reorientación significativa de la producción en ninguna de las 2 áreas, siendo quizá la única excepción la declinación de la industria maderera (número 25) en Lima. De este modo, los cambios en la concentración geográfica serán vistos como resultado de la asignación de producción adicional en una industria determinada, más que de una reasignación de la producción debida a factores estructurales o competitivos.

El cálculo de más interés es el de la proporción de la producción de Lima-Callao; y, el examen de la tendencia temporal indica una experiencia bastante variada. Por ejemplo, en la Industria 32, Productos de Petróleo y Carbón, hay un considerable incremento en la importancia de Lima: de menos del 1% en 1955 a 38% en 1968. Las otras industrias que experimentaron un rápido incremento en importancia en el área de Lima-Callao fueron: (29) -Pielés y Artículos de Cuero-, (31) -Productos Químicos- y (34) -Metales Básicos. Un cierto número de industrias exhibió una tendencia hacia una mayor dispersión en el país; las que mostraron un cambio de por lo menos 5% fueron (20) -Productos Alimenticios-, (23) -Textiles-, (25) -Productos de Madera-, (27) -Productos de Papel-, (35) -Productos Metálicos-, (36) -Maquinaria- y (33) -Material de Transporte.^{11/} No obstante, debería notarse que en estas últimas industrias la participación de Lima-Callao está por encima del 70% de la producción total, siendo las únicas excepciones las industrias 20 y 25. Para destacar el grado de concentración, puede anotarse que las otras dos industrias, con menos de 70% de la producción en Lima-Callao mostraron incrementos bastante fuertes en la participación de Lima-Callao. Por lo tanto, puede verse que altos niveles de

concentración caracterizan prácticamente a todas las industrias del país y las excepciones podrían desaparecer rápidamente.

Antes de dar inicio al intento de explicar estos datos, podrá ser útil categorizar las industrias en una forma más manejable. El método más simple, que se seguirá aquí, es hacer una división entre industrias "distribuidas" y "no-distribuidas". El criterio que se usará para una industria "no distribuída" es que tenga 90% o más de su producción, en un área geográfica. El Cuadro 6 presenta una lista de las industrias categorizadas de esta forma.

II. LOS DETERMINANTES DE LA CONCENTRACION

El grado de concentración y su extensión a casi todas las industrias del país es una observación importante. En esta sección nos agradaría examinar posibles explicaciones para este alto grado de concentración geográfica. Sugeriremos dos explicaciones posibles, la primera se basa simplemente en el funcionamiento del mercado y la segunda en ciertas nociones de dependencia o dominación. Veamos la primera.

La teoría del funcionamiento de los mercados en condiciones de competencia perfecta no tiene implicancias directas para la localización o concentración de las industrias. Por lo tanto solamente si se eliminan uno o varios de los supuestos del modelo se llega a hipótesis respecto a la localización de las industrias. El factor al que mayor interés se dedica es el de costo de transporte de los insumos primarios o del producto final.^{12/} Admitiendo este factor y utilizando un tipo de comparación entre los diversos costos de las localizaciones industriales, puede llegarse a la conclusión de que ciertas ubicaciones son mejores para empresas industriales de tipos específicos y bajo ciertas condiciones uno puede hallar una localización óptima en términos de costos comparativos. Pero, no hay razones para limitar los factores que pueden diferenciar entre áreas a los costos de transporte, puesto que otros factores pueden influir también, p.

ej. costos de insumos de trabajo o de insumos de capital, los cuales pueden diferir debido a la inmovilidad de factores.^{13/} Una importancia quizá mayor tendrían factores técnicos que favorecerían un lugar sobre otro y a éstos podría llamárseles genéricamente "Economías de Aglomeración"; a los beneficios que resultan simplemente de la concentración de la producción en una zona. Isard, por ejemplo, habla de economías de escala, de localización y de economías de urbanización; donde las economías de escala derivan de las ventajas técnicas de la producción en gran escala; economías de localización resultan para aquellas industrias que producen los mismos bienes en la misma área; y economías de urbanización o regionalización se originan de la concentración de una variedad de etapas intermedias de la producción de un bien final en un área particular.^{14/}

Todos estos análisis sugieren que la concentración de la producción industrial podría ser simple resultado de la operación del mercado en condiciones de inmovilidades y externalidades, y bajo tales condiciones no hay razón para hallar límites a la concentración excepto la contabilización completa de estas diferencias de costos. En este tipo de análisis, el alto grado de concentración existente en el Perú es un indicador de la magnitud de las diferencias en costos de producción a través de las regiones del país. En otras palabras, la situación observada es un simple resultado del proceso usual de "construir sobre lo mejor" que es característico del capitalismo.^{15/}

Si aceptamos esta explicación de la concentración de la industria, y si es política pública el disminuir esta concentración, desarrollando programas para descentralizar la industria, puede verse que el procedimiento necesario es eliminar las diferencias en los costos de los factores, cambiándolos en favor de las provincias, o proporcionar las bases necesarias para el desarrollo de economías de aglomeración en las provincias. De esta manera, las ventajas de Lima-Callao pueden ser compensadas, y, cambios en el margen, resultarán en una tendencia hacia una mayor igualdad regional en la localización industrial.^{16/} Volveremos a esta cuestión

cuando examinemos las políticas de descentralización en sí.

Debería anotarse que hay diversidad de opiniones respecto a la importancia de economías de aglomeración. Por ejemplo, algunos analistas sugieren que tales economías generalmente se han agotado para el caso latinoamericano y que muchas áreas urbanas exhiben "deseconomías de aglomeración".^{17/}

Otros, como Gunnar Myrdal, examinan los efectos sobre las áreas que rodean la actividad económica principal y hallan que los "efectos de resaca" tienden a tener influencia negativa en estas zonas, aun cuando existen economías de aglomeración en el área central misma. De este modo, hay dudas sobre los "efectos de eslabonamiento" o de "filtración"*/entre una zona en desarrollo industrial y el área circundante.^{18/}

Teniendo en mente estas consideraciones generales, examinaremos las industrias específicas en el Perú. Es aparente en algunas de ellas, que factores de mercado tuvieron influencia preponderante sobre el desarrollo del nivel real de concentración. Por ejemplo, en el caso de los metales básicos, industria 34, dado que la mayoría de las operaciones mineras radican fuera de Lima-Callao, esperaríamos que los productos metálicos básicos se fabricasen también fuera, puesto que el proceso de refinación y fabricación reduce tanto el peso como la masa de los minerales básicos dando así origen a diferencias sustanciales en costos de transporte. Con este fuerte incentivo, es de esperarse que los centros de fabricación estén ubicados fuera de Lima.^{19/} Consideraciones similares influenciarían la localización de las industrias (25) -Productos de Madera-, y (33) -Minerales no Metálicos.

No obstante, es dudoso que esta teoría pudiera darnos una explicación generalmente satisfactoria de la actual situación productiva del -

*/N.d.T. "Trickling Down" en el original.

Perú con su localización geográfica. Examinemos diversas razones de esta afirmación. Inicialmente, la uniformidad de concentración a través de las industrias es motivo de duda. Mientras en industrias particulares es enteramente posible que los costos de transporte y otros factores derivados de la localización podrían llevar a elevados niveles de concentración, esto es poco verosímil que se dé en prácticamente toda industria del país. Por lo tanto, parece probable que otros factores estén operando de manera de causar el alto grado de concentración.

