

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA

**FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA
Y CIENCIAS SOCIALES**



**"PROBLEMATICA FINANCIERA DE LA PEQUEÑA
INDUSTRIA EL CASO DE LA METALMECANICA
EN LIMA METROPOLITANA"**

TESIS

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE

INGENIERO ECONOMISTA

JOSE LUIS ACEVEDO PALMA

LIMA - PERU

1991

A | TINO, LUZ,
ROSARIO Y MARCO ANDRES;
EN RECUERDO DE
NORA ESTHER

SUMARIO

La investigación, estudia la problemática financiera de la Pequeña Industria (PI), enfocando aspectos como: el rol que se le asigna a la gestión financiera en dicho estrato empresarial, la importancia de la caracterización del pequeño industrial en su valoración del problema financiero, los factores intervinientes en las decisiones financieras del pequeño industrial y, las características de la relación entre la PI y el sistema financiero, entre otros.

Para tal propósito, revisa la relevancia de la teoría de las finanzas privadas, en particular, del costo del capital, para conceptualizar y aplicar las técnicas de gestión financiera convencional en la PI. Analiza una muestra de pequeñas empresas metalmeccánicas de Lima Metropolitana en base a una encuesta sobre su producción, gestión financiera, del pequeño industrial y la información financiero-contable.

Concluye que los rasgos fundamentales de la problemática financiera, lo constituyen: el carácter no propiamente capitalista sino artesanal del pequeño industrial, el desdén por la gestión financiera en la PI y su notable desarticulación con el resto de actividades de la empresa y, asimismo, la excesiva vulnerabilidad de la PI al manejo de la política económica, sobre todo de precios y tarifas públicas.

Propone, en el aspecto financiero, concentrar la acción de promoción y desarrollo de la PI, tomando como ejes: i) la capacitación y asesoría del pequeño industrial; ii) la ampliación del acceso al mercado de fondos a través de garantías que vinculen el monto de crédito al volumen de operaciones (reflejado en la facturación de compras y ventas) y; iii) una adecuada orientación de su desarrollo tecnológico, incorporando además, el costo implícito de las opciones tecnológicas, en la estimación del costo del capital.

INDICE

	Página
INTRODUCCION	4
Capítulo I. MARCO TEORICO	
1.1 La Pequeña Industria. Definición y Características.	8
1.2 La Industria Metalmeccánica.	11
1.3 El Flujo Financiero.	
1.3.1 Finanzas y Producción.	14
1.3.2 El Movimiento de Fondos.	24
1.4 El Proceso de Gestión de Fondos.	28
Capítulo II. PROBLEMATICA FINANCIERA DE LA PIMM DE LIMA METROPOLITANA	
2.1 El Entorno Macroeconómico.	33
2.2 Proceso Productivo y Función Financiera.	46
2.3 Administración Financiera.	
2.3.1 El Planeamiento Financiero.	52
2.3.2 Ingresos y Política de Ingresos.	53
2.3.3 Egresos y Política de Costos.	56
2.4 Evolución Financiera de la PIMM.	
2.4.1 La Estructura Financiera.	59
2.4.2 Otros Indicadores Financieros.	62

Capítulo III. CRITERIOS METODOLOGICOS PARA LA GESTION FINANCIERA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA.	
3.1 Los Factores y Requerimientos de la Gestión de Fondos.	64
3.2 Políticas de Apoyo Financiero a la Pequeña Industria.	73
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	77
APENDICES. Metodológico y Estadístico.	85
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.	110

LISTA DE TABLAS Y GRAFICOS

TABLAS

- Tabla I : Indicadores Monetario-Financieros de la Economía Peruana 1980-1988. Pág. 40
- Tabla II : Crédito del Sistema Bancario al Sector Privado por monedas. 1980-1988. Estructura Porcentual. Pág. 42
- Tabla III : Crédito al Sector Privado por Instituciones Financieras 1980-1988. Estructura Porcentual. Pág. 45
- Tabla IV : Estructura del Capital en la PIMM de L.M. 1980-1988. Pág. 59

GRAFICOS

- Gráfico 1 : Flujo de Gestión de Fondos. Pág. 31
- Gráfico 2 : Evolución del PBI, Producción Manufacturera y Producción Metalmeccánica. Pág. 34
- Gráfico 3 : Evolución de la Producción Metalmeccánica a nivel de Sub-ramas. Pág. 38

INTRODUCCION

presente trabajo de investigación tiene por objeto hacer un diagnóstico e interpretación de la problemática financiera del estrato empresarial de la pequeña industria. Se propone, entre otros aspectos: establecer la importancia de la caracterización del pequeño empresario en la naturaleza y gestión de este estrato industrial; analizar las características más relevantes de su problemática financiera y sugerir, asimismo, algunos criterios metodológicos que permitan mejorar la aplicación de las técnicas de gestión financiera y el diseño de políticas —estatales orientadas al financiamiento de dicho estrato empresarial.

Para tal propósito, se ha tomado el caso de la rama metalmeccánica, dada su decisiva importancia para el desarrollo industrial y económico del país, la misma que caracteriza por su desarticulación interna y atraso tecnológico, causa y efecto a la vez, de desequilibrios estructurales de la economía peruana. A este fin, se ha estudiado una muestra de pequeñas empresas metalmeccánicas ubicadas en Lima Metropolitana, región que concentra las dos terceras partes del total de aquellas a nivel nacional y una proporción aún mayor del producto total.

La significativa participación de la pequeña industria en el empleo y producto nacional y, particularmente, las peculiaridades de su aporte tecnológico, otorgan gran relevancia al conocimiento de su problemática financiera; de ahí que, el período de análisis comprenda entre 1980-1988, años en los cuales se agudizaron los efectos negativos de la crisis económica nacional y en menor medida internacional, sobre esta rama productiva.

El trabajo, consta de tres capítulos. El primero de ellos, revisa los aspectos teóricos del problema financiero a la vez que delimita el objeto de estudio; hace referencia a conceptos y definiciones utilizados en la investigación y presenta, además, una visión sistémica del proceso de gestión de fondos.

Entendida como parte de la gestión empresarial, la gestión financiera está estrechamente relacionada con el planeamiento, ejecución y control de la actividad propiamente productiva. Por ello, concebir la gestión financiera, sin tomar en cuenta sus relaciones de integración y mutuos condicionamientos con la producción, deviene en una fuente muy importante de ineficiencia empresarial

La aplicación de determinadas técnicas de gestión financiera, se podría derivar inapropiada en la medida que aquellas se sustentan supuestos teóricos que corresponden a economías, mercados y estructuras económicas, propias de economías industrializadas, muy

diferentes de las de la economía peruana. En periodos recesivos e inflacionarios, que traen aparejadas grandes incertidumbres de precios, costos (por ejemplo el del capital) y niveles de riesgo, la confiabilidad de dichos instrumentos perdería aún más consistencia.

En esa línea de trabajo, se revela como una necesidad el estudio de procedimientos y técnicas de gestión, que sirvan para instrumentar el manejo de fondos atendiendo a los requerimientos y características propias de nuestra economía y, particularmente, de la estructura y proceso productivo.

El segundo capítulo, analiza la evidencia empírica de la problemática financiera de la Pequeña Industria Metalmeccánica (en adelante PIMM), obtenida de la muestra considerada en la investigación. Para ello, se toma como marco de referencia la evolución de algunas variables macroeconómicas relevantes en el periodo de estudio.

Las características socioeconómicas más o menos similares de las distintas sub-ramas de la PIMM de Lima Metropolitana, constituyen una significativa peculiaridad de este estrato empresarial. Presentan niveles promedio similares de empleo, inversión en activos fijos, ventas, etc. y poseen, igualmente, características muy similares en cuanto a su gestión de producción y financiera.

Por otro lado, la relación de la PIMM con el sistema financiero, tendría un comportamiento distinto al de otros estratos empresariales. Así, mientras que la mediana y gran empresa metalmeccánica, poseen una relación más propiamente "activa", en el sentido de que tienen un saldo importante a su favor entre colocaciones y préstamos en comparación a sus depósitos; por el contrario en la PIMM, dicho saldo sería más bien negativo, configurando una relación "pasiva". De este modo, la PIMM sería una actividad superavitaria de fondos que, por la naturaleza de su relación con el sistema financiero, proveería indirectamente de fondos a otros estratos empresariales y actividades productivas.

En el tercer capítulo, se discute y propone un conjunto de criterios para la gestión financiera en el estrato industrial estudiado, en el entendido que la integralidad de todas las fases y actividades propias del proceso productivo, determina que las ineficiencias y limitaciones en el manejo de fondos, en gran medida son reflejo y complemento de las ineficiencias y problemas en las demás actividades empresariales. Desde esta misma perspectiva, se aprecia también la eficiencia y direccionalidad de las políticas estatales orientadas al apoyo y promoción de la pequeña industria.

Finalmente, se presentan las conclusiones más relevantes de la investigación y se formulan algunas recomendaciones.

CAPITULO I

MARCO TEORICO

1.1 La Pequeña Industria; definición y características

De los distintos enfoques existentes sobre la definición de pequeña industria, cabe distinguir entre los que adoptan criterios de carácter económico, desde un punto de vista más bien conceptual y teórico, y aquellos que se circunscriben a una apreciación legal con fines tributarios o administrativos. Los primeros, que son relevantes para esta investigación, toman como variables básicas, el monto de las ventas, el número de trabajadores y la dotación de capital.

Definida como aquella actividad económica de transformación con fines mercantiles, realizada a escala relativamente restringida, con una no muy marcada división del trabajo, un cierto equilibrio entre el uso de capital y trabajo humano y una gestión empresarial realizada principalmente en forma directa por el dueño o propietario (1), la pequeña industria configura un estrato propio cualitativamente distinto de la mediana y gran industria. Además, tanto en el entorno como a su interior, aquella

(1) Vélez, Jorge. "Naturaleza de la Pequeña Industria y su ubicación en el Sector Industrial Peruano". Pág. 28. Avances de Investigación. EDAPROSPPO. 1985.

tiene particularidades que la diferencian de la pequeña empresa en general.

Entre sus características más importantes se tienen:

Sus bajos niveles de inversión en comparación con los otros tamaños empresariales. Aproximadamente la tercera y la décima parte de la inversión requerida en la mediana y gran industria respectivamente (2), lo cual viene acompañado de una menor relación capital/producto y capital/trabajo.

El origen de los insumos que utiliza es en su mayor parte nacional y regional, lo que le otorga un alto grado de integración con los otros sectores productivos nacionales. Alrededor del 75% de los insumos que emplea se producen en el país (3).

- Una proporción significativa de la maquinaria y equipo que emplea es fabricada en el país (4), lo cual la hace menos dependiente de la utilización de divisas y, secundariamente, de la inflación externa.

El uso de tecnologías poco sofisticadas y más apropiadas a la disponibilidad de recursos del país, le confieren un alto potencial de innovación tecnológicas (5)

(2) Villarán, Fernando. Véase Cuadro 2 del Apéndice Estadístico.

(3) Véase Cuadro 2 del Apéndice Estadístico.

(4) En la muestra analizada el porcentaje fue de 37.1%.

(5) MICTI, Ley de Pequeña Industria: "Documento de trabajo para la revisión de la Ley 24062 (Ley de Pequeña Empresa Industrial y su reglamento)". Comisión Multisectorial encargada de revisar y proponer modificaciones de la Ley de Pequeña Empresa Industrial y su reglamento. R.S. Nº 304-85-ICTI/IND. Lima-Perú. 1986.

- Tiene fácil ubicación y amplia dispersión geográfica. Esto es producto de que no usa, en general, maquinaria pesada o muy elaborada, ni infraestructura altamente especializada (6), lo que le da una gran capacidad descentralizadora.

Cabe agregar, que la pequeña industria presenta dificultades en el aprovechamiento de economías de escala (dados su volumen de inversión tamaño de mercado) y que, asimismo, su acceso al mercado formal de fondos es bastante escaso (en parte asociado a su reducido tamaño patrimonial y menor disposición de garantías).

Finalmente, aún cuando no se encuentra suficientemente estudiado, está el problema de la informalidad legal en la cual se encuentran una parte muy significativa de los pequeños establecimientos industriales (7), lo cual, determinaría efectos importantes en su caracterización y comportamiento, particularmente en cuanto a: ubicación (en general zonas marginales), volumen de inversión (muy reducido), naturaleza de la inversión (adquiere maquinaria y equipo usado de otros estratos empresariales), volumen de empleo (mayormente ubicados en el estrato de 1 a 4 trabajadores), relación con el sistema financiero (cuentas de ahorro personal antes que cuentas corrientes), estructura de costos (alto componente de mano de obra empleada a salarios correspondientes al mínimo vital y sin seguridad

(6) MICTI. Ley de ibídem.
 (7) MICTI. Ley de ibídem

social), insumos (alta integración nacional, mercado informal de insumos, residuos industriales), entre otros.

1.2 La Industria Metalmeccánica.

La industria metalmeccánica, que agrupa a la producción de bienes de capital, está constituida por las sub-ramas de productos metálicos, maquinaria eléctrica, maquinaria no eléctrica y material de transporte. Su relación con otras ramas productivas y al interior de la misma, se da en tanto provee de medios de producción que se emplean para la producción de otros bienes.

En el Perú, como en otros países no industrializados, la metalmeccánica tiene un desarrollo incipiente y altamente dependiente del exterior (8). Por una lado, la mayor parte de bienes que produce se destinan al consumo (indirecto) y por otro, compra gran parte de sus máquinas, equipos e insumos en los países industrializados. Esta industria, es altamente ensambladora, de producción de partes y piezas y de mantenimiento del equipamiento industrial.

Se verifica, además, una importante presencia del capital extranjero en las empresas y una alta concentración de la propiedad y de la producción, lo cual tendió a hacerse más relevante durante el período 1977-1981 (9).

(8) Amín, Samir. "La acumulación en escala mundial". Introducción y Pág. 270-273. Siglo XXI Editores. México. 1975.

(9) Gutiérrez Aparicio, Luis. "Reflexiones acerca de la naturaleza de la crisis de la industria metalmeccánica en

A propósito, investigaciones recientes efectuadas en nuestro país (10), han señalado la existencia de una estrecha relación entre dependencia tecnológica, participación en la propiedad y control de las empresas industriales, en el sentido de que los contratos sobre tecnología, inducidos en gran medida por los inversionistas extranjeros, permiten un control efectivo de estos últimos sobre las principales decisiones empresariales.

Los diversos sectores productivos, entre ellos los más importantes y dinámicos, al adquirir sus bienes de capital en el mercado externo y -secundariamente- en la industria metalmeccánica propia, establecen sus propios canales de dependencia directa o indirecta. Por esa vía, los condicionamientos tecnológicos (presentes ya en el intercambio externo), se reproducen y transmiten a otros sectores productivos y arrastran consigo los ineludibles nexos y compromisos financieros del comercio exterior, completando así su inserción en la estructura económica y ampliando sus efectos desarticuladores en el desarrollo tecnológico e industrial.

Hacia atrás, la industria siderúrgica, proveedora de insumos a la metalmeccánica, presenta igualmente un pobre desarrollo, condicionado en gran medida por los requerimientos de esta última, bastante adelante a nivel

el Perú". II Congreso Nacional de Ingeniería Industrial y Especialidades Afines". CIP. Cap. de Ing. Industrial. Trujillo-Perú. 1983.

(10) Gutiérrez Aparicio. "Reflexiones". Ibidem.

tecnológico. Esto, antes que impulsar su desarrollo, lo traba, debido a la carencia de una política de apoyo a la siderurgia, dirigida a lograr una relación más equilibrada e integrada verticalmente entre ambas ramas industriales.

Por otro lado, las restricciones que impone el tamaño del mercado en cuanto al volumen de demanda, generales por lo demás a todos los sectores, impiden un aprovechamiento de las ventajas de economías de escala, determinando así una industria de maquinarias con problemas de adecuación y dimensión a lo largo de períodos prolongados, hasta que se logre una ampliación del mercado o un mayor aprendizaje en el empleo del equipamiento (11).

Estrechamente vinculado con ello, estarían los problemas provocados por la inestabilidad en el manejo y prioridades de la política económica, en aspectos tan importantes como la fijación de los niveles arancelarios, políticas de promoción industrial, política crediticia, legislación sobre comunidades laborales y el empleo, entre otros. Todo lo cual, se da en el marco de las dificultades coyunturales producto de las crisis económicas y de las sucesivas políticas de estabilización aplicadas desde fines de la década del 70.

(11) Vega Centeno, Máximo. Crecimiento, Industrialización y Cambio Técnico. Perú 1955-1980". Pág. 121. P. U. Católica. Fondo Editorial. 1983.

1.3. El Flujo Financiero.

1.3.1. Finanzas y Producción

La función financiera en la empresa cumple un rol semejante al de mecanismo de precios en el proceso económico, es decir, el de asignación de recursos. A diferencia de aquel, en cambio, es más bien una acción deliberada, con arreglo al manejo de la administración y a las restricciones del entorno.

Factores principales en el desenvolvimiento de la función financiera son el costo del capital, el riesgo, las expectativas de ganancia y el tiempo, lo mismos que dependen de condicionamientos internos y externos a la empresa que varían sustantivamente entre una y otra realidad.

En la teoría financiera moderna, de orientación neoclásica, se privilegia la esfera mercantil de la producción en el análisis e interpretación de los fenómenos financieros y, además, los comportamientos en esa esfera, se idealizan erróneamente. Así, por ejemplo, se parte suponiendo un mercado de capitales perfecto en el que igualan todas las tasas de rentabilidad privadas, que las indivisibilidades de inversión carecen de importancia y que, asimismo, los empresarios tienen oportunidades de producción semejantes entre sí.

