

Programa de Empresas  
Multinacionales

Documento de trabajo núm. 59

---

# Efectos de las empresas multinacionales sobre el empleo en el Perú

por Arturo Vásquez P., Luis Aparicio-Valdez  
y Jorge Bernedo A.  
Análisis laboral  
Lima, Perú

Nota:  
Los documentos de trabajo de la OIT  
procuran estimular la discusión  
y el comentario crítico  
sobre los temas estudiados

Oficina Internacional del Trabajo Ginebra

---

Copyright © Organización Internacional del Trabajo 1989

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, a condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción hay que formular las correspondientes solicitudes al Servicio de Publicaciones (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, solicitudes que serán bien acogidas.

---

ISBN 92-2-307221-2  
ISSN 1011-498X

*Primera edición 1989*

---

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en oficinas locales de la OIT en muchos países o pidiéndolas a: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, que también puede enviar a quienes lo soliciten un catálogo o una lista de nuevas publicaciones.

---

## PROLOGO

En la preparación de este trabajo han colaborado profesionales a los que queremos expresar nuestro reconocimiento. Abel Centurión y Daniel Chiri, de la Dirección General del Empleo del Ministerio de Trabajo y Promoción Social, nos brindaron acceso a la valiosa información de que dispone esa dependencia, y ayudaron a procesar parte de ella. María Helena Aparicio y Cecilia Gamarra realizaron la encuesta especialmente diseñada para este estudio. Germán Serkovic recopiló y procesó información acerca de los aspectos legales. Carlos Lévano participó en la evaluación de la relación empleo/producción. Fernando González Vigil, Pedro Flores Polo y Fernando Vidal fueron consultados sobre temas específicos. Finalmente, Rosa Elena Marín y Amalia Moyano tuvieron a su cargo la mecanografía del informe.

# INDICE

Página

PROLOGO	_____	
INTRODUCCION	_____	1
<b>CAPITULO I</b>	<b>LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y EL PROBLEMA DEL EMPLEO EN EL PERU</b> _____	
1.1.	El Rol de las Empresas Multinacionales en la Economía Peruana _____	6
1.2.	El Problema del Empleo en el Perú _____	11
	NOTAS _____	14
	CUADROS _____	16
<b>CAPITULO II</b>	<b>EFFECTOS DIRECTOS SOBRE EL EMPLEO</b> _____	
2.1.	Participación de las EMNs en el empleo de los sectores productivos _____	23
2.2.	Características del empleo _____	24
2.3.	Política laboral _____	25
	A. Remuneraciones	
	B. Relaciones Laborales	
2.4.	Las EMNs y el desarrollo regional _____	29
2.5.	Perspectivas futuras _____	29
	NOTAS _____	31
	CUADROS _____	32
<b>CAPITULO III</b>	<b>EFFECTOS INDIRECTOS SOBRE EL EMPLEO</b> _____	
3.1.	Efectos Multiplicadores del Empleo por Sectores Económicos _____	49
3.2.	Efectos Multiplicadores del Empleo en el Sector Manufacturero _____	50
	NOTAS _____	52
	CUADROS _____	53
<b>CAPITULO IV</b>	<b>RESUMEN Y CONCLUSIONES</b> _____	58
	NOTAS _____	62
<b>REFERENCIAS</b>		
<b>ANEXO</b>	<b>CUESTIONARIO</b>	

## INTRODUCCION

El rol de las empresas multinacionales (EMNs) en la generación del empleo en los países huéspedes no ha dejado de ser controversial.

En el caso de los países desarrollados todavía se discute si el efecto en el empleo ha sido más positivo o más negativo, dependiendo de los balances hechos en el país destinatario o en el país de origen de la inversión. Por lo general se acepta que el efecto es positivo en los países huéspedes industrializados, en unos más, en otros menos, especialmente cuando dichas empresas han instalado plantas nuevas (La Palombara y Blank, 1979: 178; Campbell y Rowan, 1983: 16-33; ILO, 1981: 1; Gunter, 1981: 18). En cambio, se duda que el efecto haya sido positivo para los países originarios del capital.

En los Estados Unidos, por ejemplo, unos afirman que las empresas multinacionales norteamericanas han tenido un profundo impacto en la economía de dicho país, incluyendo los cambios en la estructura del empleo, el desplazamiento de puestos de trabajo y la reducción de los salarios (Jager, 1975: 30-41; Bergsten, Horst y Moran, 1978: 99-120; Hawkins, 1972; Chaudhuri, 1982: 263-276; Caves, 1982: 137). Según otro sector, sin embargo, dichas empresas habrían incrementado el empleo en ambas partes, el país de origen y el país destinatario, debido a la necesidad de aumentar el personal de apoyo en el primero, y el personal de planta y de servicios en el segundo (Hawkins y Jedel, 1975: 50-70).

Aunque los cálculos y los resultados varían, el efecto neto en el mercado laboral americano parece ser la pérdida de puestos de trabajo, sobre todo aquéllos de baja calificación, y al mismo tiempo el mejoramiento de los niveles de eficiencia de los trabajadores que son contratados por las EMNs, debido a que los nuevos puestos requieren de una mayor calificación (de la Torre, Stobaugh, y Telesio, 1973: 127-43).

En Europa, el efecto de las EMNs europeas en el empleo doméstico parece haber sido distinto al caso norteamericano, es decir mayormente positivo, debido sobre todo a la protección del empleo, el reentrenamiento laboral que presta el estado, las numerosas obligaciones del empleador en caso de despido, los servicios de empleo, y el movimiento sindical centralizado (Gunter, 1975: 152-5; Morgan y Blanpain, 1977: 12-3).

En el caso de los países en desarrollo, el rol de las EMNs en la generación del empleo es ambivalente. Por un lado, el número de puestos de trabajo creados no parece ser grande, sobre todo si se compara este número con el volumen de puestos creados por estas empresas en los países desarrollados. La proporción es de 10 a 1 en favor de estos últimos (ILO, 1981b: 3). Todavía es menos significativo si se compara dicho número con la población económicamente activa de los países en desarrollo. Según un cálculo, las EMNs emplean sólo la mitad del uno por ciento de la población económicamente activa en dichos países (Enderwick, 1985: 45).

Adicionalmente, la inversión extranjera se encuentra concentrada en sólo algunos países en desarrollo. Por ejemplo, Brasil y Argentina concentran el 61 por ciento de la inversión extranjera en Sudamérica, México, el 26 por ciento de la correspondiente a los países entre el Canal de Panamá y el Río Grande, y 6 países asiáticos, el 52 por ciento de la creciente inversión extranjera en el Continente Asiático (OECD, 1981: 46). Casi la mitad de la inversión total foránea se dirige a los denomina-

dos países de reciente industrialización como Brasil, Hong Kong, Taiwán, Corea, México y Singapur. De hecho en estos países el porcentaje de empleo en manos de las EMNs fluctúa entre 7 y el 33 por ciento (ILO, 1981b: 27). Contrariamente, una reducida participación del capital extranjero en los demás países no puede generar sino un reducido número de empleos.

Por otro lado, sin embargo, la gran mayoría de los puestos creados por las EMNs tiene lugar en el sector más moderno de la economía, particularmente en manufactura (87 por ciento) y en las actividades de comercio y de servicios (9 por ciento). El empleo generado en este sector por las EMNs ha crecido alrededor de 7 veces entre 1960 y 1977 (ILO, 1981b). Por tanto, la productividad promedio del trabajador empleado por una EMN se supone es más elevada que la correspondiente al resto de los trabajadores en el país huésped. Pero, como parte del empleo directo generado se da en operaciones de ensamblaje orientadas a la exportación (8 por ciento de las EMNs -Turner et al., 1980), en estos casos un nivel de productividad más alto no necesariamente corresponde a un salario más elevado. Recuérdese que muchas EMNs invierten en otros países para abaratar costos de la mano de obra, en lo posible sin perder eficiencia, sobre todo en industrias que requieren del uso intensivo de trabajo (Currie, 1979; Moxon, 1975).

En otras condiciones, desde luego, el nivel de salarios pagados por las EMNs suele ser más alto que el nivel promedio local (Lim, 1977: 209-17; OIT, 1977a: 27-58).

Otras ventajas proporcionadas por las EMNs a sus trabajadores en los países en desarrollo se refieren a los tipos de empleos ofrecidos y las destrezas requeridas, así como a la diversidad de líneas de productos y consecuentemente el rango de habilidades desarrolladas, debido principalmente a la introducción de tecnología nueva o mejorada en la producción de bienes (Chudson y Wells, 1974; Lall, 1978; Moxon, 1979; Caves, 1982; Enderwick, 1985: 58-62). Lógicamente la implantación de nueva tecnología en el país huésped requiere de habilidades específicas y nuevas destrezas por parte del trabajador, razón por la cual estas empresas ofrecen programas de entrenamiento y capacitación con el fin de emparejar el nivel de tecnología con el nivel de calificación, y de mantener o mejorar el nivel de eficiencia que la empresa haya logrado en la matriz.

Las evaluaciones realizadas al respecto, sin embargo, no muestran un claro saldo a favor o en contra de las EMNs. Según unos, el efecto está condicionado por el nivel de desarrollo del país receptor, es decir, a mayor desarrollo del país, mayor efecto positivo de la introducción de tecnología nueva en la calificación del personal empleado (Hawkins y Jedel, 1975: 70-1; La Palombara y Blank, 1979: 183-6). Según otros, el efecto está condicionado por el tipo de industria y la intensidad de capital requerida, es decir, a mayor intensidad de capital, menor efecto en la fuerza laboral, con excepción de los pocos empleados altamente calificados y especializados que la EMN necesita en el país huésped (Vernon, 1971: 156; Chudson, 1971: 25-6; Reuber et al., 1973: 169-72; United Nations, 1974: 60; Morley y Smith, 1977). Este último efecto estaría ligado, en la mayoría de los casos, a una menor difusión de la tecnología productiva en las demás empresas (Enderwick, 1985: 48), y por tanto también a una menor absorción de mano de obra en empresas relacionadas, o menor empleo indirecto (Lall, 1979). En suma, el uso de capital intensivo por parte de las EMNs limitaría tanto la creación de empleo directo como también la generación de empleo indirecto en el país huésped. Sólo en aquellas economías orientadas a la exportación pareciera que las EMNs utilizaran procesos de trabajo intensivo y, por tanto también, generaran apreciable empleo directo e indirecto

(Watanabe, 1980; Helleiner, 1976; Chen, 1983: 133-39).

Adicionalmente, la controversia persiste en relación a las condiciones de trabajo que las EMNs ofrecen a sus trabajadores. En la mayoría de los reportes publicados, el balance es concedido a las EMNs, es decir, cuando se compara las condiciones de trabajo existentes en las EMNs y aquéllas en las empresas nacionales, la percepción más generalizada enfatiza las mejores condiciones ofrecidas por las EMNs (La Palombara y Blank, 1979: 182 - 3; Campbell y Rowan, 1983: 19-23).

Sin embargo, cuando se discuten aspectos específicos del trabajo -como estabilidad en el empleo, beneficios sociales y salud ocupacional- no parece haber acuerdo sobre cuál sería la tendencia predominante o sobre cuáles serían los factores que empujarían hacia unos resultados u otros. Una alta rotación en el empleo de las EMNs, por ejemplo indicaría una inestabilidad laboral mayor, mientras la adopción de una tecnología más sofisticada significaría mayores beneficios sociales para los pocos trabajadores altamente calificados en orden a mantenerlos en la empresa.

El mayor conflicto entre una EMN y un país en desarrollo parece provenir de la mayor diferencia de intereses entre las partes. Por un lado, la EMN busca abaratar su costo de mano de obra y otros costos, razón por la cual invierte en el país huésped. Por otro lado, el país receptor intenta disminuir el nivel de desempleo y mejorar las condiciones de trabajo de sus trabajadores. Cuando uno de estos intereses, o ambos, son amenazados o contradichos, surge el conflicto y los efectos en el empleo se vuelven frecuentemente contradictorios. El cierre de plantas por parte de las EMNs, por ejemplo, cuando éstas perciben un encarecimiento del costo de mano de obra más allá de un nivel de aceptabilidad, y la consecuente reducción del empleo directo constituyen motivos de frecuente crítica por parte de los trabajadores y gobiernos huéspedes (Torneden, 1975; Sachdev, 1975; Boddewyn, 1979; Enderwick, 1985). Un nivel de desempleo demasiado alto en el país receptor, por otro lado, suaviza o reduce las condiciones de aceptación y control de las EMNs que en otras circunstancias serían mucho más limitantes (Turner, 1973: 160-3; Hawkins y Jedel, 1975; Merritt, 1984). Esta mayor apertura, sin embargo, eventualmente se convierte en foco de controversia interna en el país huésped, y en el punto de partida cuestionable para las futuras relaciones entre las EMNs y los gobiernos.

En la evaluación global del rol de las EMNs en el desarrollo del país receptor, incluyendo los efectos en el empleo local, algunos autores fijan su atención en la cantidad y calidad de vínculos que las EMNs establecen en la economía local (Watanabe, 1984: 182-6; Enderwick, 1985: 63-7). Algunas EMNs logran estrechar vínculos "hacia adelante" y/o vínculos "hacia atrás", dependiendo de la actividad económica en la que ellas están insertas y del nivel de desarrollo de la economía local. A más y más fuertes vínculos establecidos, mayor efecto en el empleo indirecto, tanto en las industrias que usan los productos de las EMNs (vínculos "hacia adelante"), como en aquéllas que suministran bienes y/o servicios a las EMNs (vínculos "hacia atrás"). Por tanto, el análisis de la interrelación económica entre las EMNs y las demás empresas en las diversas industrias es clave para la estimación de los efectos de las EMNs en el empleo indirecto. Aspectos como el tipo de mercado (local o de exportación) al cual las EMNs sirven, la escala de producción, y la disponibilidad de insumos locales (como materias primas, partes y componentes, y servicios varios) son considerados factores determinantes en dicha evaluación (Watanabe, 1984 : 185). En este sentido, poco podría hacer una EMN que carece de empresas usuarias en el país huésped y/o de industrias de suministro y

servicio. De allí que una salida fácil ha preferido la exportación a la venta local, y el uso de subsidiarias extranjeras para el aprovisionamiento de insumos a falta de empresas locales que cumplan el mismo rol. Frecuentemente la ausencia de vínculos entre las EMNs y la economía local no es responsabilidad de una de las partes solamente, como tampoco lo es el desarrollo económico que se basa en la inversión externa.

El estudio que sigue está enmarcado en esta perspectiva amplia cuyos antecedentes más significativos han sido resumidos aquí para una mejor comunicación con el usufructuario de este informe. Estos antecedentes y la lista de temas sugeridos ("indicative outline for country studies") en la propuesta constituyen los lineamientos básicos sobre los cuales se ha elaborado y reportado la investigación. Esta consiste en la recopilación, el procesamiento, el análisis y la interpretación de información cuantitativa y cualitativa disponible o solicitada acerca de los temas en cuestión. Allí donde las fuentes secundarias no fueron suficientes, como por ejemplo en el estudio de las condiciones de trabajo en las EMNs, se recurrió a fuentes primarias, principalmente la encuesta realizada a una muestra no representativa de EMNs y empresas nacionales tanto privadas como nacionales. Las características de esta encuesta se detallan más adelante.

Entre las fuentes secundarias utilizadas, dos de ellas han tenido especial importancia: La Encuesta de Sueldos y Salarios de Empresas de 10 y más Trabajadores (Ministerio de Trabajo y Promoción Social, 1986) sobre cuya base se ha analizado gran parte de las características del empleo directo, y la Tabla Insumo-Producto, 1979 (INP-INE, 1986) sobre cuya base se ha obtenido el multiplicador del empleo y se ha analizado el empleo indirecto. Estas fuentes de datos y los métodos utilizados en su transformación no ayudan a resolver todos los interrogantes planteados en esta introducción, pero suministran una base informativa rica, que permite abordar adecuadamente varios de los problemas fundamentales en la generación de empleo directo e indirecto en el contexto de un país en desarrollo como el Perú.

El primer capítulo ofrece una síntesis acerca del fluctuante rol de las EMNs en el Perú, según las principales etapas por las que ha transcurrido la historia peruana, con énfasis en la etapa reciente. Este capítulo presenta también un panorama sucinto acerca del problema del empleo en el país, con un reconocimiento especial de las áreas en las cuales las EMNs pueden cumplir un papel importante. En aquellos aspectos donde no se cuenta con información pertinente a las EMNs, pero se tiene información acerca del capital extranjero, se utiliza esta última debido a la estrecha relación entre EMN y capital extranjero, aunque reconociendo la diferencia que existe entre ambos.

El segundo capítulo examina los efectos directos de las EMNs en el empleo, es decir, el volumen de trabajadores cuyos salarios dependen de las EMNs y las características de los empleos que estas empresas ofrecen. Para una mejor comprensión, y también obedeciendo a especificaciones de la propuesta, el análisis compara los datos correspondientes a las EMNs con los de las empresas nacionales tanto privadas como estatales.

El capítulo tercero indaga acerca de los efectos indirectos de las EMNs en el empleo, es decir, el empleo generado por las EMNs en otras empresas e industrias debido a su presencia en el país. Sobre la base del multiplicador del empleo se analiza el efecto que un puesto de trabajo creado por una EMN tiene en los distintos sectores económicos y en las distintas ramas manufactureras. En este capítulo se incluye únicamente los indicadores relevantes al estudio de los efectos indirectos

sobre el empleo.

Otros indicadores, cuyo significado es más global, son analizados en el capítulo primero.

El último capítulo presenta un resumen y las principales conclusiones del estudio.

-----

## CAPITULO I

### LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y EL PROBLEMA DEL EMPLEO EN EL PERU

#### 1.1. El Rol de las Empresas Multinacionales en la Economía Peruana.

El Perú ha sido secularmente un importador neto de capitales, debido sobre todo a sus variadas riquezas naturales y a su política gubernamental generalmente abierta. El flujo importante de capitales británicos al país desde mediados del siglo pasado hasta comienzos de este siglo tuvo por objeto principal la explotación del guano de las islas (rico abono para la agricultura), cuya demanda mundial creció en esta misma época. Para los gobiernos peruanos la inversión de capitales británicos significó la generación de ingresos que ayudaran a pagar la deuda pública del Perú a Gran Bretaña, deuda causada por la guerra de independencia contra España. En efecto, parte de esta deuda fue pagada mediante contratos de explotación y venta del guano con personas y empresas de origen británico. El resultado neto fue la "britanización" de la economía peruana durante esta época hasta por lo menos el período inmediatamente después a la Primera Guerra Mundial. En 1914 la inversión directa británica era más de las dos terceras partes de la inversión directa extranjera total en el Perú (UN-ECLA, 1965: 17). En el mismo año el predominio del capital británico en Latinoamérica se reflejaba en los tres y medio billones de dólares americanos invertidos sobre todo en ferrocarriles, servicios públicos y explotación minera, es decir, casi el 50 por ciento de la abultada inversión directa extranjera en el subcontinente (UN - ECLA, 1965: 17).

Entre 1920 y 1930 se produjo el surgimiento del capital americano en Latinoamérica paralelamente al predominio político y económico de los EE.UU. a nivel mundial. En 1929, por ejemplo, la inversión directa americana en el Perú era ya el doble del monto británico.

A diferencia del énfasis británico en ferrocarriles y servicios públicos, sin embargo, los capitales americanos se concentraron en la explotación minera y petrolera (alrededor del 60 por ciento entre 1929 y 1960), y en las plantaciones de caña de azúcar y de algodón (entre el 20 y 40 por ciento entre 1929 y 1960). Los capitales de origen europeo, en cambio, fueron mayormente encausados al sector manufacturero, razón por la cual tanto la minería como la industria manufacturera concentran secularmente alrededor del 75 por ciento de la inversión directa extranjera en el Perú, como puede observarse en el Cuadro 1.1.

Las tres décadas después de 1960 ofrecen situaciones de contraste tanto en el comportamiento de la inversión directa extranjera, en general, como sobre todo en el de la inversión americana, en particular. Durante el primer gobierno de Belaúnde (1963-1968) aumentó el flujo de capital norteamericano al sector manufacturero, mientras descendió la inversión petrolera y se mantuvo la inversión minera. Según el Cuadro 1.2, la inversión americana en manufacturas creció de 7.8 a 17 por ciento entre 1960 y 1966, mientras la inversión en petróleo descendió de 17.7 al 5.3 por ciento, y la inversión minera retrocedió ligeramente pero mantuvo su predominio.

A primera vista, este parece ser el resultado de la ley de Promoción Industrial de 1959 y los incentivos creados por el gobierno de Belaúnde para atraer capital industrial. Sin embargo, tanto esa ley como la política "industrialista" de dicho régimen parecen haber sido más bien resultados

de la influencia latinoamericana en favor de un proceso de sustitución de importaciones en el área (NU-CELA, 1965), así como una respuesta a la dificultad de mantener la balanza de pagos sólo en base a las exportaciones de materias primas, la emergencia de grupos profesionales interesados en la modernización, y el cambio en las tendencias de la inversión extranjera mundial hacia el sector manufacturero (Fitzgerald, 1979: 283). En efecto, dicha ley creó los incentivos necesarios y elevó las tarifas apropiadas (sólo a bienes de consumo) precisamente cuando el capital financiero local y las empresas multinacionales (EMNs) habían ya entrado al sector manufacturero. La aplicación de la Ley de 1959, sin embargo, debido a su perspectiva limitada, estimuló la proliferación de plantas, la concentración espacial y el exceso de capacidad ociosa en Lima (Fitzgerald, 1979: 284).

Estos resultados son negativos para el desarrollo del país huésped pero no afectan el futuro inmediato de la inversión extranjera instalada a costos rebajados (gracias a los impuestos bajos y la protección tarifaria). El Cuadro 1.3 muestra, por ejemplo, el nivel de ingresos de las EMNs norteamericanas en 1965, es decir, el 100 por ciento de las ganancias, si se considera que la diferencia entre ganancias e ingresos es el monto de ganancias retenidas en el país huésped. En el mismo año el ingreso neto de capital fue el más alto del período entre 1950 y 1974, denotando el gran interés de estas EMNs por invertir en el Perú.

En contraste, la política económica del Gobierno Militar (1968-1975) incluyó una estrategia global y un proyecto de industrialización como vía para obtener autonomía económica para el país. La Ley General de Industrias de 1970 definió las industrias de primera prioridad (industria pesada y bienes de capital) y de segunda prioridad (bienes básicos e insumos industriales) los cuales se beneficiarían de tarifas reducidas, excepción de impuestos a la reinversión y preferencia en el crédito estatal. Más aún, esta Ley dispuso la reducción gradual de la participación extranjera en el capital mediante la venta de acciones al capitalista local y la limitación de las utilidades para repatriar a una tasa de retorno "razonable". Adicionalmente, la Ley creó la Comunidad Industrial para otorgar participación a los trabajadores en la propiedad, la gestión y las utilidades de la empresa, y el Instituto de Investigación Tecnológica Industrial y de Normas Técnicas, y reservó las industrias básicas (acero, metales no ferrosos, fertilizantes químicos, cemento y papel) para el sector estatal.

El efecto inmediato de estas medidas sobre las EMNs fue notorio, pero no llegó a paralizar el flujo de la inversión extranjera hacia el sector manufacturero como afirma Fitzgerald (1979: 285). Si bien se produjo una salida neta de capitales americanos en 1970 (Cuadro 1.3), por ejemplo, el sector manufacturero registró un ingreso neto y una participación todavía significativa (13.3 por ciento) si se compara con los años anteriores a 1966 (Cuadro 1.2). Por añadidura, el nivel de ingresos de las EMNs norteamericanas permaneció relativamente alto (91 por ciento). En cambio, el sector minero registró una significativa salida neta de capitales en 1970, mientras paradójicamente el capital minero americano elevó su participación al nivel más alto, con excepción de 1929 (Cuadro 1.2). Estos síntomas denotan el inmediato reacomodamiento del capital norteamericano en la economía peruana debido a la reforma industrial del Gobierno Militar.

Entre 1970 y 1975, la inversión directa extranjera experimentó fluctuaciones hacia arriba y hacia abajo. Es decir, continuó creciendo hasta 1973 debido principalmente a las nuevas inversiones extranjeras en la minería, y se redujo entre 1973 y 1975 debido a la salida neta de capital en el sector manufacturero, aun cuando la participación de éste continuara en aumento (1).