Una segunda razón para dudar de esta explicación es la experiencia tenida con el programa de incentivos regionales que ha estado en vigencia en el Perú desde la Ley de Promoción Industrial de 1969. Según esa ley, así como según la Ley General de Industrias, hay incentivos específicos que se proporcionan a industrias que operan fuera del área de Lima, todos los cuales tenderían a reducir sus costos relativos de operación.^{20/} Los incentivos han sido de alcance bastante amplio, y se refieren a los niveles impositivos, montos de reinversión libre de impuestos y aranceles de importación. Durante los años 60 se vieron aumentados por el programa de parques industriales los cuales permitían concesiones adicionales como parte de un contrato entre las empresas y el gobierno. Sin embargo y pese a estos incentivos, en muchos casos bastante sustanciales,^{21/} tal como se plantea arriba, se dió un incremento en el grado de concentración a lo largo del período en cuestión. Si bien este resultado no es imposible de incorporar en el modelo de localización, ciertamente debe ser tomado como evidencia contraria a su aplicabilidad.^{22/} Parece, por lo tanto, necesario concluir que en ciertas industrias el modelo de localización tiene aplicabilidad, pero, para una comprensión general de la concentración tal como existe y tal como podría ser modificada, es necesario mirar más allá de esta perspectiva puramente económica. Al hacerlo, deberemos examinar enfoques que se pueden caracterizar en forma amplia como de "dependencia o dominación".

En tales modelos, muchos de los factores que por lo común se toman como dados exógenamente tales como la tecnología o las condiciones del mercado, son vistos como endógenos al sistema. Otra diferencia es que las políticas gubernamentales que pueden contribuir a problemas tales como la concentración de la industria, no son vistas como "equivocadas" de la manera que las ven los modelos basados en el mercado, sino más bien se las ve como basadas en las necesidades de los sectores dominantes en la economía. Aún si el mercado no está dado, por ejemplo el número de personas que se han incorporado a la economía de mercado también es visto como afectado por las relaciones de dominación y dependencia que existen en la sociedad, y su entrada en los mercados de trabajo o de bienes finales afecta el funcionamiento general de este sistema.^{23/}

Naturalmente, el modelo es bastante complejo y no es posible especificarlo completamente aquí. Deberíamos notar sin embargo, que tal visión nos lleva a considerar predominantemente dos tipos de fenómenos. El primero, es la relación entre grupos dominantes y dependientes en una estructura dada, los factores que pueden describir la relación y mantener su estabilidad. El segundo son los mecanismos que se utilizan como parte de la relación y que resultan en su continuación. Si bien no consideraremos específicamente estos aspectos en nuestro tratamiento de la concentración industrial, debería anotarse que este enfoque del problema tendría su impacto principal en sugerir políticas gubernamentales muy distintas para abordar esta concentración, políticas que confrontarían directamente las relaciones de dependencia.

Hay dos estudios que tienen interés para nosotros puesto que nacen del esquema de la dependencia y consideran específicamente la cuestión de la inversión regional. El primero de ellos es el libro de Franz Hinkelhamert.^{24/} En él, trata específicamente el desequilibrio internacional que ha creado un sistema de centro y periferia en desequilibrio, en el cual el desequilibrio se refiere a la incapacidad de proporcionar oportunidades de empleo para todos los trabajadores en una sociedad dada. Tal ope

ración del sistema frustra el desarrollo integral de los países de la periferia, especialmente en lo que respecta a su capacidad de distribuir el ingreso equitativamente, y de desarrollar de este modo una estructura industrial integrada. Esto resulta en un tipo de industrialización de enclave en la cual la producción tradicional (la economía natural) ha sido destruída en muchas áreas competitivas, pero es mantenida en otras en las cuales no es competitiva. Este tipo de situación crea un cierto tipo de clase industrialista que sigue dependiendo del capital extranjero y que es incapaz de emprender un proceso de acumulación industrial autónoma.^{25/} Hinkelhammert no entra en una consideración específica de la localización geográfica interna de la industria y se concentra en la distribución internacional; sin embargo, es bastante aparente que el mismo tipo de argumentación puede hacerse para la estructura interna de la industria, puesto que los mismos fenómenos anotados por Hinkelhammert existen internamente a cualquier economía dependiente como la peruana.

Mientras que el trabajo arriba mencionado tiene una orientación general de tipo teórico, el segundo estudio de interés es altamente empírico. Se trata del trabajo de Rofman, quien aprovecha extensamente la experiencia de Argentina y Brasil.^{26/}

Rofman considera que el factor dominante en cuanto a localización de la actividad industrial son las operaciones de las corporaciones transnacionales y remite a ellas el nivel de concentración industrial y su resultante geográfica. Sus actividades resultan en industrias de enclave que tienen muy pocos eslabonamientos con el resto de la economía de la zona y de hecho tienen una influencia negativa sobre ella. Como dice Rofman, "esto no estimula la reinversión de utilidades, al depender de inversores extrarregionales, y que sigue reservando a centros de decisión no locales las que se refieren a la implantación de una determinada base industrial regional". Pero en términos de sus predicciones respecto a la regionalización de la industria, Rofman no es enteramente consistente. Por ejemplo, habla de las firmas multinacionales que no dan mucha importancia a la re -

ducción de costos, y por tal motivo pueden establecer sus plantas en forma dispersa. También sugiere que los costos relativos de la fuerza laboral - no juegan mayor papel en estas decisiones; y, en Argentina y Brasil ello a dado lugar a una "suburbanización de la industria alrededor de Buenos Aires y Sac Paulo". Tal resultado aparece en conflicto con el empuje principal de la obra, según el cual estas empresas dan origen a una concentración industrial y Roiman nunca resuelve esta inconsistencia.

Ambos estudios nos proveen de un punto de partida que puede orientarnos respecto al tipo de consideraciones que son importantes en el enfoque dependientista de la cuestión de la concentración industrial. Les hemos dedicado algún tiempo, dado que son mucho menos conocidos que los análisis basados en el mercado y sugieren unidades de análisis completamente distintos para el examen del mismo problema.

Particularmente estos trabajos sugieren que los tipos de políticas que pudieran tener impacto sobre la distribución regional de la industria no serían aquellas que afectan a los costos comparativos de los factores a través de las regiones sino aquellos que afectan directamente la operación de la empresa multinacional o de la élite empresarial dependiente. Cuando lleguemos a considerar las cuestiones de política esto servirá de orientación importante.

Uno de los mayores problemas al usar el modelo de dependencia es hacerlo asequible a la comprobación frente a los datos que pudieran estar disponibles, puesto que no se deducen fácilmente del modelo, hipótesis específicas. Sin embargo, en el presente caso, y del tratamiento anterior podemos al menos sugerir el perfil general de industria regional que el modelo nos conduciría a esperar. Y, si esta expectativa se confirma, puede haber cierto grado de confianza en cuanto a que factores de dependencia intervienen en la determinación del patrón de distribución industrial.

Varias características son probables en una industria regional dependiente. Primeramente los grupos industriales específicos que tienen importancia regional serían probablemente aquellos que son marginales a la estructura básica de la economía y a las fuerzas dinámicas a su interior. Este último tipo de industria, a menos que sea restringido por los factores locacionales mencionados más arriba, tendería a centrarse en el área dominante, Lima, dado que su eslabonamiento e impulso a dicha área podría ser maximizado. Una segunda característica que podríamos esperar es que la industria que existe en las regiones dominadas tendería a ser mucho menos integrada en sí misma y por lo tanto tendería a estar mucho más integrada con la región dominante y de este modo a ser dependiente de la industria de esta región. Otro aspecto de esto que quizá podría ser una tercera característica, es que si hubiera control de un área industrial sobre otra, es probable que el área dominante controlaría la industria y los flujos que se generan en el área dominada.^{27/}

Si bien cada uno de estos aspectos es difícil de medir con precisión, en las siguientes secciones trataremos de dar algunas indicaciones sobre el nivel de consistencia entre las expectativas y la situación que se observa en el Perú.