Esta teoría convencional, no relleva, igualmente, la situación de "economías fragmentadas" que ocurre en nuestra

realidad, en el sentido de las "las empresas y unidades familiares se encuentran tan aisladas entre sí, que han de afrontar diferentes precios efectivos para la tierra, la mano de obra, el capital y los productos, y no tienen acceso a las mismas tecnologías" (12).

Como resultado de este enfoque, en la evaluación económica y financiera, las técnicas y procedimientos usados (Tasa Interna de Retorno, Valor Presente Neto, etc.), suponen la neutralidad de los costos de la tecnología productiva, empleando una tasa de interés promedio para la actualización de los flujos financieros. De esta forma, se obvia los efectos hacia atrás (tipos de insumos, esfuerzos tecnológicos propios, requerimientos de mano de obra calificada, etc.) y hacia adelante (distorsión en los mercados de factores y bienes, requerimientos de divisas, financiamiento, etc.) de la tecnología.

Un ejemplo muy claro de estos costos tecnológicos son los problemas de adecuación tecnológica que se presentan cuando se adquiere maquinarias dimensionadas para distintas escalas de producción o para usos múltiples que no se corresponden con nuestra realidad, ya sea por tamaño o especialización de los mercados, de insuficiencia de ciertos insumos o simplemente por la ausencia de la capacidad técnica requerida.

(12) Mc Kinnon, Robert. "Dinero y Capital en el Desarrollo Económico". Pág. 7. Publicado por OEA/CEMLA. México. 1972.

Abunda en el mismo sentido, el fenómeno derivado de la corrosión de los materiales. En efecto, el empleo de partes, piezas o repuestos cuyos materiales no son compatibles tecnológicamente a los de las máquinas, equipos, artefactos, etc. en que son usados, determina procesos acelerados de corrosión que ocasionan la elevación de los costos de operación y mantenimiento de las unidades productivas.

Esta no complementariedad y heterogeneidad tecnológica, usualmente mayor en el caso de los equipos importados, representan deficiencias de base, estructurales, que deberían contabilizarse como costos tecnológicos implícitos (del capital) al evaluar o efectuar una inversión.

Todo esto, permite señalar dos reservas importantes. La primera es que el enfoque convencional predominante, al conceptualizar la función propiamente de producción, aislada de las otras funciones empresariales (entre ellas la financiera), pierde de vista la ligazón y continuidad de todo el proceso de gestión empresarial.

Así, se llega a considerar la actividad financiera como una actividad independiente de la actividad productiva, con su propia racionalidad y eficiencia, lo que trae por consecuencia un manejo especulativo de las finanzas al interior de la empresa. Esto se manifiesta, por ejemplo, cuando ante un costo de capital negativo en condiciones de represión financiera, se emplea en exceso el financiamiento de fuentes bancarias (o financieras), condicionando al

sobreendeudamiento empresarial y a la distorsión en la proporción de factores productivos.

En estas condiciones, los límites técnicos hasta los cuales puede endeudarse la empresa, vinculados a su capacidad de pago, tienden a relativizarse por efecto del costo negativo del capital que, al reducir los costos financieros, amplía esa capacidad de endeudamiento. Por otro lado, ese costo negativo, al variar los precios relativos de los factores, induce a las empresas a optar por alternativas de inversión en las que se privilegia el uso del capital (por lo general para adquisición de activos fijos) frente al empleo de la mano de obra.

Una segunda reserva al enfoque convencional, tiene que ver con la cuantificación y evaluación de la actividad financiera. En efecto, en la estimación de la variable básica, esto es, el costo del capital, se obvian las diferencias existentes entre los mercados financieros de economías industrializadas (superavitarios) y economías no industrializadas (deficitarios), en donde estas últimas, por sus características internas y la naturaleza asimétrica de las relaciones económicas internacionales, están sometidas a un proceso permanente de drenaje de recursos hacia las economías industrializadas a través de mecanismos de financiamiento externo, comerciales y de servicios tecnológicos, todo lo cual les impide alcanzar una acumulación de capital suficiente para acelerar su crecimiento y desarrollo.

Por otro lado está, a nivel empresarial, la distinta escasez relativa de factores productivos que enfrentan las empresas, situación por la cual en las economías no industrializadas coexisten superabundancia de mano de obra no calificada, junto a grandes limitaciones y distorsiones en los mercados financieros (represión financiera, estrechez de recursos, etc.), lo que determina precios relativos (y efectivos) para el capital y mano de obra en los mercados de factores y aún entre las mismas empresas.

Finalmente, al no estimarse apropiadamente todos los costos de la tecnología productiva (incluyendo no sólo los de adquisición, transporte e instalación, sino también sus efectos hacia atrás y hacia adelante), se estaría encubriendo una subvaluación de los costos de producción y financiamiento. A nivel país, esto significaría que la producción nacional al absorber tecnología proveniente de las economías industrializadas (ya sea de punta, obsoleta o de desecho en esas realidades), sufre la mayor parte de las veces, efectos económicos negativos sobre los eslabonamientos internos entre sectores productivos, determinando costos de producción "sociales" más elevados que los utilizados en la formulación, gestión y evaluación de proyectos. Significa también, que los costos de financiamiento externo a través de créditos atados al comercio, a los servicios de consultoría externa, mantenimiento y servicio de maquinaria y equipo, etc., elevan el costo del capital a niveles más altos de los reconocidos en la tasa nominal de intereses.

Asimismo, las profundas disparidades tecnológicas entre empresas de actividades similares (y entre ramas y sectores productivos distintos), que se manifiestan en desniveles de productividad, determinan que los costos de producción entre empresas sean significativamente distintos, por lo cual, al fijarse los precios de acuerdo al nivel de costos de las más "eficientes", éstas concentran los frutos del progreso técnico y tienen costos de oportunidad del capital productivo más elevado. En este mismo sentido actúa la escasez de recursos financieros ya que para la mayoría de las empresas, el costo de no acceder al mercado formal de fondos hace que el costo de capital efectivo que enfrentan, viene más bien dado por la pérdida de oportunidades de inversión o, en todo caso, por los costos del crédito informal de niveles usureros.

Ahora bien, conceptuando el flujo financiero empresarial como la corriente continua de ingresos y gastos, dado determinado comportamiento y características de los elementos intervinientes en el tiempo, se puede diferenciar entre un flujo de recursos propiamente operativo ("económico") y un flujo financiero.

En el flujo operativo, se incluirían: ingresos por ventas, gastos de inversión y los costos de producción, administración y ventas; en tanto que en el flujo financiero se comprenderían: el endeudamiento de corto y largo plazo, los aportes de capital y emisión-venta de valores (ingresos)

así como, también, los gastos financieros y tributarios (egresos)

Esquemáticamente, ceteris paribus, un mayor volumen de ingresos exigiría un incremento de los gastos operativos o un mejor aprovechamiento de éstos; por tanto, una variación en los precios, costos o en la tecnología, determina también variación en los ingresos. A nivel operativo, de la diferencia entre ingresos y gastos, se deriva el volumen de autofinanciamiento y se determinan las necesidades de financiamiento externo a la empresa.

De otra parte, hay aspectos de la producción que están directamente vinculados a la dinámica financiera, siendo uno de ellos la modalidad que presenta el proceso de fabricación. Así, en tanto que en la producción en serie, los flujos financieros tienden a ser más estables, permitiendo una planeación a períodos más prolongados y, por ende, favoreciendo la racionalidad y optimización en el uso de los fondos; en la producción por encargo (que en general caracteriza a la pequeña industria), los flujos tienden a ser más irregulares, dificultando los planes financieros a corto y largo plazo.

Otro tanto sucede con la tecnología. Las empresas que tienen procesos productivos en los cuales se emplean tecnologías intensivas en capital, están por lo general vinculadas a requerimientos de importación y, por consiguiente, relacionados al empleo de divisas, la

intermediación bancaria o, en todo caso, al financiamiento externo.

Ciertamente, en las relaciones de intercambio externo los precios de las divisas se fijan de acuerdo a los excedentes generados por las empresas, actividades y/o sectores económicos que intervienen decisivamente en el comercio exterior -sobretudo de exportación- lo que refleja a la vez, sus niveles de productividad. Aquellas empresas, que tienen acceso al mercado externo y que, en muchos casos, con filiales de empresas extranjeras o empresas nacionales que producen materias primas, logran parte importante de sus recursos en el mercado financiero internacional, al precio del capital internacional por dichas operaciones (tasa prime o LIBOR más "SPREAD" y otros).

Las demás empresas y actividades económicas -entre ellas algunas importadoras- se enfrentan a precios relativos de las divisas que no necesariamente corresponden a su capacidad de pago ni a sus niveles de productividad, produciéndose en ese sentido cierta descapitalización (hacia afuera) a través de sus importaciones y un proceso de "desvalorización" comparativa cuando además deben hacer frente en el mercado interno, al ingreso de mercancías extranjeras ofrecidas a menor precio.

Estas últimas unidades productivas, que son en gran medida las pequeñas y medianas empresas que no acceden al mercado externo y cuya principal fuente de recursos está en el mercado financiero nacional (formal e informal) o en el

autofinanciamiento, pagan el costo del capital nativo para financiar sus operaciones.

Estrechamente vinculado al aspecto tecnológico se encuentra el problema de las indivisibilidades de inversión.

Teóricamente, si hubiera divisibilidad perfecta de la inversión, empresas con bajos niveles de ahorro (y productividad) y sin mayor acceso al mercado de fondos -caso de la pequeña industria como se verá más adelante- podrían efectuar una innovación lenta de tecnologías mediante inversiones marginales. Asimismo, la introducción de nuevas tecnologías implicaría inversiones marginales y, al venir acompañada de requerimientos adicionales durante el tiempo de adopción, determinaría que las unidades económicas "desvíen su estrategia de inversión hacia variaciones marginales dentro de la tecnología tradicional" (13).

En la realidad empresarial sin embargo, y particularmente en las pequeñas unidades productivas de las economías no industrializadas, ahí donde existe un mercado secundario de bienes de capital (usados), es posible para aquellas unidades empresariales, efectuar cambios tecnológicos a partir de la venta de sus máquinas y equipos de producción para adquirir otras nuevas. Igualmente, en el mismo sentido, la aparición de los llamados "módulos de producción" (tecnologías de punta cuyo volumen de producción es reducido y poseen alta productividad), ha aperturado la

(13) Mc Kinnon, Robert. "Dinero y" Ibidem.

posibilidad de lograr innovaciones importantes disminuyendo el tamaño de las inversiones.

Desde otra perspectiva, el planeamiento y control del flujo financiero, que se registra en gran medida a través de los estados financieros, refleja a su vez las limitaciones de estos últimos. Así, a la ausencia de registro del valor de los recursos humanos (productividad, capacitación, manejo de tecnologías, etc.) y de los factores organizacionales (normalización y reglamentación de funciones, estructura organizativa, etc.), se agregan las graves distorsiones provenientes de la expresión en valores nominales de las cuentas de la empresa, particularmente cuestionables en períodos de inflación pronunciada.

Internamente, por ejemplo, en situaciones de subempleo de la capacidad productiva -sobre todo de activos fijos- los métodos de depreciación más usados en nuestro medio (acelerado y lineal), tienden a subvaluar su valor en libros, provocando con ello, una elevación artificial de los costos en el estado de resultados. Similar es el caso del empleo de métodos de valuación del costo de inventarios, aunque su repercusión en general, es menor.

Desde una apreciación externa a la empresa, el valor de mercado de los activos, del capital o del conjunto de la empresa, tienen directa relación con los márgenes de financiamiento a los que accede la empresa. En situaciones de depresión e inflación, los intermediarios financieros difícilmente tendrán la misma evaluación sobre dichos

valores, que la administración de la empresa. Resulta evidente que en tal caso, una maquinaria cualesquiera, ve disminuido su valor de mercado ante la inexistencia o disminución de la demanda sobre tal activo en caso de liquidación, de obsolescencia o de alta sustituibilidad.

Cabe agregar, finalmente, respecto al valor de los bienes de capital, que investigaciones efectuadas en los últimos años (14), demuestran la existencia de una estrecha vinculación entre el valor de los activos (maquinarias, equipos, tecnología), las facilidades de financiamiento y los precios de aquellos en el mercado internacional. Ciertamente, los fenómenos de sobrevaluación en las ventas de activos en desuso, obsoletos o excedentarios de los países industrializados a los no industrializados, no sólo es manifestación de la dependencia e intercambio desigual, sino que también es una fuente de ineficiencia y desequilibrio interno, transmitido, por esa vía, a las unidades empresariales y al país.

1.3.2 El Movimiento de Fondos

Como se sabe, en la planeación del flujo financiero, se utilizan los presupuestos, particularmente el de efectivo, en tanto que en el registro de los cambios en la dinámica financiera, se emplea, además, el Estado de Movimiento de

(14) Sánchez, Wilfredo. "Proceso de Industrialización y Transferencia de Tecnología". Monografía para optar la Titulación Extraordinaria. Programa Académico de Economía. UNI. Lima-Perú. 1979.

Fondos. Todas las aplicaciones y fuentes previstas o ejecutadas en los presupuestos de efectivo (flujos de caja) representan movimientos de fondos ya sea de corto, mediano o largo plazo y, en tal sentido, los movimientos de fondos pueden ser obtenidos de los presupuestos.

La correspondencia existente entre el estado de movimiento de fondos, el estado de resultados y el presupuesto de efectivo, se revela en que ya sea que se trate de estimaciones sobre el futuro, como del registro de situaciones pasadas, el estado de movimientos y el de resultados pueden ser obtenidos a partir del presupuesto de efectivo suficientemente desagregado. Los tres representan la valorización del flujo financiero empresarial durante un período, con la diferencia de que hacen hincapié y muestran tres aspectos distintos de las operaciones.

Uno de ellos representa la previsión de los movimientos de recursos necesarios para alcanzar ciertas metas (presupuesto de caja), otro representa la cuantía y resultados efectivos de esos movimientos (estado de resultados) y, finalmente, el estado de movimientos de fondos, muestra las características de los flujos de recursos aplicados u obtenidos durante las operaciones del período considerado.

La formulación del presupuesto de caja, como resultado del proceso de presupuestación interna (ventas, abastecimientos, producción, etc.), es anterior a la ejecución del proceso productivo y como tal, encuentra su

razón de ser en la obtención de determinadas metas propuestas por la administración. Es un instrumento de gestión del efectivo y de la planeación general del negocio. El estado de resultados en cambio, al reflejar el beneficio económico de las operaciones, permite también una evaluación de los presupuestos de caja, la certeza de sus previsiones, el esfuerzo interno desplegado y las metas efectivamente logradas en el periodo.

Dentro de esta lógica, el estado de movimientos sirve fundamentalmente para analizar el sentido de las variaciones en las cuentas y recursos de la empresa y, como tal, es un instrumento de administración, no solamente del efectivo sino también de las cobranzas, del crédito, de las inversiones en activos fijos y, en general, de otras actividades de la empresa.

El estado de movimiento de fondos, toma la información del Balance General y del Estado de Resultados y en base a la comparación entre los valores de las cuentas del periodo considerado respecto al anterior, obtiene las variaciones (movimientos) registradas. Los aumentos en las participaciones de acreedores y propietarios y la disminución de los activos, constituyen las fuentes de fondos, mientras que las aplicaciones efectuadas para aumentar los activos y disminuir las participaciones, constituyen los usos de fondos. Fuentes y Usos de fondos se igualan para cada periodo.

De la definición de fondos que se adopte, dependerá la naturaleza de los cambios que describa el estado de movimientos. Así, puede considerarse como fondos, los valores económicos totales (recursos totales), el capital de trabajo (activo corriente menos pasivo corriente) y la caja o efectivo.

Como señala Jacobsen (15), los movimientos de fondos indican el empleo de los recursos proporcionados por la utilidad, la contribución de los accionistas, la emisión de valores y los movimientos de activos (depreciación, venta de plantas y equipo, amortización de intangibles a largo plazo).

Revelan, asimismo, el aumento o disminución netos de la posición de liquidez y el volumen de dividendos; dan también, una idea clara sobre el financiamiento a largo plazo y, a la vez, proveen información sobre como mantiene la empresa su inversión en planta y equipo.

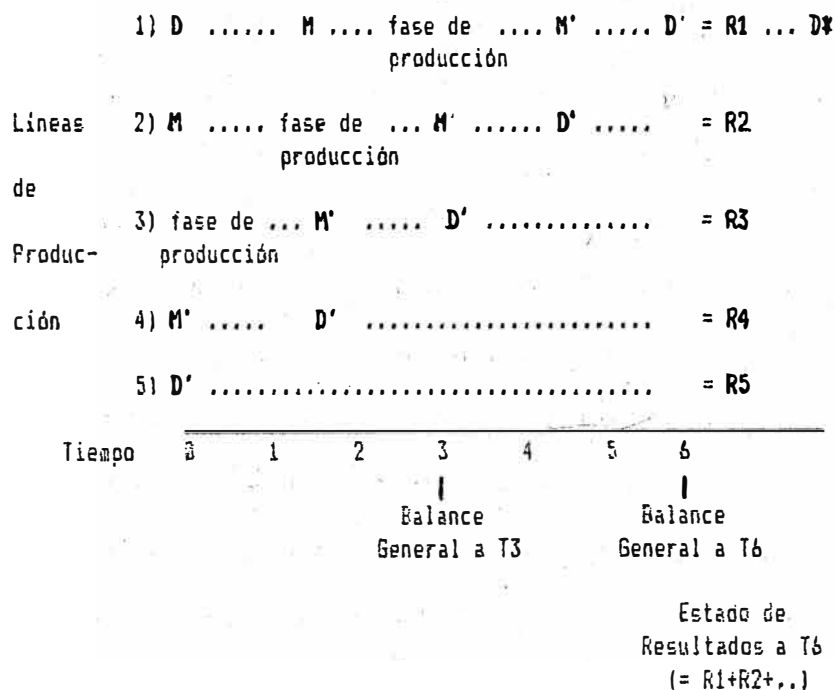
Finalmente, los estados de movimientos de fondos, son estados de carácter dinámico en tanto abarcan los cambios durante cierto período y, su comparación, es por tanto útil para representar tendencias a mediano y largo plazo en el comportamiento financiero de la empresa.