El papel de la inversión americana en este período (1970-75) fue decisivo. El monto de esta inversión creció en un 76 por ciento, pero alrededor del 80 por ciento del total fue canalizado a la explotación minera o petrolera, y alrededor del 10 por ciento fue destinado a las industrias manufactureras. Hubo ingreso neto de capitales en todos los sectores no manufactureros y una salida neta en el sector manufacturero. Los ingresos totales fueron alrededor del 80 por ciento de las ganancias, pero en los sectores no manufactureros dicho porcentaje se elevó a 96, mientras en el sector manufacturero se redujo a 67. La participación norteamericana en el capital manufacturero de origen extranjero se redujo del 53.3 por ciento en 1973 al 30.4 por ciento en 1975, mientras otros países, sobre todo los países europeos y Japón, aumentaron su participación (2).

Al interior del sector manufacturero, la mayor participación estatal en las industrias de bienes intermedios produjo una salida neta de capital norteamericano en este grupo, razón por la cual su peso se redujo del 81 por ciento en 1973 al 63 por ciento en 1975. Una tendencia semejante tuvo lugar en la participación de los demás países (Cuadro 1.4), con la única excepción de Suiza que aumentó ligeramente el peso de este grupo a costa de una menor participación en las industrias de bienes de capital. La mayor participación del capital extranjero en las industrias de bienes de consumo, sin embargo, no se debió a un incremento de capital sino a la relativa caída de su participación en las industrias de bienes intermedios y un incremento selectivo en aquéllas de bienes de capital. En efecto, como muestra el Cuadro 1.4 (parte superior), la tasa de crecimiento del capital social de las EMNs en este grupo fue -1.7, mientras el capital social total del sector creció en un 12.7 por ciento. Por otro lado, la mayor participación de algunos países (sobre todo Inglaterra, Canadá y Japón) en las industrias de bienes de capital permitió un crecimiento del 4.4 por ciento en el capital social de las EMNs en este grupo, mientras una menor participación de casi todos ellos (con excepción de Suiza y Japón) en las industrias de bienes intermedios redujo su participación en un 19.6 por ciento, con un saldo negativo (-7.2) en el crecimiento del capital social total de este grupo.

Los Cuadros 1.5, 1.6, y 1.7 ofrecen una descripción detallada del rol de las EMNs en el sector manufacturero a nivel de rama manufacturera. Este tratamiento obedece a la importancia futura de este sector en la generación del empleo, como se verá más adelante.

La reducción del capital extranjero en las industrias de bienes intermedios durante el Gobierno Militar (del 60 al 36 por ciento) acercó la estructura del IDE manufacturero a la estructura del capital manufacturero en general, es decir, un peso casi equivalente entre los grupos de bienes intermedios y de bienes de consumo, y un peso bastante menor del grupo de bienes de capital. Luego del reacomodamiento descrito arriba, la estructura del capital social manufacturero en 1975 reflejaba una relativa mayoría por parte de las industrias intermedias (47.4 por ciento) pero también una mayor concentración del capital respectivo en un menor número de empresas, varias de ellas de propiedad estatal (comparar Cuadros 1.5 y 1.6). Contrariamente, los otros grupos industriales reflejaban una mayor dispersión del capital y predominio de los capitales nacional privado o extranjero en todas las ramas excepto Tabaco. El capital social de las EMNs en el sector redujo su participación en las industrias de bienes intermedios y aumentó la correspondiente a los otros grupos, pero este cambio no significó la creación de nuevas empresas en las industrias de bienes de consumo ni el cierre de aquéllas donde redujo capital en las industrias intermedias. En suma, concentró capital allí donde incrementó su participación y dispersó capital allí donde la disminuyó. En efecto, si se con-

sidera solamente el capital social de las 500 mayores empresas (Cuadro 1.6), la participación de las EMNs crece en todas las ramas, mientras la participación de las empresas nacionales privadas disminuye en casi todas y la de las empresas públicas aumenta sólo en algunas industrias intermedias y de consumo.

Estos cambios en la estructura del capital en el sector manufacturero naturalmente se reflejaron también en la estructura de la producción. Las empresas públicas dominaron la producción de bienes intermedios, mientras las empresas nacionales privadas produjeron alrededor de dos tercios de los bienes de consumo y de capital, y las EMNs fueron más efectivas en la producción de bienes de capital que en la producción de otros bienes (Cuadro 1.7). En general, la productividad de las EMNs fue más alta que las empresas nacionales, a juzgar por sus niveles de participación en la producción y en el capital social respectivamente. Las EMNs produjeron el 25 por ciento de los bienes manufacturados con el 12 por ciento del capital social del sector, mientras las empresas públicas produjeron el 17 por ciento con el 32 por ciento del capital, y las empresas nacionales privadas igualaron ambos porcentajes en 53 por ciento.

Al final de este período (1975) diversos problemas financieros y la falta de cooperación de las empresas privadas tanto nacionales como extranjeras (3), produjeron una situación insostenible y obligaron a un cambio de dirección. La orientación de este cambio, sin embargo, no fue claro en un comienzo. Ya en 1974 se había creado el sector de propiedad social como una alternativa al sector privado.

En 1975, este sector aportaba el 1.4 por ciento de las empresas del sector manufacturero, el 3 por ciento del capital social y el 4.5 por ciento de la producción correspondiente. A fines de 1975 y comienzos de 1976, sin embargo, el conflicto frontal entre capitalistas extranjeros y los representantes del capital estatal aceleró la adopción de una alternativa más de acuerdo con el clima financiero internacional, es decir, menos intervención estatal y manos libres al capital extranjero. El inicio de este conflicto data de 1969, a raíz de la firma del Acuerdo de Cartagena que incluía un "Régimen Común de Tratamiento de los Capitales Extranjeros" o Decisión 24, (4) pero las circunstancias de 1975 fueron las más propicias para llegar a una definición de alternativas en un contexto internacional conmovido por la crisis petrolera causada por la OPEP y, por tanto, ampliamente favorable al capital extranjero, sobre todo en los países no petroleros. En el Perú se produjo un movimiento de amplio espectro, incluyendo cambios políticos, legales, económicos y sociales, en los que tomaron parte no solamente el gobierno sino también amplias capas de la sociedad peruana.

Las consecuencias de este cambio en el ámbito nacional fueron variadas e importantes, y han sido estudiadas por diversos autores en el curso de los últimos años. (5). La principal consecuencia en el tratamiento del capital extranjero fue la eliminación de restricciones a la inversión directa extranjera y a la remisión de utilidades.

La respuesta de los inversionistas extranjeros no se hizo esperar. La IDE volvió a crecer a partir de 1976 (26 por ciento entre 1975 y 1980), así como también la participación de la IDE en el sector manufacturero (del 40 por ciento al 54 por ciento entre 1975 y 1980), según muestra el Cuadro 1.1.

La inversión norteamericana creció aún más, 37.4 por ciento en el mismo período, pero sólo en los sectores tradicionales extractivos, principalmente minería y petróleo. La participación de

dicho país en estos sectores subió del 68 por ciento en 1975 al 84 por ciento en 1980, mientras su participación en manufacturas declinó levemente del 10 al 9.5 por ciento en el mismo período (Cuadro 1.2). Más aún, el ingreso neto de capitales norteamericanos al Perú alcanzó la cifra récord de 311 millones de dólares americanos en 1980, al mismo tiempo que los ingresos de estos inversionistas sobrepasaron a sus ganancias (Cuadro 1.3), es decir a costa de un saldo negativo en la cuenta de las ganancias retenidas en el país.

La instalación del segundo gobierno de Belaúnde a mediados de 1980 facilitó aún más el libre movimiento del capital extranjero en el país, debido a su política en favor de la "privatización" del capital estatal, su completa apertura a los capitales extranjeros, incluyendo la expansión de la deuda externa del Perú, y su tendencia a liberar las importaciones que habían sido restringidas en el período anterior para proteger la industria nacional. Este nuevo ímpetu favoreció el flujo de más capitales extranjeros al país, los cuales, sin embargo, fueron destinados casi íntegramente a los sectores extractivos, principalmente minería y petróleo. El resultado fue el aumento relativo de la participación de la inversión extranjera en estos sectores del 25 al 35 por ciento entre 1980 y 1981, manteniéndose este nuevo nivel durante los años posteriores. En contraste, la participación de la IDE en el sector manufacturero se redujo del 54 al 44 por ciento entre 1980 y 1981, y no logró elevar este nuevo nivel en los años que siguieron (Cuadro 1.1).

El capital norteamericano creció más rápidamente (Cuadro 1.2) y experimentó una mayor bonanza a partir de 1980, a juzgar por sus altas tasas de ganancia y de ingresos (Cuadro 1.3), pero sólo hasta 1983, año en que una profunda crisis financiera (combinación de estanflación con caída de los términos de intercambio, elevación de las tasas de interés de la deuda externa y ajuste "fondomonetarista") abatió la economía del país y espantó a los más conservadores inversionistas extranjeros. A partir de 1983, se observa una constante retracción de la IDE americana y una reducción aún mayor de su participación en los sectores productivos en beneficio de los sectores no productivos, principalmente comercio, finanzas y algunos otros servicios (Cuadro 1.2). A partir de 1984 se observa una salida neta de capital norteamericano del país debido a la paulatina reducción de sus ganancias e ingresos (Cuadro 1.3).

La debacle económica del segundo gobierno de Belaúnde y la parcial pérdida de su principal aliado, el capital extranjero, impulsó a los electores peruanos a votar por una alternativa diferente en 1985. A mediados de ese año se instaló el Gobierno Aprista de Alan García bajo la promesa de conducir reformas sociales al estilo del Gobierno Militar (1968-1975) y de restringir el rol de las EMNs allí donde el interés nacional estuviera primero. García prometió también pagar los intereses de la deuda externa pero sólo hasta un equivalente al 10 por ciento de los ingresos generados por la exportación.

A pesar de la confrontación retórica del Presidente, no parece haber habido una respuesta de cambio en el comportamiento de las EMNs y del capital extranjero, cuya preferencia por los sectores no productivos se acentuó (Cuadro 1.1). El capital norteamericano continuó su tendencia decreciente (Cuadro 1.2) dado que sus ganancias continuaban bajando y su renglón de ingresos seguía siendo negativo.

Mientras la IDE norteamericana disminuía su participación en la IDE total (46 por ciento en 1984, 45 por ciento en 1985 y 44 por ciento en 1986), otros países, cuya importancia había sido tra-

dicionalmente menor en la composición de la IDE en el Perú, aumentaron significativamente su participación durante este período en proporciones tales que la IDE acumulada continuó incrementándose. Suiza, Panamá, Italia, Japón, Canadá, Luxemburgo, Francia, Suecia, Alemania y los Países Bajos, en este orden, proporcionaron capitales equivalentes al 40.3 por ciento en 1984, 42 por ciento en 1985, y 43 por ciento en 1986. Estas cifras muestran que los EE.UU. continúan siendo la mayor fuente de inversión extranjera en el Perú, pero que su participación está declinando, mientras la participación de otros países está subiendo significativamente. Aparentemente la retórica de García y los problemas del Perú con la banca internacional (6) no han atemorizado a los inversionistas europeos, japoneses y panameños, y probablemente tampoco a la mayoría de inversionistas norteamericanos que continúan en el Perú a pesar de una reducción cíclica de sus ganancias e ingresos.

A nivel del Pacto Andino, la Decisión 24 ha sido reemplazada por la Decisión 220 del Protocolo Modificador de Quito en mayo de 1987. Esta nueva medida otorga a los países miembros la facultad de dar un trato más autónomo al inversionista extranjero, y la opción de contar con reglamento propio. En el caso peruano, el reglamento propuesto limita la remisión normal de utilidades y de dividendos al 20 por ciento de las ganancias, pero concede porcentajes superiores a las empresas que exportan, invierten en regiones atrasadas o sectores prioritarios, y utilicen un alto grado de insumos nacionales. La firmas que exporten un mínimo de 80 por ciento de su producción y las multinacionales andinas que se constituyen en el País podrán remitir el íntegro de sus utilidades.

Por último, las recientes tendencias en los principales indicadores de la economía peruana (crecimiento económico, inflación, inversión interna, deuda externa y empleo) (7) muestran un deterioro rápido de lo que hasta ahora había sido una "economía heterodoxa" de crecimiento, y amenazan con cambiar el ritmo de la inversión externa, que aunque conservador había crecido sin interrupción desde 1975. Un nuevo período de "estanflación" parece haber empezado y una crisis financiera de plazo indeterminado constituye ya una pesadilla de repercusión nacional. Si a esto se agrega las dificultades iniciales de este gobierno con la banca internacional, y el retraso en el pago de la deuda externa, el panorama de la segunda parte del régimen aprista se presenta más bien sombrío y puede generar comportamientos de salvataje en algunos inversionistas extranjeros.

### **1.2.- El Problema del Empleo en el Perú.-**

La generación de empleo y el mantenimiento de los niveles de empleo alcanzados han sido problemas insuperables en el Perú, inclusive en los períodos en que la política económica lo colocó entre sus prioridades más importantes, por ejemplo durante el Gobierno Militar (1968-1975). El objetivo de este breve repaso no es volver a discutir los innumerables temas que comprende esta extensa problemática, sino únicamente proponer un marco de referencia a nivel macro que ayude a comprender los alcances, las posibilidades y las limitaciones de las EMNs en su rol generador de empleo en el Perú.

La población económicamente activa (PEA) del Perú ha crecido a un ritmo de 2.9 por ciento anual en los últimos 20 años. En el mismo lapso, la población en edad de trabajar (15-64 años de edad) ha aumentado del 51 al 56 por ciento, y la proporción de PEA dependiente del sector

primario se redujo al 35 por ciento, mientras aquella dependiente del sector secundario se mantuvo estable y la dependiente del sector terciario aumentó al 48 por ciento (Cuadro 1.8). La mayor concentración de la PEA en los sectores secundario y terciario obedece a varios factores entre los cuales la migración interna hacia Lima, la relativa modernización de la economía en las ciudades, y el abandono de la actividad agropecuaria constituyen los más importantes.

El diferente comportamiento entre el sector secundario y el terciario merece una explicación adicional. Como se vio en la sección anterior, el desarrollo del sector industrial ha sido truncado en cada oportunidad que el País tuvo para lograrlo, razón por la cual no generó sino un número limitado de empleos. Sin embargo, las ciudades en que dicho desarrollo fue esperado se convirtieron en focos de atracción para la migración interna, generando una sobreoferta de mano de obra cuyo destino en parte fue el sector terciario. A la postre, la sobreterciarización de la fuerza laboral y el incremento constante del desempleo y subempleo se constituyeron en las características más saltantes del empleo en el Perú. Lima Metropolitana representa un caso extremo en que la sobreterciarización afecta a las dos terceras partes de la fuerza laboral y el problema del desempleo es más sensible.

Pero el problema es más complejo que la sola adecuación de la oferta y demanda laborales. A nivel macro, la productividad sectorial varía enormemente entre las actividades primarias (cuya productividad es más baja), las secundarias (cuya productividad es la más alta), y las terciarias (cuya productividad es intermedia). A largo plazo, la productividad tiende a aumentar en el sector primario, a disminuir en el sector terciario y a fluctuar en el sector secundario (Cuadros 1.8 y 1.9). De allí la importancia de ligar las políticas de empleo con las políticas sectoriales. Por ejemplo, los breves períodos de crecimiento industrial que tuvieron lugar en el Perú elevaron la productividad de la fuerza laboral al mismo tiempo que incrementaron el nivel de empleo. La coordinación de ambas políticas, sin embargo, es harto compleja habida cuenta de que otros fenómenos como la migración urbana y el subempleo, están también presentes pero son difíciles de medir en el corto plazo.

El período más rico en este tipo de experiencias, es decir, la coordinación de ambas políticas para lograr un desarrollo integral, es sin duda la década de reformas del Gobierno Militar. Una matriz para medir los efectos de estas reformas en la producción y el empleo, e indirectamente en la productividad del sector moderno fue elaborado por Fitzgerald (1976). Casi dos tercios de la producción y sólo un poco más de un tercio del empleo fueron asignados al sector moderno, mientras poco más de un tercio de la producción y casi dos tercios del empleo fueron asignados al sector tradicional. Este esquema no sólo supone enorme diferencia de productividad entre ambos sectores, sino también una mayor dificultad para influenciar el sector tradicional. La tesis del autor es de que los cambios en la propiedad del capital causados por las reformas del Gobierno Militar produjeron un aumento de la productividad en todos los niveles de propiedad (comparar los niveles antes y después usando el Cuadro 1.10). Dichos cambios significaron una drástica reducción de la producción en manos de las empresas con capital extranjero y con capital nacional privado, y un incremento sustancial de la producción en manos de las empresas públicas (Cuadro 1.10).

En términos de niveles de empleo, dicha tesis parece confirmarse pues sólo en el período del Gobierno Militar la PEA no agropecuaria alcanzó los niveles más elevados de empleo (Cuadro 1.11). De allí la duda generalizada acerca de cuál de los regímenes es más apropiado para solucio-

nar el problema del empleo: aquél que obedece a las fuerzas del mercado únicamente ("libre empresa"), o aquél que se basa en la iniciativa estatal ("intervencionismo estatal"). La experiencia económica peruana ha fluctuado entre ambos extremos y ha buscado evitar los efectos negativos de cada uno de ellos. Pero como ninguna alternativa ha tenido tiempo suficiente para probar sus méritos en torno al empleo, no parece haber suficiente base para derivar una respuesta definitiva.

La coyuntura reciente es de alto desempleo y alto subempleo particularmente en el sector agropecuario. De diez personas económicamente activas sólo 4 gozan de adecuado empleo, mientras 5 son subempleados y 1 es desempleado (Cuadro 1.11). En Lima Metropolitana, donde se concentra más de las cuatro quintas partes del capital social pagado y la producción, el subempleo afecta alrededor de un tercio de la PEA y el desempleo a un 9 por ciento.

El rol de las EMNs en la generación de empleo es en este marco bastante difícil de definir "a priori". Nuestro intento es, más bien, inducir dicho rol sobre una base empírica válida y confiable.

-----

## NOTAS AL CAPITULO I

- (1) Este resultado contable no parece ser lógico ni consistente. El monto de la inversión directa extranjera (IDE) en el sector manufacturero se redujo en 27 por ciento entre 1973 y 1975, y la IDE total se redujo en 18 por ciento. Siendo así que el ingreso neto de capitales se produjo en la minería y que la IDE manufacturera se redujo bastante más que la IDE total, no parece posible que la participación de la IDE manufacturera haya crecido en este período.
- (2) La participación suiza aumentó del 6.6 por ciento en 1973 al 12 por ciento en 1975, la británica, del 2.5 al 3.9 por ciento, y la japonesa, del 2 al 3.6 por ciento. Adicionalmente la participación panameña creció del 13 al 17 por ciento, la canadiense, del 5 al 5.8 por ciento, y la de Bermudas, del 2.9 al 5.9 por ciento (Cálculos basados en MIT-OER, 1978).
- (3) Un documento del Ministerio de Industria y Turismo de aquel tiempo (MIT, 1976) menciona la crisis de capacidad y la sobrefacturación de productos importados por parte de las EMNs como prueba de la falta de cooperación y de confianza.
- (4) Esta Decisión, producto del liderazgo peruano en la constitución del Grupo Andino, tuvo por objetivo normar la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología extranjera en los países firmantes del Acuerdo de Cartagena o Pacto Andino, y pasó a formar parte del marco legal peruano mediante el Decreto Ley N° 18900 del 30 de Junio de 1971. Entre otros dispositivos se reservaba algunos sectores de actividad económica para las empresas nacionales tanto públicas como privadas, se regulaba la participación de las empresas extranjeras en la exploración y explotación de hidrocarburos, preferiblemente en asociación con empresas estatales, se fijaba un plazo de 15 años para que las EMNs que se constituyeran en el futuro se transformaran en empresas mixtas o nacionales, se limitaba la remisión de utilidades a un tope que varió entre el 14 y el 20 por ciento anual, se regulaba los contratos de tecnología, y se eliminaba las cláusulas de atadura en la compra de insumos o venta de productos. En el Perú se instaló la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnología Extranjera (CONITE) para supervisar y controlar el cumplimiento de las normas.
- (5) Tres autores bien conocidos en el ámbito internacional han expresado opiniones divergentes al respecto. Thorp y Bertram (1985:11) concluyen que el proyecto económico del Gobierno Militar fue la última oportunidad del Perú para lograr un "desarrollo permanente y autosostenido" sobre la base de una expansión industrial que integrara y dinamizara la economía desde adentro proporcionando bienes de capital y desarrollo tecnológico, y que reflejara un mayor rol de los intereses locales frente a los intereses foráneos a fin de lograr un mayor control local de las ganancias. El proyecto, sin embargo, no logró romper la estructura económica tradicionalmente definida por el rol primario-exportador, esfumando así la última esperanza de obtener una economía autónoma. Para Fitzgerald (1979: 300-1), el capitalismo tiene su propia lógica: en la periferia de la economía mundial, una industrialización capitalista exitosa requiere que el capital nacional tenga libertad para establecer sus propios compromisos con las EMNs manufactureras, con el apoyo, pero no con la competencia del sector público. Adicionalmente requiere de una fuerza laboral domesticada por el estado, un sector agrícola saludable, salarios bajos, un mercado local amplio y recursos fiscales adecuados. Intentos por reestructurar

el capital y alcanzar desarrollo económico mediante la industrialización capitalista basada en otros presupuestos -como es el caso de la oposición del Gobierno Militar al capital extranjero- serían inconsistentes y estarían condenados al fracaso. Finalmente, la evaluación fresca de Shane Hunt (1975: 349) de los costos y beneficios de esta política económica para el Perú enfatiza, por un lado, el ímpetu por desarrollar los recursos humanos del país, el orgullo nacional de éxito, y la compra barata de factores de producción extranjeros y, por otro, la pérdida de eficiencia a causa de la inexperiencia de las empresas públicas, los procedimientos complicados del control burocrático, la apresurada dedicación a proyectos masivos destinados a ganar posiciones en el Grupo Andino, y la pérdida de algunos inversionistas extranjeros que no quisieron correr riesgos en un clima de política cambiante. Desde la perspectiva del Gobierno Militar, dice Hunt, los beneficios son mayores que los costos. Desde la perspectiva de los observadores externos, Hunt concluye, el saldo podría ser el mismo, aunque después de un momento de vacilación.

- (6) Primero fueron los ataques de García a la política del Fondo Monetario Internacional ante la oposición de este organismo frente a la "economía heterodoxa" adoptada por el gobierno aprista. Esta oposición fue reforzada por el límite unilateral de 10 por ciento de las exportaciones para el servicio de la deuda, aunque en la práctica el Perú pagó 460 millones de dólares, suma equivalente al 18 por ciento en 1987. Posteriormente fue la acumulación de atrasos vencidos y la renuencia del gobierno peruano por corregir esta tendencia. Según la última evaluación del FMI, la deuda peruana al FMI ascendía a 600 millones de DEGS al 31 de Octubre de 1987, de los cuales 350 millones se encontraban vencidos y en mora. Ya en Agosto de 1986 el FMI había declarado al Perú país "inelegible" para préstamos. La deuda al Banco Mundial ascendía a 1,234 millones de dólares en la misma fecha, de los cuales 161 millones se encontraban en mora. Finalmente, la deuda externa no pagada del Perú ascendía a 3,800 millones de dólares a fines de 1987, incluyendo intereses no pagados por 1,300 millones de dólares (**Carta Económica del Perú**, Diciembre 1987: 97). La deuda externa total del Perú ascendía a 14,344 millones de dólares en Abril de 1988, de los cuales 4,000 millones es deuda con los bancos comerciales (**Carta Económica del Perú**, Abril 1988: 79).
- (7) Los pronósticos económicos para este año (1988) son todos sombríos: una tasa negativa de crecimiento en el producto (mientras en años anteriores había alcanzado a 6.9 por ciento en 1987 y a 8.5 por ciento en 1986); una alta inflación que podría pasar del 400 por ciento (mientras en 1987 fue de 114.5 y en 1986 de 62.9); una tendencia decreciente de la inversión interna (tanto privada como pública) cuya tasa promedio anual a fines de 1987 fue de 12.4 por ciento del PBI, mientras en el quinquenio 1981-85 alcanzó un promedio de 16.6 por ciento; la deuda externa peruana con los bancos comerciales se cotizaron al cero por ciento del valor nominal a comienzos de año, mientras dicho valor varió entre el 7 y el 12 por ciento en 1987 (**The Economist**, Marzo 12, 1988); el desempleo y el subempleo se agudizarían aún más debido a la recesión económica, una tasa de inversión insuficiente y la presión externa causada por la acumulación de los atrasos vencidos de la deuda externa, entre otros factores contribuyentes.