El dinamismo de la industria

Con toda seguridad no hay acordada ninguna manera de medir el dinamismo o la importancia estructural de una cierta industria. Una forma podría ser dividir las industrias según el tipo de bien que producen. De este modo, las industrias 20, 20X, 21, 22, 23, 24, 26, 28 y 39 se clasifican comúnmente como industrias productoras de bienes de consumo. Las industrias 25, 27, 29, 30, 31, 32, 33 y 34 producen bienes intermedios. Los bienes de capital se originan en las industrias 35, 36, 37 y 38. Así, esperaríamos que las industrias distribuidas en el Cuadro 7 sean preponderantemente de bienes de consumo. Examinando las categorías de ese cuadro, hallamos que ello no es así. De hecho, 3 de las 6 industrias de bienes de consumo estaban distribuidas; 5 de las 8 de bienes intermedios estaban en

CUADRO 7

CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA PERUANA

NO-DISTRIBUIDAS

<u>IND.</u>	<u>NACIONES</u> <u>UNIDAS</u> (1)	<u>CRECIMIENTO</u> (2)	<u>TORRES</u> (3)
24	V	6.34	1-3
26	V	13.53	6
28	V	10.97	9
30	D	12.00	7
31	D	18.08	3
34	D	6.52	5
37	D	47.64	5
39	-	2.08	-

DISTRIBUIDAS

20	V	8.66	2
21	V	9.00	2
23	V	6.47	3
25	V	4.61	6
27	D	11.85	9
29	V	3.07	1
32	V	234.75	8
33	D	8.54	4
35	D	9.37	5
36	D	45.70	5
38	D	19.29	7

FUENTE: (1) Naciones Unidas

(2) Calculado a base de los datos del Cuadro 2.

VBP. 1968

VBP 1955

(3) Según la triangularización de Torres
Op.cit.

esta categoría mientras que de las de bienes de capital 3 de las 4 estaban distribuidas.

Un resultado similar resulta de utilizar una categorización de las Naciones Unidas usada por Wils. Un grupo de industrias es llamado "vegetativo" y el otro "dinámico" según criterios bastante detallados establecidos por las Naciones Unidas. Sin penetrar en el detalle de su método, podemos utilizarlo para categorizar las industrias y los resultados se presentan en el Cuadro 7 con las industrias vegetativas denotadas como "V" y las dinámicas como "D". Los resultados indican que 54 por ciento de las industrias distribuidas son vegetativas mientras que 42% de las no distribuidas caen en esta categoría. Sin embargo, esta no es una diferencia muy importante, especialmente si recordamos que la industria 34 se concentra fuera de Lima y es una industria dinámica.^{28/}

De este modo, en primera instancia, no hallamos confirmadas nuestras expectativas debido a que no hay ninguna indicación de que las industrias más dinámicas o estructuralmente importantes estén más concentradas en Lima que en otra parte. Por supuesto, estas mediciones son altamente imperfectas y ello puede explicar el resultado, pero las conclusiones siguen en pie.

Estructura e integración de la industria

Otro factor que esperaríamos que difiera es el grado de integración de las industrias de las áreas dominadas. Es posible que por alguna razón una industria individual pudiera prosperar, sin embargo, es menos probable que pudiera desarrollar los eslabonamientos y las industrias auxiliares que son características de una estructura económica integrada. Con seguridad, la forma más posible de ver este factor es en el marco de una tabla de insumo producto. El trabajo de Jorge Torres, basado en la tabla de insumo producto peruana para 1969 nos permite tratar estas industrias en el contexto de la estructura de la economía peruana.^{29/} En su trabajo,

Torres desarrolla una matriz "triangularizada" basada en los datos en bruto de la tabla, en un intento de especificar grupos de industrias con eslabonamientos distintos con el resto de la economía. En el primer grupo se ubican industrias que exhiben muy pocos lazos con otras industrias domésticas. El último grupo, el 9, exhibe el más alto grado de relación con otros sectores. En otras palabras, movernos de industrias de baja numeración hacia aquellas de mayor numeración implica un movimiento desde aquellas que venden su producto casi en su totalidad a demandantes finales, a aquellas que venden una cantidad mayor para usos intermedios. Es este último grupo, el que tiene mayor probabilidad de ofrecer un estímulo económico amplio al área donde estuvieren localizadas porque son las que tienen mayor probabilidad de beneficiarse del dinamismo de un conjunto de industrias, antes que depender para su crecimiento de la demanda final por su producto. Examinando a las industrias agrupadas según este criterio en términos de sí están o no distribuidas, hallamos que una elevada proporción de las industrias con pocos eslabonamientos, los grupos 1-4 de la matriz triangular, caen en la categoría distribuida. De hecho, sólo hay dos excepciones a esto: la industria (24) -Calzado y Vestido- y la industria (31) -Productos Químicos. Las cinco industrias concentradas restantes están todas en el grupo con mayores eslabonamientos. Así, podemos sugerir que las industrias que exhiben un grado significativo de actividad fuera de Lima-Callao, son industrias económicamente aisladas, quizá no sería erróneo el término enclaves, y que su capacidad de proporcionar un impulso a las economías de su propia región es dudosa. De tal modo hallamos que la importancia y contribución de empresas industriales fuera de Lima-Callao, aparentemente pequeña según las medidas de concentración, pueda ser en la realidad menor de lo indicado.

Debería notarse que el resultado anterior es consistente con aquellos que obtuvieron Jameson y Villenas en su estudio de la industria en Arequipa.^{30/} En aquel caso se descubrió que solamente uno de los 21 fabricantes principales entrevistados producía un bien utilizado como insumo en la producción de otras empresas y, este producto eran etiquetas hechas

por una imprenta. De hecho habían varios productores de bienes intermedios, pero su producto se vendía principalmente en Lima.

Para terminar esta caracterización de la actividad industrial regional, la examinaremos desde una perspectiva ligeramente diferente, utilizando como marco las relaciones entre la ciudad de Arequipa y su "zona de influencia", tal como son delineadas en la tabla de Insumo-Producto para el sur del Perú elaborada por Waller et.al.^{31/}.

Si bien el estudio presenta un conjunto de problemas serios en cuanto a datos y por lo tanto es poco verosímil que dé mediciones muy precisas, la visión de la estructura de la economía provinciana que permite es valiosa. Es más importante aún por referirse a la región de Arequipa que ocupa el segundo lugar respecto a Lima en cuanto a su sector industrial. No obstante, el examen de los datos muestra una economía con un nivel de articulación muy bajo. La primera indicación de ello proviene de las cifras sobre ventas entre las regiones del sur y ventas fuera de la zona sureña, -- "exportaciones". Por ejemplo, Arequipa vendió a su zona de influencia un total de S/. 804 millones, pero exportó S/. 1,583 millones. La zona de influencia vendió por S/. 1,102 millones a Arequipa pero por S/. 5,622 millones a otras áreas, básicamente minerales. En ambos casos, las importaciones de productos manufacturados desde fuera (del sur) son mayores que el comercio recíproco, sumando S/. 1,171 millones para Arequipa y S/. 1,087 millones para la zona de influencia. Es así que vemos una vez más que la actividad económica regional está lejos de ser integrada y que es bastante secundaria en comparación con otras áreas, como Lima.