(15) Jacobsen, Lyle. "Comprensión de los estados de movimientos de fondos". Traducción de ESAN. Mimeografiado. 1968.

1.4 El Proceso de Gestión de Fondos

La gestión empresarial, es decir, el proceso de dirección, ejecución y control de las actividades de la empresa, comprende las funciones técnicas, comerciales, financieras, contables, de seguridad y administrativas que se desarrollan en la empresa (16). Este proceso, tiene como objetivo final incrementar el valor de los recursos puestos a disposición por los inversionistas. Dicho incremento de valor se puede representar a través del siguiente esquema:

CICLO PRODUCTIVO



en donde: D (al final D*) es la inversión o capital inicial; M, la masa de mercancía (insumos) necesarios para la producción; M', la masa de mercancías (productos) que se elaboran con los insumos ; D', el valor monetario de las

(16) Taylor, F. y Fayol, H. "Principios de la Administración Científica" y "Administración Industrial y General". Edic. Herrero Hermanos. 18ava. Edición. México. 1975.

mercancías producidas (vendidas) o el valor del capital inicial al cabo del proceso productivo (del que se separa D^*) y R_1, R_2, R_3, \dots , los resultados económicos de cada línea de producción.

Se podría establecer entonces, que: $D (D^*) \dots M$, es la producción en su fase de financiamiento e implementación; $M \dots M'$ es el proceso de producción (transformación y generación de valor propiamente dicho) y; $M' \dots D'$ es la producción en su fase de realización (venta).

Se puede apreciar, que mientras el Balance General, representa una posición instantánea del ciclo productivo empresarial (a T_3 ó T_6 , por ejemplo), el Estado de Resultados, es un consolidado de las operaciones.

Por otro lado, los cambios entre las fases de transformación de los recursos pueden ser registrados a través del estado de movimientos, lo que permitirá señalar el sentido, magnitud y estructura efectiva de las variaciones ya experimentadas. Evidentemente, cuanto más cortos sean los periodos de los cuales se tome información, mayor podría ser su precisión y utilidad.

Ahora bien, en las actividades económicas de la empresa, se puede diferenciar un flujo de recursos reales (físicos) y, paralelamente, un flujo financiero. Ambos, que se inician con la aplicación de la inversión, abarcan todo el circuito de las operaciones de la empresa.

Este flujo financiero, en su acepción más amplia, se compone de los derechos, obligaciones, dinero, etc. que van

introduciendo ó obteniendo los agentes económicos por su participación en el proceso productivo empresarial. En tal sentido, la gestión financiera, se puede definir como aquel conjunto de acciones que tienen que ver específicamente con decisiones en torno a la obtención de fondos, su aplicación y manejo y la retribución a los inversionistas.

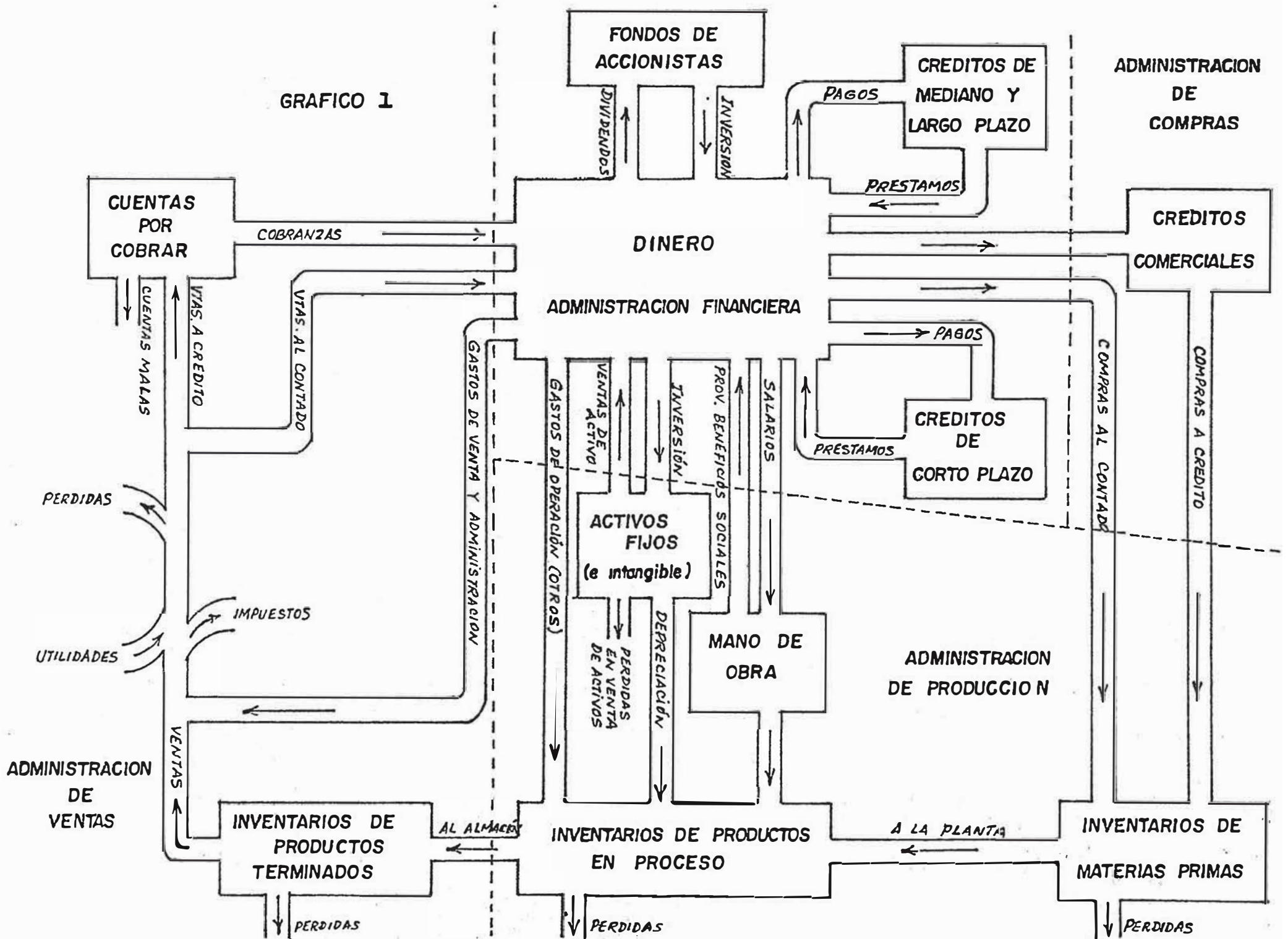
Weston y Brigham señalan (17), que la gestión financiera cumple las funciones de planeamiento y control financieros, administración del capital de trabajo, dirección de la política de inversiones, manejo de la estructura del capital y obtención de fondos, en donde la primera de ellas, es la función más importante.

El proceso de gestión de fondos (Véase Gráfico 1, Pág. 31), tiene características circulares y se inicia en su aspecto operativo con la conversión de la inversión financiera inicial en recursos productivos: activos fijos, insumos, mano de obra e intangibles. Esta primera fase implica la aplicación de técnicas de evaluación de inversiones para optar entre alternativas tecnológicas y de financiamiento, teniendo en cuenta las rentabilidades esperadas y niveles de riesgo del inversionista.

En la fase propiamente productiva, la gestión de fondos se vincula con la administración de compras, en cuanto a la provisión de insumos, su volumen, modalidad de pago,

(17) Weston, F. y Brigham, E. "Administración Financiera de Empresas". Cap. I y II. Editorial Interamericana. México. 1968.

GRAFICO 1



oportunidad, y en el análisis del costo y necesidades de crédito comercial.

Igualmente, tiene que ver con el planeamiento productivo, los métodos de depreciación, la renovación de activos, efectos sobre la relación capital-trabajo (apalancamiento operativo y financiero) y, asimismo, de forma indirecta, con la gestión de inventarios en cuanto a costos, volúmenes y estructura del almacenamiento (inmovilización financiera).

En la fase mercantil de la producción (ventas en el mercado), la gestión financiera se vincula con la administración de ventas y cobranzas a través de las decisiones referentes a precios, canales de distribución, esfuerzo de publicidad, crédito a clientes, entre otros.

Por último, en el proceso circulatorio de fondos, aparte de los retiros provocados por el pago de dividendos, la cancelación de préstamos, los impuestos y la adquisición de activos nuevos, existen salidas sin retorno que constituyen costos adicionales, algunos de los cuales son cubiertos por provisiones. Tal es el caso de las pérdidas de inventarios, cuentas incobrables, pérdidas en las ventas de activos, pérdidas en las ventas, etc., que si bien suelen ser menores en magnitud que los retiros antes señalados, pueden alcanzar efectos acumulados significativos, desequilibrando el flujo de recursos de la empresa.

CAPITULO II

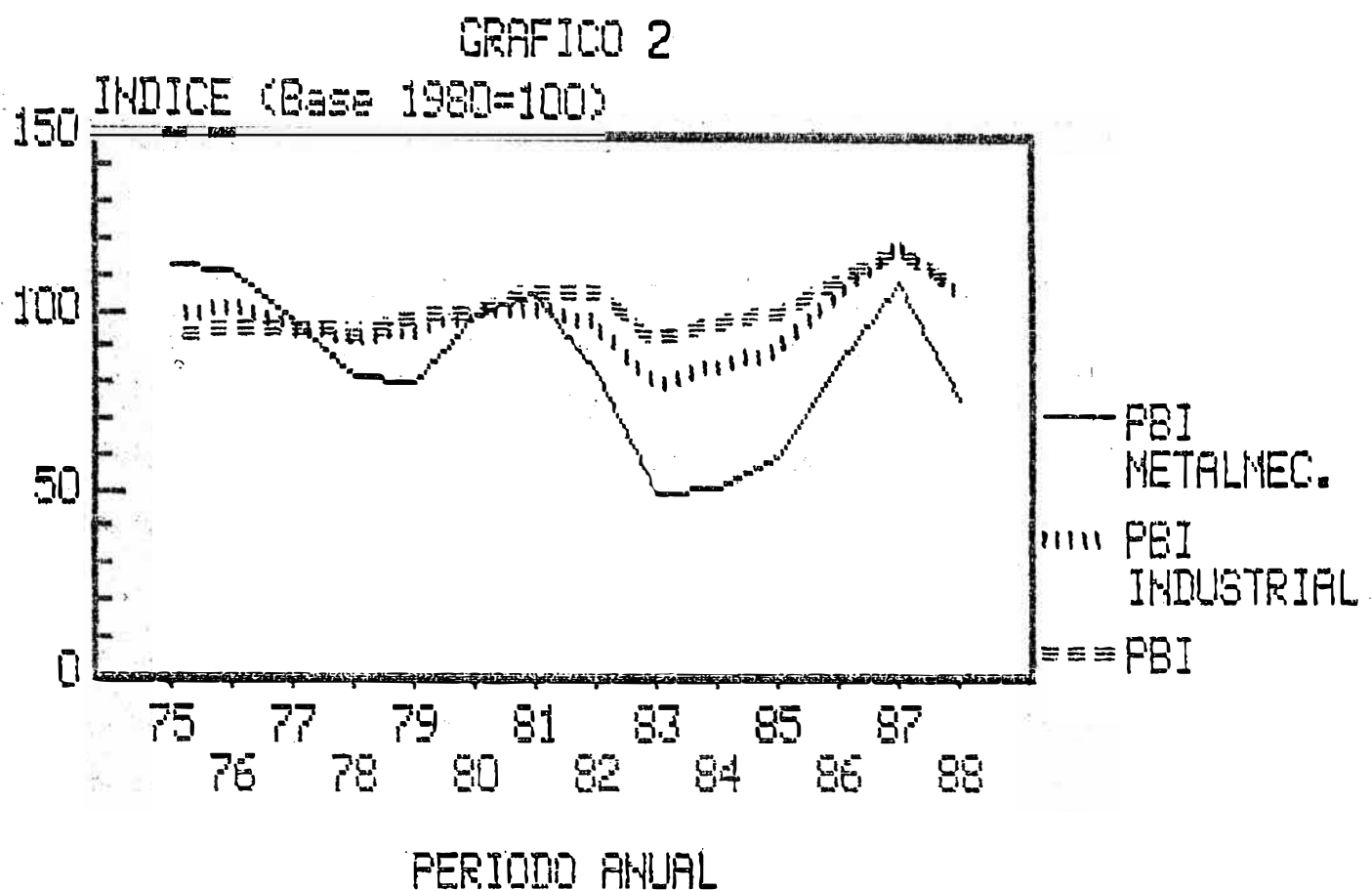
PROBLEMATICA FINANCIERA DE LA PIMM DE LIMA METROPOLITANA

2.1 El Entorno Macroeconómico

En el marco del proceso recesivo e inflacionario que se arrastra desde 1976-1977, la industria manufacturera ha sido uno de los sectores más duramente afectados. Muestra de ello es que, mientras el PBI entre 1981-1983 cayó -12.8% en términos acumulados, la industria lo hacía en -22.4%, evidenciando una altísima sensibilidad frente a la caída de la demanda interna y externa.

Más grave aún fue la situación de la industria metalmecánica que, ubicada en su mayor parte (75% de las empresas) en Lima Metropolitana, vió decrecer su producción -53.6% durante ese mismo período.

La contracción de la producción industrial y metalmecánica se empieza a verificar ya desde 1977 y 1976, respectivamente (Véase Gráfico 2, Pág. 34), coincidiendo con el proceso de proteccionismo generalizado en los países industrializados y el inicio de la crisis económica nacional asociada a la aplicación de políticas de estabilización. Así, el PBI industrial, cuyo índice de



producción en 1978 había caído -3.6%, hasta situarse en 91.4 (1980 = 100), en 1981, al inicio de nuestro período de análisis, se mantiene estable (100.8), para luego decaer continuamente -ya en pleno proceso de liberalización de importaciones- hasta 1983 en que se sitúa en 78.2. Conviene recordar que en este último año, a las causas ya señaladas, se agregaron el cierre del crédito externo, la contracción más brusca de la demanda en el período y los desastres naturales.

Posteriormente, con la reactivación lograda entre 1986-1987, que significó un fuerte incremento de la demanda del sector privado, el índice de producción industrial logra ascender hasta 119.7 para luego con el

reinicio de la recesión en 1988, situarse en niveles similares a los del inicio del periodo (103.4).

Mientras tanto, la industria metalmeccánica, cuya producción había empezado a decaer en 1976, afianza esa tendencia y en 1979, mostró un índice de producción que alcanzó sólo 80.5. Sin embargo, al inicio del periodo 1980-1988, impulsado por el incremento de las demanda externa, tanto de exportaciones tradicionales como no tradicionales, se logra revertir ese comportamiento hasta lograr situarse en 1981 en 105.7 (más del 30% de incremento en dos años). En los años siguientes, la metalmeccánica, afectada singularmente por la liberación de importaciones y la contracción de mercados externos, vió decrecer gravemente su producción entre 1982-1984 situándose en este último año en un índice de producción de sólo 50.3, lo que representaba algo más de la mitad del alcanzado en 1981.

La nueva fase de reactivación iniciada a partir de 1985 elevó la demanda por productos metalmeccánicos, determinando un incremento de casi 120% de la producción entre 1984 y 1987 (principalmente en la producción para el mercado interno de productos metálicos y maquinaria eléctrica). En 1988 la recesión afectó severamente a la metalmeccánica que retrocedió 30.8% en sólo 1 año (en especial las ramas de productos metálicos y material de transporte)..

Cabe señalar, sin embargo, que el deterioro productivo de la industria y principalmente de la rama metalmeccánica, no coincidió en orden de magnitud y tiempo con el comportamiento del PBI, lo cual reflejaba la presencia de otros factores explicativos de la caída del producto (o cuando menos, que dichos factores no actuaron con la misma intensidad) y que, por otro lado, la integración de la metalmeccánica con el conjunto de la economía es más bien débil en términos de insumos y de productos finales.

En efecto, según las tablas de insumo-producto de 1979 (Véase Apéndice Estadístico, Cuadros 2-A a 2-E), más del 66% de los productos metalmeccánicos que se demandan en nuestra economía son de origen importado, en particular, los productos de las subramas de maquinaria, equipos y aparatos eléctricos de uso industrial y profesional, con el 89.8% y 78.8%, respectivamente. Este mismo indicador para toda la economía fue de sólo 20.6%, lo que muestra a esta rama industrial como uno de los sectores cuya oferta es fundamentalmente importada.

Asimismo, la participación de la metalmeccánica en la demanda por importaciones de productos de esa misma rama alcanzó más de la mitad del total (53.8%), las mismas que son empleadas en un 64.6% como demanda final quedando el resto (35.6%) como demanda intermedia. Esto demuestra, evidentemente, que la metalmeccánica nacional importa una gran parte del equipamiento necesario para su producción.