CUADRO 1.1 INVERSION DIRECTA EXTRANJERA ACUMULADA EN EL PERU, POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA, 1971 - 1987. (DISTRIBUCION PORCENTUAL)								
Año	TOTAL (Millones U.S.\$)	Agr. Silv. Pesca	Minería	Petróleo	Manufac- tura 1/	Comer- cio 2/	Finanzas	Servicios 3/
1971	836.656				36.9	5.7		
1973	858.064				37.4	5.7		
1975	706.317				40.5	7.1		
1977	789.935				44.6	7.3		
1979	847.526	3.7	25.2	1.1	52.2	8.5	5.2	4.2
1980	888.756	3.5	24.2	1.1	53.9	9.7	5.1	4.5
1981	1,126.829	2.8	34.3	0.9	44.4	9.0	4.9	3.7
1982	1,190.763	2.6	33.2	0.9	44.6	10.0	5.2	3.8
1983	1,311.396	2.4	31.3	0.8	44.8	11.3	5.7	3.7
1984	1,360.969	2.3	30.8	1.5	44.1	11.7	6.1	3.5
1985	1,412.929	2.4	30.2	1.7	43.7	12.1	6.5	3.4
1986	1,443.400	1.2	30.5	1.7	43.1	12.2	7.5	3.8
1987 <sup>a</sup>	1,488.200	1.2	29.6	3.4	42.5	12.1	7.4	3.9

FUENTE: CONITE (1985). 1/2 de Cambio, Noviembre 15, 1987. Carta  
Económica del Perú, Diciembre, 1987.

1/ Incluye Energía, Vivienda y Construcción desde 1979.

2/ Incluye Turismo.

3/ Incluye Transportes, Comunicaciones y Otros servicios.

a/ Primer Semestre.

CUADRO 1.2 INVERSION DIRECTA EXTRANJERA DE ORIGEN AMERICANO EN EL PERU, POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA, 1929 - 1987. (DISTRIBUCION PORCENTUAL)							
Año	TOTAL Millones U.S.\$ 1/	Minería	Petróleo	Manufac- tura	Comer- cio y Serv. 2/	Elect. Gas, Agua Transp.	Otros
1929	124	64.5	-	2.4	2.4	8.9	21.8
1943	71	40.8	15.5	8.5	4.2	11.3	19.7
1950	145	38.0	(a)	10.3	9.0	3.4	39.3
1957	383	51.2	22.5	7.6	11.0	3.7	4.0
1960	446	56.3	17.7	7.8	9.4	4.3	4.5
1966	548	53.0	5.3	17.0	11.5	4.0	9.2
1970	688	62.2	(a)	13.3	-	26.6	-
1975	1,212	57.8	20.0	10.1	5.8	-0.1	6.3
1980	1,665	46.4	37.5	9.5	3.5	0.1	3.0
1981	1,928	(c)	(a)	5.5	3.9	(b)	1.3
1982	1,990	(c)	63.7	4.8	3.5	(b)	(c)
1983	2,042	(c)	59.4	6.2	3.0	(b)	(c)
1984	1,902	(c)	56.9	5.8	4.3	(b)	(c)
1985	1,243	(c)	39.9	4.5	6.1	(b)	(c)
1986	1,131	(c)	38.7	4.3	6.5	(b)	(c)
1987	1,102	(c)	33.3	5.7	6.5	(b)	(c)

FUENTE: UN-ECLA (1954: 154); UN -ECLA (1965: 32-3); U.S. Department of Commerce  
(varios años).

1/ Valor en libros estimado. Se incluye las cifras revisadas en años posteriores al primer  
reporte.

2/ Incluye Banca, Seguros, Servicios Financieros y Otros servicios.

3/ Incluye Agricultura, Pesca y Actividades No Especificadas.

(a) Incluido en Otros.

(b) Incluido en Servicios.

(c) No reportado por la fuente para evitar divulgación de información pertinente a compa-  
ñías individuales.

**CUADRO 1.3**  
**INVERSION DIRECTA EXTRANJERA DE ORIGEN AMERICANO EN EL PERU, SEGUN VALOR DE LA INVERSION, MOVIMIENTOS DE CAPITAL, GANANCIAS E INGRESOS, 1950-1987.**  
(Millones de U.S.\$) 1/

Año	VALOR DE LA INVERSION	MOVIMIENTO NETO DE CAPITAL (Salida Neta del País huésped(-))	GANANCIAS	INGRESOS 2/
1950	145	-31	21	15
1955	305	7	40	25
1960	446	7	58	48
1965	515	54	98	98
1970	688	-4	44	40
1975	1,212	305	-118	-111
1980	1,665	311	515	527
1981	1,928	252	-	404
1982	1,990	224	507	260
1983	2,042	7	218	120
1984	1,902	-143	195	113
1985	1,243	-218	15	-37
1986	1,131	-104	10	-3
1987	1,102	-40	9	-53

FUENTE: U.S. Department of Commerce (Varios Años), **Survey of Current Business.**-

1/ Valor en libros estimado. Cifras revisadas en años posteriores al primer reporte.

2/ Resulta de restar las ganancias retenidas en el país huésped de las ganancias totales obtenidas por la filial americana. Estos ingresos incluyen dividendos, intereses y utilidades una vez descontados los impuestos pagados en el país huésped (Ver U.S. Department of Commerce (1988), **Survey of Current Business** 68, 3 (June): 76-84).

**CUADRO 1.4**  
**DISTRIBUCION Y CRECIMIENTO DEL CAPITAL SOCIAL TOTAL Y DE LAS EMNs EN EL SECTOR MANUFACTURERO POR TIPO DE BIENES Y POR PAIS DE ORIGEN DEL CAPITAL EXTRANJERO, 1971-1975.**

CATEGORIA	TIPO DE BIENES: (EN PORCENTAJES DEL SECTOR MANUFACTURERO)			TIPO DE BIENES: (TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL)		
	DE CONSUMO	INTERMEDIOS	DE CAPITAL	DE CONSUMO	INTERMEDIOS	DE CAPITAL
<b>CAPITAL SOCIAL TOTAL:</b>						
1971	38.3	52.7	9.0			
1973	40.9	49.1	10.0	12.7	-7.2	15.0
1975	41.9	47.4	10.7			
<b>CAPITAL SOCIAL de las EMNs:</b>						
1971	31.9	57.3	10.8			
1973	30.9	57.2	11.9	-1.7	-19.6	4.4
1975	44.5	35.8	19.3			
<b>PAIS DE ORIGEN DEL CAPITAL EXTRANJERO:</b>						
<b>U.S.A.:</b>						
1973	11.5	81.2	7.3			
1975	20.3	63.0	16.7	20.2	-47.3	-9.8
<b>PANAMA:</b>						
1973	83.9	13.6	2.5			
1975	88.4	8.6	3.0	-6.9	-28.2	0.5
<b>SUIZA:</b>						
1973	44.2	25.6	30.2			
1975	48.1	29.3	22.6	10.9	13.8	-8.0
<b>BERMUDAS:</b>						
1973	94.6	5.4	-			
1975	97.3	2.7	-	14.1	-20.4	-
<b>CANADA:</b>						
1973	33.2	61.6	5.2			
1975	45.0	42.8	12.2	-1.6	-29.5	29.1
<b>INGLATERRA:</b>						
1973	57.6	33.4	9.0			
1975	53.9	27.0	19.1	-4.4	-11.3	44.0
<b>JAPON:</b>						
1973	18.3	17.1	64.6			
1975	11.9	15.5	72.6	-14.1	1.6	12.9

FUENTE: MIT-OER (1975; 1978) Y González (1983: Anexo 3.6 y 3.8).

**CUADRO 1.5**  
**NUMERO DE EMPRESAS, CAPITAL SOCIAL Y CAPITAL EXTRANJERO EN EL SECTOR MANUFACTURERO,**  
**POR NIVELES DE CAPITAL SOCIAL Y POR TIPO DE BIENES Y RAMAS MANUFACTURERAS, 1975.**

CATEGORIA	EMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERO		EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO		EMNs		
	NUMERO	Capital Social (Mill.Soles)	NUMERO	Capital Social (Mill.Soles)	NUMERO	Capital Social (Mill.Soles)	Capital Extranjero (Mill.Soles)
<b>Niveles de Capital Social</b> (Miles de Soles)							
Hasta-10,000	75.4	7.5	24.9			1.7	
10,001-50,000	16.5	14.8	38.1			14.2	
50,001-200,000	5.9	21.3	27.4			35.7	
200,001-500,000	1.5	17.5	7.5			32.7	
500,001 ó más	0.7	38.9	2.1			15.7	
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b> (2,522)	<b>100.0</b> (64,505)	<b>100.0</b> (281)			<b>100.0</b> (9,357)	
<b>CIU Ramas</b>							
<b>1. BIENES DE CONSUMO</b>				<b>52.5</b>	<b>29.9</b>		<b>40.5</b>
311-312 Alimentos	57.2	41.9	41.0	10.8	6.7	44.5	21.8
313 Bebidas	16.1	12.6	7.5	17.5	-	17.8	-
314 Tabaco	4.3	10.9	3.9	0.6	1.0	7.6	1.3
321 Textiles	0.1	0.6	0.4	15.1	11.5	0.8	6.9
322 Vestido	11.8	10.7	12.4	0.3	-	9.0	-
324 Calzado de cuero	5.9	0.8	1.8	2.5	1.0	0.1	7.0
332 Muebles de madera	2.2	1.3	0.4	0.4	1.9	4.4	0.9
342 Imprenta y Editor	2.9	0.3	1.4	0.2	1.0	0.6	0.3
356 Productos Plásticos	6.0	1.1	1.1	4.1	2.9	0.2	1.8
385 Equipo Profesion.	4.2	2.6	6.0	0.4	2.9	3.2	0.5
390 Otras Industrias	0.8	0.2	2.5	0.6	1.0	0.5	*
<b>2. BIENES INTERMEDIOS</b>				<b>29.9</b>	<b>50.9</b>		<b>39.0</b>
323 Cueros	23.4	47.4	35.8	*	-	35.8	-
331 Madera	1.7	0.7	0.4	0.6	2.9	*	0.8
341 Papel	3.5	1.0	1.8	1.4	1.0	0.5	*
351 Sustancias Químicas	2.1	4.6	2.1	6.0	6.7	1.1	3.7
352 Product. Químicos	2.1	4.8	5.3	8.2	31.7	7.0	3.7
353 Petróleo y Deriv.	6.5	4.3	18.1	0.2	1.9	13.7	19.4
354 Petróleo y Otros. Deriv.	0.1	7.3	0.7	-	-	0.3	0.6
355 Prod. de Caucho	*	*	-	3.5	1.9	-	-
361 Prod. de Barro, loza	0.8	1.6	0.7	0.3	-	6.0	9.4
362 Vidrios	0.6	0.6	0.4	1.2	-	0.1	-
369 Otros no Metálicos	0.8	0.7	1.4	2.1	1.0	0.2	-
371 Hierro y Acero	3.4	4.6	1.4	4.4	1.9	1.9	1.1
372 Metales no Ferrosos	1.0	12.7	2.1	2.0	1.9	3.4	1.9
<b>3. BIENES DE CAPITAL</b>				<b>17.6</b>	<b>19.2</b>		<b>20.5</b>
381 Prodc. Metálic.	0.8	4.5	1.4	2.0	1.9	1.6	2.1
382 Maquinaria	19.4	10.7	23.2	2.4	2.9	19.3	20.5
383 Maquin. Electr.	7.2	2.3	3.9	4.9	4.8	1.4	1.6
384 Maquin. Transp.	3.7	2.5	6.8	7.3	8.6	3.3	2.2
<b>TOTAL</b>	<b>4.3</b>	<b>2.3</b>	<b>4.3</b>	<b>3.0</b>	<b>2.9</b>	<b>10.6</b>	<b>13.3</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b> (2,522)	<b>100.0</b> (64,505)	<b>100.0</b> (281)	<b>100.0</b> (21,783)	<b>100.0</b> (104)	<b>100.0</b> (9,357)	<b>100.0</b> (5,922)

FUENTE : MIT-OER (1978) y González (1983: Anexos 3.5, 3.7 y 3.9).

\* Menos de 0.1 por ciento.

CUADRO 1.6

**NUMERO Y CAPITAL SOCIAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y NACIONALES  
PRIVADAS Y PUBLICAS, POR TIPO DE BIENES Y RAMAS MANUFACTURERAS, 1975.**  
(En Porcentajes del Total Manufacturero) (1)

CIIU	RAMAS	NUMERO			CAPITAL SOCIAL			CAPITAL SOCIAL DE LAS 500 MAYORES EMPRESAS (4)		
		EMNs	NACIONAL		EMNs	NACIONAL		EMNs	NACIONAL	
			Privadas 2/	Públicas 3/		Privadas 2/	Públicas 3/		Privadas	Públicas
TOTAL		4.1	92.9	1.6	12.1	52.9	32.0	27.4	34.7	35.0
<b>1. BIENES DE CONSUMO -</b>										
311-312	Aliment.	1.7	90.9	2.2	19.9	55.8	3.1	38.7	35.9	3.3
313	Bebidas	-	98.2	1.8	-	99.6	0.4	22.7	47.9	29.4
314	Tabaco	50.0	-	50.0	34.6	-	65.4	58.9	-	41.1
321	Textiles	4.0	94.6	0.8	7.4	91.2	1.2	30.4	69.6	-
322	Vestido	-	100.0	-	-	100.0	-	-	100.0	-
324	Calz. Cuero	1.8	98.2	-	65.1	34.9	-	70.7	29.3	-
332	Mueb. Madera	2.7	97.3	-	29.8	70.2	-	62.2	37.8	-
342	Imprenta y Editor	0.7	94.7	-	2.3	81.9	-	-	91.9	8.1
356	Product. Plásticos	2.8	97.2	-	7.8	92.2	-	50.9	45.6	3.5
385	Equipo Profesion.	14.3	85.7	-	25.1	75.9	-	66.9	33.1	-
390	Otras Indus.	1.4	97.2	1.4	0.3	88.1	11.6	11.3	76.7	12.0
<b>2. BIENES INTERMEDIOS -</b>										
323	Cueros	-	100.0	-	-	100.0	-	4.7	95.3	-
331	Madera	3.4	94.4	-	9.3	89.1	-	19.4	80.6	-
341	Papel	1.9	86.6	11.5	0.2	18.9	80.9	17.7	14.6	67.7
351	Sustancias Químicas	13.2	81.1	5.7	9.7	51.9	38.4	47.8	31.3	20.9
352	Productos Químicos	20.1	78.7	0.6	52.9	47.0	*	67.1	32.9	-
353	Petróleo y Derivados	66.7	-	33.3	0.7	-	99.3	0.7	-	99.3
354	Petróleo, otros Derivados	-	100.0	-	-	100.0	-	-	-	-
355	Prod. Caucho	9.5	90.5	-	71.1	28.9	-	89.5	10.5	-
361	Prod. Barro y Loza	-	93.3	-	-	99.9	-	-	100.0	-
362	Vidrios	-	100.0	-	-	100.0	-	11.1	88.9	-
369	Otros No Metálicos	1.1	93.1	5.8	3.2	27.5	69.3	3.7	25.7	70.6
371	Hierro/Acero	8.3	87.5	4.2	2.1	12.8	85.1	4.6	2.8	92.6
372	Metales No Ferrosos	10.5	84.2	5.3	7.2	9.8	83.0	6.1	0.6	93.3
<b>3. BIENES DE CAPITAL -</b>										
381	Productos Metálicos	1.6	98.4	-	10.2	89.8	-	23.5	76.5	-
382	Maquinaria	5.4	89.2	5.4	9.7	74.7	15.6	23.6	65.6	2.4
383	Maq. Eléctr.	8.5	91.5	-	47.7	52.3	-	73.9	26.1	-
384	Maq. Transp.	2.8	95.2	0.9	16.5	77.3	4.0	38.4	61.6	-

FUENTE: MIT-OER (1978) y González(1983: Anexo 3.4 y 3.5).

(1) Se omite el Sector Social que en promedio aporta el 1.4 por ciento de las empresas y el 3 por ciento del capital social, y participa en siete ramas.

(2) Incluye Empresas Mixtas con capital extranjero menor al 50% del capital social de la Empresa.

(3) Incluye Empresas Mixtas con el Estado y las Empresas Asociadas.

(4) 1984. Se omite el Sector Social que en promedio aporta el 2.9 por ciento del capital social.

\* Menos de 0.1 por ciento.

CUADRO 1.7.							
DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA Y PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y NACIONALES PRIVADAS Y PUBLICAS POR TIPO DE BIENES Y RAMAS MANUFACTURERAS, 1974.							
CIU	RAMAS	TIPO DE EMPRESA 1/ EN PORCENTAJES DEL SECTOR MANUFACTURERO)			TIPO DE EMPRESA (DISTRIBUCION PORCENTUAL)		
		EMNs	NACIONAL			NACIONAL	
			PRIVADA	PUBLICA			
	<b>TOTAL</b>	<b>25.2</b>	<b>53.3</b>	<b>17.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
	<b>1. BIENES DE CONSUMO</b>	<b>23.2</b>	<b>66.0</b>	<b>0.9</b>	<b>44.9</b>	<b>59.0</b>	<b>2.5</b>
	311-312 Alimentos	24.4	51.6	0.4			
	313 Bebidas	24.5	74.2	1.3			
	314 Tabaco	79.6	-	20.4			
	321 Textiles	25.6	74.4	-			
	322 Vestido	-	100.0	-			
	324 Calzado de Cuero	28.5	71.5	-			
	332 Muebles de Madera	14.5	85.5	-			
	342 Imprenta y Editor	-	95.1	4.8			
	356 Prod.Plásticos	36.0	64.0	-			
	385 Equipo Profesion.	45.1	54.9	-			
	390 Otras Industrias	8.4	86.5	5.1			
	<b>2. BIENES INTERMEDIOS</b>	<b>22.6</b>	<b>31.2</b>	<b>46.1</b>	<b>32.3</b>	<b>21.1</b>	<b>97.4</b>
	323 Cueros	8.9	91.1	-			
	331 Madera	2.4	97.6	-			
	341 Papel	13.2	27.4	59.4			
	351 Sust.Químicas	47.8	42.0	10.2			
	352 Prod.Químicos	60.9	39.1	-			
	353 Petr. y Derivad.	5.4	-	94.6			
	354 Petr.,Otros Deriv.	-	15.0	85.0			
	355 Prod.de Caucho	78.0	22.0	-			
	361 Prod.de Barro, Loza	-	99.9	-			
	362 Vidrios	10.5	89.5	-			
	369 Otros No Metálic.	3.2	60.2	36.6			
	371 Hierro y Acero	16.6	21.1	62.3			
	372 Metales No Ferros.	5.9	5.6	88.5			
	<b>3. BIENES DE CAPITAL</b>	<b>35.1</b>	<b>64.7</b>	<b>0.1</b>	<b>22.8</b>	<b>19.9</b>	<b>0.1</b>
	381 Prod.Metálicos	14.0	86.0	-			
	382 Maquinaria	16.4	82.8	0.7			
	383 Maq.Eléctrica	55.1	44.9	-			
	384 Maq.Transporte	46.1	53.9	-			

FUENTE: MIT-OER (1977b) y González (1983: Anexo 4.6).

1/ Se omite el Sector Social que en promedio aporta el 4.5 por ciento de la producción.

CUADRO 1.8 POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR SECTOR DE ACTIVIDAD, 1940-1987 (DISTRIBUCION PORCENTUAL)				
Año	TOTAL (Miles de Personas)	SECTOR DE ACTIVIDAD		
		PRIMARIO	SECUNDARIO	TERCIARIO
<b>PERU:</b>				
1940	2,235.6	64.1	16.9	19.0
1950	2,657.2	58.6	17.9	23.5
1960	3,227.0	52.8	19.4	27.8
1970	4,167.3	48.0	18.4	33.6
1975	4,817.5	43.9	18.5	37.6
1980	5,605.2	39.8	18.5	41.7
1985	6,555.5	36.6	16.6	46.8
1987	6,989.5	35.2	16.6	48.2
<b>LIMA METROPOLITANA:</b>				
1980	1,229.1	3.9	29.8	66.3a/
1985		5.1	30.0	64.9 a/

FUENTE: Proyecciones Basadas en los Censos Nacionales de Población y Vivienda (1940, 1961, 1972, 1981) y en los Informes Estadísticos del Instituto Nacional de Estadística.

a/ Excluye Trabajadoras del Hogar.

CUADRO 1.9 PRODUCTO BRUTO INTERNO POR SECTOR DE ACTIVIDAD, 1955-1986 (DISTRIBUCION PORCENTUAL)					
Año	TOTAL (A Precios Constantes) 1/	Tasa de Crecimiento Anual	PRIMARIO 2/	SECUNDARIO 3/	TERCIARIO 4/
1955	166,937		27.4	26.1	46.5
1960	215,763	4.5	30.3	25.8	43.9
1965	293,544	6.7	25.9	28.4	45.7
1970	352,596	4.4	26.0	29.1	44.9
1975	441,073	5.5	19.4	33.4	47.2
1980	483,826	3.9	19.9	29.6	50.5
1981	502,915	3.9	20.0	29.4	49.4
1982	11,413	0.4	21.6	25.6	52.8
1983	10,173	-10.9	21.9	24.2	53.9
1984	10,657	4.8	23.3	23.9	52.8
1986	25,370		23.0	28.0	49.0

FUENTE: 1955-1981: Banco Central de Reserva del Perú (Varios años), *Cuentas Nacionales y Memorias*. 1982-1984: United Nations-ECLAC (Varios Años), *Economic Survey of Latin America and The Caribbean*. 1986: World Bank (1988), *World Development Report 1988*.

1/ 1955-1981= Millones de Soles a Precios Constantes de 1973. 1982-1984= Millones de Dólares Americanos a Precios Constantes de 1970. 1986= Millones de Dólares Americanos a Precios de Compra.

2/ Incluye Agricultura, Silvicultura, Pesca y Minería.

3/ Incluye Manufactura, Construcción, Gas, Agua y Energía. 4/ Incluye Comercio y Servicio.

CUADRO 1.10				
PRODUCCION Y EMPLEO EN EL SECTOR MODERNO 1/ DE LA ECONOMIA ANTES Y DESPUES DE LAS REFORMAS DEL GOBIERNO MILITAR (1968-1975) SEGUN PROPIEDAD DEL CAPITAL (DISTRIBUCION PORCENTUAL)2/				
PROPIEDAD DEL CAPITAL	ANTES		DESPUES	
	PRODUCCION	EMPLEO	PRODUCCION	EMPLEO
Extranjero	21	10	8	3
Nacional Privado	30	19	22	11
Nacional Público	11	7	26	13
Cooperativas	-	-	6	9
TOTAL	62	36	62	36

FUENTE: Fitzgerald (1976: 116); Thorp y Bertram (1985: 303).

1/ Incluye el 61.3 por ciento de la producción y el 36.2 por ciento del empleo antes de las Reformas. Lo restante corresponde al Sector Tradicional.

2/ Estos porcentajes han sido estandarizados en base a la estructura de 1972 para facilitar la comparación.

CUADRO 1.11					
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR NIVEL DE EMPLEO, 1970-1986 (Distribución Porcentual)					
AÑO	PEA (Miles de Personas)	ADECUADAMENTE EMPLEADOS	SUBEMPLEADOS	DESEMPLEADOS	
<b>PERU:</b>					
1970	TOTAL	4,167.3	49.4	45.9	4.7
	Agropec.		33.0	67.0	0.3
	No Agrop.		66.2	26.5	7.3
1975	TOTAL	4,917.5	52.7	42.4	4.9
	Agropec.		31.5	68.2	0.3
	No Agrop.		67.1	24.8	8.1
1980	TOTAL	5,605.2	41.8	51.2	7.0
	Agropec.		38.2	61.5	0.3
	No Agrop.		46.1	43.0	10.9
1985	TOTAL	6,555.5	34.1	54.1	11.8
	Agropec.		39.3	60.6	0.3
	No Agrop.		31.1	50.5	18.4
1986	TOTAL	6,767.9	40.1	51.4	8.2
	Agropec.		41.1	58.6	0.3
	No Agrop.		40.0	47.4	12.6
<b>LIMA METROPOLITANA:</b>					
	1979	1,187.2a/	60.5	33.0	6.5
	1980	1,229.1a/	66.9	26.0	7.1
	1981	1,344.1a/	66.4	26.8	6.8
	1982	1,355.5a/	65.4	28.0	6.6
	1983	1,424.8a/	57.7	33.4	8.9
	1984	1,581.9a/	54.3	36.8	8.9

FUENTE: Ministerio de Trabajo y Promoción Social-Dirección General del Empleo (Varios Años).

a/ Excluye Trabajadoras del Hogar.

## CAPITULO II

### EFFECTOS DIRECTOS SOBRE EL EMPLEO

El estudio de los efectos directos de las empresas multinacionales sobre el empleo se basa en dos fuentes de información, una secundaria y otra primaria.