Abordando los sectores industriales en el mismo estudio, el grado de dependencia es más claro aún. El cuadro contiene cinco sectores industriales: alimentación, bebida, textiles, metales y diversos. Con la posible excepción de la industria de la bebida, básicamente gaseosa y cerveza, la desarticulación de la economía regional es obvia. El Cuadro 8 muestra que con esta única excepción y la de la categoría "diversos" en la zona de

CUADRO 8
RELACIONES INDUSTRIALES EN EL SUR DEL PERU
(Millones de Soles)

	<u>Arequipa</u>			<u>Zona de Influencia</u>		
	<u>Ventas a zona</u>	<u>Export.</u>	<u>Import.</u>	<u>Vent.a Areq.</u>	<u>Export.</u>	<u>Import.</u>
Alimentos	277	785	484	69	423	123
Bebidas	127	13	69	58	63	53
Textiles	71	198	112	2	127	50
Metales	4	103	120	0	0	20
Diversos	37	102	84	51	26	28
Totales	416	1201	869	180	939	274

FUENTE: Waller, op.cit.

* Zona de Influencia: Departamento de Tacna, Moquegua, Puno, Cuzco, Apurímac, Madre de Dios y el resto del departamento de Arequipa.

influencia, las exportaciones son mucho más importantes que las ventas a la otra zona, lo que indica que el aparato productivo está más ligado a Lima y al mundo que a la región. Es interesante comprobar que por el lado del consumo, comparando importaciones y ventas dentro de la región, el comercio interregional es más importante, lo que indicaría que la estructura del consumo podría estar más integrada en la región.

La cuestión del control

Otro aspecto importante del funcionamiento de la industria y que tiene influencia significativa en el impacto de la actividad industrial sobre una región en particular, es el control de la industria y de los recursos que genera. Existe una amplia literatura sobre el efecto de "filtraciones" de estos recursos desde una zona en el caso de industrias que funcionan como enclaves; y, aunque esto se refiere principalmente a naciones, el mismo tipo de análisis puede hacerse para la región. De este modo, podemos decir que es verosímil que los beneficios de la industria se reducirían hasta el grado que la acumulación de recursos sea obstaculizada por flujos hacia fuera de la zona y a tal grado que el tipo de "creación de habilidades" y desarrollo de recursos humanos que ocurre no es apropiado a las necesidades de la región.

De tal manera es importante preguntarse respecto al grado de control sobre la actividad industrial en las provincias que es ejercido desde fuera de ellas. Podemos asumir que el grado de control externo en las provincias será mayor que en el caso de Lima, pero en esta sección nos agradaría indicar magnitudes generales que pudieran estar involucradas utilizando tres enfoques bastante diferentes. Ninguno de ellos nos dará medidas definitivas pero su resultado unánime es que hay un alto nivel de control externo sobre las actividades industriales fuera de Lima-Callao.

La primera de tales medidas proviene del estudio de Jameson y Villenas que se mencionó arriba, y tiene que ver con la localización física de los accionistas de empresas del área de Arequipa. En este caso, se

pregunté a los 21 manufactureros respecto a la localización geográfica de sus accionistas. Del grupo, 15 indicaron que por lo menos 80% de sus accionistas eran de Arequipa, mientras que 6 tenían menos del 20% de sus accionistas de Arequipa.^{32/} Dos de estos últimos eran primariamente propiedad de extranjeros. Así, en más del 25% de los casos, el control sobre la empresa y sus operaciones residía definitivamente fuera de la zona. Es verosímil que en el grupo intermedio con propiedad "de fuera" de entre 20-80% hayan otras empresas en las cuales se ejerza control efectivo desde fuera de Arequipa. De este modo, se tiene la impresión que en gran medida las operaciones industriales de Arequipa no están controladas localmente, dando pie a la probabilidad de transferencias fuera de la zona que pudieran traer detrimento de su actividad económica.

Un segundo tipo de indicador puede obtenerse de datos a nivel nacional de empresas que tienen más de un establecimiento de producción en el país. Estas subsidiarias fueron excluidas específicamente de la muestra para Arequipa. Podemos suponer que una empresa que tiene su planta principal en Lima-Callao y adicionales en otros lugares tenderá a orientar sus operaciones según las necesidades de Lima-Callao y de este modo, a hacer una contribución menor a las provincias en que opera.^{33/} Examinando los datos nacionales obtenidos de los informes de Estadística Industrial (Quadro 9), hallamos que en 1972 habían 126 empresas con plantas múltiples lo que hacía un conjunto de 375 plantas en total. De estas un elevado porcentaje funciona solamente en Lima-Callao, 74 con 203 plantas. También hay 23 empresas con 41 establecimientos que funcionan únicamente en provincias. Sin embargo, hay 29 empresas con 131 plantas que funcionan en más de un departamento adicional. Este grupo es uno de los que tienen probabilidad de mostrar los efectos del control externo vistos desde la perspectiva de las provincias. Si bien 113 plantas es una proporción reducida del total del país en muchos casos, éstos están entre las industrias más importantes de un contexto provincial dado y de tal manera la importancia del control externo en estos casos es mayor de lo que inicialmente pueda parecer.

CUADRO 9
EMPRESAS CON MAS DE UN ESTABLECIMIENTO, 1972

RAMA DE INDUST.	NUMERO EMPRESAS MULTI-ESTA BLECIM.	NUMERO CON EST. EN MAS DE UN DPTO.	NUMERO CON EST. EN LIMA-CALLAO Y OTRO DPTO.	TODOS EN OTRO DPTO.	TODOS EN LIMA- CALLAO
20	28	6	5	7	15
21	4	2	1	2	0
22	0	0	0	0	0
23	18	7	4	3	8
24	2	1	0	0	1
25	2	0	0	1	1
26	0	0	0	0	0
27	4	1	1	1	2
28	2	1	1	0	1
29	0	0	0	0	0
30	1	0	0	0	1
31	20	5	3	5	10
32	1	1	1		0
33	2	1	0	1	0
34	4	2	2	0	2
35	9	0	0	0	9
36	9	0	1	1	8
37	6	0	0	1	5
38	5	1	1	1	3
39	9	1	0	0	8
N° de Empresas	126	29	20	23	74
N° de Establec.	375	131	113	41	203

Finalmente, podemos volver a un estudio de Waller para obtener una medida más directa del efecto de las influencias arriba anotadas sobre una zona dada, en este caso Arequipa y su zona de influencia. De ella podemos obtener una medida del flujo neto de recursos para pago de dividendos e intereses de un área a otras. Esto es obviamente una medida de los pagos por propiedad y control ejercido desde fuera de un área dada.^{34/} Aquí hallamos que hubo un flujo neto hacia fuera de Arequipa de S/. 249 millones en 1968 y un flujo hacia afuera de S/. 1,521 millones desde la zona de influencia; esto último se debe casi exclusivamente a la industria minera. De mayor importancia es el hecho de que en el caso de Arequipa, 80% de estos flujos externos tuvieron su origen en el sector industrial de la economía, lo que indica la importancia del control externo en esta área. Evaluando la importancia de estos flujos hacia el exterior, son mucho más importantes, llegando a 1.5 veces el total de importaciones a la zona. En cualquier caso, puede verse de estos datos que hay un control significativo sobre la estructura industrial de la región sureña y que los flujos de pagos desde la zona podrían tener un impacto importante sobre la acumulación de recursos productivos en la misma. Esta impresión es bastante consistente con la que dan los otros indicadores mencionados arriba.

Hemos examinado un conjunto de posibles indicadores de la validez del modelo de dependencia o dominación como una explicación de la concentración observada en el Perú. En el área de dinamismo inicial, no se obtuvo confirmación. Sin embargo, en las otras dos áreas, integración interna y localización del control, la información disponible es consistente con las sugerencias del enfoque de dependencia. Así, en conjunto, parece haber confirmación general de la utilidad de la caracterización dependiente de la distribución regional de la industria en el Perú.