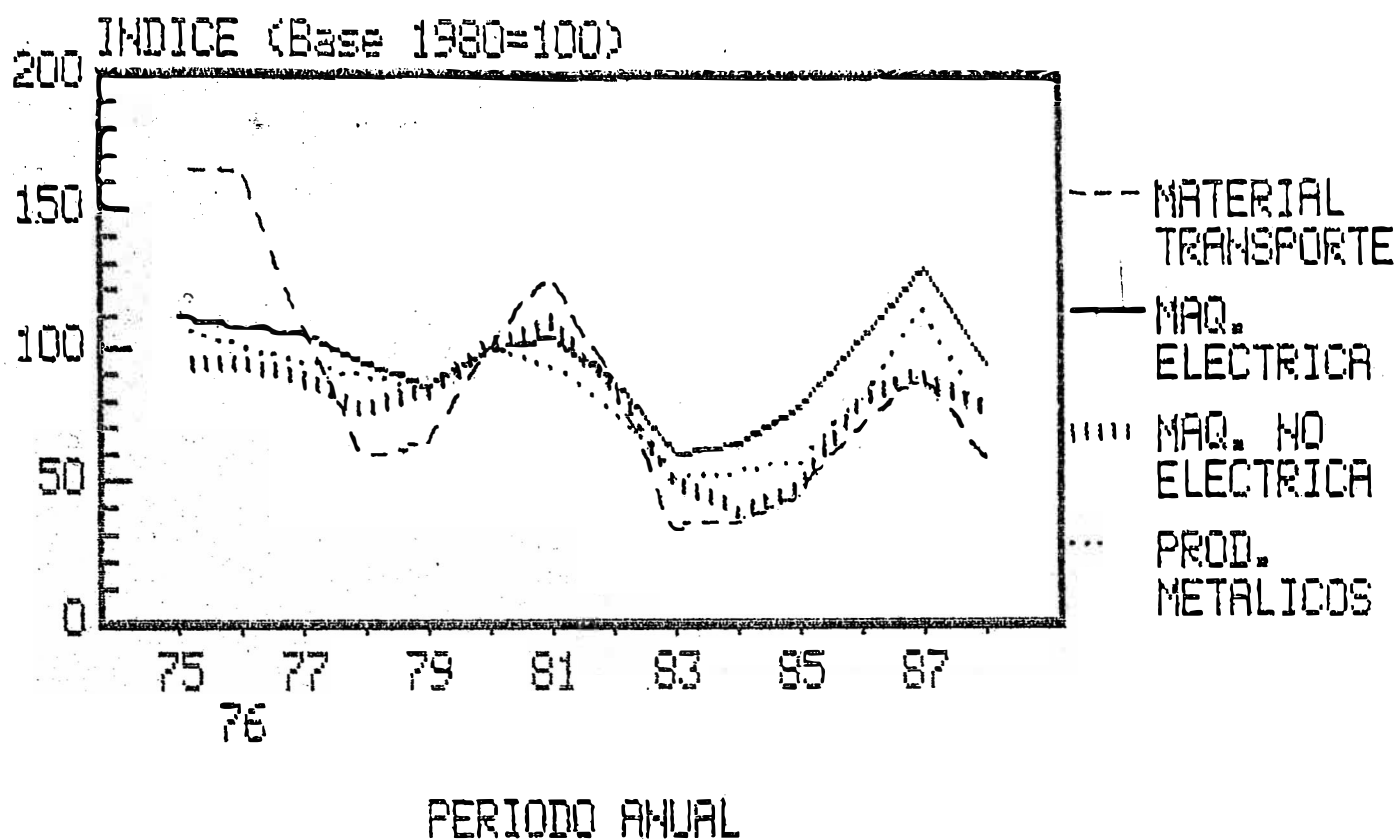
En este mismo sentido, mientras el valor agregado de la industria metalmeccánica representa sólo el 38.6% del valor bruto de la producción de la rama, en toda la economía esta misma relación alcanza 51.7%, señalando de esa forma un aporte relativo al valor agregado, significativamente menor al de otras actividades económicas.

Finalmente, la relación insumo-valor agregado de la industria metalmeccánica fue de 1.59 en comparación con 0.90 del conjunto de la economía, lo que muestra que para producir una unidad de producto (ingreso) adicional, esta rama industrial requirió una provisión de insumos mucho mayor que otras actividades. Estos últimos, como ya ha sido mencionado, están constituidos en buena parte por productos importados, reflejándose de esta forma una baja integración de esta industria al resto de la economía.

De otro lado, a nivel de las subramas metalmeccánicas, la más afectada por el proceso recesivo entre 1982-1984, fue la fabricación de material de transporte, cuya producción en 1984 cayó -70.0% respecto a 1981, debido fundamentalmente al deterioro de la demanda interna derivada de la eliminación y/o reducción de las barreras arancelarias a la importación de vehículos automotores.

El deterioro de la producción metalmeccánica, iniciada en 1976 (Véase Gráfico 3, Pág. 38), se manifestó primero en las subramas de material de transporte y de maquinaria y equipo eléctrico (cierres de plantas automotrices y

GRAFICO 3



disminución de la demanda de electrodomésticos), y para 1978-1979 se extendió a todas las subramas metalmeccánicas.

Posteriormente, entre 1980-1981, hubo un mejoramiento importante en los volúmenes de producción de todas las subramas, para luego, tener un decrecimiento sostenido entre 1982-1983; influenciado además, en esos años, por la reducción de las compras del sector público a la industria nacional. En 1984, la tendencia recesiva continuó aunque en menor medida, salvo en el caso de la subrama maquinaria no eléctrica que perdió en ese año el 24.7% del volumen producido en el año anterior, lo que se explicó fundamentalmente de la caída de la demanda de

maquinaria agrícola (producto entre otros de la sequía en el Sur) y la continuación de la fase recesiva industrial.

El reinicio del corto período expansivo entre 1986 y 1987 se manifestó en todas las ramas metalmecánicas, especialmente en la de material de transporte y maquinaria no eléctrica. A ello contribuyeron, entre otros factores, el período de atraso cambiario sobre todo en 1987, la mantención de una fuerte protección efectiva y el atraso de un conjunto de precios básicos, especialmente importantes en la estructura de costos de la metalmecánica (combustibles, energía eléctrica, tasa de interés).

Por otro lado, en relación a la evolución de los indicadores financiero-monetarios, al inicio del período 1980-1988 la liquidez real del sistema financiero creció moderadamente en los dos primeros años, lo cual fue resultado de los efectos positivos que tuvo la favorable coyuntura externa entre 1978-1981. Un crecimiento más significativo, tuvieron el crédito al sector privado tanto del Sistema Financiero como Bancario, lo que fue reflejo del aumento del volumen de transacciones (sobretudo de las derivadas de la expansión del comercio exterior) y el importante incremento de la intermediación financiera en la economía.

Posteriormente, a partir de 1983 (Véase Tabla I, Pág. 40), al profundizarse la inflación y recesión, se produjo una brusca contracción de la liquidez real, similar en

Tabla I

Indicadores Monetario-Financieros 1980-1984
(Millones de intis de Dic. 1980)

	Liquidez Real del Sistema Financ.	Var. %	Crédito al Sector Privado del S.F.	Var. %	Crédito al Sector Privado del S.B.	Var. %
1980	1243.9		938.3		749.1	
1981	1272.1	2.3%	1121.8	19.6%	918.8	22.7%
1982	1281.5	0.7%	1251.4	11.6%	1040.3	13.2%
1983	1120.8	-12.5%	1078.3	-13.8%	933.6	-10.3%
1984	1296.9	15.7%	1134.7	5.2%	1006.2	7.8%
1985	1117.1	-13.9%	904.6	-20.3%	784.4	-22.0%
1986	1063.4	-4.8%	967.4	6.9%	809.6	3.2%
1987	1051.0	-1.2%	921.7	-4.7%	758.4	-6.3%
1988	424.7	-59.6%	298.5	-67.6%	250.1	-67.0%

Fuente: BCR. Compendio de Estadísticas Monetarias 1959-1988.
Setiembre de 1989.

Elaboración: Propia

magnitud a la caída del crédito total del sistema financiero, lo cual fue debido, entre otros factores a los efectos adversos de los fenómenos naturales en las provincias del norte y del sur-oriente, al afianzamiento de la política de estabilización implementada y a una reducción muy significativa en el financiamiento externo.

Sin embargo, el crédito del sistema bancario al sector productivo privado tuvo un deterioro menos pronunciado, en parte como reflejo del nivel de concentración y monopolización del crédito en las grandes y medianas empresas (18) y el menor efecto sobre la actividad

(18) Lozano, Amparo y León, Fernando. :Diagnóstico del Sistema Financiero Peruano: 1968-1982. ESAN. PIA. 1983.

económica de Lima Metropolitana (que concentra la mayor actividad bancaria) de dichos fenómenos naturales.

El afianzamiento de la recesión y, sobretudo, las políticas de contracción de la emisión primaria, bajo el marco de las políticas de estabilización aplicadas entre 1984 y 1985, determinó en este último año, una caída de casi 14.0% en la liquidez real y de más del 20% en el crédito real del sistema financiero y bancario al sector privado. Posteriormente, la reactivación de los años 1986-1987 no representaron un incremento significativo de los indicadores mencionados a pesar de las políticas orientadas a tal fin.

Es en este marco, que al amparo del proceso de informalización creciente de las actividades económicas en las esferas de la producción y la distribución, en gran medida condicionado por el continuo período de crisis de la economía peruana, se comienza a percibir con particular fuerza el fenómeno de la informalización financiera que se manifiesta no sólo en la ampliación del mercado paralelo del dólar sino, fundamentalmente, en la creación y desarrollo de un conjunto de instituciones de banca paralela que corre simultáneamente a la caída del nivel de intermediación financiera.

En 1988, el acelerado desarrollo de un nuevo período recesivo e inflacionario, en el marco de un fuerte proceso de dolarización de la economía, trajo consigo una caída de 59.6% en la liquidez real en tanto que el

crédito al sector privado del Sistema Financiero y Bancario se contrajo en 67.7 y 67.0%, respectivamente.

Es importante señalar, en cuanto a la composición del financiamiento en moneda nacional y extranjera (Véase Tabla II), que desde 1982 se desarrolló un sostenido incremento de la participación de las colocaciones en moneda extranjera dentro del total; llegando a constituir en 1985 el 37.8% del mismo, luego decrecer hasta 22.0% entre 1986 y 1987 para, finalmente, representar el 45.3% en 1988.

Tabla II

Crédito del Sistema Bancario al Sector Privado
por monedas (*)
(Estructura Porcentual)

	Moneda Nacional	Moneda Extranjera	Total del Crédito
1980	72.3	27.7	100.0
1981	75.4	24.6	100.0
1982	67.8	32.2	100.0
1983	65.1	34.9	100.0
1984	62.8	37.2	100.0
1985	62.2	37.8	100.0
1986	78.0	22.0	100.0
1987	77.8	22.2	100.0
1988	54.7	45.3	100.0

Fuente: BCR. Compendio de Estadísticas Monetarias
1959-1988. Setiembre de 1989.

Elaboración: Propia

(*) Saldos al 31 de Diciembre de cada año.

Esta situación, resultado de la pronunciada dolarización de la economía desde los primeros años del período analizado, por efecto, entre otros factores: del

proceso devaluatorio y recesivo de la economía de esos años, del creciente rol del narcotráfico en el mercado de divisas, de la incertidumbre de los agentes económicos ávidos de proteger sus excedentes o la capacidad adquisitiva de sus recursos monetarios, determinó entre 1982 y 1985 un incremento muy importante de los depósitos en dólares y CBME en el sistema bancario y, por ende, un cambio en la composición de los recursos de créditos ofrecidos por este último.

En esas condiciones, y coincidiendo además con la caída de la liquidez real, la banca comercial enfrentaba un mayor riesgo en sus operaciones internas en moneda nacional y extranjera (hubo ramas industriales casi enteras, caso de la metalmecánica, que producto del agravamiento de la crisis se encontraban insolventes) y, por consiguiente hubo de reducir su oferta crediticia.

Por el lado de las empresas, sus dificultades económico-financieras determinaron una menor facilidad de acceso al mercado crediticio, en particular de créditos en moneda nacional, mientras, simultáneamente, el crédito en moneda extranjera se hacía especialmente costoso por el incremento sustantivo en las tasas de interés internacionales. Todo ello en un período en que las expectativas de inflación y devaluación se hacían cada vez mayores y se restringían las líneas de crédito internacionales para el país.

Entre 1986 y 1987, la conversión forzosa a moneda nacional de los depósitos en dólares, determinó también un cambio en el mismo sentido de la composición del crédito otorgado por el sistema financiero y bancario al sector privado. Sin embargo, en 1988, la reaparición aún con más fuerza de la recesión e inflación, amén de otros factores como las negativas expectativas sobre nuestras relaciones financieras con el exterior, la gravísima distorsión de precios relativos (en particular del tipo de cambio), determinaron una vuelta al proceso de dolarización del crédito, de casi todas las instituciones crediticias.

Particularmente significativo es el hecho de que, en el caso del Banco Industrial y Cofide, se observó el crecimiento más importante de las colocaciones en moneda extranjera. La participación de estas instituciones en cuanto al total de colocaciones en moneda extranjera pasó respectivamente de 17.4% y 16.9% en 1980, a 22.1% y 22.7% en 1984 para, finalmente, sobrepasar el 25% en 1988.

Este comportamiento, que tiene que ver con los menores costos de financiamiento ofrecido por estas instituciones en comparación con la Banca Comercial y con la disposición de líneas de crédito en moneda extranjera y del exterior, se explica asimismo por una deliberada política crediticia de Cofide y el Banco Industrial orientada a defender el valor de sus recursos y la eficiencia y seriedad en sus operaciones.

En cuanto al origen de los créditos a nivel de instituciones del Sistema Financiero (Véase Tabla III) los créditos en moneda nacional, las instituciones financieras con una mayor contribución al financiamiento del sector privado, fueron la Banca Comercial y la Banca de Fomento, lo cual se explicaría por la mayor participación de estas instituciones en el mercado de fondos domésticos y, además, por su vinculación con los grupos empresariales nativos, particularmente de la industria. Los rubros "resto de la Banca de Fomento" y "Otros", apoyaron fundamentalmente a sectores como el agrícola, minero y la construcción.

Tabla III

Crédito al Sector Privado por Instituciones Financieras (*)
(Estructura Porcentual)

Años	Bca. Comercial	Bca. Fomento	Bco. Nación	Financieras	Otros (1)	COFIDE	Total
1980	43.5	31.0	5.7	7.2	10.1	2.5	100.0
1981	46.9	29.6	2.5	8.4	9.9	2.7	100.0
1982	44.3	33.9	2.5	8.0	8.4	2.9	100.0
1983	42.9	36.9	5.9	5.5	5.7	3.1	100.0
1984	43.6	41.0	2.1	4.8	5.5	3.0	100.0
1985	46.3	36.1	2.4	6.2	5.8	3.2	100.0
1986	42.4	37.9	1.4	7.1	9.2	2.0	100.0
1987	37.8	39.0	1.5	8.0	11.2	2.5	100.0
1988	46.0	33.8	2.3	3.8	9.5	4.6	100.0

Fuente: BCR. Compendio de Estadísticas Monetarias
1959-1988. Setiembre de 1989.

Elaboración: Propia

(*) Saldo al 31 de Diciembre de cada año.

Es importante resaltar que, en el curso del período analizado (1980-1988), no se aprecia una tendencia definida hacia una mayor concentración del crédito a nivel de instituciones financieras. Antes bien, la participación de las diversas entidades financieras en el total del crédito al sector privado, ha tendido -salvo escasas excepciones y por un corto período- a mantenerse en los niveles de 1980.

2.2 Proceso Productivo y Función Financiera.

Para investigar la problemática financiera de la pequeña industria, se aplicó una encuesta sobre 4 pequeñas empresas metalmeccánicas de Lima Metropolitana (Véase Apéndice Metodológico). Dicha encuesta, estaba dividida en dos partes: la primera, que era la principal, recogía información sobre aspectos generales, proceso productivo, gestión financiera y del pequeño empresario. La segunda, recogía a manera de indicador de la primera, la información financiera de los estados contables durante el período de análisis. De la primera parte se recibió respuestas de 36 empresas (77% de la muestra), mientras que de la segunda sólo se obtuvo respuestas de 8 (1/6 de la muestra), por lo cual hubo de utilizarse otras fuentes de información (en este caso CONASEV) para un análisis referencial.

Ahora bien, se ha encontrado que de las 36 empresas analizadas, en 33 de ellas los programas de producción son elaborados en base a los pedidos del día, sin referencia a los planes de disponibilidad de recursos o de algún cronograma establecido de antemano. Igualmente, en 35 de ellas, no hay estimación de las ventas que permita fijar los márgenes de financiamiento que podrían ser requeridos para operaciones futuras (Véase Apéndice Estadístico Cuadros 3 y 9). En tal sentido, en la PIMM, existen indicios razonables de la débil vinculación entre la gestión del proceso productivo y el manejo financiero.

Si bien es cierto, esto tendría relación con los niveles de inversión comprometida, las limitaciones financieras y la presencia marginal de las pequeñas industrias en el mercado, la principal explicación podría hallarse más bien, en la caracterización social del pequeño industrial en tanto agente económico.