La primera es la "Encuesta de Sueldos y Salarios de Empresas de 10 y más Trabajadores" del Ministerio de Trabajo y Promoción Social (1986), de donde utilizamos la información correspondiente a las empresas con 400 trabajadores y más, y que incluyen a la mayoría de las empresas multinacionales en el Perú. De las 133 empresas de este tamaño que incluye la encuesta, el 43 por ciento son industriales, el 47 por ciento pertenecen al sector terciario, y el 10 por ciento restante aglutina a empresas que realizan actividades en la minería, agricultura, y los servicios de electricidad, gas o agua. Las empresas multinacionales se han concentrado en las industrias manufactureras (64 por ciento), mientras las nacionales privadas tienen mayor interés en las industrias de bienes de consumo (37 por ciento) y en los servicios no gubernamentales (26 por ciento), y las nacionales públicas tienen preponderancia en los servicios de transportes, almacenaje, financieros y de seguros, y en las actividades primarias y de servicio público (electricidad, gas y agua) (76 por ciento), según muestra el cuadro 2.1.

La segunda fuente es nuestra propia encuesta a una muestra no representativa de empresas multinacionales y nacionales tanto privadas como estatales. Debido al tamaño relativamente grande de las empresas multinacionales, elegimos una cuota de las 25 empresas más grandes en cada grupo, en total 75, a cuyas oficinas principales enviamos el cuestionario "detallado" que figura en el Anexo. Hicimos un seguimiento por teléfono y a través de entrevistas personales, lo cual aseguró una alta tasa de retorno de parte de las empresas multinacionales (88 por ciento), y una mediana de parte de las empresas nacionales privadas (44 por ciento) y las nacionales públicas (40 por ciento).

#### **2.1 Participación de las EMNs en el empleo de los sectores productivos.**

La contribución cuantitativa de las empresas multinacionales en el empleo no parece ser tan importante como la contribución cualitativa. Sin embargo, las EMNs emplean un número significativo de trabajadores en el país.

Según cálculos que aparecen en el cuadro 2.2 y que se basan en el coeficiente de participación de las EMNs en 4 grupos de actividad industrial -según clasificación del Instituto Nacional de Estadística (1986)- el número total de trabajadores remunerados por las EMNs ascendería a 114,000, lo que equivaldría al 34 por ciento de la población ocupada remunerada de la industria. Si se sumara la posible contribución de las EMNs al empleo de los sectores no industriales, el número total podría estar alrededor de 150,000 trabajadores.

Desde una perspectiva más conservadora, sin embargo, esta estimación parece ser elevada. Teniendo en cuenta que la mayoría de las EMNs son grandes y que aquéllas con 400 trabajadores o más emplean cerca de 20,000 trabajadores en total, la contribución real parece estar por debajo de los 50,000, considerando que el resto de las EMNs no incluidas en la encuesta del Ministerio de Trabajo y Promoción Social apenas duplicaría el número de trabajadores de las 22 empresas reportadas (1).

Tomando en cuenta los datos de la encuesta del Ministerio, observamos que las EMNs emplean un promedio de 886 trabajadores por empresa, mientras las nacionales privadas emplean 1,007, y las públicas 1,589. En algunos sectores de actividad económica, sin embargo, principalmente en el sector industrial manufacturero, las EMNs emplean un número promedio mayor que las empresas nacionales. Más aún, mientras la contribución global de las EMNs en el empleo es de 12.7 por ciento, este porcentaje es significativamente mayor en las industrias de bienes intermedios y de capital, y en el sector comercial, y ligeramente mayor en las industrias de bienes de consumo, según se aprecia en el cuadro 2.3. De este modo la creencia generalizada de que las EMNs son intensivas en el uso de capital en la industria tiene que ser reexaminada (ver Sección 2.2).

Según nuestra propia encuesta, el promedio de trabajadores por empresa es bastante menor para las EMNs (366) y las empresas nacionales privadas (501). El promedio es sólo ligeramente menor para las empresas públicas (1,538). El número total de trabajadores que reporta nuestra encuesta es 28,935, según el cuadro 2.4, es decir, un quinto del número reportado por el Ministerio.

En síntesis, la proporción de trabajadores asalariados que las EMNs emplean es relativamente bajo, 7.5 por ciento de acuerdo a una estimación liberal (sobre la base de 2 millones de trabajadores asalariados según fuentes oficiales), y 2.5 por ciento de acuerdo a otra más conservadora. Sin embargo, la concentración de trabajadores por EMN es relativamente alta en la industria y el comercio, y la participación de las EMNs es cualitativamente importante por el tipo de empleo que estas ofrecen (2).

## **2.2. Características del Empleo.**

Las EMNs emplean proporcionalmente más hombres que mujeres. Mientras la proporción de empleo femenino es de 25 y 23 por ciento para las empresas públicas y nacionales privadas, dicha proporción se reduce ligeramente al 22 por ciento para las EMNs. Por otro lado, la proporción de obreros (50 por ciento) de las EMNs es equiparable a la proporción de las nacionales privadas (54 por ciento), mientras la de las públicas es sólo 27 por ciento. Contrariamente, la proporción de ejecutivos es mayor (3.7 y 3.1 por ciento respectivamente) en las EMNs y empresas públicas que en las privadas (1.7 por ciento), según muestra el cuadro 2.5.

El empleo de un mayor número relativo de obreros está relacionado con la actividad económica. Una mayor concentración en la industria requiere una mayor participación de los obreros, mientras una mayor concentración en los servicios eleva la participación de los empleados. Tomando en cuenta las empresas grandes solamente, el 94 por ciento de los obreros, empleados por las EMNs trabajan en la industria, mientras lo hacen el 75 por ciento de aquellos empleados por las empresas privadas, y el 30 por ciento de los que pertenecen a las empresas públicas, como se ve el cuadro 2.6. Contrariamente, la proporción de empleados que trabajan en los servicios es más grande entre las empresas nacionales privadas (67 por ciento) y públicas (69 por ciento), que entre las EMNs (40 por ciento), como se observa en el cuadro 2.7. Por otro lado, la proporción de ejecutivos está relacionada con la actividad y el sistema de trabajo. Un promedio de 35 ejecutivos por empresa en las áreas de concentración de las EMNs (industria y comercio) contrasta con un promedio de 15 ejecutivos por empresa en el caso de las nacionales privadas, y de 50 ejecutivos en el caso de las nacionales públicas (ver cuadro 2.8).

Lo anterior puntualiza dos características. Primero, las EMNs se concentran en las actividades más productivas pero no desplazan la fuerza de trabajo requerida como podría esperarse de un sistema que hace uso intensivo del capital. Segundo, la estructura ocupacional de las EMNs, en términos de categorías ocupacionales, es más eficiente que la de las empresas nacionales privadas y públicas, aun cuando el nivel de eficiencia es también influenciado por el tipo de actividad económica. Debido a la mayor concentración de las EMNs en la industria, el 89 por ciento de sus obreros son operarios o artesanos, mientras el 78 por ciento de las privadas y el 54 por ciento de las públicas ofrecen la misma condición, como se observa en el cuadro 2.9. Sin embargo, el número de empleados en las ocupaciones más calificadas (profesionales, técnicos, gerentes, funcionarios) es más o menos el mismo (41 por ciento), así como el porcentaje de ejecutivos en estas mismas ocupaciones (97 por ciento).

Finalmente, la estabilidad laboral es mayor entre las EMNs que entre las nacionales privadas. El porcentaje de trabajadores con menos de 3 meses en el actual trabajo es 3.6 por ciento para las primeras y 7.4 por ciento para las segundas. Más aún el 65 por ciento de los trabajadores en las EMNs tienen más de 6 años en el trabajo, mientras sólo el 47 por ciento disfruta de la misma estabilidad en las empresas nacionales privadas. En las empresas públicas, debido a su sistema de empleo, sólo el 1.8 por ciento de los trabajadores tiene menos de 3 meses; sin embargo, debido a medidas de reorganización/ reestructuración de personal muchos trabajadores con varios años de servicio perdieron su empleo. De allí que el porcentaje de aquéllos con más de 6 años, 55 por ciento, es menor que el correspondiente a las EMNs, según muestra el cuadro 2.10.

De otro lado, contradiciendo la creencia generalizada de que los empleados gozan de mayor estabilidad que los obreros, en el caso de las EMNs, los obreros gozan de mayor estabilidad (71 por ciento con más de 6 años) que los empleados (60 por ciento). En cambio la creencia parece tener confirmación en el caso de las empresas nacionales, como se ve en el cuadro 2.11. La estabilidad de los ejecutivos está más ligada al sistema laboral que al origen de la empresa. Tanto las EMNs como las nacionales privadas aplican el régimen laboral privado y prefieren tener un margen de flexibilidad en la retención de ejecutivos, mientras las empresas públicas están mayormente sujetas a los cambios políticos de carácter periódico. Aparentemente el régimen público produce mayor estabilidad ocupacional para los ejecutivos (66 por ciento con más de 6 años) que los sistemas privados (53 por ciento en ambos casos).

### **2.3. Política Laboral.**

Dos áreas han recibido la mayor atención en los últimos años: la política de remuneraciones, y las relaciones industriales con énfasis en la negociación colectiva.

#### **A.- Remuneraciones.-**

Las diferencias de nivel entre obreros, empleados y ejecutivos se reproducen en todos los regímenes de propiedad, pero las diferencias entre las actividades económicas obedecen a patrones que están parcialmente determinados por la propiedad. Si observamos conjuntamente los cuadros 2.12 y 2.13, notaremos que las EMNs pagan mejor a obreros y empleados de la industria y el comercio, donde ellas se encuentran concentradas, mientras las nacionales privadas parecen

seguir las tendencias de la demanda laboral calificada, es decir, salarios más altos en los sectores productivos (industria, minería, agricultura, electricidad, gas y agua), medianos en el sector financiero, y bajos en el resto del sector terciario. Las empresas públicas, por otro lado, combinan los criterios de demanda y de concentración, razón por la cual pagan más a los empleados y obreros de los sectores productivos primarios y los servicios administrados por el estado. También pagan más a los empleados de los establecimientos financieros y a los obreros de las industrias de bienes de consumo. En general, las EMNs pagan promedios más altos que las empresas estatales, y éstas pagan promedios más altos que las empresas privadas.

En el caso de los sueldos de los ejecutivos, las EMNs y las nacionales privadas siguen patrones comunes, es decir, los de la oferta y demanda local, razón por la cual los sueldos más altos corresponden a los sectores productivos donde por lo general el número de trabajadores y responsabilidades por puesto es mayor, mientras las empresas públicas ofrecen mayores sueldos allí donde les es más difícil reclutar personal calificado; por ejemplo, comercio, minería, y agricultura, sectores en los que las EMNs y/o las nacionales privadas normalmente ofrecen sueldos más elevados. En los demás sectores, las empresas públicas pagan muy por debajo de los promedios pagados por las EMNs y nacionales privadas (cuadro 2.14), pero tampoco sufren restricciones de la oferta laboral.

Nuestra encuesta añade una distinción importante: las diferencias salariales debido al origen nacional o extranjero del trabajador. El promedio de remuneraciones de los extranjeros es generalmente más elevado, particularmente entre empleados y ejecutivos, como se observa en el cuadro 2.15, pero esta diferencia es mucho mayor en el caso de las EMNs no sólo en términos de medias sino también en término de rangos. Por ejemplo, el rango entre los ejecutivos nacionales de las EMNs varía de 7 a 1 entre los promedios máximo y mínimo, mientras la razón es de 8 a 1 entre los ejecutivos extranjeros. Más aún estos rangos son mucho mayores que los correspondientes a la empresa nacional privada (3 a 1) y pública (3.3 a 1). Sin embargo, si comparamos los rangos entre los empleados y obreros nacionales solamente, observaremos que las EMNs mantienen un rango menor en la categoría de los empleados y un rango intermedio en la categoría de los obreros (cuadro 2.15). En contraste, las empresas nacionales privadas muestran los rangos más altos debido principalmente a la fuerte contracción de la demanda laboral y la amplia gama de posibilidades que tienen estas empresas para negociar los niveles salariales. Las EMNs son más conservadoras en relación a los obreros y empleados, y más liberales en relación a los ejecutivos.

El nivel de remuneración guarda estrecha relación con el nivel de calificación. El cuadro 2.16 muestra que esto se cumple en líneas generales. Sin embargo, en algunos casos el nivel salarial está también condicionado por otros factores como sindicalización por rama y burocratización.

En el caso de los conductores, por ejemplo, su nivel de remuneraciones es el más alto después de los grupos profesionales, técnicos y gerenciales. En las empresas públicas los conductores tienen el promedio más alto entre todos los grupos de empleados. Por otro lado, los profesionales y técnicos se encuentran mucho más burocratizados en el sector público donde la estabilidad del empleo es mucho más importante que el nivel de sueldos. Los ejecutivos de este sector reciben apenas un décimo de lo que reciben sus colegas en las EMNs, y un cuarto de lo que muestran los ejecutivos de las empresas nacionales privadas. En el caso de empleados y obreros

profesionales y técnicos, sin embargo, la tendencia se vuelve común.

La estructura de la remuneración es otro aspecto en el cual difieren las EMNs de las otras empresas. Con excepción de los salarios, las EMNs ofrecen un sueldo básico proporcionalmente mayor que el que fijan las otras empresas, como se ve en el cuadro 2.17. Este hecho está vinculado con el mayor rol de la negociación colectiva en las empresas nacionales, en cuyo marco se suele negociar principalmente los montos de los beneficios sociales, dejando el básico parcialmente atado a la política salarial del gobierno. Más aún, en épocas de crisis, como la que vive el Perú desde 1975, la bonificación por costo de vida y las otras asignaciones adquieren mayor importancia, pues la pérdida del salario real se vuelve frecuentemente irreversible dados los altos índices de inflación, elevadas tasas de desempleo e insuficiente crecimiento de la economía. Las bonificaciones por costo de vida a los obreros son relativamente más altas en las empresas nacionales privadas (8.5 por ciento) y públicas (9.4 por ciento) que en las EMNs (7.3 por ciento). De igual modo, las otras asignaciones permanentes representan el 17 por ciento y el 14.6 por ciento para las empresas privadas y públicas respectivamente, y sólo 11.5 por ciento para las EMNs. Debido a que las EMNs pagan remuneraciones más altas, sin embargo, su oferta de un básico proporcionalmente mayor puede ser más atractivo en la selección del empleo que la oferta del paquete total con una proporción mayor de componentes no fijos.

Finalmente la antigüedad en el puesto de trabajo es otro factor determinante en el nivel de las remuneraciones pero con diferente impacto dependiendo del régimen de propiedad. Globalmente, las EMNs y las empresas públicas ofrecen promedios más altos que los que pagan las empresas nacionales privadas (cuadro 2.18). Mas, considerando los promedios por categoría ocupacional, los tres grupos de empresa difieren significativamente. La antigüedad es cuantitativamente más recompensada en el caso de los ejecutivos de las empresas privadas, de los obreros de las empresas públicas, y de los empleados de las EMNs, según muestra el cuadro 2.19.

#### **B) Relaciones Laborales.-**

Las relaciones laborales se encuentran altamente institucionalizadas a nivel de la gran empresa en el Perú. Las EMNs no son una excepción. En algunas categorías ocupacionales, sin embargo, principalmente entre los ejecutivos, las EMNs mantienen un nivel bajo de institucionalización tanto en términos de sindicalización como en términos de negociación colectiva. El cuadro 2.20, por ejemplo, presenta porcentajes bajos de empleados y ejecutivos sujetos a negociación colectiva en las EMNs (26 por ciento de los empleados y 11 por ciento de los ejecutivos en el sector comercial, y 40 por ciento de los ejecutivos en el sector servicios). Estos porcentajes son mucho más elevados en las empresas nacionales privadas y cerca del 100 por ciento en las públicas.

Según nuestra propia encuesta, todas las empresas nacionales que informaron mantienen negociación colectiva con los obreros. Todas las empresas públicas hacen lo propio con los empleados mientras sólo un 54 por ciento en el caso de las empresas privadas. De las EMNs encuestadas, el 86 por ciento tiene negociación colectiva con los obreros y el 68 por ciento con los empleados. A pesar de esta menor cobertura en el caso de las EMNs, sin embargo, aquéllas que llevan a cabo negociación colectiva han demostrado una mayor efectividad en cuanto aumentos salariales - como muestran los cuadros 2.21 y 2.22-, trato directo para resolver los conflictos colectivos -cua-

dros 2.23 y 2.24-, y evitamiento de huelgas- cuadros 2.25 y 2.26-. Por añadidura las EMNs muestran mayor preocupación que las nacionales privadas en cuanto a la seguridad e higiene ocupacional y en cuanto a la provisión de seguro de vida para los trabajadores, según muestran los cuadros 2.27 y 2.28.

Uno de los efectos más importantes de la negociación colectiva se refiere a la estructura de las remuneraciones, particularmente en épocas de recesión económica como la que ha tenido lugar en el Perú desde 1975. Consecuentemente el foco de la negociación colectiva se traslada a los componentes fuera del básico, es decir, a la bonificación por costo de vida, otras asignaciones, comisiones, etc. Comparando los cuadros 2.29 y 2.30 observamos las siguientes tendencias: a) a mayor peso de la negociación colectiva en la fijación del salario (véase obreros por ejemplo), menor proporción del básico en el ingreso; b) las empresas con negociación colectiva muestran a menudo porcentajes más bajos del básico que las empresas sin negociación; c) las empresas con negociación pagan una proporción mayor de asignaciones por el costo de vida y otras; d) las empresas con negociación colectiva muestran generalmente niveles remunerativos más elevados que las empresas sin negociación colectiva; e) el efecto de la negociación colectiva en la estructura remunerativa es pronunciado en las EMNs, es decir, las diferencias de proporción del básico debido a la negociación son más grandes en las EMNs (17 a 31 puntos) que en las nacionales privadas (2 a 18 puntos). En el caso de los empleados y obreros de las empresas públicas, y de los obreros de las empresas privadas, el básico del ingreso sin negociación suele ser más bajo que aquél logrado por negociación a causa principalmente de la política salarial gubernamental que afecta en forma directa la composición del ingreso de las empresas sin negociación colectiva.

Los segmentos que más se benefician con el uso de la negociación colectiva son los de ingresos medios. El 50 por ciento de los trabajadores se concentra en los niveles de 3,000 a 5,000 intis mensuales. De ese total, el 93 por ciento está sujeto a negociación colectiva, como se observa en el cuadro 2.31. El 47 por ciento de los trabajadores de las EMNs se encuentra en este segmento, de los cuales el 82 por ciento tiene negociación colectiva. A medida que los niveles de ingreso son más bajos o más altos, la vigencia de la negociación colectiva disminuye y la diferencia en las EMNs y los otros tipos de empresa se amplía. Por ejemplo, un buen número de trabajadores de la empresa nacional privada se encuentra en los niveles más bajos de remuneración y aproximadamente uno de cada tres no tiene negociación. Otro número importante de trabajadores de las EMNs presenta niveles remunerativos más altos y aproximadamente uno de cada dos tampoco tiene negociación. Los trabajadores estatales, por su lado, se aglutinan en los segmentos medios y altos, y casi todos se acogen a la negociación colectiva.

Finalmente, el efecto de la negociación colectiva difiere en términos de la antigüedad en el trabajo, pero no en la dimensión que usualmente se cree. La razón de los que tienen negociación y los que no se eleva de 2.3 a 4.0 entre el período de ingreso y la mayor antigüedad para los trabajadores en las EMNs, y de 8.8 a 9.8 para los trabajadores de las empresas nacionales privadas, como se aprecia en el cuadro 2.32. En el sector público casi todos los trabajadores tienen negociación en todo momento. De allí que la razón con negociación/ sin negociación es 67.3 para los trabajadores públicos, mientras es 6.8 para los trabajadores nacionales privados, y 3.2 para los trabajadores de las EMNs. A pesar de esta razón baja, sin embargo, el papel de la negociación colectiva en las

EMNs es descollante, a juzgar por su impacto diferencial en las remuneraciones. En otras palabras, una menor cobertura de la negociación en las EMNs es compensada por su mayor efectividad en las empresas que la llevan a cabo. Tal vez si un cambio en la política peruana de la negociación colectiva de un régimen predominantemente burocrático a otro más abierto al trato directo llevaría a favorecer un mayor uso de este instrumento con resultados todavía más eficientes en las relaciones laborales.

#### **2.4. Las EMNs y el desarrollo regional.-**

A través de nuestra encuesta hemos detectado que la mayoría de las empresas nacionales y cerca de la mitad (45 por ciento) de las EMNs tienen personal en provincias (cuadro 2.33). La mayor parte de este personal es obrero con excepción de las empresas nacionales privadas donde los obreros en provincias representan el 41 por ciento (cuadro 2.34). Las empresas públicas, cuyos trabajadores en provincias representan el 66 por ciento del total, mantienen casi igual número de ejecutivos (49 por ciento) y de obreros (51 por ciento) en provincias.

La cobertura geográfica es igualmente amplia en el caso de las EMNs (15 departamentos) y de las empresas públicas (14 departamentos), pero la localización de las EMNs tiende a privilegiar el porcentaje de urbanización del departamento (Arequipa, Huancayo, Chiclayo), y/o la disponibilidad de recursos (Loreto, Cuzco, Moquegua, Tacna), incluyendo las ventajas comparativas como centros de distribución interna y/o exportación (cuadro 2.35).

#### **2.5. Perspectivas Futuras.-**

La mayoría de las EMNs ha reducido el costo relativo de la fuerza de trabajo en el costo total entre 1980 y 1986, según datos de nuestra propia encuesta. De 11 empresas que proveen esta información, 8 redujeron dicho costo y 3 lo aumentaron. El decremento promedio del primer grupo es de 2.4 puntos, es decir, una reducción del 8 por ciento al 5.6 por ciento en dicho período. El incremento promedio del segundo grupo es de sólo 0.8 por ciento, es decir, un crecimiento magro del 4.9 por ciento al 5.7 por ciento en el mismo período. En conjunto el costo promedio de la fuerza de trabajo cayó en 30 por ciento debido principalmente a la reducción del margen de utilidades entre 1980 y 1986. En promedio esta reducción fue del 10 por ciento (de 12.2 en 1980 a 10.9 en 1986), pero como es usual en estos procesos, el reajuste del costo laboral sobrepasó 3 veces la pérdida en el margen de utilidades. (No puede hacerse un análisis comparativo de los otros tipos de empresa por falta de datos).

Lo anterior significa una posible retracción futura de la demanda de empleo por parte de las EMNs.

Otros datos de nuestra encuesta, sin embargo, contrastan esa tendencia pesimista con las expectativas de inversión por parte de las empresas encuestadas. La gran mayoría de ellas señala alguna probabilidad de que la empresa ampliará sus inversiones en la misma actividad o en otras actividades. Más aún, preguntados si la empresa se verá obligada a disminuir sus inversiones, la mayoría declara que ello es "poco probable". Estas tendencias son esencialmente similares tratándose de EMNs, empresas nacionales privadas o públicas, según muestran los cuadros 2.36, 2.37 y 2.38.

Para hacer factible estas expectativas de inversión, desde luego, algunos obstáculos operati-

vos deben ser superados principalmente en la relación de la empresa con el estado (reglas, burocratismo, política económica y laboral), y en el ambiente político-laboral del país, según detallan los cuadros 2.39, 2.40 y 2.41. En este aspecto, la visión empresarial de las EMNs parece tener más puntos en común que diferencias con las empresas nacionales.

En síntesis, hay dificultades reales y dificultades percibidas en el desarrollo de las EMNs en el Perú, al mismo tiempo que existe de parte de ellas la decisión de seguir colaborando con el desarrollo del país, particularmente a través de la creación y del sostenimiento de empleos en los sectores más productivos y de mayor impacto en la economía nacional.

## NOTAS AL CAPITULO II

- (1). Este estimado conservador (entre 20,000 y 50,000 trabajadores) concuerda con las cifras reportadas en relación al empleo de la filiales americanas no bancarias en el extranjero. Según el Departamento de Comercio Americano, dichas filiales emplearon en el Perú 20,600 trabajadores en 1984, 18,300 en 1985 y 17,200 en 1986 (U.S. Department of Commerce (1988), **Survey of Current Business** 68,6 (June): 91-2).
- (2). Esta concentración no parece ser tan obvia en el caso de las empresas americanas cuya mayor participación en la Minería y Petróleo pudo haber generado mayor empleo relativo en estos sectores. Sin embargo, debido a la alta intensidad de capital en la extracción de minerales y petróleo (con un pequeño componente de transformación), el empleo generado por estas actividades es relativamente bajo, entre el 13 y el 18 por ciento del empleo total de estas empresas entre 1984 y 1986. En cambio una menor intensidad de capital en las industrias manufactureras, aun cuando la inversión norteamericana allí es alrededor del 5 por ciento promedio (Ver Cuadro 1.2), les ha permitido generar un mayor empleo relativo, entre el 27 y el 31 por ciento del empleo total entre 1984 y 1986. Más aún, a pesar de que alrededor de dos tercios del capital norteamericano en el sector manufacturero se encuentra en las industrias de bienes intermedios (Ver Cuadro 1.5), el empleo generado varía entre el 37 y el 50 por ciento del empleo en el sector, mientras un quinto de dicho capital en industrias de bienes de consumo generó entre el 20 y el 32 del empleo manufacturero entre 1984 y 1986 (U.S. Department of Commerce (1987), **Survey of Current Business** 67,6 (June): 34; y (1988) **Survey of Current Business** 68,6 (June): 91-2).