Teniendo en mano este tratamiento, podemos abordar ahora los programas que existen y que intentan afectar la distribución de la industria y examinar si los resultados obtenidos antes pudieran tener implicaciones para posibles políticas tendientes a igualar la distribución de la industria

III. POLITICAS DE DESCENTRALIZACION

Los esfuerzos por descentralizar la industria y la actividad económica en el Perú no son nuevos. Los intentos por fortalecer los poderes - de las municipalidades, bajo Morales Bermúdez (1890-1894) y aquellos para - desarrollar legislaturas regionales con Leguía (1919-1930) fueron vistos - como mecanismos para corregir un desequilibrio en el control político - admnistrativo- económico. Pero estos programas y los muchos que los siguieron es bastante aparente que tuvieron escaso efecto sobre la localización geo - gráfica de la actividad económica. Es bastante posible que las ventajas na - turales de Lima-Callao, combinadas con los años de concentración en aquellas áreas harán imposible cualquier esfuerzo por llevar a cabo una descentrali - zación significativa. Sin embargo, dada la voluntad de forzar una descen - tralización, tal argumento no es convincente y simplemente previene que los requerimientos de éxito pueden ser un programa muy fuerte, capaz de superar barreras significativas.

Si bien hay muchas políticas posibles disponibles, parece valede - ro concentrarse en este caso en tres. La primera de ellas sería un progra - ma de incentivos financieros a entidades privadas o estatales para ubicar - sus plantas de producción fuera de Lima y Callao. Este es básicamente el - programa que está incorporado en la "Ley de Descentralización Industrial - D.L. 18977". El segundo tipo de política sería el basarse sobre una asigna - ción directa de fondos de inversión por el gobierno para infraestructura y actividades directamente productivas. Tal programa ha estado incorporado - en las metas de inversión del sector público. Un último enfoque de políti - ca complementaría o sustituiría lo anterior con un esfuerzo generalizado - por estimular las economías regionales y sus actividades locales y como sub - producto, estimular el ulterior desarrollo industrial de estas áreas.

La conclusión general a que se llega en esta sección es que el - primer tipo de programa no parece ser exitoso y que hay pocas razones para esperar que ello cambie. Dada la información disponible, no es posible su - gerir cuál de las otras dos políticas tiene más probabilidad de ser efecti -

va, aunque hay otros estudios que ilustran las dificultades de lograr exitosamente la meta de descentralización a través de inversiones en proyectos - específicos.

Veamos en primer lugar las razones para dudar de la eficacia de un programa de incentivos financieros a inversionistas privados. La primera de ellas se ha mencionado más arriba. Tales programas fueron desarrollados por primera vez en forma coherente en la Ley de Promoción Industrial - de 1959. Si bien parece verosímil que los incentivos globales de la Ley tuvieron un efecto sobre el ritmo de industrialización en el Perú, la evidencia sobre la distribución geográfica de la inversión y producción presentada más arriba no indica que la inversión regional haya sido impulsada en la misma medida que la inversión en la capital.

La revisión de los datos más recientes, aunque sólo parcial, da la misma impresión. El Cuadro 10 presenta la información más reciente que concierne a la distribución del producto bruto. Debería notarse que los incentivos iniciales de las nuevas leyes sólo fueron incorporados en la Ley - General de Industrias que se promulgó el 27 de Julio de 1970 y que fueron - formulados como Ley aparte en el D.L. 18977 del 27 de setiembre de 1971. - Así, es poco probable que el impacto pleno del programa pudiera sentirse en los datos de que disponemos aunque algunas indicaciones del efecto deberían manifestarse.

Se percibe que entre 1968 y 1972 la concentración se incrementó y que con excepción de las industrias 33 y 39 que presentaron reducciones - sustanciales en la participación de Lima-Callao, el incremento fue generalizado. Aunque hubo una ligera declinación en la concentración global entre 1971-1972 (informantes) el patrón general, excepto en la industria 39 es hacia una mayor concentración. Así, el patrón de los años 1960 reaparece en estos datos.^{35/}

CUADRO 10
DISTRIBUCION DEL VALOR BRUTO (LIMA-CALLAO/TOTAL)

RAMA DE INDUSTRIA	INFORMANTES			INFORMANTES + OMISOS	
	1968	1971	1972	1971	1972
20	.43	.59	.61	.55	.59
21	.75	.73	.71	.63	.65
23	.77	.73	.83	.78	.80
24	.98	.97	.96	.93	.94
25	.44	.40	.42	.31	.32
26	.92	.93	.93	.78	.79
27	.73	.80	.80	.81	.80
28	.92	.91	.94	.89	.90
29	.79	.84	.86	.74	.74
30	.99	.99	.99	.97	.97
31	.93	.93	.93	.88	.90
32	.38	.41	.46	.50	.49
33	.86	.74	.76	.76	.77
34	.10	.13	.12	.13	.13
35	.85	.84	.86	.86	.87
36	.86	.96	.97	.84	.88
37	.96	.95	.96	.95	.96
38	.78	.96	.92	.93	.91
39	.93	.92	.81	.92	.91
TOTAL	.67	.74	.73	.71	.71

FUENTE: Estadística Industrial, op.cit.

Una indicación algo mejor de cambios potenciales en la distribución puede obtenerse de información sobre inversiones recopilada en "Estadística Industrial" del Ministerio de Industria y Turismo. La distribución de la inversión debería verse afectada por los incentivos con mucha mayor rapidez que la distribución de la producción, la cual puede cambiar sólo en la medida que nueva capacidad es puesta en funcionamiento.^{36/} El Cuadro 11 presenta información sobre inversión. Comparando la inversión en 1971 y -

CUADRO 11
LA DISTRIBUCION DE LA INVERSION

Industria	1968		1971 Inversión	1972 Inversión
	Valor Activo	Inversión		
20	.29	.50	.56	.60
21	.57	.47	.67	.72
23	.73	.72	.96	.95
24	.58	.75	.98	.97
25	.30	.41	.10	.10
26	.85	.85	.95	.97
27	.84	.50	.62	.85
28	.90	.95	.97	.93
29	.75	.90	1.00	.90
30	.49	.31	1.00	.98
31	.67	.82	.94	.81
32	.15	.14	.70	.36
33	.52	.18	.90	.85
34	.16	.63	.18	.51
35	.76	.86	.90	.95
36	.52	.50	.99	.99
37	.91	.95	.99	.99
38	.56	.55	.88	.70
39	.74	.66	.92	.87
Total	.46	.51	.78	.82

Todas las cifras indican el porcentaje de la actividad en -
Lima-Callao.

FUENTE: Estadística Industrial, op.cit.

1972 con el valor de activos fijos (resultado de inversiones anteriores hasta 1968) o con la inversión en 1963, la impresión es definitivamente que el grado de concentración no está reduciéndose por efecto de los incentivos y más bien parece estarse incrementando sustancialmente. La única excepción a esto es la industria (25) -Madera. No obstante, una vez más, los datos sobre inversión no indican que el programa de incentivos esté afectando la actividad industrial en dirección a una distribución geográfica más equitativa.^{37/} Así, la conclusión es que la experiencia previa y la experiencia preliminar bajo las nuevas leyes no lo llevan a uno a esperar que una política de incentivos a la inversión tendrán mayor impacto sobre la distribución de la producción industrial en el país. El programa puede servir a otros fines útiles, uno de los cuales podría ser incrementar los ingresos empresariales en las regiones, pero su objetivo explícito es poco probable que sea alcanzado.