En ese sentido, frente a la pregunta sobre ocupación anterior, el 53% de los casos entrevistados respondieron que fue obrero en la misma especialidad y el 22% que se ocupaba de ventas vinculadas a su actual ocupación; es decir, que en 75% de los casos se trataba de personas que habían participado dentro de la actividad en calidad de asalariados. En los casos restantes (3%), se trataba de personas que habían recibido el negocio (o la ocupación) de parte de algún familiar.

A este mismo respecto, se ha señalado en trabajos anteriores (19), que la búsqueda de un trabajo independiente sería la motivación principal para crear pequeñas empresas industriales, aprovechando la capacitación por el trabajo recibida en su ocupación anterior y una eventual disposición de los fondos necesarios para adquirir activos fijos.

Cabría agregar además, respecto a su instrucción personal, que sólo el 17% de los mismos manifestaron tener educación superior (tecnológica o universitaria), el 43% hasta educación secundaria y, escasamente, el 33% del total expresaron tener alguna otra forma de capacitación (20).

Se trataría, en suma, de una persona con una perspectiva temporal bastante reducida y cuyas principales decisiones económicas estarían determinadas por el logro de metas muy inmediatas. No podría hablarse propiamente de un capitalista (un inversionista que espera un rendimiento sobre el capital invertido, participe o no directamente en el proceso productivo), sino más bien de un artesano, es decir, un productor directo que ha logrado adquirir bienes de capital y cuyo excedente proviene fundamentalmente del trabajo manual.

(19) Vega Centeno, Máximo. :Financiamiento de la Pequeña Industria: Pág.9-11. PUC. Departamento de Economía. 1972.

(20) Véase Cuadro 15 del apéndice estadístico. Vega Centeno estimó en 1971-1972 los porcentajes de instrucción primaria y secundaria en 26.9% y 36.3%, respectivamente.

Esto podría explicar el porqué de la no valoración del capital, en términos de rentabilidad y el desdén que existe por el manejo financiero como se verá más adelante.

Se puede establecer, asimismo, que la organización del proceso de fabricación en torno a pedidos (92% de los casos), integrando en un solo proceso las diversas etapas del trabajo, tiene relación directa con el tipo de bienes y servicios que producen, por cuanto se trata en su mayoría (70-80%) de empresarios que fabrican partes o piezas de algunas máquinas y equipos o que dan servicios de mantenimiento de la maquinaria industrial.

A propósito de ello, el número promedio de niveles organizativos encontrado en la PIMM fue de 2.3, es decir, que entre el gerente o propietario y el trabajador directo obrero o empleado, casi no hay jerarquías intermedias. Comparativamente a una empresa moderna típica (21), en donde el número de niveles organizativos es mayor a cinco, lográndose una alta especialización funcional entre el personal y entre trabajo manual e intelectual, en la PIMM, el gerente debe enfrentar y solucionar problemas y decisiones de diversos ámbitos funcionales, que implican su participación manual o intelectual.

(21) Koontz, H. y O'Donnell, C. "Curso de Administración Moderna", Capítulo XII, Pág. 327-362. Ediciones McGraw Hill. México. Sexta Edición. 1979.

De otro lado, la organización empresarial por departamentos o áreas de trabajo mostró que en el 100% de las pequeñas empresas encuestadas había un área de producción bastante definida, en tanto que sólo en el 33% había también un área de ventas y en el 28%, un área de contabilidad (Véase Apéndice Estadístico, Cuadro 7). Esto mostraba que, a diferencia de una empresa moderna, las funciones empresariales básicas (producción, finanzas y ventas), no estaban bien definidas y que, en ciertos casos, se ejecutaban a través de funciones colaterales (contabilidad).

Finalmente, el planeamiento de la producción en cualquier horizonte temporal (anual, semestral, mensual, etc.) fue casi inexistente. Salvo en cinco de las unidades muestrales, en donde para la adquisición de activos fijos a través de financiamiento bancario, se había considerado un estimado de la producción y ventas por algunos años, en las restantes, el planeamiento no formó parte del proceso de gestión.

A ese respecto, es importante señalar que la provisión de materiales constituye en el 17% de los casos un factor limitante en la formulación de planes de producción. Esta situación se presenta, especialmente, cuando se trata de algunos insumos de calidad y/o alta tecnología que no se producen en el país (por ejemplo, acero de barra perforada, planchas de acero de algunas especificaciones, etc.) y que, asimismo, el 86% de las empresas encuestadas

manifestaron no tener una política definida de inventarios de materiales, de acuerdo a sus estimados de producción (Véase Apéndice Estadístico, Cuadro 4).

En el plano de la adquisición de maquinaria y equipo, el principal criterio empleado para su selección y compra fue el reemplazo y ampliación de la maquinaria cuando la capacidad de producción es sobrepasada por la demanda (70% de los casos). Esto tiene relación con el hecho de que ante la ausencia de investigaciones de mercado que lo orienten, el pequeño industrial opta empíricamente por mantener y ampliar su clientela incrementando sus niveles de producción y productividad a través de nuevas maquinarias y equipo.

Otros criterios, tales como el completar algunas fases de fabricación ó obtener nuevos productos, reemplazar maquinaria en desuso, se emplearon en menor proporción (25% y 5%, respectivamente).

Cabe agregar, además, que el común de las adquisiciones se hicieron sin estudios previos como lo aconseja la gestión moderna, dejando de lado otros criterios importantes como la disponibilidad de mano de obra calificada, rentabilidad marginal de la adquisición, efectos sobre la dotación interna de factores y estructura del capital, etc. (o alguna combinación de los mismos, todo lo cual, refleja las deficiencias de gestión empresarial y tiene a su vez que ver con la ausencia de políticas estatales específicas de orientación y

promoción de la inversión de acuerdo a las prioridades del desarrollo.

2.3 Administración Financiera

2.3.1. El Planeamiento Financiero

El empleo del sistema de presupuestos financieros en la PIMM es sumamente escaso en razón de las deficiencias del proceso de gestión interna y de algunos factores externos.

Por un lado, el encargado de la gestión financiera es en el 97% de los casos el pequeño industrial. Como ya se vió en el acápite precedente, éste en general tiene un bajo nivel de calificación e instrucción, particularmente en aspectos financieros. Del 33% que afirmaron haber recibido alguna forma de capacitación en gestión empresarial, el 16% la recibieron en producción, 6% en ventas, 6% en compras y 3% en asuntos legales, mientras que en gestión financiera no hubo ninguna respuesta afirmativa.

El desconocimiento del manejo financiero se confirma, además, por cuanto en el 81% de los casos la contabilidad es registrada por un contador que efectúa esa labor como un servicio externo, en tanto que el 91% de los encargados internos de los fondos (básicamente los pequeños industriales), afirmaron no tener un buen conocimiento de las operaciones del sistema financiero.

Otro factor interno que concurre en la falta de planeación financiera es la carencia de planes de producción y de abastecimientos, ya mencionada anteriormente.

Reflejo de lo antes descrito es que en el 97% de empresas de la muestra, se encontró que no hay estimación del volumen de ventas y que, además, sólo en el 6% de ellas se empleó presupuestos de efectivo (flujos de caja) con cierta regularidad. En el 94% restante, se emplearon otros instrumentos, más bien de registro, tales como libro diario, libro caja, registro de compras, registro de ventas, reporte de los depósitos en cuenta corriente, etc. para tener un manejo sobre el efectivo.

Entre los factores externos que condicionarían la falta de planes financieros, están, en primer lugar, la incertidumbre sobre la evolución de la economía del país y el manejo de la política económica (especialmente en el aspecto tributario y sobre estabilidad laboral). A ello se agregan las dificultades en la provisión de insumos importados para determinados procesos.

2.3.2 Ingresos y Política de Ingresos

El análisis de la muestra permite establecer que casi la totalidad de ingresos provienen de las ventas al contado (98%) y que ninguna empresa otorga créditos regularmente. En la mayoría de casos, una vez recibido los anticipos sobre contratos de trabajo, durante el

período de fabricación (que pueden ser algunas semanas), se da pie a una forma de "crédito" a través de la mano de obra y algunos insumos que se emplean en la fabricación. En el Balance General aparecen en forma de "cuentas o letras por cobrar" o "inventarios de productos en proceso" (Activo) y como "anticipos de clientes" (Pasivo).

Durante el periodo de análisis, lo anterior ha tenido estrecha relación con la falta de liquidez y en general da capital de trabajo en la empresa, así como con las variaciones en el comportamiento de la demanda.

Así, el activo exigible de la PIMM que en 1980 constituía el 24.9% del total de recursos (Activo), pasó a representar en 1982 el 33.2% (periodo de relativa reactivación como se ha señalado), para luego decaer en los años siguientes hasta representar en 1988, sólo el 18.6% (Véase Apéndice Estadístico. Cuadro 16). Es decir, una abrupta caída de la liquidez empresarial. Igualmente significativo resulta que los rubros "letras por cobrar" y "otras cuentas por cobrar" en ninguno de los años del periodo superaron el 6%.

De otro lado, el destino de las ventas ha sido en su mayor parte el mercado de Lima Metropolitana, lo que ha determinado que las variaciones en la demanda familiar y los gastos públicos hayan impactado decisivamente en el comportamiento del ingreso por ventas. Del total de empresas encuestadas, el 100% tiene a Lima como su

mercado principal, el 19% vende también a provincias y solamente el 3% vende parte de sus productos en el mercado externo (Ecuador)

En la fijación de los precios, el criterio considerado como el principal por los pequeños industriales y a la vez el más empleado, ha sido el cuantificar el costo de la mano de obra a través de la estimación de las horas-hombre que absorbía cada trabajo (69% de los casos).

Otros factores como el costo de los insumos y materiales (19%), los precios de mercado (6%) y las horas-máquina (6%), se emplearon en menor proporción. Existe, cierta tecnología de gestión de precios que consiste en multiplicar los costos por un factor determinado o, en todo caso, incrementarlos en un determinado porcentaje. Estos factores y márgenes son muy variables entre empresas y para distintos trabajos dentro de la misma empresa.

A propósito, cabe resaltar que, en ningún caso, los costos financieros (que se elevaron constantemente hasta 1985 para luego decrecer en los siguientes años), fueron considerados factor importante, lo que revelaría que en la PIMM estos costos, por lo general, no se incluyen como variable en la estructura de costos y, si se incluyen, esto se hace usualmente de forma arbitraria.

Adicionalmente, se ha observado que en empresas que ofertan productos o servicios similares, la dispersión de precios sería poco significativa. En el caso del servicio

de soldadura y trabajos de mecánica de banco (22) se registró que para similares tareas, la diferencia de precios de una empresa a otra no fue mayor del 13%.

En cuanto a la política de descuentos, el criterio mayormente empleado fue la existencia de regularidad en las transacciones y la confianza con un reducido número de clientes. Se apreció un tope máximo del 8% y una estrecha relación con la forma de apgo del producto (por lo general a uno o dos meses).

Cabe agregar, que algunas empresas han desarrollado un sistema de ventas basado en verdedores comisionistas y libres a los que se otorgan descuentos que oscilan entre el 10 y 20%. El volumen vendido a través de esta modalidad en ningún caso sobrepasaría el 25% del total (23).

Finalmente, es de resaltar que en el período analizado, la muestra de empresas sufrió un margen de cuentas de difícil recuperabilidad inferior al 2%.

2.3.3 Egresos y Política de Costos

En la PIMM, según se ha señalado anteriormente, no hay un ordenamiento establecido en cuanto a los egresos por capital de trabajo y a la adquisición de activos fijos. Complementaria y correspondientemente con estas deficiencias, no existe una política de costos orientada a

(22) Se observó para un mismo caso de trabajo (puertas metálicas) en tres empresas del mismo rubro.

(23) De siete casos observados significa en promedio el 15%.

optimizar y racionalizar el empleo de los factores productivos de acuerdo a sus precios absolutos y relativos y que aplique, como recomienda la técnica moderna, mecanismos de apalancamiento en el manejo de sus operaciones.

Así, hemos encontrado que la política salarial, en la casi totalidad de los casos, se maneja de acuerdo a la evolución de los incrementos decretados por el gobierno. Dada la composición del empleo en la PIMM, en donde aproximadamente el 80% del personal es estable (24), dicha evolución se comportaría como un costo fijo en cuya fijación la empresa no actúa para nada y cuyos efectos, sin embargo, son casi inmediatos.

A este respecto, si en la estructura del costo operativo (producción, administración y ventas), la mano de obra representa alrededor del 30% del total, un incremento por ejemplo del 35% en los sueldos y salarios significaría entre 6.3 y 8.4% de incremento en los costos totales, lo cual, dada cierta rigidez en los precios a los que se oferta en el mercado (sobre todo en periodos de inflación y recesión), va a representar un efecto desequilibrante sobre la liquidez empresarial, tanto mayor aún si se trata de incrementos con efectos retroactivos.

(24) Se consideró como estable aquel trabajador que laboró de forma permanente en la empresa, e incluyó a obreros (en planilla, pagados por recibo, a destajo) y empleados (mayormente en planillas). Véase apéndice estadístico, cuadro 5-A.

Igualmente, en la administración de abastecimientos, a lo ya descrito sobre la ausencia de estimaciones de los volúmenes regulares de pedidos, cabría añadir, el poco empleo de la capacidad de almacén que se da en la mayoría de los casos, pues en 19 empresas observadas que tenían ambiente para almacén, la utilización sólo alcanzaría el 30% (25).

De otro lado, en el manejo de los costos administrativos y de ventas, la pequeña industria muestra una gran rigidez para reducir o ampliar su volumen en función del movimiento de sus operaciones. Estos costos habrían alcanzado niveles mínimos de reducción en el período analizado lo que acentuó su rigidez. Aspectos estructurales presentes en el subsector, entre los que destacan las deficiencias de gestión, el trabajo de familiares del pequeño industrial, la estabilidad laboral y, eventualmente, la mayor capacidad de defensa de un empleado frente a reducciones de personal, habrían contribuido a la falta de sensibilidad en el ajuste.

Por último el costo de los servicios públicos y los impuestos, son variables sobre las cuales el pequeño industrial no tiene mayor influencia y que, sin embargo, representan montos relativamente significativos que carga sobre el costo de sus productos o directamente al precio de los mismos (véase apéndice estadístico, Cuadro 11).

(25) Cálculo efectuado por los propios entrevistados durante la encuesta.

2.4 Evolución Financiera de la PIMM

2.4.1 La Estructura Financiera

De acuerdo a la información financiera obtenida de CONASEV (26), podemos establecer que la estructura financiera ha sufrido variaciones importantes tanto en la composición de sus recursos como en el financiamiento de los mismos.

La estructura del Activo entre recursos de corto y largo plazo, evolucionó favoreciendo a estos últimos (Véase la Tabla IV), pasando de alrededor de 25% en 1980 a más de 60% en 1985. En los años siguientes dos factores conspiraron en contra de esta tendencia: de un lado el

Tabla IV

Estructura del Capital de la PIMM de L.M. 1980-1988
(Porcentaje)

	80	82	85	88
ACTIVO CORRIENTE	74.1	73.4	39.1	72.2
ACTIVO NO CORRIENTE	25.9	26.6	60.9	27.8
TOTAL ACTIVO	100.0	100.0	100.0	100.0
PASIVO CORRIENTE	48.3	52.6	47.3	78.3
PASIVO NO CORRIENTE	11.9	10.1	10.0	5.6
PATRIMONIO	39.8	37.3	42.7	16.2
TOTAL PASIVO	100.0	100.0	100.0	100.0
Relación AC/PC	1.53	1.40	0.83	0.92
Relación PC/(PNC+Patrimonio)	0.94	1.11	0.90	3.60
Relación Patrimonio/ANC	1.54	1.40	0.70	0.58

(26) Se tomó información completa (para los 5 años) de sólo 8 empresas e incompleta de las demás.

crecimiento desmesurado de los inventarios y, de otro, la política de revaluación de activos del gobierno que se retrasó reiteradamente del incremento de precios.

Del lado del Pasivo, como resultado del trabajo a pedidos con adelantos de pago importantes, las deudas de corto plazo tendieron a hacerse mayores en términos absolutos y relativos respecto a las de largo plazo (PC/PNC+Patrimonio), particularmente en los últimos años del período analizado, constituyéndose en factor primordial para la contracción de la liquidez empresarial.

De forma similar, la estructura del capital según fuentes de financiamiento internas o externas (PC/PNC+Patrimonio) muestra que la intervención de los recursos propios fue creciente, lo que reflejó un mayor esfuerzo interno para financiar las operaciones como también un relativo menor acceso al mercado de fondos prestables.

Si se compara la relación entre recursos inmovilizados del Activo (no corriente) con el financiamiento de largo plazo en base a recursos propios, se podrá observar que el incremento de la participación de los primeros ha tendido a ser mayor que este último, lo que resulta muy significativo por cuanto reflejaría el fuerte proceso de descapitalización sufrida por la pequeña industria.

Cabe destacar, igualmente, que de la comparación entre las participaciones de activos de mayor liquidez y de los pasivos corrientes, dentro del total, se puede apreciar claramente una pérdida en los márgenes de liquidez, lo que podría desembocar en un paulatino ahogamiento financiero de subsector.

Por otro lado, en cuanto a la procedencia interna o externa de los fondos de corto plazo, la casi totalidad estuvieron constituidos por fuentes externas, mientras que de los fondos a largo plazo, la depreciación y la provisión para beneficios sociales (fuentes internas), fuentes que no son propiamente producto de las operaciones de la empresa fueron los principales proveedores de fondos.