	CUADRO 2.1 NUMERO DE EMPRESAS DE GRAN TAMANO (400 + TRAB.) SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR ACTIVIDAD ECONOMICA			
	EXTRANJERA	NACIONAL PRIVADA		TOTAL
INDUSTRIAS BIENES CONSUMO	4	27	2	33
INDUSTRIAS BS. INTERM. Y CAP.	10	11	3	24
COMERCIO	4	10	4	18
ESTABL. FINANC. Y SEGUROS	1	3	10	14
OTROS SERV. Transp. Alm. Serv. No Gub.	1	19	11	31
RESTO Min. Agri. Elec. Gas Agua	2	3	8	13
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>73</b>	<b>38</b>	<b>133</b>

FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION SOCIAL - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
Encuesta de Sueldos y Salarios en empresas de 10 y más trabajadores - EMPRESAS 1986.

SECTOR	PERSONAL OCUPADO		PERSONAL REMUNERADO		COEF. PARTICIP. DE LAS EMN	PERSONAL REMUN. DE LAS EMN
	%	Abs. (Miles)	%	Abs. (Miles)		
I	20.34	113	19.57	66	75	49.5
II	48.37	268	41.66	141	375	52.9
III	17.00	94	19.64	66	175	11.6
IV	14.29	77	19.13	64	-	-
Total	100.00	552	100.00	337		114.0

Fuente: INP - INE: Tabla Insumo - Producto, 1979.

Sector I : Actividades Económicas con alta incidencia de capital extranjero.

Sector II : Actividades Económicas con mediana incidencia de capital extranjero.

Sector III : Actividades Económicas con baja incidencia de capital extranjero.

Sector IV : Actividades Económicas sin incidencia de capital extranjero.

	CUADRO 2.3 NUMERO DE TRABAJADORES EN LAS EMPRESAS DE GRAN TAMAÑO SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR SEXO Y ACTIVIDAD ECONOMICA						
	EXTRANJERA		NACIONAL PRIVADA		ESTATAL		TOTAL
	MASCULINO	FEMENINO	MASCULINO	FEMENINO	MASCULINO	FEMENINO	
INDUST. BS. CONSUMO	4,055	048	23,989	4,412	1,576	262	34,942
	11.61	1.85	68.65	12.63	4.51	0.75	100.00
	25.32	18.61	40.23	31.67	3.24	2.16	22.73
INDUST. BS. INTERM. Y CAP.	8,575	1,534	10,093	1,685	5,522	504	27,913
	30.72	5.50	36.16	6.04	19.78	1.80	100.00
	53.54	44.05	16.93	12.17	11.37	4.14	18.16
COMERCIO	2,025	661	5,462	3,276	3,373	750	15,547
	13.03	4.25	35.13	21.07	21.70	4.82	100.00
	12.65	18.97	9.16	23.67	6.95	6.17	10.12
ESTAB. FINA SEGUROS	523	417	5,375	1,341	10,076	4,184	21,916
	2.39	1.90	24.52	6.12	45.98	19.09	100.00
	3.26	11.98	9.01	9.69	20.74	34.40	14.26
OTROS SERV. NO GUB. TRANS. ALMA	272	129	11,865	2,999	15,779	4,400	35,443
	0.77	0.36	33.48	8.46	44.52	12.42	100.00
	1.70	3.70	19.90	21.66	32.48	36.18	23.06
RESTO MIN. ELEC. GAS AGUA CONST.	565	93	2,848	130	12,246	2,062	17,944
	3.15	0.52	15.87	0.73	68.24	11.49	100.00
	3.53	2.68	4.78	0.94	25.21	16.95	11.67
TOTAL	16,016	3,482	59,632	13,843	48,572	12,162	153,705
	10.42	2.27	38.80	9.01	31.60	7.91	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES.  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1986.

Clasificación de Trabajadores	CUADRO 2.4 NUMERO DE TRABAJADORES EN EMPRESAS SELECTAS SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR CATEGORIA OCUPACIONAL			TOTAL
	Empresas Nacionales Privadas	Empresas Nacionales Públicas	Empresas Transnacionales	
Obreros Nacionales	3,416	3,985	3,815	11,216
Obreros Extranjeros	-	1	-	1
Empleados Nacionales	1,936	10,567	3,651	16,134
Empleados Extranjeros	12	2	5	19
Ejecutivos Nacionales	148	817	503	1,468
Ejecutivos Extranjeros	2	5	60	67
TOTAL	5,514	15,377	8,044	28,935
Nº de Empresas	11	10	22	43

FUENTE : OIT - AAL : "EEncuesta a EMPRESAS IMPORTANTES OPERANDO  
EN EL PERU", Junio, 1987. Lima, Perú.

CUADRO 2.5 NUMERO DE TRABAJADORES SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR SEXO Y CATEGORIA OCUPACIONAL							
	EXTRANJERA		NACIONAL PRIVADA		ESTATAL		TOTAL
	MASCULINO	FEMENINO	MASCULINO	FEMENINO	MASCULINO	FEMENINO	
EJECUTIVOS	675	37	1,216	7	1,762	94	3,51
	16.92	1.00	32.42	0.20	46.97	2.50	100.00
	3.96	1.08	2.04	0.050	3.63	0.77	2.44
EMPLEADOS	6,644	2,428	22,562	9,753	31,096	11,614	84,097
	7.90	2.89	26.83	11.60	36.98	13.81	100.00
	41.48	69.72	37.82	70.46	64.00	95.48	54.70
OBREROS	8,737	1,017	35,874	4,082	15,728	456	65,895
	13.26	1.54	54.44	6.20	23.87	0.69	100.00
	54.55	29.20	60.14	29.49	32.37	3.75	42.86
TOTAL	16,016	3,482	59,653	13,843	48,586	12,164	153,743
	10.42	2.26	38.80	9.00	31.60	7.91	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES.  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1986.

CUADRO 2.20 PORCENTAJE DE TRABAJADORES SUJETOS A NEGOCIACION COLECTIVA SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR CATEGORIA OCUPACIONAL Y ACTIVIDAD ECONOMICA			
CATEGORIA OCUPACIONAL/ ACTIVIDAD ECONOMICA	EMN	NACIONAL PRIVADA	NACIONAL PUBLICA
OBREROS: TOTAL	97.6	88.9	96.8
EMPLEADOS: TOTAL	54.9	87.0	99.2
Industria	63.4	84.0	
Comercio	26.1	98.5	
Servicios	77.5	84.1	
EJECUTIVOS: TOTAL	44.5	77.0	98.4
Industria	55.4	73.6	
Comercio	10.8	95.9	
Servicios	39.8	68.8	

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION SOCIAL - DIRECCION  
GENERAL DE EMPLEO  
Encuesta de Sueldos y Salarios en empresas de 10 y + trabajadores  
EMPRESAS 1986.

CUADRO 2.10 NUMERO DE TRABAJADORES EN LAS EMPRESAS DE GRAN TAMAÑO SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR ANTIGUEDAD				
ANTIGUEDAD EN EL TRABAJO	EXTRANJERA	NAC. PRIV.	ESTATAL	TOTAL
0. INAPLICABLE	3,135	11,599	10,231	24,955
1. MENOS DE 3 MESES	705	5,463	1,109	7,278
2. 3 MESES - 3 AÑOS	1,532	15,406	7,624	24,562
3. 3 AÑOS - 6 AÑOS	1,381	6,555	8,616	16,552
4. MAS DE 6 AÑOS	12,728	34,482	33,168	80,378
TOTAL	19,462	73,505	60,748	153,735

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1985.

CUADRO 2.12 PROMEDIO DE SUELDOS DE LOS EMPLEADOS POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y REGIMEN DE PROPIEDAD (Intis Mensuales)			
ACTIVIDAD ECONOMICA	EXTRANJERA	NACIONAL PRIVADA	ESTATAL
TOTAL	7,227	3,899	5,468
INDUSTRIAS BIENES CONSUMO	7,451	4,998	4,213
INDUSTRIAS BS. INTERM. Y CAP.	7,500	4,789	4,050
COMERCIO	7,401	3,127	4,691
ESTABL. FINANCIEROS Y SEGUROS	4,610	4,518	4,544
OTROS SERV. Transp. Alm. No Gub.	3,834	2,790	5,433
RESTO Mine. Agri.Elec. Gas, Agua	10,677	6,620	7,383

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION SOCIAL - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
Encuesta de Sueldos y Salarios en empresas de 10 y + trabajadores.  
EMPRESAS 1986. Los promedios corresponden a todo el año 1986.

CUADRO 2.11 NUMERO DE TRABAJADORES EN LAS EMPRESAS DE GRAN TAMAÑO SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR CATEGORIA OCUPACIONAL Y POR ANTIGUEDAD										
ANTIGUEDAD EN EL TRABAJO	EXTRANJ.			NAC. PRIV.			ESTATAL			TOTAL
	EJEC.	EMPL.	OBR.	EJEC.	EMPL.	OBR.	EJEC.	EMPL.	OBR.	
0. EN INFORMACION	125	1,457	1,553	230	4,897	6,470	286	7,031	2,913	24,961
	0.50	5.84	6.22	0.92	19.62	25.92	1.15	28.17	11.67	100.00
	18.59	16.08	15.93	18.78	15.15	16.20	15.43	16.46	18.00	16.24
1. MENOS DE 3 MESES	0	269	437	19	1,338	4,106	14	606	490	7,278
	0.00	3.69	6.01	0.26	18.38	56.42	0.19	8.33	6.73	100.00
	0.00	2.96	4.49	1.54	4.14	10.28	0.73	1.42	3.03	4.74
2. 3 MESES - 3 AÑOS	96	858	567	158	6,463	6,780	171	4,825	2,628	24,557
	0.39	3.54	2.31	0.64	26.32	35.75	0.70	19.65	10.70	100.00
	14.34	9.58	5.82	12.91	20.00	21.98	9.22	11.30	16.24	15.98
3. 3 AÑOS - 6 AÑOS	91	1,036	254	160	4,380	2,015	155	6,043	2,417	16,552
	0.55	6.26	1.53	0.97	26.46	12.18	0.94	36.51	14.60	100.00
	13.58	11.43	2.60	13.11	13.55	5.05	8.36	14.15	14.94	10.77
4. MAS DE 6 AÑOS	366	5,431	6,936	656	15,244	18,575	1,229	24,200	7,733	90,354
	0.45	6.76	8.63	0.82	18.97	23.11	1.53	30.11	9.62	100.00
	53.49	59.94	71.16	53.65	47.16	46.50	66.25	55.67	47.79	52.28
TOTAL	672	9,061	9,747	1,223	32,322	39,946	1,856	42,705	16,180	153,712
	0.44	5.89	6.34	0.80	21.03	25.99	1.21	27.78	10.53	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES.  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1986.

**CUADRO 2.29**  
**COMPONENTES DEL INGRESO POR REGIMEN DE PROPIEDAD Y CATEGORIA OCUPACIONAL DE LAS EMPRESAS CON NEGOCIACION COLECTIVA**

COMPONENTES	EXTRANJ		NAC. PRIV.		ESTATAL		TOTAL
	EJEC.	EMPL.	EJEC.	EMPL.	EJEC.	EMPL.	
% DEL BASICO	63.5	48.6	36.3	55.8	48.0	51.9	53.5
BASICO	20,555	3,978	593	2,801	348	3,600	2,370
BONIF. O COSTO DE VIDA	1,806	661	119	226	52	465	259
OTRAS ASIG.	2,101	786	190	407	119	1,061	540
COMISIONES	152	725	0	122	0	22	58
PAGO H.I.E.	0	522	133	314	72	219	196
INGRE. NO PERM.	7,754	1,513	599	1,153	133	1,574	1,009
TOTAL BRUTO	32,369	8,184	1,632	5,022	725	6,943	4,433

FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES.  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1986.

**CUADRO 2.30**  
**COMPONENTES DEL INGRESO POR REGIMEN DE PROPIEDAD Y CATEGORIA OCUPACIONAL DE LAS EMPRESAS SIN NEGOCIACION COLECTIVA**

COMPONENTES	EXTRANJ		NAC. PRIV.		ESTATAL		TOTAL
	EJEC.	EMPL.	EJEC.	EMPL.	EJEC.	EMPL.	
% DEL BASICO	80.7	69.3	67.4	57.5	30.1	38.0	66.9
BASICO	27,828	6,050	642	2,567	97	2,089	3,356
BONIF. O COSTO DE VIDA	572	193	75	290	99	613	211
OTRAS ASIG.	2,261	359	43	295	81	795	312
COMISIONES	132	447	0	251	0	0	198
PAGO H.I.E.	0	302	124	178	31	342	155
INGRE. NO PERM.	3,672	1,374	69	2,335	13	1,655	783
TOTAL BRUTO	34,465	8,731	952	4,467	322	5,494	5,020

FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES.  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1986.

CUADRO 2.16 PROMEDIOS DE INGRESOS SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR CATEGORIA Y GRUPO OCUPACIONALES																			
GRUPOS OCUPACIONALES	E.JEC.		EXTRANJ. EMPL.		OBRERO		E.JEC.		NAC. PRIV. EMPL.		OBRERO		E.JEC.		ESTATAL EMPL.		OBRERO		TOTAL
	0	40,403	0	9,474	0	998	0	17,553	0	4,257	0	1,926	0	3,260	0	6,436	0	3,113	
1. PROF. TEC. Y OCUP. AFINES	0	40,403	0	9,474	0	998	0	17,553	0	4,257	0	1,926	0	3,260	0	6,436	0	3,113	2,851
2. GERENT. ADMINIS. Y FUNCIO.	0	27,544	0	8,807	0	7,489	0	25,720	0	5,238	0	2,900	0	4,492	0	7,063	0	5,006	5,840
3. EMPLEADOS DE OFICINA	0	9,134	0	5,249	0	3,536	0	8,266	0	3,307	0	2,232	0	14,620	0	4,324	0	3,550	9,259
4. VENDEDORES	0	16,650	0	6,423	0	0	0	0	0	3,067	0	1,865	0	7,446	0	4,819	0	0	4,032
5. AGRIC. GANADE. Y PESC.	0	0	0	6,297	0	4,537	0	0	0	1,813	0	2,334	0	0	0	0	0	3,081	4,287
6. MINEROS Y CANTEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,101	0	0	0	4,657	0	4,140	2,893
7. ARTESANOS Y OPERARIOS	0	0	0	4,121	0	4,496	0	0	0	2,817	0	2,546	0	0	0	4,043	0	4,666	4,007
8. OBREROS Y JORNALEROS	0	0	0	0	0	2,701	0	0	0	2,406	0	2,201	0	0	0	1,903	0	3,135	3,288
9. CONDUCTORES	0	0	0	6,307	0	4,704	0	0	0	4,552	0	2,331	0	5,566	0	7,684	0	3,840	2,652
10. TRAB. DE SERVICIO	0	0	0	2,515	0	3,446	0	0	0	2,323	0	1,595	0	0	0	4,637	0	3,853	4,260
TOTAL	27,411	27,411	6,980	6,980	4,429	4,429	24,974	24,974	3,834	3,834	2,392	2,392	13,675	13,675	5,357	5,357	4,242	4,242	4,538

FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES.  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1986.

CUADRO 2.17 COMPONENTES DE LA MASA DEL INGRESO POR REGIMEN DE PROPIEDAD Y CATEGORIA OCUPACIONAL																				
COMPONENTES	EJEC		EXTRANJ. EMPL		OBRERO		EJEC		NAC. PRIV. EMPL.		OBRERO		EJEC		ESTATAL EMPL		OBRERO		TOTAL	
% DEL BASICO	71.6		58.2		36.7			70.1		56.0		47.0		63.4		51.8		42.5		54.9
BASICO	16,027,300		44,493,100		5,790,940		26,962,200		89,563,200		12,671,400		21,811,400		153,210,000		8,486,430		379,015,000	
BONIF. O COSTO DE VIDA	838,668		4,080,700		1,149,320		435,280		7,566,850		2,304,260		934,936		19,897,700		1,865,800		39,073,500	
OTRAS ASIG.	1,450,670		5,377,120		1,816,460		3,044,400		12,692,800		4,583,160		2,596,700		45,209,700		2,918,290		79,699,300	
COMISIONES	95,996		5,436,690		17		66,491		4,484,840		0		19,337		951,590		0		11,055,000	
PAGO H. E	102		3,832,520		1,292,410		47,078		9,569,530		2,673,750		11,913		9,415,180		2,690,970		29,533,500	
INGRE. NO PERM.	3,970,010		13,142,100		5,716,750		7,884,310		36,118,200		4,734,080		9,009,940		67,253,600		3,993,310		151,822,000	
TOTAL BRUTO.	22,392,800		76,390,100		15,755,700		38,440,200		160,007,000		26,961,500		34,383,900		296,016,000		19,954,900		690,303,000	

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES.  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1986.

CUADRO 2.13 PROMEDIO DE SALARIOS DE LOS OBREROS POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y REGIMEN DE PROPIEDAD (Infls. Diarios)			
	EXTRANJERA	NACIONAL PRIVADA	ESTATAL
TOTAL	137	76	135
INDUSTRIAS BIENES CONSUMO	121	82	164
INDUSTRIAS BS. INTERM. Y CAP.	149	70	100
COMERCIO	115	57	101
ESTABL. FINANCIEROS Y SEGUROS	0	94	90
OTROS SERV. Transp. Alm. No Gub.	57	51	110
RESTO Mine. Agrí. Elec. Gas, Agua	97	90	200

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION SOCIAL - DIRECCION  
GENERAL DE EMPLEO.  
Encuesta de Sueldos y Salarios en empresas de 10 y + trabajadores.  
EMPRESAS 1986. Los promedios corresponden a todo el año 1986.

CUADRO 2.14 PROMEDIO DE SUELDOS DE LOS EJECUTIVOS POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y REGIMEN DE PROPIEDAD (Infls. Mensuales)			
	EXTRANJERA	NACIONAL PRIVADA	ESTATAL
TOTAL	27,333	19,946	12,812
INDUSTRIAS BIENES CONSUMO	37,764	23,198	11,486
INDUSTRIAS BS. INTERM. Y CAP.	27,652	22,412	12,285
COMERCIO	16,565	22,674	17,415
ESTABL. FINANCIEROS Y SEGUROS	14,416	12,738	11,216
OTROS SERV. Transp. Alm. No Gub.	38,307	10,490	12,192
RESTO Mine. Agrí. Elec. Gas, Agua.	37,144	24,027	17,386

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION SOCIAL - DIRECCION  
GENERAL DE EMPLEO.  
Encuesta de Sueldos y Salarios en empresas de 10 y + trabajadores.  
EMPRESAS 1986. Los promedios corresponden a todo el año 1986.

CUADRO 2.7 NUMERO DE EMPLEADOS EN LAS EMPRESAS DE GRAN TAMAÑO POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y REGIMEN DE PROPIEDAD			
	EXTRANJERA	NACIONAL PRIVADA	ESTATAL
TOTAL	9,577	34,434	45,644
INDUSTRIAS BIENES CONSUMO	1,967	7,408	1,098
INDUSTRIAS BS. INTERM. Y CAP.	3,480	3,242	2,307
COMERCIO	2,723	6,383	2,681
ESTABL. FINANCIEROS Y SEGUROS	947	6,455	14,010
OTROS SERV. Transp. Alm. No Gub.	144	10,375	14,995
RESTO Mine. Agrí. Elec. Gas, Agua	317	480	10,553

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION SOCIAL - DIRECCION  
GENERAL DE EMPLEO.  
Encuesta de Sueldos y Salarios en empresas de 10 y + trabajadores  
EMPRESAS 1986.

CUADRO 2.5 NUMERO DE OBREROS EN LAS EMPRESAS DE GRAN TAMAÑO POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y REGIMEN DE PROPIEDAD			
	EXTRANJERA	NACIONAL PRIVADA	ESTATAL
TOTAL	1,540	6,091	2,517
INDUSTRIAS BIENES CONSUMO	387	3,265	78
INDUSTRIAS BS. INTERM. Y CAP.	1,053	1,300	676
COMERCIO	11	341	219
ESTABL. FINANCIEROS Y SEGUROS	0	5	47
OTROS SERV. Transp. Alm. No Gub.	43	897	871
RESTO Mine. Agrí. Elec. Gas, Agua	46	283	626

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION SOCIAL - DIRECCION  
GENERAL DE EMPLEO.  
Encuesta de Sueldos y Salarios en empresas de 10 y + trabajadores.  
EMPRESAS 1986.

**CUADRO 2.31**  
**NUMERO DE TRABAJADORES CON Y SIN NEGOCIACION COLECTIVA**  
**SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR NIVELES DE RENUMERACION**

NIVELES (INTIS MENSUALES)	EXTRANJERA		NACIONAL PRIVADA		ESTATAL		TOTAL
	CON NEG.	SIN NEG.	CON NEG.	SIN NEG.	CON NEG.	SIN NEG.	
0. SIN INGRESOS	0 0.00 0.00	0 0.00 0.00	0 0.00 0.00	0 0.00 0.00	0 0.00 0.00	0 0.00 0.00	0 0.00 0.00
1. 1 - 400	23 2.24 0.17	39 3.80 0.85	865 64.16 1.35	55 5.34 0.59	46 4.46 0.080	0 0.00 0.00	1,028 100.00 0.67
2. 401 - 650	25 1.79 0.15	53 3.82 1.14	879 63.65 1.37	287 20.79 3.06	135 9.75 0.22	3 0.19 0.30	1,381 100.00 0.90
3. 651 - 750	66 2.99 0.45	31 1.39 0.67	1,551 69.94 2.42	558 25.18 5.95	11 0.51 0.020	0 0.00 0.00	2,218 100.00 1.44
4. 751 - 1000	216 4.09 1.45	43 0.82 0.94	3,367 63.77 5.25	1,301 24.64 13.88	345 6.54 0.58	8 0.14 0.84	5,281 100.00 3.44
5. 1001 - 1400	389 4.38 2.61	35 0.39 0.75	5,584 62.91 8.71	1,576 17.76 16.81	1,262 14.21 2.11	31 0.35 3.54	8,877 100.00 5.77
6. 1401 - 2000	572 3.72 3.85	140 0.91 3.04	9,802 63.78 15.29	1,780 11.58 18.99	2,863 18.63 4.78	211 1.38 23.79	15,370 100.00 10.00
7. 2001 - 3000	2,404 7.77 16.16	496 1.60 10.76	16,255 52.54 25.35	1,740 5.63 18.56	9,668 31.25 16.15	373 1.21 41.99	30,936 100.00 20.13
8. 3001 - 5000	5,124 11.08 34.45	1,170 2.53 25.38	16,194 35.01 25.26	1,081 2.34 11.53	22,522 48.69 37.63	168 0.36 18.86	46,258 100.00 30.09
9. 5001 - 8000	3,337 13.24 22.44	1,037 4.11 22.49	6,053 24.01 9.44	505 2.00 5.39	14,206 56.36 23.74	67 0.27 7.54	25,204 100.00 4.45
10. 8001 - 10000	1,150 16.81 7.73	426 6.23 9.25	1,446 21.14 2.26	102 1.49 1.09	3,708 54.21 6.20	9 0.13 1.01	6,641 100.00 16.40
11. 10001 - 14000	919 16.80 6.18	475 8.69 10.31	1,089 19.91 1.70	181 3.32 1.93	2,790 51.02 4.66	14 0.26 1.62	5,469 100.00 3.55
12. 14001 Y MAS	647 13.33 4.35	656 13.73 14.44	1,029 21.21 1.60	208 4.30 2.22	2,295 47.33 3.83	4 0.090 0.50	4,649 100.00 3.15
TOTAL	14,871 9.67 100.00	4,609 3.00 100.00	64,113 41.71 100.00	9,376 6.10 100.00	59,852 36.94 100.00	699 0.58 100.00	153,710 100.00 100.00

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES.  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1986.