Queda por ver la cuestión del efecto probable de los otros dos programas, inversión planeada en las regiones y estímulo a la industria local. En ambos casos, el efecto dependerá de dos factores. El primero es el posible tamaño que tal programa alcanzaría. El segundo es el efecto estimulador que el programa tendría para inversiones adicionales en el sector industrial fuera de Lima-Callao. Parece haber alguna razón para pensar que el segundo programa podría ser más exitoso en ambas áreas. En términos de su tamaño global, debería ser posible desarrollar un paquete de programas que afecte favorablemente el ingreso y la actividad de las regiones y que podría ser mucho mayor que un posible programa de inversiones públicas que pudiera llevarse a cabo. Esto se debe al amplio margen de esfuerzos, a través de todas las áreas administrativas, que podría coordinarse para apoyar ingresos regionales. En cuanto al segundo punto los eslabonamientos o efectos estimulativos, otros estudios han señalado que una inversión en gran escala en proyectos específicos puede tener un impacto relativamente reducido en las localidades que los rodean por una variedad de motivos.

Patricia Wilson analizó el programa de inversiones públicas para 1973-74 y halló que en muchos casos los efectos sobre el área circundante serían mínimos ya que el programa se convertiría en un tipo de enclave.^{38/} En otro estudio al respecto, para el caso de Chile,^{39/} M.F. Rothschild halló que el desarrollo de un proyecto en gran escala con orientación hacia las "exportaciones" tendría un impacto negativo sobre la actividad local. Dependiendo del grado de efecto negativo, el impacto global de un tal proyecto podría incluso ser en detrimento de la descentralización de la actividad económica.

De este modo, si bien no puede tomarse una decisión definitiva entre ambas políticas, aunque parece clara la elección frente a programas de incentivos financieros, lo menos que se puede decir es que proyectos de inversión en gran escala deberían examinarse cuidadosamente en cuanto a su impacto sobre el área circundante, y si en última instancia este impacto es pequeño, entonces es probable que un programa de estímulo a la zona tendría mayor impacto potencial sobre la descentralización de la actividad económica. Por supuesto, una respuesta más clara en el Perú tendría que esperar a la evaluación de proyectos específicos y a la investigación específica del eslabonamiento entre ingresos regionales y actividad industrial regional.

En cualquier caso, sin embargo, los resultados del análisis precedente deberán ser tomados en cuenta. Cualquier programa que espere ser efectivo tiene que considerar expresamente las fuerzas de dominación y dependencia en la economía peruana. El dejar de hacerlo y el no confrontar estas fuerzas directamente resultará en lo que previamente se ha observado en programas de descentralización -la protección de las estructuras y mecanismos de dominación y la manipulación del programa emprendido para los fines de las élites dominantes.

NOTAS

1. Los datos de los últimos años omiten la información sobre harina de pescado, lo que tiene el efecto de elevar el estimado de la concentración de la producción en Lima-Callao, dado que la mayor parte de esa industria funciona fuera de esta zona. El efecto en 1968 sería sustancial, como se anota en el texto, sin embargo, para los datos posteriores a 1972 no tendría mucha importancia dada la naturaleza generalmente deprimida de la industria en aquel momento. Hay dos razones fundamentales para omitir esta industria. Ante todo, en cualquier estadística reciente, el Ministerio de Industria ya no recoge los datos sobre harina de pescado porque esto corresponde ahora al Sector de Pesquería. En segundo lugar, los ciclos que han afectado recientemente a la industria tendrían un fuerte efecto distorsionante sobre los patrones hallados en este estudio y que no contribuiría a iluminar los fenómenos sujetos a consideración.
2. Carlos P. Jiménez, "Estadística Industrial del Perú", Boletín, Cuerpo de Ingenieros de Minas, N. 105 (Lima: Americana, 1922), p. 21.
3. Alejandro Garland, Reseña Industrial del Perú, (Lima: La Industria - 1905).
4. Kenneth Jameson, "The Patterns of Development and Regional Imbalance in Brazil", The Review of Economics and Statistics, 57 N° 3, Agosto 1975, pp. 361-364.
5. I. Adelman y C. Morris, Economic Growth and Social Equity in Developing Countries, (Stanford, California: Stanford University Press, 1973.)
6. Véase por ejemplo "Reforma de la Administración Pública", en Plan Inca; también el Plan del Perú, 1971-1975 donde se señala como propó

sito permanente "desarrollo acelerado... a través de una estructura productiva articulada e integrada.... tanto sectorial como regionalmente; 'o los "Lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo para 1975-1978", donde un objetivo es "Desarrollo Regional: reducción de los de sequilibrios socioeconómicos entre las distintas regiones del país".

7. Para una idea más completa de estos problemas véase la publicación del Ministerio de Fomento y Obras Públicas, Boletín Oficial de la Dirección de Industrias y Electricidad, N° 12, Diciembre 1956.
8. Debería recalcarce nuevamente que después de 1969 la industria 20X no pertenece al Sector Industrial habiendo sido transferida al Sector Pesquero.
9. Datos muy preliminares indican que el proceso de desconcentración con tinuó durante el año 1973, aunque cualquier conclusión definitiva ten dría que esperar mejores datos y más tiempo.
10. Estos problemas son más importante en industrias que producen utilizando como insumos básicos recursos naturales. Hay una serie de sesgos en los datos de estas industrias que han sido tratados por Rosemary Thorp en un documento de trabajo.
11. Deberíamos notar que la desconcentración de la industria 39 también fue significativa, pero obviamente esto fue parcialmente en función de redefiniciones y por lo tanto no lo consideraremos. Asimismo en la industria 20, la inclusión de 20X eleva el estimado de desconcentración. Excluyéndola, el cambio es mucho menor, sólo de 53.8% a 49.7%.
12. Véase por ejemplo W. Alonso, "Location Theory", capítulo 10, en L. Needleman, ed., Regional Analysis (Baltimore: Penguin, 1968).

13. Quizá el mejor ejemplo de este punto de vista es el trabajo de W. Isard, especialmente con su trabajo conjunto con T. Vietorisz. Véase por ejemplo su Industrial Complex Analysis (New York: Wiley, 1959).
14. Isard da un ejemplo de esto en el contexto de la planificación en su capítulo sobre análisis de complejos industriales en Métodos en Análisis Regional.
15. J. Gurley, "The New Man in the New China", New China Quarterly, 1971.
16. No deberíamos olvidar al hablar de actividad gubernamental que algunas de las ventajas diferenciales observadas podrían ser resultado de la actividad gubernamental previa. Esta es la interpretación que da N. Leff, "Economic Development and Regional Inequality; The Origins of the Brazilian Cases", The Quarterly Journal of Economics, May, 1972.
17. Para una revisión del trabajo alemán sobre este asunto, véase W. von Urff, "Regional Aspects in the Development Process", Economics, Vol. 9, 1974, pp. 7-25.
18. Véase G. Myrdal, Economic Theory and the Underdeveloped Regions, (London 1957); y A. Hirschman, The Strategy of Economic Development (New Haven: 1958).
19. G. Bertram, "Development Problems in an Export Economy: A Study of Domestic Capitalists, Foreign Firms and Government in Peru, 1919-1930" (tesis de Ph.D., no publicada: Oxford, 1974) tiene un interesante tratamiento del desarrollo de las fundiciones como parte de la lucha entre la Cerro de Pasco y embrionarios capitalistas peruanos. (Capítulo 3).
20. La cuestión de la génesis de estos incentivos en la ley de 1959 es interesante e importante. Toda la idea de los incentivos parece haber

estado basada en la experiencia. Un anteproyecto se preparó por la Dirección de Industrias y Electricidad del Ministerio de Fomento y fue circulado con el objeto de recoger comentarios. Uno de los grupos que formularon comentarios fueron consultores de las Naciones Unidas que estaban en ese tiempo en el Ministerio y recomendaron reforzar los incentivos. Los incentivos regionales se añadieron y fueron fortalecidos como una respuesta a criticismos formulados por grupos empresariales regionales, primariamente de Arequipa.