Se puede concluir entonces, que los resultados económicos de la PIMM no habrían sido el factor determinante para el financiamiento empresarial, habiendo recaído éste en el aporte de los accionistas, la participación de los trabajadores (provisión para beneficios sociales) y el significativo aporte de los proveedores y acreedores. Sin embargo, habría que tener en cuenta que la existencia de un proceso de "informalización" de las actividades de este estrato industrial hace sumamente relativa tal conclusión (27).

(27) En tres empresas se tuvo evidencias, confirmadas por los entrevistados, de estas "ventas informales" (mediante recibos, usualmente), los mismos que

2.4.2 Otros Indicadores Financieros

En el marco del fuerte proceso recesivo, la PIMM vió gradualmente reducidas sus operaciones, perdió importantes márgenes de liquidez y solvencia y vió decrecer (siempre de acuerdo a la información CONASEV), sus niveles de rentabilidad.

La investigación, muestra que en algunos casos, esta reducción de ventas en términos reales, estuvo acompañada de prácticas de "informalización" de parte de las ventas de la empresa, cuyo monto es muy difícil estimar con certeza, pero cuyas implicancias serían sin duda importantes (28).

Finalmente, al analizar el comportamiento de los ratios de rentabilidad (Véase Apéndice Estadístico. Cuadro 17), se constata que el margen bruto tendió a sostener un leve incremento hasta 1985, lo cual reflejaría entre otros factores, un cierto mejoramiento en la fase productiva de las empresas, el incremento en la relación capital-trabajo de la PIMM y, sobretodo, el fuerte deterioro en el salario real (29). Sin embargo, en

declararon un porcentaje entre 15 y 30% de las ventas totales.

(28) Hay varios trabajos al respecto. Puede señalarse a "Recativación Industrial: De corto a mediano plazo", entre los cuales destaca el trabajo de Martín Villafuerte: "Análisis de la situación del sector industrias y sus perspectivas de reactivación en el corto y mediano plazo". Publicado por la Fundación Friedrich Eber.

(29) Véase Cuadro 5 del apéndice estadístico.

1988 el margen bruto cae bruscamente frente a la agudización del proceso recesivo-inflacionario.

Cabe recordar, que durante el período analizado, la PIMM y en general la industria manufacturera, operaron la mayoría de los años, con la presencia de una alta capacidad instalada ociosa (30), ante la contracción de la demanda y el alto costo del financiamiento, lo que se traducía a su vez en altos costos fijos unitarios.

El margen neto y la rentabilidad para los accionistas, dada su dependencia respecto a los rubros "otros ingresos" (cuentas en el sistema financiero, ventas de activos) y "otros egresos" (impuestos atrasados, servicios de terceros), no representarían indicadores confiables sobre la eficiencia de las operaciones, máxime si se recuerda que estas cuentas se prestan para ser tratadas de modo que no reflejen el verdadero monto de la utilidad imponible.

(30) Véase el Cuadro 6 del apéndice estadístico.

CAPITULO III

CRITERIOS METODOLOGICOS PARA LA GESTION FINANCIERA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

3.1 Factores y Requerimientos de la gestión de fondos

Ya se vió en los capítulos anteriores, una presentación de los principales aspectos teóricos y prácticos de la problemática financiera de la pequeña industria, lo que ha permitido una caracterización más detallada de la misma y da pautas para discutir sobre las orientaciones y algunas líneas de trabajo en la solución de dicha problemática.

1. En lo que atañe a los factores que están en el ámbito del manejo empresarial, la investigación ha mostrado indicaciones precisas que señalan al pequeño industrial más bien como un trabajador, un artesano que ha logrado adquirir bienes de capital. Esta circunstancia, parece determinante en la falta de una comprensión apropiada de los elementos constitutivos de la gestión financiera, lo cual a su vez, es una de las causas de su ineficiencia gerencial.

Conviene por tanto señalar algunos criterios orientadores:

i) Teóricamente, en una empresa cuyo fin es el lucro, son elementos de la gestión de fondos: el capital propio, el riesgo y la rentabilidad. El capital propio es el volumen de recursos puestos en riesgo por el inversionista a fin de obtener una cierta rentabilidad; el riesgo es la exposición a los factores inciertos en la aplicación de una inversión y, la rentabilidad, es la retribución sobre el capital (propio o total) obtenida de las operaciones del negocio. La medición y/o estimación de estos elementos son aspectos esenciales en cualquier empresa capitalista.

En la pequeña industria, sin embargo, el propietario, por las consideraciones señaladas, no "valoriza" el capital, espera de él un trabajo independiente y una remuneración antes que cierta rentabilidad de acuerdo a su valor en el mercado. El valor del capital aparece "indefinido" y consiguientemente la rentabilidad y el riesgo sobre el mismo no tiene márgenes precisos dentro de los cuales pueda desarrollarse y evaluarse la gestión empresarial.

La rentabilidad, se "diluye" al nivel del margen bruto o neto sobre ventas haciendo que el eje de atención se traslade hacia el mantenimiento de las operaciones propiamente productivas (capital de trabajo, compras de activo, etc.), perdiendo de vista la retribución al capital del inversionista.

Resulta claramente de lo anterior, el que cualquier mejoramiento importante y duradero en la gestión empresarial, particularmente financiera, pasa necesariamente por valorar adecuadamente el capital y -en tal sentido- alcanzar su cuantificación más exacta. El costo de capital y rubros como el excedente de revaluación, las reservas, las utilidades acumuladas y el valor de los recursos invertidos, deberán ser tenidos en cuenta para esa circunstancia.

ii) En la PIMM, de los factores del proceso de gestión que se encuentran a cargo de la administración interna (recursos humanos, materias primas e insumos, capital fijo y organización empresarial), los que han merecido mayor atención son los más directamente vinculados con la ejecución del proceso de fabricación y ventas. Sin embargo, esto no ha significado, que se les haya otorgado un tratamiento apropiado y, ménos aún, significa que los otros factores deban seguir siendo desdeñados.

De lo que se trataría a fin de cuentas es de integrar en un solo proceso, los elementos y factores intervinientes en la gestión de fondos, para lo cual, como resulta evidente, es imprescindible diseñar y aplicar mecanismos de planeación y control en las áreas de producción, finanzas y ventas principalmente.

En este sentido, sería muy conveniente reforzar y desarrollar la organización empresarial propendiendo a su formalización cuando ello haga falta. Es necesaria la

elaboración de manuales de funciones y procedimientos, que permitirían mejorar enormemente la eficiencia de los recursos humanos y el perfeccionamiento de los procesos internos de almacenamiento, fabricación y distribución.

Complemento de lo anterior sería la capacitación en las labores administrativas al personal encargado, en donde los niveles de productividad parecerían estar a la zaga de las tareas productivas. Una mejora organizativa en las funciones básicas, plantea la necesidad de mejoras en las labores de apoyo.

iii) En cuanto al costo del capital, elemento fundamental de la gestión financiera, que permite vincular e integrar dicho proceso, ha sido particularmente minimizado en su importancia y poco empleado en la PIMM. A la dispersión en el costo de capital en nuestra economía, derivada de causas estructurales y coyunturales, se ha añadido también la carencia de mediciones apropiadas sobre el costo del capital interno en la PIMM.

Así, cuando se ha tratado de optimizar entre la adopción de una u otra alternativa de inversión, las estimaciones sobre costos y rendimientos no han obedecido a un tratamiento técnico del problema sino que, como ya se ha señalado, las decisiones son resultado del "buen criterio" (empírico) que el empresario pueda tener.

Como es sabido, la función financiera actúa en la empresa como un mecanismo de precios, asignando recursos.

En tal sentido, la estimación del costo del capital es vital para dar racionalidad y coherencia a la gestión empresarial.

Este problema, podría ser abordado teniendo en cuenta que el costo de capital es un cierto promedio ponderado del costo de la deuda, de la depreciación y de las utilidades retenidas, entre otros. El cálculo podría efectuarse agregando a las variables ya conocidas (inflación, tasas de interés nominales y reales, etc.), estimaciones de los costos de incorporación de tecnología; en la medida en que esta última, trae consigo efectos sobre la naturaleza de los recursos insumidos y generados y, por consiguiente, sobre la dotación y costo de los factores.

Si bien es cierto, en la pequeña industria el cálculo de los costos tecnológicos pudiera ser difícil y poco práctico a nivel de cada unidad productiva, no es menos cierto también que si se considera a todo el estrato industrial, por la importancia de éste y; en particular, por las peculiaridades de su contribución al desarrollo tecnológico, dicho cálculo sería muy importante en función del desarrollo industrial y la gestión empresarial.

Una salida de orden práctico al problema planteado podría ser considerar en los costos de inversión, financiamiento o de explotación, variables tales como el costo de la formación de la mano obra en el país, los

costos por incrementos (o decrementos) de la productividad de la mano de obra derivados de la aplicación de cierta tecnología, los costos de investigaciones tecnológicas dejadas de efectuar, trunca o simplemente no aplicadas, etc.

iv) Por otro lado, en la PIMM, no se ha observado una valoración objetiva y real sobre el manejo de fondos ni de su relación con las otras funciones empresariales. Así por ejemplo, las decisiones sobre volúmenes de inventarios o ventas a crédito se adoptan generalmente en función a las necesidades de producción o ventas, desdeñándose el costo y efecto financiero (actual y futuro) que aquellas puedan ocasionar.

En la medida en que el pequeño industrial es usualmente el director de las más importantes funciones empresariales (finanzas, producción y ventas), no es posible imaginar una vía de solución al problema que no implique una mejora en la orientación al mismo, la misma que debería basarse en una comprensión más profunda y detallada de las dificultades y limitaciones que enfrenta.

Por esta razón sería muy importante el desarrollo de programas de capacitación y asistencia técnica al pequeño industrial con esas orientaciones, que le permitan mejorar y ampliar su visión del proceso productivo empresarial, de modo que valore más apropiadamente a la

función financiera en el contexto de las demás actividades de la empresa.

v) Finalmente, la PIMM debe enfrentar y superar las limitaciones de información que presenta, que es fundamental para el análisis de su evolución y gestión financiera en el corto plazo y largo plazo. La rápida modificación de las condiciones económicas y financieras, particularmente en períodos recesivos e inflacionarios, evidencia que las empresas con escasos o esporádicos informes financieros, no se encuentran en óptimas condiciones para enfrentar aquellas en base a información real y actualizada ni para prever los cambios en el comportamiento financiero propio.

Al respecto, el empleo del Estado de Movimiento de Fondos, aplicados entre cambios financieros de más corto plazo, podrían mostrar no sólo cómo se van financiando las inversiones y los movimientos del capital sino también, las variaciones en el origen y empleo de los recursos corrientes (capital de trabajo).

En ese sentido, la disposición más continua de la información financiera que provee el estado de movimientos, a un nivel suficientemente desagregado, facilitaría la formulación de presupuestos financieros, con supuestos más reales y con un control y ajuste más eficiente de la gestión empresarial.

2. Entre los factores externos a la empresa, que constituyen el entorno de su problemática financiera,

afectándole, directamente, se encuentran: dotación social de factores productivos, características de los mercados, la infraestructura social y productiva, la legislación y tributación, las políticas sectoriales, la provisión regular y costo de los insumos, la monopolización y concentración del crédito, etc.

Si como se sabe, el costo de los insumos representa alrededor del 35% en el precio de venta en la PIMM, es indudable que las condiciones bajo las cuales se da el aprovisionamiento tienen gran relevancia. La superación de las dificultades en la provisión de insumos, a través, por de ejemplo, de mecanismos de comercialización estatales o favoreciendo la organización institucional de la pequeña industria para crear sus propios entes comercializadores, parece una vía bastante recomendable. Todo ello, sin perjuicio de alcanzar mejoras internas en la administración de materiales e inventarios.

A otro nivel, se debería favorecer e incentivar una mayor integración nacional en los insumos (y de maquinaria y equipo), que permita disminuir la dependencia externa y el empleo significativo de divisas, que por otra parte, la PIMM no genera en cantidades apreciables dada su casi nula exportación.

Asimismo, las particularidades del mercado, en cuanto a su dimensión, tipo de bienes que demanda y desigualdades y desniveles tecnológicos, que se encuentran estrechamente ligados al bajo empleo de la

capacidad instalada, permite pensar que algunas mejoras en los condicionamientos de la gestión financiera deberían significar una apertura del horizonte de mercado interno y externo así como un mayor grado de "homogenización" en el empleo de tecnologías.

A ese respecto, cabe señalar algunos mecanismos ya pracialmente empleados como la participación conjunta en ferias de productos, las oficinas de comercialización, etc. Conviene advertir, sin embargo, que las innovaciones tecnológicas marginales, separadas por lo demás entre sí, constituyen factores de ineficiencia en la medida en que no permiten un empleo adecuado de los recursos al interior de la empresa y obligan a un sobre-esfuerzo de financiamiento propio.

Una política deliberada del estado, en materia de planeación y orientación del desarrollo tecnológico, que integre los esfuerzos de la industria, el sistema universitario y de escuelas tecnológicas, contando con la participación de las entidades públicas encargadas, permitiría superar el carácter endémico y restrictivo de la heterogeneidad y atraso tecnológico, con favorables efectos sobre la economía y finanzas de la empresa.

Finalmente, la concentración y centralización del crédito, junto a las dificultades para acceder al mercado de fondos y las deficiencias en el uso de los recursos internos, nos estarían señalando que mucho más que un problema de "líneas de crédito promocionales",

subsidiadas pero igualmente escasas y restrictivas, de lo que se trata es de alcanzar una mayor cobertura en la asignación de créditos a la PIMM, así como en las tareas de asesoría a su gestión financiera.

En este sentido, la persistencia de las actuales condiciones del crédito, podrían representar, desde ya, la imposibilidad de integrar a la pequeña industria en un proyecto de desarrollo industrial nacional, independiente y con un alto nivel tecnológico, dados los escasos niveles de financiamiento del mercado de fondos y el predominio del autofinanciamiento en el subsector.

La existencia de una entidad financiera propia de la pequeña industria, bajo su administración funcional, le podría permitir, entre otras ventajas, centralizar sus excedentes de recursos evitando su traslado a otros estratos empresariales y sectores productivos, apoyarse en la captación del ahorro del público ensanchando el volumen de recursos disponibles y daría pie, asimismo, a un mejor entendimiento y comprensión de sus requerimientos y posibilidades de financiamiento, mediante un seguimiento más estrecho de sus actividades.

3.2 Políticas de Apoyo Financiero a la PIMM

Como se ha mostrado en la investigación, no resultaría suficiente (y en algunos casos podría ser inconveniente) la aplicación de medidas parciales de apoyo financiero a

la PIMM, sin el concurso de una política integral que involucre particularmente a la producción, desarrollo tecnológico, distribución al mercado interno y -eventualmente- la exportación.

Dicha política, supone también de parte del Estado un espacio de participación mayor, en las respectivas instancias de gobierno (nacional, regional o local), de los representantes de dicho estrato industrial.

Sin embargo, en el marco del funcionamiento de la economía, de las reglas de juego macroeconómico, tampoco se puede pretender ventajas e incentivos de privilegio que favorezcan a la pequeña industria, al costo de romper la coherencia global de la política económica. Desde este punto de vista, una mejor estrategia de apoyo al sector, podría ser el desarrollo de los mercados competitivos (de bienes y factores), lo que le favorecería significativamente, en la medida que las prácticas de oligopolización y especulación, actualmente existentes, afectan particularmente a las pequeñas unidades productivas.

De otro lado, una mejora de la eficiencia de las empresas públicas, especialmente en el área de los servicios (energía eléctrica, agua), que se traduzca en reducción de precios o mejora en el servicio, representaría un importante apoyo al sector en la medida que tienen una significativa participación dentro de su estructura de costos.

En el caso específico de las garantías sobre los créditos, se ha señalado en diversos estudios, que la traba fundamental para lograr un mayor acceso al crédito de parte de la pequeña industria, es la no disposición de garantías en volúmenes suficientes. Las políticas estatales han venido favoreciendo la creación de algunos mecanismos como el FOGAPI, que tienen un alcance bastante limitado.

Parecería más conveniente impulsar una intervención mayor del sistema bancario y financiero (sea mediante cuotas de participación de la pequeña industria dentro del total de crédito, potenciación de las cajas municipales como agentes financieros especialmente dedicados a las pequeñas unidades empresariales, etc.), de modo que los mayores volúmenes de crédito, incrementen a la vez las necesidades de garantías y, por esa vía, el sistema bancario desarrolle los mecanismos apropiados.

A este último respecto, cabe señalar que en el caso del Banco Continental, una política deliberada de acercamiento y apertura a la pequeña industria, lo ha convertido en la más importante entidad financiera, en términos de los servicios financieros otorgados a dicho estrato industrial.

Sin embargo, un criterio fundamental a tener en cuenta, es que particularmente en el caso de la pequeña industria, el mayor acceso al crédito del sistema financiero, deberá tener en cuenta el creciente proceso

de informalización de las actividades económicas a nivel de todos los estratos empresariales, a fin de no potenciar aún más dicho proceso y derivar los efectos del crédito hacia actividades no deseadas.

Desde esta perspectiva, una vía factible y además articulada al resto de políticas macroeconómicas (tributaria, especialmente), es el otorgamiento de créditos tomando como criterio de garantía real, el nivel de operaciones de la empresa; en este caso, medido por la facturación de compras de insumos y de las ventas. Es decir, más que el respaldo a través de propiedades (sin desdeñar políticas específicas también para este último caso), el respaldo a través del monto de compras y ventas registradas.