CUADRO 2.9 NUMERO DE TRABAJADORES SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR GRUPO OCUPACIONAL										
GRUPO OCUPACIONAL	EXTRANJ.			NAC. PRIV.			ESTATAL			TOTAL
	EJEC.	EMPL.	OBRERO	EJEC.	EMPL.	OBRERO	EJEC.	EMPL.	OBRERO	
0. INAPLICABLE	0	0	8	0	0	0	38	0	0	46
1. PROF. TEC. Y OCUP. AFINES	16	1,836	75	44	8,388	48	106	10,724	99	21,336
2. GERENT. ADMINIS. Y FUNCIO.	635	1,842	121	1,148	5,189	410	1,679	6,578	130	17,732
3. EMPLEADOS DE OFICINA	8	3,623	41	32	14,210	305	23	22,618	828	41,689
4. VENDEDORES	13	1,453	0	0	2,752	87	0	563	0	4,867
5. AGRIC. GANADE. Y PESCA.	0	9	18	0	10	135	0	0	55	227
6. MINEROS Y CANTEROS	0	0	0	0	0	15	0	21	423	459
7. ARTESANOS Y OPERARIOS	0	224	8,682	0	490	31,041	0	706	8,751	49,894
8. OBREROS Y JORNALEROS	0	0	169	0	14	1,025	0	7	959	2,175
9. CONDUCTORES	0	30	133	0	540	1,147	10	953	3,197	6,010
10. TRAB. DE SERVICIO	0	44	500	0	727	5,744	0	532	1,738	9,285
TOTAL	672	9,061	9,747	1,223	32,319	39,957	1,856	42,703	16,180	153,719

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES.  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1986.

CUADRO 2.32 NUMERO DE TRABAJADORES CON Y SIN NEGOCIACION COLECTIVA SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR ANTIGUEDAD							
ANTIGUEDAD EN EL TRABAJO	EXTRANJERA		NACIONAL PRIVADA		ESTATAL		TOTAL
	CON. NEG.	SIN. NEG.	CON. NEG.	SIN. NEG.	CON. NEG.	SIN. NEG.	
0. SIN INFORMACION	2,408	727	9,819	1,777	10,080	150	24,961
	9.65	2.91	39.34	7.12	40.39	0.00	100.00
	16.19	15.77	15.31	18.95	16.84	16.90	16.24
1. MENOS DE 3 MESES	492	214	4,907	556	1,109	0	7,276
	6.77	2.94	67.42	7.64	15.24	0.00	100.00
	3.31	4.64	7.65	5.93	1.85	0.00	4.73
2. 3 MESES - 3 AÑOS	1,021	511	12,250	3,152	7,531	93	24,556
	4.16	2.06	49.86	12.84	30.67	0.38	100.00
	6.87	11.08	19.10	33.62	12.58	10.41	15.98
3. 3 AÑOS - 6 AÑOS	777	604	5,852	704	8,577	39	16,552
	4.69	3.65	35.35	4.25	51.82	0.23	100.00
	5.22	13.11	9.13	7.51	14.33	4.34	10.77
4. MAS DE 6 AÑOS	10,172	2,554	31,293	3,157	32,559	607	80,372
	12.65	3.18	38.94	3.97	40.51	0.76	100.00
	68.40	55.41	48.80	33.93	54.39	65.35	52.28
TOTAL	14,871	4,610	64,120	9,376	59,856	889	153,722
	9.67	3.00	41.71	6.10	38.94	0.58	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE : MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES.  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1986.

CUADRO 2.36 EXPECTATIVAS DE INVERSIONES DE LAS EMNs					
En un corto plazo la Empresa	N° DE EMPRESAS : 22				
	Muy Probable	Poco Probable	Improbable	No puede saberse	TOTAL
a) Ampliará sus inversiones en la misma actividad	10	4	–	–	14
b) Ampliará sus inversiones extendiéndose a otras actividades	3	4	4	1	12
c) Se verá obligada a disminuir sus inversiones	1	11	4	4	20
No responden	7				7
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>8</b>	<b>53</b>

FUENTE : OIT - AAL .:

CUADRO 2.37 EXPECTATIVAS DE INVERSIONES DE LAS EMPRESAS NACIONALES PRIVADAS					
En un corto plazo la Empresa	N° DE EMPRESAS : 11				
	Muy Probable	Poco Probable	Improbable	No puede saberse	TOTAL
a) Ampliará sus inversiones en la misma actividad	5	–	–	–	5
b) Ampliará sus inversiones extendiéndose a otras actividades	2	1	1	1	5
c) Se verá obligada a disminuir sus inversiones	1	2	–	1	4
No responden	4				4
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>18</b>

FUENTE : OIT - AAL .:

CUADRO 2.38 EXPECTATIVAS DE INVERSIONES DE LAS EMPRESAS NACIONALES PUBLICAS					
En un corto plazo la Empresa	N° DE EMPRESAS : 10				
	Muy Probable	Poco Probable	Improbable	No puede saberse	TOTAL
a) Ampliará sus inversiones en la misma actividad	7	1	–	–	8
b) Ampliará sus inversiones extendiéndose a otras actividades	5	1	2	–	8
c) Se verá obligada a disminuir sus inversiones	–	6	–	–	6
No responden	1				1
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>–</b>	<b>23</b>

FUENTE : OIT - AAL:

CUADRO 2.33 MANTIENEN PERSONAL EN PROVINCIAS				
Responden	Empresas Nac. Privadas	Empresas Nac. Públicas	Empresas Transnacionales	TOTAL
Si	7	8	10	25
No	3	1	7	11
No responden	1	1	5	7
Nº de Empresas	11	10	22	43

FUENTE : OIT - AAL.

CUADRO 2.34 NUMERO DE TRABAJADORES EN PROVINCIAS				
Clasificación de Trabajadores	Empresas Nac. Privadas	Empresas Nac. Públicas	Empresas Transnacionales	TOTAL
Empresarios y Ejecutivos	336	7,279	1,820	9,435
Obreros	236	7,523	5,158	12,917
TOTAL	572	14,802	6,978	22,352
Nº de Empresas	7	6	10	23

NOTA:

De 8 Empresas Nacionales Públicas que tienen personal en Provincias, 2 no especifican el número de personal en Provincias.

FUENTE : OIT - AAL.

CUADRO 2.35 DEPARTAMENTOS DONDE SE LOCALIZAN TRABAJADORES				
Departamento	Empresas Nac. Privadas	Empresas Nac. Públicas	Empresas Transnacionales	TOTAL
Loreto	—	4	5	9
Arequipa	2	1	3	6
Junín	1	4	1	6
Huancayo	—	2	3	5
Trujillo	3	—	1	4
Chiclayo	2	—	3	5
Ica	1	1	2	4
Cuzco	1	—	3	4
Tacna	—	2	2	4
Piura	1	1	1	3
Chimbote	1	1	1	3
Lima	2	1	—	3
Cerro de Pasco	—	2	1	3
Moquegua	—	1	2	3
Puno	—	2	1	3
Huancavelica	—	1	—	1
Huánuco	—	1	—	1
Huaraz	—	—	1	1
TOTAL	14	24	30	68
Nº de Empresas	7	6	9	22

NOTA :

De las 8 Empresas Nacionales Públicas que tienen personal en provincias, 2 Empresas no especifican los Departamentos.

De las 10 Empresas Transnacionales que tienen personal en Provincias, 1 Empresa no especifica su Departamento.

FUENTE : OIT - AAL .:

CUADRO 2.39 PROBLEMAS QUE OBSTACULIZAN EL DESARROLLO DE LAS EMNs					
Problemas frecuentemente citados como obstáculos al desarrollo empresarial	Lo afectan ...			TOTAL	
	Mucho, traban la producción (1)	Poco, es superable (2)	Nada es indiferente (3)		
Cambio frecuente de reglas de juego	14	-	-	14	
Burocratismo administrativo	11	2	-	13	
Proteccionismo Comercial	5	6	1	12	
Prohibición de remitir utilidades	9	3	-	12	
Presión impositiva	7	5	-	12	
Política cambiaria (precios, falta de divisas)	10	3	-	13	
Control de precios	11	2	1	14	
Falta de insumos	10	3	-	13	
Mercado Pequeño, baja demanda	1	5	5	11	
Competencia desleal	1	5	5	11	
Animadversión al capital externo, chauvinismo	4	4	2	10	
Servicios privados ineficientes	1	6	3	10	
Estabilidad Laboral	10	4	-	14	
Beneficios Sociales costosos	10	3	-	13	
Baja calificación de los trabajadores	2	9	-	11	
Radicalismo político / sindical	9	3	-	12	
Otros problemas, especificar:					
Incumplimiento Cont/ Acuerdo p. Gob. Estat/Exprop Empresa Privada	1	-	-	1	
	1	-	-	1	
No Responden	7			7	
TOTAL	7	117	63	17	204

FUENTE : OIT - AAL.

CUADRO 2.40 PROBLEMAS QUE OBSTACULIZAN EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS NAC. PRIVADAS				
Problemas frecuentemente citados como obstáculos al desarrollo empresarial	Lo afectan ...			TOTAL
	Mucho, traban la producción (1)	Poco, es superable (2)	Nada, es indiferente (3)	
Cambio frecuente de reglas de juego	2	-	-	2
Burocratismo administrativo	2	1	-	3
Proteccionismo Comercial	-	-	2	2
Presión impositiva	1	1	-	2
Política cambiaria (precios, falta de divisas)	2	-	-	2
Control de Precios	2	-	-	2
Falta de insumos	2	-	-	2
Mercado Pequeño, baja demanda	-	-	2	2
Competencia desleal	-	1	1	2
Servicios privados ineficientes	-	1	-	1
Estabilidad Laboral	1	-	-	1
Beneficios Sociales costosos	1	-	-	1
Baja calificación de los trabajadores	-	-	-	-
Radicalismo político/sindical	-	1	1	2
No Responden	8			8
TOTAL	8	13	6	32

FUENTE : OIT - AAL.

CUADRO 2.41 PROBLEMAS QUE OBSTACULIZAN EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS PUBLICAS				
Problemas frecuentemente citados como obstáculos al desarrollo empresarial	Lo afectan ...			TOTAL
	Mucho, traban la producción (1)	Poco, es superable (2)	Nada, es indiferente (3)	
Cambio frecuente de reglas de juego	3	5	-	8
Burocratismo administrativo	4	5	-	9
Proteccionismo Comercial	1	2	4	7
Presión impositiva	3	4	1	6
Política cambiaria (precios, falta de divisas)	4	4	1	9
Control de precios	4	3	1	8
Falta de insumos	4	3	1	8
Mercado Pequeño, baja demanda	-	1	5	6
Competencia desleal	-	5	4	9
Servicios privados ineficientes	-	4	2	6
Estabilidad Laboral	3	3	1	7
Beneficios Sociales costosos	2	5	1	8
Baja calificación de los trabajadores	-	6	1	7
Radicalismo político sindical	3	2	2	7
Otros problemas, especificar:				
Obsolescencia Tecnológica	2			2
Falta maquinaria e instalaciones	1			1
Política de Ventas	1			1
Falta de Liquidez	1			1
Carencia de Diversificación	1			1
Económica	-			-
Sobrecarga Impuestos	1			1
Ausencia de valor agregado	1			1
En los productos	1			1
No Responden	1			1
TOTAL	1	40	24	117

FUENTE : OIT - AAL.

**CUADRO 2.8**  
**NUMERO DE EJECUTIVOS EN LAS EMPRESAS DE GRAN TAMAÑO POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y REGIMEN DE PROPIEDAD**

ACTIVIDAD ECONOMICA	EXTRANJERA	NACIONAL PRIVADA	ESTATAL
TOTAL	706	1,121	1,789
INDUSTRIAS BIENES CONSUMO	114	337	40
INDUSTRIAS BS. INTERM. Y CAP.	355	193	106
COMERCIO	139	246	134
ESTABL. FINANCIEROS Y SEGUROS	34	112	857
OTROS SERV. Transp. Alm. No Gub.	5	178	412
RESTO Mine. Agrí. Elec. Gas. Agua	59	56	241

FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION SOCIAL-DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
Encuesta de Sueldos y Salarios en empresas de 10 y más trabajadores.  
EMPRESAS 1966.

**CUADRO 2.18**  
**PROMEDIOS DE INGRESOS SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR ANTIGUEDAD**

ANTIGUEDAD EN EL TRABAJO	EXTRANJERA	NAC. PRIV.	ESTATAL	TOTAL
0. INAPLICABLE	5,784	2,671	4,402	3,772
1. MENOS DE 3 MESES	2,630	1,774	3,377	2,101
2. 3 MESES 3 AÑOS	5,961	2,270	4,247	3,114
3. 3 AÑOS 6 AÑOS	9,042	3,877	4,408	4,585
4. MAS DE 6 AÑOS	6,539	4,320	6,139	5,422
TOTAL	6,408	3,402	5,313	4,538

FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO-DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES.  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN-DATOS DE TRABAJADORES EN 1966.

**CUADRO 2.19**  
**PROMEDIO DE INGRESOS SEGUN REGIMEN DE PROPIEDAD POR ANTIGUEDAD EN EL TRABAJO**

ANTIGUEDAD EN EL TRABAJO	EXTRANJERA		NAC. PRIVADA		ESTATAL		TOTAL
	EJECUTIVO	EMPLEADO	EJECUTIVO	OBRAERO	EJECUTIVO	EMPLEADO	
0. INAPLICABLE	34,429	5,984	3,291	1,914	10,301	4,593	3,772
1. MENOS DE 3 MESES	0	2,700	2,531	1,557	13,541	3,696	2,101
2. 3 MESES 3 AÑOS	28,144	5,597	2,749	1,664	14,948	4,583	3,115
3. 3 AÑOS 6 AÑOS	31,480	8,097	4,800	2,357	7,995	4,521	4,585
4. MAS DE 6 AÑOS	23,742	7,463	4,926	3,092	15,001	5,083	5,423
TOTAL	27,411	6,980	4,428	2,393	13,674	5,057	4,535

FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO - DIRECCION GENERAL DE EMPLEO.  
ENCUESTA DE SUELDOS Y SALARIOS EN EMPRESAS DE 10 Y MAS TRABAJADORES  
EMPRESAS DE MAYOR VOLUMEN - DATOS DE TRABAJADORES EN 1966.

**CUADRO 2.15**  
**RANGO DE LOS PROMEDIOS DE LAS REMUNERACIONES**  
**PAGADAS A TRABAJADORES NACIONALES Y EXTRANJEROS,**  
**POR REGIMEN DE PROPIEDAD.**

ORIGEN Y CATEGORÍA DEL TRABAJADOR/ RANGO DE LOS PROMEDIOS (INTIS MENSUALES)	EMN	NACIONAL PRIVADA	NACIONAL PUBLICA
<b>TRABAJADORES NACIONALES:</b>	<b>R</b>	<b>R</b>	<b>R</b>
OBREROS : SALARIO PROMEDIO : Máx.	11,805	18,726	9,425
Media	6,964 3.8	10,791 4.3	5,480 2.5
Mín.	3,071	4,358	3,765
EMPLEADOS : SUELDO PROMEDIO : Máx.	24,400	19,770	15,113
Media	13,065 2.9	9,907 5.2	6,385 4.8
Mín.	8,253	3,837	3,119
EJECUTIVOS : SUELDO PROMEDIO : Máx.	145,563	69,913	40,745
Media	40,895 7.0	42,768 3.1	19,956 3.3
Mín.	20,767	22,375	12,288
<b>TRABAJADORES EXTRANJEROS:</b>			
OBREROS : SALARIO PROMEDIO : Máx.	-	-	-
Media	-	-	8,234 a/
Mín.	-	-	-
EMPLEADOS : SUELDO PROMEDIO : Máx.	-	13,563	-
Media	-	12,805 1.2	6,309 a/
Mín.	-	11,420	-
EJECUTIVOS : SUELDO PROMEDIO : Máx.	197,953	-	17,647
Media	89,015 8.0	60,000 a/	16,972 1.1
Mín.	24,460	-	16,256

FUENTE : OIT - AAL : "ENCUESTA A EMPRESAS IMPORTANTES OPERANDO EN EL PERU".  
 JUNIO, 1987. LIMA, PERU.

R= Rango o razón Máximo / Mínimo.

a/ Incluye una empresa solamente.

CUADRO 2.21 AUMENTO DEL SALARIO MENSUAL AL TANTO POR CIENTO-SECTOR OBREROS				
Escala del tanto por ciento	Empresas Nac. Privadas	Empresas Nac. Públicas	Empresas Transnacionales	TOTAL
0 a 10%	2	—	2	4
11 a 20%	—	1	—	1
21 a 30%	2	1	2	5
31 a 40%	—	1	4	5
41 a 50%	—	2	2	4
51 a 60%	2	1	4	7
61 a 70%	—	1	1	2
71 a 80%	2	—	1	3
81 a 90%	—	—	—	—
91 a 100%	—	—	1	1
No responden	3	2	2	7
Nº de Empresas	11	9	19	39

Fuente: OIT-AAL...

CUADRO 2.22 AUMENTO DEL SUELDO MENSUAL AL TANTO POR CIENTO-SECTOR EMPLEADOS				
Escala del tanto por ciento	Empresas Nac. Privadas	Empresas Nac. Públicas	Empresas Transnacionales	TOTAL
0 a 10%	—	1	—	1
11 a 20%	2	2	4	8
21 a 30%	2	3	4	9
31 a 40%	1	—	2	3
41 a 50%	—	1	1	2
51 a 60%	—	1	—	1
61 a 70%	—	1	1	2
71 a 80%	—	—	—	—
81 a 90%	—	—	1	1
No responden	1	1	2	4
Nº de Empresas	6	10	15	31

Fuente: OIT-AAL...

Cuadro 2.27 ¿HAY SEGURIDAD E HIGIENE OCUPACIONAL?				
Responden	Empresas Nac. Privadas	Empresas Nac. Públicas	Empresas Transnacionales	TOTAL
Sí	6	8	17	31
No	4	1	5	10
No responden	1	1	—	2
Nº de Empresas	11	10	22	43

Fuente: OIT-AAL...

Cuadro 2.28 ¿HAY SEGURO DE VIDA PARA TRABAJADORES?				
Responden	Empresas Nac. Privadas	Empresas Nac. Públicas	Empresas Transnacionales	TOTAL
Sí	6	10	21	37
No	1	—	1	2
No responden	4	—	—	4
Nº de Empresas	11	10	22	43

Fuente: OIT-AAL...

CUADRO 2.23 FORMA DE SOLUCION CON LOS OBREROS				
Forma de Solución	Empresas Nac. Privadas	Empresas Nac. Públicas	Empresas Transnacionales	TOTAL
Trato Directo	7	4	12	23
Conciliación	—	—	—	—
Resolución-Sub Directoral	—	1	2	3
Resolución Directoral	3	4	1	8
Extra-proceso	—	—	2	2
No responden	1	—	2	3
Nº de Empresas	11	9	19	39

Fuente: OIT-AAL

CUADRO 2.23 FORMA DE SOLUCION CON LOS EMPLEADOS				
Forma de Solución	Empresas Nac. Privadas	Empresas Nac. Públicas	Empresas Transnacionales	TOTAL
Trato Directo	4	5	10	19
Conciliación	—	—	—	—
Resolución-Sub Directoral	1	2	—	3
Resolución Directoral	1	3	1	5
Extra-proceso	—	—	1	1
No responden	—	—	3	3
Nº de Empresas	6	10	15	31

Fuente: OIT-AAL

CUADRO 2.25 PROMEDIO DE HUELGAS - SECTOR EMPLEADOS				
Días	Empresas Nac. Privadas	Empresas Nac. Públicas	Empresas Transnacionales	TOTAL
Ninguno	4	6	9	19
1 día	—	1	1	2
2 a 5 días	—	1	—	1
6 a 10 días	—	—	—	—
11 a 20 días	—	—	—	—
21 a 30 días	—	1	—	1
31 a 40 días	—	—	1	1
No responden	2	1	4	7
Nº de Empresas	6	10	15	31

Fuente: OIT-AAL

CUADRO 2.26 PROMEDIO DE HUELGAS SECTOR OBREROS				
Días	Empresas Nac. Privadas	Empresas Nac. Públicas	Empresas Transnacionales	TOTAL
Ninguno	6	4	7	17
1 día	—	1	1	2
2 a 5 días	1	1	2	4
6 a 10 días	—	1	1	2
11 a 20 días	—	—	2	2
21 a 30 días	1	1	—	2
30 y más días	—	1	1	2
No responden	3	—	5	8
Nº de Empresas	11	9	19	39

Fuente: OIT-AAL

## CAPITULO III

### EFFECTOS INDIRECTOS SOBRE EL EMPLEO

Si bien el impacto cuantitativo de las EMNs en el empleo directo es limitado, su impacto sobre las características de dicho empleo es fuerte, principalmente en las industrias con mayor intensidad de capital extranjero. De la misma manera, sus efectos indirectos sobre el empleo son más significativos en aquellas industrias donde la participación de capital extranjero es alta o mediana.

El estudio de los efectos indirectos de las EMNs en el empleo se basa principalmente en la tabla insumo-producto elaborada por el Instituto Nacional de Planificación, sobre cuya base hemos obtenido el vector multiplicador del empleo.

Otras fuentes utilizadas se refieren a las proyecciones oficiales (INE, INP) de los niveles de empleo según actividad económica, la inversión extranjera directa en los distintos sectores de actividad económica, la concentración sectorial del capital, y algunas características selectas de las empresas con alta participación del capital extranjero.

#### **3.1. Efectos Multiplicadores del Empleo por Sectores Económicos.**

La participación de las EMNs en la economía peruana fluctúa grandemente dependiendo del sector económico y del nivel de productividad de éste. El cuadro 3.1. compara la estructura productiva (incluyendo el producto nacional bruto, la fuerza laboral y el nivel de concentración de capital en cada sector) con la distribución sectorial de la inversión extranjera directa y el multiplicador del empleo en cada sector. Este multiplicador muestra el impacto de añadir un puesto de trabajo en una industria o rama manufacturera sobre el resto de la economía. Por ejemplo, el multiplicador promedio del empleo, incluyendo todos los sectores de la economía, es 2.83, es decir, en promedio, por cada puesto de trabajo que se agrega en una industria, 2.83 puestos son generados como efecto en el resto de la economía (1).

Los sectores que reciben el mayor flujo de inversión extranjera directa son el manufacturero y el minero (más de las dos terceras partes en conjunto). La participación de estos sectores en el producto es mucho más elevada (26 por ciento en conjunto) que su participación en la fuerza laboral (apenas 14 por ciento en conjunto), lo que tiene que ver con un nivel de productividad más alto que en los otros sectores donde esta relación es menos distante. Debido a la naturaleza de la actividad, sin embargo, la actividad manufacturera genera más puestos de empleo en otros sectores (3.14) por cada puesto que crea que los que genera la actividad minera (1.78).

Excepcionalmente, la actividad petrolera, cuyo multiplicador del empleo es el más alto (5.14) ha sido nacionalizada y concentrada, y se beneficia de la inversión extranjera directa sólo en forma limitada, a través de la exploración y bajo contrato de áreas específicas del subsuelo peruano.

Las otras actividades primarias (agricultura, silvicultura, pesca) no han atraído sino muy limitados montos de capital extranjero debido principalmente a su baja productividad y a la estatificación y alta concentración de la pesca desde comienzos de los 70s. El efecto multiplicador en el empleo en estos sectores es relativamente bajo, particularmente en la agricultura.

En el sector terciario, las actividades comercial y financiera han atraído significativos montos

de inversión extranjera, a pesar de una productividad sólo mediana en el comercio y la alta concentración en las finanzas. El carácter más descentralizado de la actividad comercial, sin embargo, y la mayor productividad de la actividad financiera parecen haber favorecido dicha inversión, aunque con diferentes resultados en términos del multiplicador del empleo (casi el doble en las finanzas, 2.38, respecto del comercio, 1.28).

En los demás sectores económicos no se observa significativa participación de la inversión extranjera directa ni efectos notables en términos del multiplicador del empleo.

### **3.2. Efectos Multiplicadores del Empleo en el Sector Manufacturero.**

Un análisis más detallado de los efectos indirectos de las EMNs en el empleo se basa en el examen de la relación entre la incidencia del capital extranjero y el multiplicador del empleo en cada rama manufacturera. Adicionalmente, otros indicadores económicos ayudan a entender mejor esta relación, y a obtener una estimación más precisa del efecto indirecto de las EMNs en el empleo.

Cada rama manufacturera ha sido clasificada según la incidencia del capital extranjero. La incidencia es ALTA en aquellas ramas donde el porcentaje de empresas con participación mayoritaria de capital extranjero (más de la mitad del capital social de la empresa es de propiedad extranjera) (2) es superior al 50 por ciento. Es MEDIA donde dicho porcentaje se encuentra entre el 25 y el 50 por ciento. BAJA donde el porcentaje varía del 10 al 25 por ciento. Y es NULA en el resto de los casos.