21. He hecho algunas estimaciones preliminares de los incentivos incorporados en la "Ley de Descentralización Industrial". Están basados en el concepto de "costo de capital" y traducen los diversos incentivos en términos de sus efectos sobre el costo de inversión en una industria o región dada. Debería anotarse que la nueva ley fue criticada por grupos industriales, p.ej. la Cámara de Comercio de Arequipa, por reducir los incentivos existentes previamente en la Ley de Promoción Industrial y las leyes sobre parques industriales. Los estimados que obtuve se presentan más abajo. Puede obtenerse información adicional de un manuscrito titulado "El Costo de Capital y la Inversión Regional en el Perú", que puede obtenerse del autor. El Cuadro 12 indica que el costo del capital para las industrias más favorecidas, primera prioridad descentralizada, es solamente un 32% del costo del capital para los menos favorecidos: no prioritarios en Lima.
22. Una explicación más plausible del papel de los incentivos es considerarlos una renta monopólica explícita otorgada por el gobierno a empresarios regionales preexistentes así como a aquellos que por otro motivo pudieran iniciar una empresa adicional. A este respecto es interesante destacar que en una encuesta por cuestionarios en Arequipa (K. Jameson y P. Villenas, "Informe de los Resultados de la Encuesta sobre Descentralización Industrial" mecanografiado, (Arequipa: diciembre, 1974), un gran porcentaje de nuevas empresas se habían formado con capital o experiencia empresarial de empresas o grupos ya existen

CUADRO 12
EL COSTO DE CAPITAL Y RELACION ENTRE LIMA Y EL RESTO DEL PAIS

	Costo de Capital	Costo Relativo a Lima en la misma Prioridad.	Costo Relativo a Lima no Priorita rias.
<u>No Prioritaria</u>			
Lima	0.277	100	100
Resto del País	0.214	77	77
<u>3a. Prioridad</u>			
Lima	0.180	100	65
Resto del País	0.138	77	50
<u>2da. Prioridad</u>			
Lima	0.121	100	44
Resto del País	0.105	87	38
<u>1ra. Prioridad</u>			
Lima	0.102	100	37
Resto del País	0.090	88	32

tes. Adicionalmente, un examen impresionístico de las hojas de contabilidad al nivel de empresas en "Estadística Industrial" indica que la tasa de retorno en las provincias es persistentemente más alta en ellas que en Lima para empresas similares; este resultado sería inconsistente en el tiempo con las predicciones del modelo.

23. Muchos de los resultados de la teoría de la dominación provienen de estudios históricos de la economía peruana. En ellos es interesante notar los esfuerzos que hicieron los industriales y agricultores para asegurar la oferta de trabajo a sus empresas y plantaciones. En este sentido, ni siquiera el mercado de trabajo estaba determinado desde fuera del sistema.
24. F. Hinkelhamert, Dialéctica del Desarrollo Desigual (Buenos Aires: Amorrortu, 1970).
25. El estudio de F. Wils, "La industria y los Industriales en el Area Metropolitana de Lima-Callac", CISEPA, PUC, Noviembre de 1972, proporciona amplia información sobre industriales de este tipo. Un estudio muy interesante que trata de las relaciones entre la economía natural y la economía moderna es el de B. Bradby, "La Destrucción de la Economía Natural en el Perú: Un problema de articulación de Modos de Producción", Pontificia Universidad Católica del Perú, Cuadernos del Taller de Investigación Rural, N° 10. Otro estudio de interés análogo que trata, dentro de un esquema teórico la cuestión de dependencia tecnológica es el de M. Merhav, Technological Dependence, Monopoly and Growth, (London: Pergamon, 1969).
26. A. Rofman, "Concentración y Centralización Espacial en América Latina", en ILPES, Planificación Regional y Urbana en América Latina, (Buenos Aires: Siglo XXI, 1974).

27. Debe anotarse que estamos utilizando las áreas geográficas como entes de comportamiento en lugar de las firmas. Una justificación de tal proceder se halla en el análisis de S. Hymer en: "The Multinational Firm and the Law of Uneven Development", publicado en J. Bhagwati, Economics and World Order, (New York: Free Press, 1972). En él Hymer utiliza la teoría de la información y control organizacional para diferenciar simultáneamente las empresas según localización geográfica y según función y control. Al argumento puede extenderse a áreas geográficas dentro de un país.
28. No es adecuado tener un gran grado de confianza en esta categorización ya que los criterios utilizados son arbitrarios y pobremente especificados. Puede también ser criticado desde una posición retrospectiva; por ejemplo el petróleo se caracteriza como una industria vegetativa, categorización que recibiría en las condiciones actuales una desaprobación prácticamente unánime.
29. J. Torres, "Análisis de la Estructura Económica de la Economía Peruana" (Lima: CISEPA, N° 17, Documento de Trabajo; Departamento de Economía, PUC, Mayo 1974).
30. Jameson y Villenas, Op.cit.
31. Waller, P. et al., "La Cuantificación de las Relaciones Ciudad-Area de Influencia Mediante el Método de Insumo Producto: El Caso de Arequipa/Perú", (Berlín: Instituto Alemán de Desarrollo, 1970).
32. Debemos notar que "Leche Gloria" y "Cemento Yura" no fueron entrevistados. Se omitieron también varias otras subsidiarias de empresas limeñas como "Sacos Sur". De esta forma, el control externo está subestimado en la muestra.

33. Nos agradecería tener una idea de la importancia de estas empresas en términos del producto bruto de un departamento. Pero las desagregaciones necesarias harían bastante compleja la presentación. Deberíamos enfatizar que hay instancias en las cuales las empresas son bastante grandes en relación con el departamento en el que operan. Asimismo, algunas de ellas tienen gran importancia en el producto industrial departamental, llegando en un caso al extremo de 90% del producto bruto total de un departamento.
34. Hay muy poca información sobre los flujos de capital entre las zonas del Perú aunque puede asumirse que los flujos netos son hacia fuera de las provincias y hacia Lima. El estudio de L. Barandiarán, "Estrategia de Desarrollo Económico en la Sierra Peruana", Revista de San Marcos, marzo de 1964; y de R. Webb, "Flujos de Ahorro en el Perú", Simposio sobre el Mercado de Capitales en el Perú (Esan, 1972) dan indicaciones de la validez de este supuesto. Se espera que el estudio que lleva a cabo el Ministerio de Economía y Finanzas sobre este mismo problema añadirá más información respecto a esta cuestión.
35. Por supuesto, una explicación podría ser la que da la Cámara de Comercio de Arequipa, de que los incentivos son demasiado reducidos y de hecho menores que bajo regímenes anteriores. Sin embargo, la fuerza de este argumento es pequeña dada la relativa falta de éxito de estos incentivos mayores en el período anterior.
36. Los datos sobre inversión son difíciles de interpretar, principalmente porque la cifra de inversión en la "Estadística Industrial" no está dada como un componente de un esquema general de contabilidad sino como cuestión aparte y por lo tanto está abierta a una interpretación mucho más amplia por parte de las empresas involucradas. Sin embargo, puede ser utilizado como indicador de la situación real en la medida que es poco probable que hayan sesgos entre regiones al contestar esta pregunta.