Ciertamente, ello posibilitaría la creación de un sinnúmero de mecanismos y fondos de garantías (estatales, gremiales o incluso privadas), con el respaldo de la facturación y, por esa vía, se incentivaría la formalización de las empresas aún ilegales y un mayor registro de las operaciones de las empresas, que ya están en la legalidad. Ello, ciertamente, ampliaría la base tributaria, favorecería —más que significativamente— el acceso al crédito para la pequeña industria y constituiría un freno importante a la informalización de la economía.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. Conclusiones

1. La problemática financiera de la PIMM presenta tres aspectos característicos fundamentales: i) La naturaleza no propiamente capitalista del pequeño industrial, en tanto agente económico; ii) la escasa atención por la gestión financiera y la pobre articulación de esta con el resto de las funciones empresariales y; iii) La significativa vulnerabilidad de la pequeña industria al manejo de las políticas macroeconómicas, en particular de los precios básicos, tarifas y servicios públicos.
2. El limitado tratamiento que le asigna el pequeño industrial a la gestión financiera, se deriva principalmente de su naturaleza como agente económico, la misma, que lo define más propiamente como un artesano, un trabajador en busca de empleo independiente que ha logrado adquirir bienes de capital. Ello se refleja en que:
 - En general, su actuación como inversionista no sigue la lógica del capital (obtener rentabilidad sobre su inversión) sino que su preocupación fundamental es

mantener el funcionamiento de su unidad productiva como fuente de trabajo propia. Esta característica está asociada en gran medida a que la ocupación anterior de los pequeños industriales ha sido en su mayor parte como obreros o vendedores en la rama metalmeccánica; es decir, participaban del proceso de fabricación o de distribución de la actividad.

El escaso o nulo empleo de la información financiera como herramienta de gestión y control empresarial y, por consiguiente, la inexistencia de planeamiento financiero (no evaluación de inversiones, falta de regulación sobre ingresos y gastos, etc.).

3. A nivel microeconómico, la problemática financiera está estrechamente asociada a otros factores que involucran al resto de actividades empresariales. Entre estos factores están: la organización poco especializada de la empresa (escasa presencia de áreas o departamentos de ventas, administración o finanzas), bajo empleo de la capacidad instalada (asociado a la sostenida fase recesiva y a las deficiencias en la adopción de tecnologías apropiadas), escaso acceso al mercado formal de fondos y el uso de locales inapropiados (en gran parte alquilados y ubicados en zonas no industriales).

A ello contribuyen, además, las características propias de la producción en el estrato (reparación y mantenimiento), el poco conocimiento del manejo de

fondos y de las operaciones del sistema financiero del encargado de las finanzas (casi siempre el mismo propietario) y la estrecha participación de éste en la función de fabricación.

4. A nivel global, las políticas macroeconómicas constituyen una importante limitación al manejo empresarial de la PIMM, en tanto afectan directamente y en proporción harto significativa, el manejo de su estructura de costos. La participación de la mano de obra (política de salarios mínimos), los tributos (combustibles, IGV y otros), alquileres, servicios públicos (luz eléctrica y agua), dentro de los costos, es bastante mayor que en la mediana y gran industria, haciéndola particularmente vulnerable.

La modificación, más o menos drástica y continua de dichos precios, y además en periodos cortos (1980-1990), ha determinado importantes pérdidas de capital de trabajo y un alto incremento del riesgo de utilizar el crédito (formal e informal) y por ende, limitando aún más sus posibilidades de conseguir fondos.

5. Por otro lado, el análisis de la muestra permite establecer rasgos comunes en la gestión financiera de las distintas subramas metalmeccánicas. Entre ellos están: i) es ejecutada generalmente por el propietario de la empresa, ii) los precios se fijan tomando como referencia principal el costo de la mano de obra, iii) la casi totalidad de las ventas se efectúan en el

mercado local y son al contado, iv) existe un claro predominio del autofinanciamiento para las inversiones de largo plazo y, en menor medida, para cubrir las necesidades de capital de trabajo, v) se renueva el capital fijo (maquinaria y equipo) aún a pesar de las limitaciones financieras, vi) no se evalúan ni programan las inversiones de acuerdo a planes financieros y, vii) la aplicación de técnicas y procedimientos de gestión financiera es sumamente escasa

6. En el contexto de la recesión industrial entre 1980-1988, la industria metalmeccánica contrajo drásticamente su producción. Hasta 1988 el IVF de esta rama industrial cayó 25% respecto del nivel que tenía en 1980, frente a un incremento de 7.3% y 3.4% del PBI y la Industria Manufacturera, respectivamente. Entre las subramas metalmeccánicas, la más afectada fue la de material de transporte (-41.0 % en el periodo), siguiéndole ese orden la de productos metálicos (-28.0 %) y de maquinaria y aparatos no eléctricos (-25.0 %). En este contexto, la información disponible sobre el comportamiento financiero de la PIMM durante el periodo, evidencia una clara tendencia a la pérdida de capital de trabajo y a mantener estable la relación activo fijo/remuneraciones. Es de resaltar que las principales fuentes de fondos de corto plazo fueron externas (proveedores, anticipos sobre trabajos y

sobregiros bancarios), en tanto que las de largo plazo fueron internas (depreciación, provisión para beneficios sociales).

7. La investigación ha encontrado evidencias de un fuerte proceso de informalización de las ventas de la PIMM que determinaría una evolución bastante diferente a la señalada en los estados contables. Estas evidencias, contribuirían a explicar tanto el sostenimiento de sus actividades en un período fuertemente recesivo, como el incremento del capital social y las inversiones.
8. Finalmente, la información disponible no ha permitido establecer un balance de las relaciones activas y pasivas de las empresas con el sistema financiero. Al parecer, las operaciones activas (caja y bancos), suelen tener mucho más permanencia que las eventuales operaciones de sobregiros bancarios o de préstamos a largo plazo (pasivo).

B. RECOMENDACIONES

1. El mejoramiento en el proceso de gestión interna de los fondos a nivel de la empresa, implica entre otros aspectos: comprender y cuantificar adecuadamente los elementos y factores intervinientes en la gestión financiera, otorgar la importancia debida al manejo financiero, una valorización de capital empresarial en función de su rentabilidad y valor de mercado, incorporar el análisis y la estimación de los costos tecnológicos dentro del costo de capital y, organizar e integrar las diversas áreas de gestión en particular para el planeamiento y control de las operaciones. Todo ello hace ineludible la orientación, capacitación y asesoría del pequeño industrial que es, en general, quien administra las más importantes funciones empresariales.
2. En el mismo sentido, se requeriría superar o disminuir los efectos de algunas restricciones estructurales que limitan el desarrollo de la PIMM, especialmente en aspectos tales como:

La provisión de insumos; internamente, mejorando la administración de materiales y, desde el exterior a la empresa, resolviendo las dificultades en los abastecimientos de insumos y favoreciendo la

creación de mecanismos conjuntos o coordinados de adquisición de insumos (cooperativas por ejemplo).

- La estrechez de mercado. Promoviendo y facilitando el acceso a otros mercados locales y al exterior (ferias, oficinas comerciales, etc.).
- El bajo empleo de la capacidad instalada. Efectuando estudios y evaluaciones más serias de inversiones y las tecnologías empleadas al interior de la empresas y, externamente, con una mayor orientación y planificación del desarrollo tecnológico por parte del estado, señalando prioridades y restricciones en la adquisición de tecnologías.
- El escaso acceso al mercado financiero formal. Logrando una mayor cobertura en la asignación de créditos, líneas de apoyo estatal, garantías y seguros.

En este último punto, la vinculación entre crédito y garantías con el nivel de facturación de la PIMM (a través de los instrumentos adecuados), sería una importante contribución para lograr un mayor acceso de la pequeña industria al mercado de fondos, con efectos positivos sobre la base tributaria y un incentivo a la formalización de las operaciones empresariales.

3. A nivel de instrumentos de gestión financiera, una información contable más periódica y confiable facilitaría y mejoraría el proceso de toma de

decisiones ante situaciones cambiantes en el interior y exterior de las empresas. Permitiría, además, una mejor previsión de los acontecimientos y por ende favorecería el planeamiento empresarial.

4. La formulación de políticas estatales de promoción al estrato de la pequeña industria, implica particularmente atender la superación de las distorsiones estructurales de los mercados (del crédito, mano de obra y de las divisas) así como el mejoramiento sustantivo de la infraestructura económica, que afecta en mayor medida a dicho estrato empresarial. De igual modo, deben operativizarse mecanismos explícitos para la formalización de las actividades económicas, evitando un deterioro aún mayor de los canales de distribución y el desarrollo de mercados especulativos e informales.
5. Sería necesario efectuar trabajos de investigación en aspectos tales como: a) diagnósticos sectoriales y evaluación económica de la tecnología empleada en pequeña industria, b) la valorización del capital y estimación del costo del capital para la pequeña industria, c) diagnóstico de la gestión tecnológica en la pequeña industria y, d) diseño de mecanismos e instrumentos apropiados para ampliar y desarrollar el financiamiento a la PIMM, así como de las técnicas de gestión más adecuadas a dicho estrato empresarial.

APENDICES

A. METODOLOGICO

B. ESTADISTICO

A. APENDICE METODOLOGICO

. Ambito de la Investigación

Establecido el objetivo de la investigación y asumiendo la definición de Jorge Vélez ("Naturaleza de la pequeña industria y su ubicación en el sector industrial peruano") sobre la pequeña industria, se enfrentó el problema de adoptar las variables adecuadas para delimitar el campo de estudio. Para ello, hubo de referirse a la inversión en activos fijos, el valor de ventas y el número de trabajadores.

La investigación, referida a la esfera financiera de la pequeña industria, por su misma naturaleza hubiera requerido escoger la inversión en activos fijos como variable más apropiada para fijar el tamaño o escala de producción de los estratos empresariales.

Sin embargo, en consideración a que los valores contables de los activos fijos (Balance General), no reflejaban su valor real en un período caracterizado por inflación sostenida, frente a una revaluación de activos muchísimo menor, se optó por desechar esa posibilidad. Situación similar se dió con el valor de ventas, ya que no se contaba con información desagregada y suficiente para el período y, además, porque la homogenización de valores de un año a otro para lograr una comparación en términos reales, habría hecho necesario adoptar criterios

un tanto arbitrarios sobre inflación relativa y promedio para cada subrama metalmeccánica.

Por todo ello, se escogió al número de trabajadores como variable de delimitación en tanto su valor no es distorsionado por la variación de precios. De acuerdo a investigaciones anteriores vinculadas al tema, se incluyó a las empresas industriales de la rama metalmeccánica que tenían entre 5 y 19 trabajadores.

Finalmente, al tomarse el caso de la metalmeccánica en Lima Metropolitana- incluida la Provincia Constitucional del Callao- se estaba abarcando el 68.1 % del total de pequeñas empresas de esa rama en el país (cifras de 1981. Estadística Industrial. MICTI).

2. El Cuestionario

Con anterioridad a la definición del cuestionario definitivo se aplicó una encuesta preliminar a dos empresas metalmeccánicas de L.M. (de 12 y 30 trabajadores respectivamente). Esto permitió una formulación del cuestionario más apropiada a la realidad de la pequeña industria y particularmente, un mejor ajuste a los objetivos de la investigación.

Finalmente, se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

A. Variables de identificación (aspectos generales)

Razón social o nombre del propietario, Dirección, Año de inicio de las operaciones.

B. Variables vinculadas al proceso productivo

Productos, tipo de proceso de fabricación.

Número de trabajadores (producc., administr. y otros).

Activos Fijos (antigüedad promedio, origen de maquinaria y equipo, utilización promedio).

Materiales e insumos industriales (criterio de adquisición, origen, relación almacén ocupado/capacidad de almacén).

Aspectos tecnológicos (relación activos fijos/remuneraciones, diseño de productos, organización empresarial).

Criterios de planeamiento de la producción.

C. Variables vinculadas a la gestión financiera.

Persona que dirige la finanzas.

Papel que se asigna al manejo financiero en la empresa.

Criterios de programación de inversiones en activos fijos.

Apreciación del sistema tributario.

Criterios de distribución de utilidades.

D. Del Pequeño Industrial

Grado de instrucción. Area de capacitación en gestión empresarial.

E. Información Financiera.

Balance General y Estado de Resultados.

Posteriormente, en consideración a las dificultades en el levantamiento de la información contable que se había

experimentado en trabajos anteriores (Vega Centeno, Máximo. "Financiamiento de la pequeña industria", 1972), para facilitar el recogo de la información contable, se decidió dividir la encuesta en dos parte, una de las cuales, de forma anónima, recogiera información solamente sobre los estados financieros (ver al final del apéndice metodológico).

3. El universo y la muestra

Dadas las limitaciones sobretodo económicas para aplicar la encuesta sobre una muestra aleatoria simple (*), se optò por escoger una muestra dirigida de las pequeñas empresas miembros de la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE). En dicho gremio había inscritas, a la fecha de aplicación de la encuesta, cerca de 400 pequeñas empresas metalmeccánicas.

Tomando en cuenta las similitudes mostradas por investigaciones anteriores, respecto a los valores promedio de las variables de definición (inversión en activos fijos, valor de ventas y número de trabajadores) de las distintas subramas metalmeccánicas, no se procedió a la estratificación a ese nivel. Así entonces, se decidió escoger una muestra aleatoria simple dentro de ese grupo de empresas asociadas.

(*) De acuerdo a cifras MICTI de 1981, se hubiera requerido escoger sobre un universo de 1136 empresas en Lima Metropolitana. Para un 95% de confianza y un margen de error de 9.45% se necesitarían alrededor de 50 empresas.

Desde este punto de vista, la investigación en términos estadísticos, mide el GRADO DE INCIDENCIA de los fenómenos estudiados sin establecer conclusiones a nivel de pruebas de hipótesis.

Así, se escogieron un total de 47 empresas.

Para la selección de las unidades muestrales se tomó como base el número de registro como asociado de APEMIPE, lo que arrojó la siguiente distribución por distritos:

La Victoria	10	San Martín de Porres ...	7
Cercado	6	Ate-Vitarte	4
Breña	6	Otros	12
		TOTAL	47

A nivel de subramas se obtuvo: 19 de productos metálicos (40.4 %) ,11 de maquinaria y equipo (23.4 %), 3 de maquinaria eléctrica (6.4 %) y 14 de material de transporte (29.8 %).

4. Aplicación de la encuesta

El levantamiento de la información fue efectuado en el período comprendido entre Enero de 1986 y Noviembre de 1987, procediéndose primero a dejar la encuesta en su primera parte para ser llenada por el pequeño industrial y luego completar la información mediante una entrevista personal con el propietario o la persona responsable. La segunda parte (estados financieros), fue obtenida de manera directa de los registros contables por el encargado de la encuesta. En total se lograron respuestas completas al cuestionario (en su primera parte) de

solamente 36 empresas. Para la segunda parte del cuestionario (estados financieros) se obtuvieron respuestas completas de sólo 8 empresas, tres de ellas incompletas.

Esta última información fue sustituida, sólo a un nivel referencial y utilizando las estructuras porcentuales del Balance General y Estado de Resultados, con los valores publicados por CONASEV para el período de análisis. Posteriormente, la investigación ha sido actualizada, en la parte correspondiente a la información financiera y el entorno macroeconómico, entre Mayo y Octubre de 1990.

B. APENDICE ESTADISTICO

- Cuadro 1 : Estratos Empresariales en el Sector Industrial Peruano.
- Cuadro 2 : Estadística Industrial por tamaño de Empresas: Rama Metalmecánica. 1981.
- Cuadro 2-A : Composición de la Demanda de Productos Metalmecánicos.
- Cuadro 2-B : Valor Agregado, Demanda Intermedia y Valor Bruto de la Producción de la Industria Metalmecánica.
- Cuadro 2-C : Estructura de la Oferta de Productos Metalmecánicos.
- Cuadro 2-D : Importación Total y de Productos Metalmecánicos
- Cuadro 2-E : Utilización de la Producción Metalmecánica.
- Cuadro 3 : Proceso Productivo: Planeamiento de la Producción en la PIMM de Lima Metropolitana.
- Cuadro 4 : Proceso Productivo: Criterios de Adquisición de los Insumos en la PIMM de L.M.
- Cuadro 5 : Proceso Productivo: Relación Capital/Trabajo en la PIMM de L.M.
- Cuadro 5-A : Proceso Productivo: Número de Trabajadores en la PIMM de L.M.
- Cuadro 6 : Proceso Productivo: Utilización de la Capacidad Instalada en la PIMM de L.M.
- Cuadro 6-A : Indices de Volumen Físico Máximo y Capacidad Ociosa de la Industria Manufacturera.

- Cuadro 7 : Proceso Productivo: Organización Empresarial de la PIMM de L.M.
- Cuadro 8 : Proceso Productivo: Origen de la Maquinaria y Equipo de la PIMM de L.M.
- Cuadro 9 : Gestión Financiera: Proyección de las Ventas en la PIMM de L.M.
- Cuadro 10 : Gestión Financiera: Criterios de Adquisición de la Maquinaria y Equipo en la PIMM de L.M.
- Cuadro 11 : Gestión Financiera: La PIMM y el Sistema Tributario.
- Cuadro 12 : Gestión Financiera: Criterios de Política de Precios en la PIMM de L.M.
- Cuadro 13 : Gestión Financiera: Depósitos en el Sistema Bancario a nivel de Instituciones de la PIMM de L.M.
- Cuadro 14 : Gestión Financiera: Acceso a Créditos del Sistema Financiero de la PIMM de L.M.
- Cuadro 15 : Instrucción, Capacitación y Edad del Pequeño Industrial de la PIMM de L.M.
- Cuadro 16 : PIMM. Información Financiera.
Balance General al 31 de Diciembre. 1980-1988.
Estructura Porcentual.
- Cuadro 17 : PIMM. Información Financiera.
Estado de Resultados 1980-1988.
Estructura Porcentual.