El cuadro 3.2 muestra las 41 ramas manufactureras que utiliza la Tabla insumo-producto clasificadas de acuerdo a la incidencia del capital extranjero. Ocho ramas muestran incidencia alta y 12 incidencia media, mientras otras 8 muestran incidencia baja y 13 incidencia nula. Las ramas con alta o mediana incidencia no son las que ofrecen los multiplicadores más altos del empleo. Matanza de ganado y fabricación de cemento, debido a su importante conexión con las actividades comerciales y de servicios, ofrecen los multiplicadores más altos (12.75 y 8.36 respectivamente). Le siguen pulpa de papel y cartón (5.56) y siderurgia (5.34), ambas en el grupo con baja incidencia de capital extranjero y ambas fuertemente ligadas al sector primario y al comercial.

Excluidas estas ramas, sin embargo, los promedios de los cuatro grupos son similares, lo que significa que el multiplicador del empleo está más influenciado por el tipo de actividad que por la incidencia del capital extranjero, según muestra el cuadro 3.3, donde las diferencias entre grupos por tipo de bienes producidos es mayor que la diferencia interna de cada grupo (3).

De manera similar, no es el carácter monopólico-estatal de algunas ramas (principalmente refinación de azúcar y de petróleo, alimentos para animales, procesamiento de pescado, elaboración de cerveza y malta, matanza de ganado, construcción de embarcaciones y ensamblaje de automóviles) lo que determina una mayor o menor influencia en el empleo. En efecto, el coeficiente multiplicador del empleo para estas ramas varía del segundo más bajo (1.76, construcción de barcos) al más alto de la tabla (12.75, matanza de ganado).

Sin embargo, una comparación más amplia de los cuatro grupos de ramas por incidencia del capital extranjero, como muestra el cuadro 3.4, hace aparentes algunas diferencias que el multiplicador del empleo no las hace.

En primer lugar, los grupos de incidencia alta y media emplean una proporción mayor de trabajadores (69 por ciento) que la proporción de producto que generan (57 por ciento). Más aún, si

sólo se tomara en cuenta el personal remunerado en estos dos grupos, dicha proporción (61 por ciento) es superior al PBI correspondiente, aunque también ligeramente superior al monto de remuneraciones pagadas (57 por ciento). En efecto, la razón remuneraciones/empleo directo es más baja en estos grupos que en los de menor incidencia de capital extranjero.

En segundo lugar, el empleo indirecto que los grupos de incidencia alta y media generan es todavía más elevado (73 por ciento) que la correspondiente proporción en términos de PBI. Este porcentaje más elevado, sin embargo, se debe únicamente a las ramas de incidencia media (62 por ciento) donde industrias, como las de alimentos, bebidas, textiles y confección de ropa, se encuentran estrechamente conectadas al sector primario y al comercio.

En tercer lugar, otros indicadores económicos como valor agregado y exportaciones, muestran que el grupo de incidencia alta contribuye menos que su participación en el PBI. En relación al empleo, dicha menor contribución se refleja en razones (VA/empleo directo y VA/remuneraciones) más bajas. El grupo de incidencia media, en cambio, muestra una contribución equiparable a su participación en el PBI, y un efecto mayor en el empleo directo y las remuneraciones.

En cuarto lugar, la inversión extranjera directa, cuya proporción es obviamente más elevada en el grupo de incidencia alta (24 por ciento), parece tener un efecto menor en el empleo directo generado por las empresas de este grupo que la inversión extranjera directa utilizada en las ramas de incidencia mediana (38 por ciento). Más aún, la relación inversión/empleo directo en este último grupo es la más baja de los cuatro grupos. Esto significa que menores montos de inversión extranjera directa en las ramas de incidencia media generan mayor empleo directo que el generado por los otros grupos. Adicionalmente, la relación inversión/PBI del grupo de incidencia media es más baja que la del grupo de incidencia alta.

Finalmente, los grupos con baja o nula incidencia de capital extranjero generan menos empleo directo e indirecto que su nivel de participación en el PBI, las remuneraciones, e incluso la inversión extranjera directa correspondiente. Con la excepción de 4 ramas (mencionadas arriba) cuyo multiplicador del empleo es elevado, el resto sólo ofrece moderados coeficientes, incluyendo 4 que se acercan a la unidad.

En síntesis, la mayor incidencia del capital extranjero en algunos sectores económicos, especialmente en algunas ramas manufactureras, no determina un mayor efecto de aquel sector o aquella rama en el empleo indirecto, ni tampoco una menor o nula incidencia determina un efecto contrario en dicho empleo. El mayor o menor efecto en el empleo indirecto está más bien determinado por la naturaleza de la actividad económica, particularmente en el sector manufacturero. La mayor incidencia del capital extranjero en las ramas de mayor impacto en el empleo indirecto tiene, en consecuencia, un efecto acompañante y no un efecto determinante. Este reconocimiento puede, desde luego, tener una importancia significativa en las políticas de empleo que incluyen la participación del capital extranjero. Esto es, la participación del capital extranjero no genera de por sí mayor empleo indirecto, sino en las ramas de actividad que por su naturaleza están estrechamente ligadas a las otras actividades de la economía. Una mayor participación del capital extranjero en las ramas que generan más empleo indirecto, por tanto, debería contribuir a un mayor activamiento de la economía en su conjunto.

### NOTAS AL CAPITULO III

- (1) Este cálculo ha sido hecho siguiendo la metodología generalmente aceptada para estimar el efecto intersectorial de las actividades económicas, incluyendo el efecto en el empleo. Ver, por ejemplo, Leontief (1966) y McKean, Ericson y Weber (1982).
- (2) Aquellas empresas cuya participación del capital extranjero varía entre el 20 y el 50 por ciento del capital social son consideradas empresas mixtas, mientras aquellas con menor participación son consideradas empresas nacionales. Ver González (1983).
- (3) La observación de González (1983: 173-5) en el sentido de que las EMNs incrementaron su participación en las industrias de bienes de capital en desmedro de su participación en las industrias de bienes intermedios entre 1971 y 1974 no parece haber tenido continuidad en los años siguientes, a juzgar por la proporción relativamente alta de ramas con incidencia alta y media de capital extranjero en las industrias de bienes intermedios y de bienes de consumo, como se observa en el Cuadro 3.3.

**PERU: Multiplicador del Empleo por Ramas Manufactureras  
Agrupadas por Tipo de Bienes, 1979**

RAMAS POR TIPO DE BIENES	MULTIPLICADOR DEL EMPLEO	RANGO	INCIDENCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO
<b>1. Industrias Mayormente Productoras de Bienes de Consumo.</b>	<b>3.22</b>	<b>11.06</b>	
Productos lácteos	3.01		Media
Conservas de Pescado	2.62		Nula
Harina de Pescado	2.70		Nula
Molinería y Panadería	2.74		Media
Refinación de azúcar	3.24		Media
Matanza de ganado	12.75		Nula
Alimentos diversos	3.34		Media
Alimentos para animales	4.42		Nula
Cerveza y Malta	2.78		Media
Otras bebidas	2.21		Media
Tabaco	2.72		Media
Hilados y Productos textiles	3.13		Media
Otros textiles	2.90		Media
Prendas de vestir	1.92		Media
Calzado	2.34		Alta
Fabricación de muebles	1.69		Alta
Impresión y edición	2.09		Baja
Productos de plástico	2.31		Nula
Productos manufactureros diversos	2.19		Nula
<b>2. Industrias Mayormente Productoras de Bienes Intermedios.</b>	<b>3.41</b>	<b>4.13</b>	
Cueros y derivados	3.13		Baja
Productos de madera	1.50		Baja
Pulpa de papel y cartón	5.56		Baja
Art. de papel y cartón	3.17		Baja
Prod. químicos básicos y abonos	2.60		Alta
Productos farmacéuticos	2.53		Alta
Otros químicos	3.57		Alta
Refinación de petróleo	--		Nula
Productos de caucho	3.31		Alta
Productos de plástico	2.31		Nula
Prod. de minerales no metálicos	1.43		Nula
Vidrios y art. de vidrio	1.61		Baja
Fabricación de cemento	8.36		Nula
Siderurgia	5.34		Baja
Metales no ferrosos	3.33		Baja
<b>3. Industrias Mayormente Productoras de Bienes de Capital</b>	<b>2.40</b>	<b>1.59</b>	
Prod. metálicos diversos	2.12		Nula
Maq. no elect, agric., e industria	2.40		Media
Maq. no eléctrica, diversos	2.16		Media
Aparatos y suministros eléctricos	2.45		Nula
Equipos y aparatos domésticos	2.79		Alta
Constr. y reparación de barcos	1.76		Nula
Industria automotriz	3.35		Nula
Const. de materiales de Transp.	2.14		Alta

Fuente: INE-INP, Estructura de la Tabla Insumo-Producto, 1979. Incluye Información de 1984

**CUADRO 3.1**  
**PERU : PNB, CONCENTRACION, FUERZA LABORAL, Y**  
**MULTIPLICADOR DEL EMPLEO POR SECTORES ECONOMICOS**  
(Distribución Porcentual)

SECTORES ECONOMICOS	PBI (1984)	CONCENTRACION 1/ (1983)	PEA (1984)	IDE (1984)	ME (1979-84)
AGRICULTURA		61.8		1.3	1.04
SILVICULTURA	14.1	61.8	33.8	*	1.34
PESCA		100.0		1	1.16
MINERIA	8.2	76.6	1.8	30.8	1.78
PETROLEO		100.0		1.5	5.14
MANUFACTURA	17.8	65.6	12.7	37.7	3.14
ENERGIA	1.8	99.9	0.2	2.3	1.41
CONSTRUCCION	3.3	50.2	4.0	0.3	1.63
COMERCIO	13.1	46.7	15.0	11.1	1.28
TRANSPORTES	7.6	58.2	4.0	0.6	1.79
COMUNICACIONES		100.0		0.7	1.15
FINANZAS	34.1	98.4	2.0	6.1	2.38
OTROS SERVICIOS		78.0	26.5	6.7	1.27
TOTAL o PROMEDIO	100.0	74.2	100.0	100.0	2.83

FUENTES: PBI= Producto Bruto Interno : UN-ECLAC (1986), *Economic Survey of Latin America and the Caribbean 1984*, Santiago de Chile : U.N. CONCENTRACION : Ludovico Alcorta (1987), *Concentración y Centralización de Capital en el Perú: Descripción, Efectos y Política*, Lima: F.F. Ebert. PEA= Población Económicamente Activa: Proyecciones basadas en el Censo Nacional de Población y Vivienda de 1981. IDE=INVERSION DIRECTA EXTRANJERA: CONITE, *Memoria 1984*, Lima. ME=MULTIPLICADOR DEL EMPLEO: INE-INP, *Estructura de la Tabla Insumo-Producto 1979*, Lima.

1/ Porcentaje de concentración en las 10 empresas más grandes del sector correspondiente.  
(\*) Menos de 0.05.

**CUADRO 3.2**  
**PERU : INCIDENCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO Y**  
**MULTIPLICADOR DEL EMPLEO EN EL SECTOR**  
**MANUFACTURERO POR RAMA, 1979**

Ramas Manufactureras	Incidencia del Capital Extranjero	Multiplicador del Empleo	Ranking
Calzado	Alta	2.34	27
Fáb. de Muebles	Alta	1.69	36
Prod.quim.básicos y abonos	Alta	2.60	23
Prod. Farmacéuticos	Alta	2.53	24
Otros químicos	Alta	3.57	6
Productos de caucho	Alta	3.31	10
Equipos y aparatos domésticos	Alta	2.79	17
Const.de Mater.de Transporte	Alta	2.14	31
Productos lácteos	Mediana	3.01	15
Molinería y panadería	Mediana	2.74	19
Refinación de azúcar	Mediana	3.24	11
Alimentos diversos	Mediana	3.34	8
Cerveza y malta	Mediana	2.78	18
Otras bebidas	Mediana	2.21	29
Tabaco	Mediana	2.72	20
Hilados y Prod. Textiles	Mediana	3.13	13
Otros textiles	Mediana	2.90	16
Prendas de vestir	Mediana	1.92	34
Maq.no elect.agric.e indust.	Mediana	2.40	26
Maq. no elect.diversos	Mediana	2.16	30
Cueros y derivados	Baja	3.13	14
Proc. de madera	Baja	1.50	38
Pulpa de papel y cartón	Baja	5.56	3
Art. de papel y cartón	Baja	3.17	12
Impresión y edición	Baja	2.09	33
Vidrios y Art. de vidrio	Baja	1.61	37
Siderurgia	Baja	5.34	4
Metales no ferrosos	Baja	3.32	9
Conservas de pescado	Nula	2.62	22
Harina de pescado	Nula	2.70	21
Matanza de ganado	Nula	12.75	1
Alimentos para animales	Nula	4.42	5
Refinación de petróleo	Nula	-	-
Prod. de plástico	Nula	2.31	28
Fab. de Cemento	Nula	8.36	2
Prod.minerales no metálicos	Nula	1.43	39
Prod. Metálicos diversos	Nula	2.12	32
Aparatos y suministros elec.	Nula	2.45	25
Construc. de barcos	Nula	1.76	35
Industria automotriz	Nula	3.35	7
Proc.manufactureros diversos	Nula	2.19	29

FUENTE : INE - INP, Estructura de la Tabla Insumo-Producto, 1979.  
 Incluye información de 1984.

PERU: Multiplicador del Empleo por Ramas Manufactureras Agrupadas por Tipo de Bienes, 1979.			
Ramas por Tipo de Bienes	Multiplicador del Empleo	Rango	Incidencia del capital extranjero
<b>1. Industrias Mayormente Productoras de Bienes de Consumo.</b>	<b>3.22</b>	<b>11.06</b>	
Productos lácteos	3.01		Media
Conservas de Pescado	2.62		Nula
Harina de Pescado	2.70		Nula
Molinería y Panadería	2.74		Media
Refinación de azúcar	3.24		Media
Matanza de ganado	12.75		Nula
Alimentos diversos	3.34		Media
Alimentos para animales	4.42		Nula
Cerveza y Malta	2.78		Media
Otras bebidas	2.21		Media
Tabaco	2.72		Media
Hilados y Productos textiles	3.13		Media
Otros textiles	2.90		Media
Prendas de vestir	1.92		Media
Calzado	2.34		Alta
Fabricación de muebles	1.69		Alta
Impresión y edición	2.09		Baja
Productos de plástico	2.31		Nula
Productos manufactureros diversos	2.19		Nula
<b>2. Industrias Mayormente Productoras de Bienes Intermedios.</b>	<b>3.41</b>	<b>4.13</b>	
Cueros y derivados	3.13		Baja
Productos de madera	1.50		Baja
Pulpa de papel y cartón	5.56		Baja
Art. de papel y cartón	3.17		Baja
Prod. químicos básicos y abonos	2.60		Alta
Productos farmacéuticos	2.53		Alta
Otros químicos	3.57		Alta
Refinación de petróleo	-		Nula
Productos de caucho	3.31		Alta
Productos de plástico	2.31		Nula
Prod. de minerales no metálicos	1.43		Nula
Vidrios y art. de vidrio	1.61		Baja
Fabricación de cemento	8.36		Nula
Siderurgia	5.34		Baja
Metales no ferrosos	3.33		Baja
<b>3. Industrias Mayormente Productoras de Bienes de Capital.</b>	<b>2.40</b>	<b>1.59</b>	
Prod. metálicos diversos	2.12		Nula
Maq. no eléct., agric., e industria	2.40		Media
Maq. no eléctrica, diversos	2.16		Media
Aparatos y suministros eléctricos	2.45		Nula
Equipos y aparatos domésticos	2.79		Alta
Constr. y reparación de barcos	1.76		Nula
Industria automotriz	3.35		Nula
Const. de materiales de Transp.	2.14		Alta

Fuente: INE-INP, Estructura de la Tabla Insumo Producto, 1979. Incluye Información de 1984.

**CUADRO 3.4**  
**PERU : INDICADORES DE EMPLEO Y ECONOMICOS SEGUN**  
**NIVEL DE INCIDENCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO**  
**EN EL SECTOR MANUFACTURERO, 1979, 1984.**  
**(Distribución Porcentual y Razones)**

INDICADORES	TOTAL	NIVEL DE INCIDENCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO			
		ALTO	MEDIO	BAJO	NULO
EMPLEO DIRECTO	100.0	20.3	48.4	17.0	14.3
PERSONAL REMUNERADO	100.0	19.6	41.7	19.6	19.1
EMPLEO INDIRECTO	100.0	11.9	61.5	12.0	14.7
EMPLEO TOTAL	100.0	14.4	57.6	13.5	14.6
PBI	100.0	17.5	39.0	28.0	15.5
VALOR AGREGADO	100.0	14.4	41.7	30.3	13.6
REMUNERACIONES	100.0	19.2	38.1	22.0	20.7
EXPORTACIONES	100.0	4.9	38.4	42.4	14.3
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	100.0	24.1	38.1	19.9	17.9
VA/EMPLEO DIRECTO		1.08	1.27	2.63	1.40
VA/REMUNERACIONES		2.90	4.36	5.47	2.61
REM./EMPLEO DIRECTO		0.37	0.29	0.48	0.54
REM./PERSONAL REM.		0.61	0.56	0.69	0.66
INVERSION/PBI (%)		12.90	9.13	6.64	15.25
INVERSION/EMPLEO DIRECTO		0.17	0.12	0.18	0.22

FUENTES : INE-INP, Estructura de la Tabla Insumo-Producto, 1979.

Incluye información de 1984. CONITE, Memoria 1984: Inversiones Extranjeras Directas.

## CAPITULO IV

### RESUMEN Y CONCLUSIONES

Las empresas multinacionales en el Perú han experimentado cambios periódicos de política económica, desde aquella en que se favorece la "libre empresa" hasta aquella en que se promocio-na el "intervencionismo estatal". Consecuentemente el comportamiento de las EMNs y su rol en el desarrollo económico del país han variado constantemente, dependiendo del clima creado a su alrededor. Sin embargo, no parece lícito concluir de que un clima abierto y en favor de la "libre empresa" es el único que favorece el desarrollo de las EMNs y, por tanto también, se beneficia de las ventajas que éstas ofrecen. Otras condiciones, como la estabilidad política, el desarrollo del mercado interno y la eficiencia de la estructura productiva, también juegan un papel decisivo y frecuentemente determinan la bondad del clima, esté éste en favor de la "libre empresa", del "intervencionismo estatal", o de un sistema intermedio. En el período del Gobierno Militar, por ejemplo, muchas EMNs padecieron un mayor control y algunas fueron nacionalizadas, pero la mayoría incrementó sus ganancias gracias al crecimiento de la demanda y la protección de mercados. En el otro extremo, la política de apertura del segundo gobierno de Belaúnde les brindó el mejor clima para su desarrollo, pero la crisis financiera que importó el régimen terminó por ahuyentar algunas EMNs y reducir drásticamente el nivel de sus ganancias e ingresos.

A pesar de la importancia latente de las EMNs en la vida económica del Perú, su participación como inversionista en las diversas industrias nunca fue mayoritaria excepto en algunas ramas extractivas, principalmente la minería y el petróleo, y de transformación. Su mayor concentración y su permanente conexión con fuentes externas de capital, sin embargo, les han posibilitado mantener un rol hegemónico incluso en ramas de actividad en las que su participación de capital no ha sido mayoritaria. De 28 ramas industriales que compara el Cuadro 1.6, por ejemplo, en sólo 3 las EMNs tiene una mayoría participativa en el capital social. Sin embargo, cuando la comparación se limita a las 500 empresas mayores, las EMNs presentan mayoría en 11 ramas. Más aún, cuanto más abierta fue la política económica del gobierno de turno, mayor concentración del capital extranjero tuvo lugar en el sector primario extractivo. Esto es especialmente característico del capital americano cuyo mayor interés en la minería y el petróleo les llevó a preferir tecnologías intensivas de capital y, por tanto, a generar menor empleo relativo.

En suma, las EMNs generaron un número reducido de empleos directos, entre 20,000 y 50,000 en total, es decir, alrededor del 2.5 por ciento de la población asalariada del país. Una estimación basada en coeficientes eleva esa cantidad a 114,000, es decir, alrededor del 7.5 por ciento de la población asalariada. Ambas estimaciones, sin embargo, están de acuerdo en que la contribución cuantitativa de las EMNs en el empleo es muy limitada, si se compara con su participación en el capital social y en la producción. Esto confirma resultados similares obtenidos en otros países (Enderwick, 1985).

En contrate, las EMNs ofrecieron mejores condiciones de trabajo y mayor productividad. Las mejores condiciones se refieren a salarios más altos, mayor estabilidad laboral, y mayor rol de la ne-

gociación colectiva tanto en el nivel como en la estructura de los salarios, confirmando los hallazgos obtenidos en otros contextos (OIT, 1977a; Lim, 1977; La Palombara y Blank, 1979; Campbell y Rowan, 1983).

La mayor productividad resulta de la concentración de las EMNs en las actividades más productivas y de su estructura ocupacional que favorece niveles más altos de calificación. Ambas tendencias están ligadas al uso de capital intenso en proporciones mayores al que suelen practicar las empresas nacionales tanto privadas como públicas. (1)

Por otro lado, la necesidad de abaratar la mano de obra, o de mantenerla barata, tiene un piso en el compromiso de muchas filiales de contar con un personal calificado que haga posible el mantenimiento del nivel de eficiencia logrado en la matriz (Currie, 1979). De allí que el nivel salarial promedio de las EMNs ha tendido a mantenerse por encima del nivel logrado por los otros tipos de empresa, particularmente en el sector manufacturero. En otros sectores, sin embargo, sobretodo en las actividades extractivas y las industrias de exportación el abaratamiento de la mano de obra ha sido una condición "sine qua non", lo cual confirma tendencias observadas en otros lugares (Turner et al., 1980). En contraste, las empresas nacionales privadas han preferido premiar la mayor calificación del trabajador, mientras las empresas públicas han pagado mejor a grupos selectivos dependiendo de las prioridades del estado.

Las diferencias anotadas arriba adquieren particular importancia cuando las EMNs se concentran en uno o pocos sectores. En efecto, en el Perú ellas se concentran en el sector manufacturero y en la minería. La mayor parte de la IDE en minería es de origen norteamericano, mientras aquella del sector manufacturero corresponde casi por igual a inversionistas norteamericanos y europeos. Los salarios y el nivel de productividad en la actividad minera son por lo general más bajos que aquéllos de la actividad manufacturera. Por tanto, el periódico incremento de la inversión extranjera en la minería, cada vez que el gobierno de turno decretara una mayor apertura, ha contribuido también a la eventual reducción de los niveles salariales promedio, independientemente de los efectos añadidos por las épocas de crisis económica, los efectos de la negociación colectiva y las políticas salariales del gobierno.

Adicionalmente, el nivel de remuneraciones en las EMNs guarda relación con la categoría y el grupo ocupacional del trabajador, el origen nacional o extranjero de éste, su antigüedad en el puesto de trabajo y nivel de calificación, el nivel de sindicalización de la empresa y el grado de burocratización de ésta. Los efectos más importantes de la negociación colectiva se dan en el nivel de las remuneraciones, los aumentos salariales, la estructura remunerativa y la antigüedad en el trabajo. La localización geográfica de las EMNs en el Perú no difiere mucho del patrón que siguen las empresas nacionales, es decir, centralización en Lima y preferencia por algunos centros urbanos o fuentes de recursos naturales en el resto del país. En este sentido, los incentivos de descentralización ofrecidos por algunos gobiernos no parecen haber tenido efectos notables, con excepción de aquellas empresas cuya localización cercana al recurso de explotación podía reducir costos.

Una tendencia de largo plazo se refiere a la reducción del costo relativo de la fuerza de trabajo en el costo total de las EMNs. En conjunto el costo promedio de la fuerza de trabajo cayó en 30 por ciento debido principalmente a un 10 por ciento menos en el margen de utilidades entre 1980 y 1986. Es decir, el reajuste en el costo laboral sobrepasó 3 veces la pérdida en el margen de utilida-

des.

De allí la fragilidad del empleo generado por las EMNs que son altamente sensibles a los cambios en el margen de utilidades.

En cuanto a los efectos indirectos de las EMNs en el empleo, la principal tendencia se refiere al impacto combinado del tipo de actividad económica y a incidencia del capital extranjero sobre el empleo en otras ramas. Es decir, la incidencia del capital extranjero en una actividad tiene más bien un efecto acompañante y no determinante.