37. Otra fuente de información que es potencialmente útil, es la lista de proyectos de inversión aprobados que se publica en la prensa tal como se compilan por parte del Comité de Promoción para el Desarrollo. Tales estadísticas están disponibles solamente desde agosto de 1974 pero se las ha interpretado generalmente como indicadores de que está en marcha una descentralización significativa. Un examen más cercano de las cifras plantea algunas dudas. Ante todo, no hay indicaciones sobre la relación entre aprobaciones e inversiones efectivas y es muy posible que esta relación varíe geográficamente. En segundo lugar, los datos presentados no muestran razón para creer en un traslado geográfico significativo. De hecho, tal como se afirma, 62% de las nuevas inversiones pueden ser para las provincias, pero las nuevas inversiones son una parte relativamente menor de la inversión total y las reinversiones se centralizan principalmente en Lima con 71%. La adición de ambas cifras indica que en realidad 61% de las aprobaciones para inversión son para el área de Lima-Callao. Los datos son de un artículo de El Comercio 25 de enero, 1975.
38. P. Wilson, "Influencias Institucionales en el Desequilibrio Espacial del Perú: La Regionalización de las Inversiones Públicas", (Lima: CISEPA, Documento de Trabajo N° 21, PUC, 1974).
39. M.F. Rothschild, "Regional Development and Sectoral Specialization: The Chilean Case", (Ithaca, New York: Cornell Latin American Studies Program: Dissertation Series, January, 1973).

PUBLICACIONES "CISEPA"
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

Serie: Documentos de Trabajo

- Nº 1 RICHARD WEBB, "Informe sobre la Captación de Recursos Financieros Adicionales" por el B.V.P.
- Nº 2 ALFRED H. SAULNIERS, "Estimaciones de Activo Fijo e Inversiones: Sector Manufacturero". Setiembre, 1971.
- Nº 3 ALFRED H. SAULNIERS, "Valor Agregado e Inversión en el Sector Construcción". Setiembre, 1971.
- Nº 4 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Mecanismos de Difusión del Conocimiento y Elección de Tecnología". Noviembre, 1971. Publicado en Comercio Exterior, México, Marzo 1972.
- Nº 5 ADOLFO FIGUEROA, "Asignación de Recursos, Empleo y Distribución de Ingreso en la Economía Peruana". Enero, 1972.
- Nº 6 CESAR PEÑARANDA, "La Protección Aduanera y el Crecimiento Económico". Setiembre, 1972.
- Nº 7 MICHAEL TWOMEY, "Ensayo sobre la Agricultura Peruana". Diciembre, 1972.
- Nº 8 ADOLFO FIGUEROA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú (1968-1972)". Julio, 1973. Publicado en A. Foxley (ed.) Distribución de Ingresos (México: Fondo de Cultura Económica, 1974) y en Apuntes (Lima) Nº 1, 1973.
- Nº 9 MAXIMO VEGA-CENTENO, "El Financiamiento de la Pequeña Industria". Mayo, 1973.
- Nº 10 CESAR PEÑARANDA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú: Aspectos Adicionales y Comentarios". Enero, 1974. Publicado en Revista Apuntes (Lima; Año 1, Nº 2, 1974).
- Nº 11 OSCAR MILLONES D., "La Oferta de los Productos Agrícolas Alimenticios a la Zona Urbana". Marzo, 1973.
- Nº 12 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "Propiedad Social: Algunas Consideraciones Económicas". Octubre, 1973. Publicado en Economic Analysis and Workers' Management (Belgrado), 1974.
- Nº 13 LUIS PASARA, "Propiedad Social: La Utopía y el Proyecto". Octubre, 1973.
- Nº 14 CESAR PEÑARANDA, "Anteproyecto de Decreto Ley de la Propiedad Social: Comentarios y Planteamientos Alternativos". Enero, 1971.

- Nº 15 ADOLFO FIGUEROA, "Visión de las Pirámides Sociales: Distribución - RICHARD WEISSKOFF del Ingreso en América Latina". Marzo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro; Año 1, Nº 1, 1974).
- Nº 16 MAXIMO VEGA-CENTIENO, "Tipo de Cambio, Paridades y Poder Adquisitivo en el Grupo Andino". Mayo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro, Año 1, Nº 2, Julio 1975).
- Nº 17 JORGE TORRES Z., "Análisis de la Estructura Económica de la Economía Peruana". Mayo, 1974.
- Nº 18 RUFINO CEBRECO "Sistemas Tributarios y Competencia Comercial: Es- ARMANDO ZOLEZZI tudio del Grupo Andino". Mayo, 1974.
- Nº 19 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Hacia el Nuevo Modelo Económico Chileno-Inflación y Redistribución del Ingreso (1973-1974)". Mayo, 1974.
- Nº 20 ARMANDO ZOLEZZI, "El Sistema Tributario Peruano". Mayo, 1974.
- Nº 21 PATRICIA WILSON, "Influencias Institucionales en el Desequilibrio Espacial del Perú: La Regionalización de las Inversiones Públicas". Julio, 1975.
- Nº 22 RUFINO CEBRECO, "El Empleo y el Desempleo en el Perú". Julio, 1974.
- Nº 23 ROSEMARY THORP "Industrialización en una Economía Abierta: El ca GEOFF BERTRAM so del Perú en el Período 1890-1940". Diciembre, 1974.
- Nº 24 JAVIER IGUÍÑIZ, "Algunas Tendencias en la División Internacional - del Trabajo". Abril, 1975.
- Nº 25 JOSE M. CABALLERO, "Aspectos Financieros en las Reformas Agrarias: Elementos Teóricos y Experiencias Históricas en el Perú". Mayo, 1975.
- Nº 26 MAXIMO VEGA-CENTIENO "El Desarrollo Económico del Perú y la Inte- JAVIER IGUÍÑIZ gración Andina". Julio, 1975.
- Nº 27 ADOLFO FIGUEROA, "Estructura Social, Distribución de Ingresos e Integración Económica en el Grupo Andino". Julio, 1975.
- Nº 28 HERACLIO BONILLA, "La Emergencia del Control Norteamericano sobre la Economía Peruana: 1850-1930". Noviembre, 1975.
- Nº 29 CESAR PEÑARANDA, "Integración Andina: Dimensionamiento del Mercado Subregional y Distribución de Ingresos. Febrero, 1976.
- Nº 30 KENNETH JAMESON, "Industrialización Regional en el Perú". Abril, 1976.

Serie: Ensayos Teóricos

- Nº 1 ADOLFO FIGUEROA, "Algunas Notas sobre la Teoría de la Producción".
Setiembre, 1973.
- Nº 2 ROBERTO ABUSADA-SALAH "Optima Utilización del Capital Instalado en
PATRICIO MILLAN S. Empresas con Participación de los Trabajado
res en la Gestión". Marzo, 1974.
- Nº 3 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Análisis de Insumo Producto". Setiembre, 1974.
- Nº 4 JOSE M. CABALLERO, "Notas sobre la Renta de la Tierra". Julio, 1975.
- Nº 5 JAVIER IGUÍÑIZ, "La Crítica de Georgescu-Roegen a la Teoría Económi-
ca". Julio, 1975.

Serie: Coyuntura Económica

- Nº 1 JAVIER IGUÍÑIZ "Evolución de Algunos Indicadores Económicos 1968-
1972". Mayo, 1975.
- Nº 2 JAVIER IGUÍÑIZ "Desnutrición en Lima: 1971-1972". Junio, 1975.
CARLOS PATARO