La mayor incidencia del capital extranjero en algunos sectores económicos, especialmente en algunas ramas manufactureras, no determina un mayor efecto de aquél sector o aquella rama en el empleo indirecto, ni tampoco una menor o nula incidencia determina un efecto contrario en dicho empleo. Pero la mayor incidencia del capital extranjero en las ramas de mayor impacto en el empleo indirecto, ambos ejercen una mayor influencia en el nivel de empleo indirecto, confirmando la teoría general de los vínculos "hacia atrás" y "hacia adelante" (Leontief, 1966) y la hipótesis de que una relación duradera entre EMN y país huésped requiere de la creación y fortalecimiento de tales vínculos (Watanabe, 1984; Enderwick, 1985).

Esta conclusión tiene, sin duda, importancia en la relación global entre EMNs y países en desarrollo, particularmente cuando la generación de nuevos empleos es un componente clave (Turner, 1973); Hawkins y Jedel, 1975; Merritt, 1984). La participación del capital extranjero no genera de por sí empleo indirecto, sino en los sectores económicos y ramas manufactureras que por su naturaleza están estrechamente ligadas a las otras actividades de la economía.

Por tanto, una saludable política de empleo debería canalizar la participación del capital extranjero a los sectores y ramas que más contribuyen a la generación de empleo indirecto y que, por consiguiente, tienen un rol más activo en el desarrollo económico.

La situación actual no es la más favorable en este aspecto. Los sectores que reciben el mayor flujo de inversión extranjera directa son el manufacturero y el minero (72 por ciento del total en conjunto), cuya participación en el producto es casi dos veces su participación en la fuerza laboral, mientras en los demás sectores esta relación es menos distante. Debido a la naturaleza de la actividad, sin embargo, la actividad manufacturera genera más empleo indirecto (3.14) que la actividad minera (1.78). Dentro del sector manufacturero, sólo 2 ramas de las 16 que están por encima del multiplicador promedio del empleo (2.83) tienen alta incidencia de capital extranjero, y otras 5 ramas, mediana incidencia. En cambio, 9 ramas en las que la incidencia es baja o nula están por encima de dicho promedio. En suma, la mayor apertura gubernamental hacia el capital extranjero durante los 80s no parece haber beneficiado a los sectores productivos y ramas manufactureras que generan mayor empleo indirecto.

Si bien estos hallazgos confirman la observación hecha en otros países y otras décadas (ILO, 1973: 45-49; United Nations, 1974: 59-60), la pregunta que surge al final de esta evaluación es si la actual relación EMN-país huésped debe ser mantenida o modificada, y si el problema del empleo va a ser un factor en esta reorientación. Según la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales (OIT, 1977: 9), "los gobiernos deberían estudiar cuidadosamente las repercusiones de las EMNs sobre el empleo en diferentes sectores industriales...", pero también "las propias EMNs, en todos los países, deberían adoptar medidas apropiadas para ocuparse de las re-

percusiones de las actividades de las EMNs sobre el empleo y el mercado del trabajo." Estas recomendaciones, no obstante ser bastante generales, tienen actualidad y deberían ser consideradas como una premisa fundamental en las negociaciones entre países huéspedes y empresas multinacionales.

-----

#### NOTAS AL CAPITULO IV

- (1) No se ha investigado, sin embargo, la relación causal entre estos factores a fin de saber si el uso de capital intensivo precede la mayor productividad de la industria, o si es la mayor productividad de la industria que determina el uso de capital intensivo.

Tampoco se ha aislado el impacto del uso de capital intensivo en la generación de empleo, como sugieren algunos autores (Morley y Smith, 1977), ni se ha evaluado el impacto independiente de cada factor sobre el empleo. Debido a la naturaleza de este estudio, los factores relacionados con la intensidad del capital (o del trabajo) son examinados en forma conjunta.

## REFERENCIAS

- Alcorta, Ludovico (1987), Concentración y Centralización de Capital en el Perú: Descripción, Efectos y Política. Lima: F.F. Ebert.
- Banco Central de Reserva del Perú (198 ), Indicadores Sociales. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.
- Bergsten, C.Fred, Thomas Horst, y Theodore H. Moran (1978), American Multinationals and American Interests, Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Black, Robert, Stephen Blank, and Elizabeth C. Hanson (1978), Multinationals in Contention: Responses at Governmental and International Levels, New York: The Conference Board.
- Boddewyn, J.J. (1979), "Divestment: Local Vs.Foreign, and U.S. Vs. European Approaches, "Management International Review 18: 21-28.
- Carta Económica del Perú (Varios años), Lima: Vernal (Perú) Consultores.
- Campbell, Duncan C., y Richard L. Rowan (1983), Multinational Enterprises and the OECD Industrial Relations Guidelines, Philadelphia, Pennsylvania: University of Pennsylvania.
- Caves, Richard E. (1982), Multinational Enterprise and Economic Analysis, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Committee for Economic Development (1981), Transnational Corporations and Developing Countries: New Policies for a Changing World Economy, New York: CED.
- CONITE(1985), Memoria 1984: Inversiones Extranjeras Directas. Lima: CONITE.
- Currie, J. (1979), Investment: The Growing Role of Export Processing Zones. Special Report 64, London: Economist Intelligence Unit.
- Chaudhuri, Adhip (1982), "American Multinationals and American Employment, "in The Multinational Corporation in the 1980s, Charles P. Kindleberger y David B. Andretsch, eds., Cambridge, Mass.: MIT, 263-277.
- Chudson, W.A. y L.T. Wells, Jr.(1974), The Acquisition of Technology from Multinational Corporations by Developing Countries, Document N° SP/ESA/12, New York: United Nations.
- Chudson, Walter A. (1971), The International Transfer of Commercial Technology to Developing Countries, UNITAR Research Reports N° 13, New York: United Nations Institute for Training and Research.
- Dañino, Roberto (198 ), "Tendencias Actuales Sobre la Inversión Extranjera y Comercio Internacional," en Relaciones Internacionales del Perú, CEPEI, Lima: CEPEI.
- de la Torre, José, Jr., Robert B. Stobaugh, y Piero Telesio (1973), "U.S. Multinational Enterprises and Changes in the Skill Composition of U.S. Employment," in American Labor and the Multinational Corporation, Duane Kujawa, ed., New York: Praeger, 127-43.
- Enderwick, Peter (1985), Multinational Business and Labor, New York: St. Martin.

Ermida Uriarte, Oscar (198 ), Empresas Multinacionales y Derecho Laboral, Ciudad: Editorial.

Franco, Lawrence G. (1975), Multinational Enterprise. The International Division of Labour in Manufacture, and Developing Countries, Working Paper, Geneva: ILO, World Employment Programme Research.

Fitzgerald, E.V.K.(1976), The State and Economic Development: Perú Since 1968, Cambridge Mass.: Cambridge University Press.

------(1979), The Political Economy of Perú, 1956-1978: Economic Development and the Restructuring of Capital, Cambridge, Mass: Cambridge University Press.

González Vigil, Fernando (1983), Capital Extranjero y Transnacionales en la Industria peruana (1971-1975), Lima: Horizonte.

Gunter, Hans (1973), "Labor and Multinational Corporations in Western Europe: Some Problems and Prospects," in International Labor and the Multinational Enterprise, Duane Kujawa, ed., New York: Praeger, 147-164.

------(1981), ILO Research on Multinational Enterprises and Social Policy: An Overview, Working Paper No. 15, Geneva: International Labour Office, Multinational Enterprises Program.

Hawkins, Robert G. (1972), Job Displacement and the Multinational Firm: A Methodological Approach, Center for Multinational Studies Occasional Paper No. 3, Washington, D.C.

Hawkins, Robert G., y Michael Jay Jedel (1973), "U.S. Jobs and Foreign Investment", in International Labor and the Multinational Enterprise, Duane Kujawa, ed., New York: Praeger, 47-93.

Helleiner, G.K(1976), "Transnational Enterprise, Manufactured Exports, and Employment in Less Developed Countries," Economic and Political Weekly 11: 247-76.

Hunt, Shane (1975), "Direct Foreign Investment in Perú: New Rules for an Old Game," in The Peruvian Experiment: Continuity and Change Under Military Rule, Abraham F. Lowenthal, ed., Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 302-349.

ILO, International Labour Organization (1973), Multinational Enterprises and Social Policy, Geneva: International Labour Office.

------(1981a), Employment Effects of Multinational Enterprises in Industrialized Countries, Geneva: International Labour Office.

------(1981b), Employment Effect of Multinational Enterprises in Developing Countries, Geneva: International Labour Office.

INP-INE, Instituto Nacional de Planificación- Instituto Nacional de Estadística (1986), Tabla Insumo-Producto: 1979, Lima: INP-INE.

Jager, Elizabeth R. (1973), "U.S. Labor and Multinationals," in International Labor and the Multinational Enterprise, Duane Kujawa, ed., New York: Praeger, 22-46.

La Palombara, Joseph y Stephen Blank (1979), Multinational Corporations and Developing Countries, New York: The Conference Board.

Lall, S. (1978), "Transnationals, Domestic Enterprises, and Industrial Structure in Host LDCs: A Survey," Oxford Economic Papers 30 (July): 217-48.

----- (1979), The Indirect Employment Effects of Multinational Enterprises in Developing Countries, Working Paper N° 3, Geneva: ILO, Multinational Enterprises Programme.

Lim, D. (1977), "Do Foreign Companies Pay Higher Wages than Their Local Counterparts in Malaysian Manufacturing," Review of Economics and Statistics 58 (May): 209-17.

Leontief, Wassily (1966), Input-Output Economics. New York: Oxford University Press.

McKean, John R., Ray K. Ericson, y Joseph C. Weber (1982), An Economic Input-Output Study of the High Plains Region of Eastern Colorado, Technical Report No 29. Fort Collins, Colorado: Colorado State University.

1/2 de Cambio, Noviembre 15, 1987.

Merritt, Giles (1984), "Why the Multinationals are Helping The Jobless Find Work," International Management, (February): 16-20.

MIT, Ministerio de Industria y Turismo (1976), Evaluación del Proceso de Industrialización: Situación Actual y Tendencias, Lima: Ministro de Industrias y Turismo.

MIT-OER, Ministro de Industrias y Turismo-Oficina de Estadística y Registro (1975), El Capital Extranjero en el Sector Industrial. 1971-1973, Lima: MIT.

----- (1977a), Anuario de Estadística Industrial. 1971-1973, AEI-5, Vol. II, Lima: MIT.

----- (1977b), Anuario de Estadística Industrial. 1974, AEI-6, Vol. I, Lima: MIT.

----- (1978), El Capital Extranjero en el Sector Manufacturero. 1973-1975, Lima: MIT.

Ministerio de Trabajo y Promoción Social-Dirección General del Empleo (Varios Años), Situación Ocupacional, Lima: Ministerio de Trabajo.

Ministerio de Trabajo y Promoción Social -Dirección General del Empleo (1987), Encuesta de Sueldos y Salarios en Empresas de 10 y mas trabajadores: 1986, Lima: Ministerio de Trabajo.

Morgan, Alun y Roger Blanpain (1977) The Industrial Relations and Employment Impacts of Multinational Enterprises, Paris: OECD.

Morley, S.A, y G.W.Smith (1977), "Limited Search and the Technology Choices of Multinational Firms in Brazil," Quarterly Journal of Economics 91 (May): 263-88).

Moxon, R.W. (1975), "The Motivation for Investment in Offshore Plants: The Case of the US Electronics Industry," Journal of International Business Studies 6: 51-65.

----- (1979), "The Cost, Conditions, and Adaptation of MNC Technology in Developing Countries," in Research in International Business and Finance: An Annual Compilation of Research, Vol. 1. The Economic Effects of Multinational Corporations, R.G. Hawkins, ed., Greenwich, CT: JAI.

NU-CELA, Naciones Unidas-Comisión Económica para Latinoamérica (1965), El Proceso de Industrialización en América Latina, Santiago de Chile: Naciones Unidas.

OECD (1981) Recent International Direct Investment Trends, Paris: OECD.

OIT, Organización Internacional del Trabajo (1977a), Remuneraciones y Condiciones de Trabajo en las Empresas Multinacionales, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

\_\_\_\_\_ (1977b), Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

\_\_\_\_\_ (1982), Efectos de las Empresas Multinacionales sobre el Empleo en los Países en Desarrollo. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

\_\_\_\_\_ (1983), Empresas Multinacionales: Formación Profesional y Desarrollo Económico, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

\_\_\_\_\_ (1984), Seguridad e Higiene del Trabajo en las Empresas Multinacionales, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

\_\_\_\_\_ (1986a), Las Trabajadoras de las Empresas Multinacionales en los Países en Desarrollo, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

\_\_\_\_\_ (1986b), Empresas Multinacionales: Información y Consulta sobre Sus Planes de Mano de Obra, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

Parodi Zevallos, Carlos, y Fernando González Vigil (1983), Empresas Transnacionales. Estado y Burguesía Nativa, Lima: DESCO.

Reuber, Grant L., et al. (1973), Private Foreign Investment in Development, Oxford: Clarendon.

Sachdev, J.C. (1975), "Disinvestment: Corporate Strategy or Admission of Failure?," Multinational Business 4: 12-19.

The Economist, Marzo 12, 1988.

Thorp, Rosemary y Geoffrey Bertram (1985), Perú. 1890-1977: Crecimiento y Políticas en una Economía Abierta, Lima: Mosca Azul.

Torneden, R.L. (1975), Foreign Disinvestment by U.S. Multinational Corporations, New York: Praeger.

Turner, Louis, et al. (1980), Living With the Newly Industrialising Countries, Chatham House Paper Nº 7, London: Royal Institute of International affairs.

Turner, Louis (1973), Multinational Companies and the Third World, New York: Hill and Wang.

U.N. Economic Commission for Latin America and The Caribbean (Varios años), Economic Survey of Latin America and The Caribbean, Santiago de Chile: United Nations.

U.N. Economic Commission for Latin America (1954), Foreign Capital in Latin America, New York: United Nations.

----- (1965), External Financing in Latin America, New York: United Nations.

U.S. Department of Commerce (Varios Años), Survey of Current Business, Washington, D.C.:  
Department of Commerce.

United Nations (1974), Multinational Corporations in World Development, New York: Praeger.

Vernon, Raymond (1971), Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of US Enterprises,  
London: Longman.

----- (1977), "The Power of Multinational Enterprises in Developing Countries," in  
The case for the Multinational Corporation, Carl H. Madden, ed., New York: Praeger, 151 - 183.

Watanabe, Susumu (1980), Multinational Enterprises and Employment-Oriented "Appropriate"  
Technologies in Developing Countries, Working Paper N° 14, Geneva: ILO, Multinational  
Enterprises Programme.

----- (1984), "Multinational Enterprises, Employment and Technology  
adaptations", in Multinational Corporations and Thrid World Development, Pradip K. Ghosh, ed.,  
Westport, Connecticut: Greenwood, 173 - 194.

Weaver, Frederic Stirton (1980), Class, State, and Industrial Structure: The Historical Process of  
South American Industrial Growth, Wesport, Connecticut: Greenwood.

Yepes del Castillo, Ernesto (1981), Perú, 1820-1920: Un siglo de Desarrollo Capitalista?, Lima:  
Signo.

# ENCUESTA A EMPRESAS IMPORTANTES OPERANDO EN EL PERU

Confidencial

Documento de Trabajo

## ASESORAMIENTO Y ANALISIS LABORALES

SECCION I: INFORMACION BASICA	
Razón Social de la Empresa :	
Actividad Económica Principal :	
Año de constitución de la empresa en el Perú :	<input style="width: 100px;" type="text"/>
Dirección en Lima Metropolitana :	
Teléfono	Apartado Postal :
Matriz o Principal Accionista :	Razón Social
	País

Persona Entrevistada (O representante)	Nombre
	Cargo
	Teléfono

SECCION II : OCUPADOS Y REMUNERACIONES, POR ORIGEN			
Cantidad de Trabajadores (Lima-Callao, Junio 1987)			
	Categoría	Nacionales	Extranjeros
	Obreros		
	Empleados		
	Ejecutivos		
Total (Bruto) Planilla Mensual (*) (Lima-Callao, Junio 1987)			
	Categoría	Nacionales	Extranjeros
	Obreros		
	Empleados		
	Ejecutivos		

(\*) Multiplicar por 4.3 el monto de las planillas si son semanales y por 2.15, en el caso que fueran quincenales.

**SECCION III : CUENTAS BASICAS Y PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTERNO**

Indicador	1980		1985		1986	
	Monto Total	% Cap. Externo	Monto Total	% Cap. Externo	Monto Total	% Cap. Externo
Capital Total						
Ventas						
Activos						
Utilidades						
Inversión Ejecutada						

(\*) Indicar los montos en dólares americanos del año de referencia.

**Nota:** Los valores pueden no significar un cálculo o una investigación exhaustiva, pudiendo obtenerse, a falta de estadísticas, en base a la consulta y experiencia de los conocedores de la empresa.

**SECCION IV : GASTOS PRINCIPALES Y PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTERNO**

Gastos en:	1980		1985		1986	
	Monto Total	% Cap. Externo	Monto Total	% Cap. Externo	Monto Total	% Cap. Externo
Personal						
Insumos						
Maquinaria						
Servicios						

(\*) Indicar los montos en dólares americanos del año de referencia.

**Nota:** Los valores pueden no significar un cálculo o una investigación exhaustiva, pudiendo obtenerse, a falta de estadísticas, en base a la consulta y experiencia de los conocedores de la empresa.

**SECCION V: LOCALIZACION**

¿Además de Lima Metropolitana, tiene personal trabajando en provincias?

\_\_\_\_\_ SI  1  
 \_\_\_\_\_ NO  2 {Continúe con Sección VI}

Provincia (s)	Actividad Económica	Nº de Trabajadores	
		Emp. y Ejec.	Obreros

**SECCION VI: INVERSIONES.**

Por favor enumere las principales inversiones de la empresa desde 1980 y sus proyectos, así como sus características.

Proyectos (Características)	Lugar de Ejecución (Provincia)	Año de Formulación	Fase Actual (est. factibilidad, ejecución, concluido)	Monto de la Inversión (US\$ ctes.).

**SECCION IX: NEGOCIACION COLECTIVA**

**IX.B. OBREROS**

¿Existe negociación colectiva para los obreros de su empresa?:

SI

NO

[ Continúe con Sección X ]

¿Podría indicarnos los siguientes datos?:

Fecha de inicio de la vigencia del Convenio 1986: \_\_\_\_\_

Forma de Solución: \_\_\_\_\_

(trato directo, conciliación, resolución sub-directoral, resolución directoral, extra-proceso)

Número de días de huelga \_\_\_\_\_

(Si no la hubo, indique ninguno)

Jornal Promedio de los obreros el mes anterior al vencimiento del pacto

l/. \_\_\_\_\_ [mes]

Aumento General \_\_\_\_\_

Incremento Adicional o Cláusulas de reajuste

(indicar según el caso)

**Cláusulas Principales**

Gratificación Navidad		Asignación por Fallecimiento:	
Gratificación Fiestas Patrias		Del Trabajador	
Bonificación Vacacional		De Familiares	
Asignación Escolar		Local Sindical	
Asig. Fam. por Cónyuge		Otro(s) Beneficios Importantes	
Asig. Fam. por Hijos		Beneficio	Monto
Asig. por Movilidad			
Asig. por Refrigerio o Alimentación			

**SECCION X : SEGURIDAD E HIGIENE OCUPACIONAL**

¿Existe un servicio de atención médica particular para los trabajadores, financiado por la empresa?

SI  1

NO  2 { Continúe }

Beneficios a los Trabajadores:

Empleados	<input type="checkbox"/> 1	{	Trabajador	<input type="checkbox"/> 1
			Familiar	<input type="checkbox"/> 2
Obreros	<input type="checkbox"/> 2	{	Trabajador	<input type="checkbox"/> 3
			Familiar	<input type="checkbox"/> 4
Ambos	<input type="checkbox"/> 3	{	Trabajador	<input type="checkbox"/> 5
			Familiar	<input type="checkbox"/> 6

Se estableció por :

Empleados	Obreros	Ambos
Negociación Colectiva <input type="checkbox"/> 1	Negociación Colectiva <input type="checkbox"/> 1	Negociación Colectiva <input type="checkbox"/> 1
Decisión de la Empresa <input type="checkbox"/> 2	Decisión de la Empresa <input type="checkbox"/> 2	Decisión de la Empresa <input type="checkbox"/> 2
Presión Laboral <input type="checkbox"/> 3	Presión Laboral <input type="checkbox"/> 3	Presión Laboral <input type="checkbox"/> 3
Disposición Legal <input type="checkbox"/> 4	Disposición Legal <input type="checkbox"/> 4	Disposición Legal <input type="checkbox"/> 4

Cubre servicios de:

	Empleados	Obreros	Ambos
Consulta médica			
Medicinas			
Accidentes de Trabajo			
Atención Materna			
Atención Materno-Infantil			
Odontología			
Radiología			
Intervenciones Quirúrgicas			

### SECCION VII: EXPECTATIVAS DE INVERSION

En un corto plazo la empresa...	Muy Probable (1)	Poco Probable (2)	Improbable (3)	No puede saberse (4)
a) Ampliará sus inversiones en la misma actividad actual				
b) Ampliará sus inversiones, extendiéndose a otras actividades.				
c) Se verá obligada a disminuir sus inversiones.				

### SECCION VIII: OBSTACULOS OPERATIVOS

Problemas frecuentemente citados como obstáculos al desarrollo empresarial	Lo afectan...		
	Mucho, traban la producción (1)	Poco, es su-perable (2)	Nada, es indife-rente (3)
1.1 Cambio frecuente de reglas de juego			
1.2 Burocratismo administrativo			
1.3 Proteccionismo Comercial			
1.4 Prohibición de remitir utilidades			
1.5 Presión impositiva			
1.6 Política cambiaria (precios, falta de divisas)			
1.7 Control de precios			
2.1 Falta de insumos			
2.2 Mercado Pequeño, baja demanda			
2.3 Competencia desleal			
2.4 Animadversión al capital externo, chauvinismo			
2.5 Servicios privados ineficientes			
3.1 Estabilidad Laboral			
3.2 Beneficios Sociales costosos			
3.3 Baja calificación de los trabajadores			
3.4 Radicalismo político/sindical			
Otros problemas, especificar:			
4.1			
4.2			
4.3			
4.4			
4.5			

### SECCION IX: NEGOCIACION COLECTIVA

#### IX.A. EMPLEADOS

Existe negociación colectiva para los empleados de su empresa:

SI   
 NO

[ Continúe con Sección IX.B. (sgte. pág.) ]

¿Podría indicarnos los siguientes datos?:

Fecha de inicio de la vigencia del Convenio 1986: \_\_\_\_\_

Forma de Solución: \_\_\_\_\_  
 (trato directo, conciliación, resolución sub-directoral, resolución directoral, extra-proceso)

Número de días de huelga \_\_\_\_\_  
 (Si no la hubo, indique ninguno)

Remuneración mensual promedio de los Empleados el mes anterior al vencimiento del pacto /v. \_\_\_\_\_ [mes]

Aumento General \_\_\_\_\_

Incremento Adicional o  
Cláusulas de reajuste

(indicar según el caso)

#### Cláusulas Principales

Gratificación Navidad		Asignación por Fallecimiento:	
Gratificación Fiestas Patrias		Del Trabajador	
Bonificación Vacacional		De Familiares	
Asignación Escolar		Local Sindical	
Asig. Fam. por Cónyuge		Otro(s) Beneficios Importantes	
Asig. Fam. por Hijos		Beneficio	Monto
Asig. por Movilidad			
Asig. por Refrigerio o Alimentación			

Cont. Sección X: Seguridad e Higiene Ocupacional

¿Existe Seguro de Vida para los Trabajadores de la Empresa?

SI	<input type="text"/>	1
NO	<input type="text"/>	2

Beneficios a los Trabajadores :

Empleados	<input type="text"/>	1	}	Trabajador	<input type="text"/>	1
				Familiar	<input type="text"/>	2
Obreros	<input type="text"/>	2	}	Trabajador	<input type="text"/>	1
				Familiar	<input type="text"/>	2
Ambos	<input type="text"/>	3	}	Trabajador	<input type="text"/>	1
				Familiar	<input type="text"/>	2

Se estableció por :

Empleados		Obreros		Ambos	
Negociación Colectiva	<input type="text"/>	1	Negociación Colectiva	<input type="text"/>	1
Decisión de la Empresa	<input type="text"/>	2	Decisión de la Empresa	<input type="text"/>	2
Presión Laboral	<input type="text"/>	3	Presión Laboral	<input type="text"/>	3
Disposición Legal	<input type="text"/>	4	Disposición Legal	<input type="text"/>	4

**COMENTARIOS Y OBSERVACIONES**

Generales

A determinadas preguntas:

Pregunta                      Comentarios u Observaciones

Muchas Gracias,