Cuadro 1

ESTRATOS EMPRESARIALES EN EL SECTOR INDUSTRIAL PERUANO (t)

Estrato Empresarial	Status Legal (formal ó informal)	Tamaño (número de trabajadores)	P.E.A.	Tecnología (tradic.o moderna)	Inversión por puesto de trabajo (en US\$)	Número de Empresas del Sector	Contribuc. al PBI
Artesanía		1 - 4	170000		300	40000	5.0%
Autoconsumo	Inf.		n.d.	Trad.	n.d.		
Artística	Inf./Form.		n.d.	Trad.	300 g)		
Utilitaria	Inf.		n.d.	Trad.	400 g)		
Microempresa	Inf.	1 - 4	a) 210000 d)	Mod/Trad.	600 h)	75000	8.0%
Serv. de Reparación y mantenimiento.	Inf./Form.	1 - 4	40000	Mod.	600		
Pequeña Industria	Form./Inf.	5 - 19	b) 120000 e)	Mod.	3000 i)	15000	13.0%
Mediana Industria	Formal	20 - 199	b) 105000 f)	Mod.	12000 j)	2100	28.0%
Gran Industria	Formal	+ 200	b) 90000 f)	Mod.	40000 k)	186	46.0%

a) Eliana Chávez y Daniel Carbonetto.

b) Jorge Vélez

c) Censo de Población de 1981.

d) 15% del CIU Nacional.

e) Considerando 40% de informalidad.

f) Estadística MICTI.

g) Encuesta del Sector Artesanal 1976. DGA.

h) Carbonetto; 40% mayor al promedio CIU.

i) OIT, BIP.

j) IT-INTEC. Carbonetto.

k) INDUPERU, BIP.

l) D. Gordon-Banco Mundial.

Fuente y Elaboración: Tomado de Fernando Villarán de la Puente. Fundación Friedrich Ebert. Conversatorio: "Reactivación Industrial de corto, mediano y largo plazo". 1986. Actualizado con cifras a 1985.

Cuadro 2

Estadística Industrial por Tamaño de Empresas: Rama Metalomecánica

(Unidades y millones de soles 1981)

	Estable- cimient.	Personal	V.B.P.	Insumos Nac.	Insumos Extr.	Ventas	Exceden- tes	Activo Fijo
Productos Metálicos	966	14490	170300	61032	46222	155125	25661	57403
Peq. Ind.	829	4519	45613	14900	12953	42563	7671	12795
Maquinaria y equipo	390	8428	96424	34478	17337	88306	21717	24773
Peq. Ind.	314	1749	16277	5819	1049	17011	5761	3452
Maquinaria Eléctrica	325	9246	165076	61618	31636	135655	40577	35799
Peq. Ind.	237	1392	9682	3863	936	9503	2565	1664
Material de Transporte	366	10160	233332	92868	72079	242970	38025	49554
Peq. Ind.	288	1713	15805	6694	2620	14037	3863	5022
Total Rama	2047	42324	665132	249996	167274	622056	126180	167529
Peq. Ind.	1668	9373	87377	31276	17558	83114	19860	22933

Fuente: MITI.

Elaboración: División de Planeamiento.

Cuadro 2-A

Composición de la Demanda de Productos Metálicos
(Valor y %)

	Demanda Interm.	Demanda Final	Utiliz. Total
Productos Metálicos	410971	168430	579401
(%)	70.9%	29.1%	100.0%
Maquin. No Eléctrica	341899	722191	1064090
(%)	32.1%	67.9%	100.0%
Maquin., Equipos., Apa ratos industr.-profes.	313807	568108	881915
(%)	35.6%	64.4%	100.0%
Aparatos, Artefactos, equipos de uso domést.	24356	460739	485095
(%)	5.0%	95.0%	100.0%
Material de Transporte	710346	647949	1358295
(%)	52.3%	47.7%	100.0%
Total de la Rama	1801379	2567417	4368796
(%)	41.2%	58.8%	100.0%
Total Econ. Peruana	29595767	38647944	68243711
(%)	43.4%	56.6%	100.0%

Fuente: Tablas Insumo-Producto 1979. INE.

Elaboración: Propia.

Cuadro 2-B

Valor Agregado, Demanda Intermedia y Valor Bruto de la Producción de la Ind. Metalmeccánica

(Valor y %)

	Valor Agregado	Demanda Intermed.	V.B.P.
Productos Metálicos	96411	230772	327183
(%)	29.5%	70.5%	100.0%
Maquin. No Eléctrica	52021	45141	97162
(%)	53.5%	46.5%	100.0%
Maquin. Eléctrica	137404	250346	387750
(%)	35.4%	64.6%	100.0%
Material de Transporte	358510	498609	857119
(%)	41.8%	58.2%	100.0%
Total de la Rama	644346	1024868	1669214
(%)	38.6%	61.4%	100.0%
Total Econ. Peruana	33019253	29595767	62615020
(%)	52.7%	47.3%	100.0%

Fuente: Tablas Insumo-Producto 1979. INE.

Elaboración: Propia.

Cuadro 2-C

Estructura de la Oferta de Productos
Metalmeccánicos

(Valor y %)

	Produc. Nacional	Import.	Oferta Total
Productos Metálicos	3177732	2616690	5794422
(%)	54.8%	45.2%	100.0%
Maquin. No Eléctrica	108559	955531	1064090
(%)	10.2%	89.8%	100.0%
Maquin. Eléctrica	187300	694615	881915
(%)	21.2%	78.8%	100.0%
Material de Transporte	151467	333628	485095
(%)	31.2%	68.8%	100.0%
Total de la Rama	3625058	4600464	8225522
(%)	44.1%	55.9%	100.0%
Total Econ. Peruana	54191012	14052699	68243711
(%)	79.4%	20.6%	100.0%

Fuente: Tablas Insumo-Producto 1979. INE.

Elaboración: Propia.

Cuadro 2-D

Importación Total y de Productos Metalmeccánicos
(Valor y %)

	Produc. Metalmec.	Import. Total
Productos Metálicos	124056	261690
(%)	47.4%	100.0%
Maquin. No Eléctrica	574936	955531
(%)	60.2%	100.0%
Maquin., Equipos., Apa- ratos industr.-profes.	292578	694615
(%)	42.1%	100.0%
Aparatos, Artefactos. equipos de uso domést.	150326	333628
(%)	45.1%	100.0%
Material de Transporte	422728	662783
(%)	63.8%	100.0%
Total de la Rama	1564624	2908247
(%)	53.8%	100.0%
Total Econ. Peruana	4985070	14052699
(%)	35.5%	100.0%

(*) Incluye valor de Importación CIF, Dere-
chos Arancelarios, Margen comercial,
IGV y Otros Impuestos.

Fuente: Tablas Insumo-Producto 1979. INE.

Elaboración: Propia.

Cuadro 2-E

Utilización de la Producción Metalmeccánica

(Valor y %)

	Demanda Intern.	Demanda Final	Utiliz. Total
Productos Metálicos	15906	6145	22051
(%)	72.1%	27.9%	100.0%
Maquin. No Eléctrica	41245	147675	188920
(%)	21.8%	78.2%	100.0%
Maquin., Equipos., Apa- ratos industr.-profes.	14284	28169	42453
(%)	33.6%	66.4%	100.0%
Aparatos, Artefactos, equipos de uso domést.	6217	58006	64223
(%)	9.7%	90.3%	100.0%
Material de Transporte	67991	25255	93246
(%)	72.9%	27.1%	100.0%
Total de la Rama	145643	265250	410893
(%)	35.4%	64.6%	100.0%
Total Econ. Peruana	482471	401077	883548
(%)	54.6%	45.4%	100.0%

Fuente: Tablas Insumo-Producto 1979. INE.

Elaboración: Propia...

Cuadro 3

Proceso Productivo: Planeamiento de la Producción
en la PIMM de Lima Metropolitana

Criterios	Número de Empresas
Según el Presupuesto de Ventas	1
De acuerdo al costo del producto	6
Según el tiempo de trabajo	15
De acuerdo al costo de la materia prima	7
De acuerdo al grado de dificultad	11
De acuerdo a la capacidad de producción	5
Según el flujo de pedidos	34
Según la capacidad de los RR.HH.	3

Fuente : Encuesta de la Investigación
Elaboración: Propia

Cuadro 4

Proceso Productivo: Criterios de Adquisición de
los Insumos en la PIMM de L.M.

Criterios	Número de Empresas
De acuerdo a pedidos de producción	28
Según condiciones del crédito de proveed	11
De acuerdo a calidad de materia prima	13
Según el precio de la materia prima	15

Fuente : Encuesta de la Investigación
Elaboración: Propia

Cuadro 5

Proceso Productivo: Relación Capital/Trabajo en la PIMM de L.M. (*)

	1980	1983	1987
Relación Capital/Trabajo	54.0%	55.0%	47.0%

(*) Obtenida del coeficiente Activos Fijos/ Monto Total de Remuneraciones de 19 empresas.

Fuente : Encuesta de la Investigación
Elaboración: Propia

Cuadro 5-A

Proceso Productivo: Número de Trabajadores en la PIMM de L.M.

	1980 (d)	1982 (e)	1985 (f)	1988 (g)
Producción	90	115	178	180
Estable (a)	70	89	141	132
Eventual (b)	20	26	37	48
Administración	49	64	98	85
Estable (a)	41	50	84	73
Eventual (b)	8	14	14	12
Otros (de terceros)	22	22	41	40
TOTAL	161	201	317	305

(a) Se definió como "estable" al trabajador permanente (que figura en planillas).

(b) Se definió como "eventual" al trabajador no permanente (usualmente pagado por recibo).

(c) Se refiere a trabajadores circunstanciales (matriceros, diseñadores, vendedores, etc.) o de servicios (contadores generalmente).

(d) Incluye a 16 empresas.

(e) Incluye a 20 empresas.

(f) Incluye a 31 empresas.

(g) Incluye a 32 empresas.

Fuente : Encuesta de la Investigación
Elaboración: Propia

Cuadro 6

Proceso Productivo: Utilización de la Capacidad
Instalada en la PIMM de L.M. (%)

% de Utilización en 1988 63.1%

(*) Estimado por los empresarios entrevistados de 23
empresas (promedio aritmético simple)

Cuadro 6-A

Indices de Volumen Físico Máximo y Capacidad
Ociosa de la Industria Manufacturera:
(1979=100)

	Máximo IVF	Año Alcanzado	IVF 1988	Capac. Usada	Capac. Ociosa	Ofert Expan
Bienes de Consumo				75.1	24.9	33.
Bienes Intermedios				77.5	22.5	33.
Bienes de Capital				46.0	54.0	117.
Prod. Metálicos	115.3	1975	88.8	61.3	38.7	63.
Maq. No Eléctrica	175.7	1981	93.0	47.5	52.5	110.
Maq. Eléctrica	153.7	1981	115.8	50.4	49.6	98.
Material de Transporte	109.7	1976	72.5	26.3	73.7	179.
Total Ind. Manufacturera	140.5	1975	93.8	72.0	28.0	39.

Fuente : MICTI.
Elaboración: Propia

Cuadro 7

Proceso Productivo: Organización Empresarial de la PIMM de L.M.

Secciones o Areas de Trabajo	Número de Empresas
Planta (Producción)	36
Contabilidad	10
Administración	4
Compras	2
Ventas	12
Servicios	3
Número de Niveles Organizativos Promedio	2.29

Fuente : Encuesta de la Investigación.
Elaboración: Propia

Cuadro 8

Proceso Productivo: Origen de la Maquinaria y Equipo de la PIMM de L.M.
(Estructura Porcentual)

Dicbre. de 1988

Nacional	37.1
Extranjero	62.9

Fuente : Encuesta de la Investigación
Elaboración: Propia

Cuadro 9

Gestión Financiera: Proyección de las Ventas en la PIMM de L.M.

	Número de Empresas	%
No Proyecta	35	97
Proyecta	1	3

Fuente : Encuesta de la Investigación
Elaboración: Propia

Cuadro 10

Gestión Financiera: Criterios de Adquisición de la Maquinaria y Equipo en la PIMM de L.M.

Criterio Principal	Número de Empresas	
Reemplazo cuando la capacidad de producción es sobrepasada	25	69.4%
Para completar fases productivas ú obtener nuevos productos	9	25.0%
Para reemplazar maq. en desuso	2	5.6%
Total	36	100.0%

Fuente : Encuesta de la Investigación.
Elaboración: Propia

Cuadro 11

Gestión Financiera: La PIMM y el Sistema Tributario

	Número de Empresas
De acuerdo	1
En Desacuerdo	35
No es selectivo de acuerdo a la capacidad de pago	(13)
Hay demasiados impuestos	(27)
No hay incentivos a la Peq. Ind	(6)

Fuente : Encuesta de la Investigación
Elaboración: Propia

Cuadro 12

Gestión Financiera: Criterios de Política de Precios en la PIMM de L.M.

Criterio Principal	Número de Empresas
Costo de la Mano de Obra	25
Costo de la Materia Prima	7
Costo de uso de máquina	2
Precio en el mercado	2

Fuente : Encuesta de la Investigación
Elaboración: Propia

Cuadro 13

Gestión Financiera: Depósitos en el Sistema Bancario a nivel de Instituciones de la PIMM de L.M.

Entidad	Número de Empresas
Banco Industrial	6
Banco Continental	15
Banco Popular	3
Banco Internacional	4
Banco de Crédito	4
Otros	13

Fuente : Encuesta de la Investigación.
Elaboración: Propia

Cuadro 14

Gestión Financiera: Acceso a Créditos del Sistema Financiero de la PIMM de L.M.

	Número de Empresas	%
Regularmente/Ocasionalmente	9	25.0%
No accede	27	75.0%

Fuente : Encuesta de la Investigación
Elaboración: Propia

Cuadro 15

Instrucción, Capacitación y Edad del
Pequeño Industrial de la PIMM
PIMM de L.M.

	Número de Empresarios

Instrucción	
Superior y/o Tecnológica	6
Secundaria	17
Primaria	13
Capacitación	
Producción	6
Ventas	2
Asuntos Legales	1
Compras	2
Otros	1
Edad	
30-40 años	5
40-50 años	8
50-60 años	18
60 a más años	5

Fuente : Encuesta de la Investigación.
Elaboración: Propia

Cuadro 16

PINM, Información Financiera
 BALANCE GENERAL 1980-1984 AL 31 DE DICIEMBRE
 (Estructura Porcentual)

ACTIVO	80	81	82	83	84	85	86	87	88
Caja y Bancos	1.5	1.4	1.3	1.1	1.8	3.5	5.7		4.0
Valores Negociables	0.3	0.5	0.6	0.5	0.4	0.8	1.2		0.3
Clientes	17.1	24.5	25.7	25.2	21.6	10.5	16.2		8.8
Letras por Cobrar	0.5	0.6	0.7	0.2	0.0	0.0	0.0		0.0
Otras Cuentas por Cobrar	5.5	4.2	4.9	3.5	3.4	3.4	7.3		5.5
Invent. de Prod. Terminados	49.3	43.2	40.3	36.5	24.4	20.9	24.8		53.5
Inversiones en Valores	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1		0.1
Inmueb. Maquin. y Equipo	59.6	57.8	58.1	74.8	108.8	122.1	93.5		42.7
Inversiones Intangibles	0.8	0.6	0.6	0.6	0.5	0.0	0.0		0.0
Depreciación Acumulada	-36.1	-34.1	-33.7	-44.8	-62.4	-62.7	-52.9		-18.4
Cargas Diferidas	1.5	1.1	1.6	2.3	1.5	1.4	3.9		3.4
TOTAL ACTIVO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		100.0
PASIVO									
Sobregiros Bancarios	2.7	2.8	4.5	6.1	5.6	2.0	1.7		16.5
Proveedores	26.1	25.3	22.6	19.5	22.4	14.4	16.3		37.6
Parte de la Deuda L/P	3.2	4.0	6.7	5.0	4.5	15.2	8.1		6.8
Otras Cuentas por Pagar	15.6	15.7	17.9	23.9	16.2	15.4	18.6		17.2
Filiales y Afiliadas	0.8	0.6	0.8	0.7	0.1	0.3	2.5		0.1
Deudas a L/P	4.6	4.3	3.9	2.9	2.1	5.7	6.3		1.3
Provis. Beneficios Sociales	7.3	6.2	6.2	5.6	5.7	3.6	4.7		3.8
Ganancias Diferidas	0.0	0.0	0.0	0.6	2.1	0.8	1.5		0.4
Capital Social	32.3	29.9	24.4	19.3	13.6	14.0	36.1		1.4
Particip. Capitaliz. Comun.	3.2	3.1	2.6	2.2	1.5	0.9	0.6		0.2
Excedente de Revaluación	4.8	7.6	9.2	14.9	25.2	33.6	11.2		22.4
Reservas	0.7	0.7	0.6	0.6	0.4	0.5	0.8		0.1
Resultados Acumulados	-1.2	-0.2	0.5	-1.2	0.6	-3.4	-0.4		-7.9
TOTAL PASIVO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		100.0

Fuente: CONASEV

Elaboración: Propia.

Cuadro 17

INFORMACION FINANCIERA: ESTADO DE RESULTADOS 1980-1988
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

	80	81	82	83	84	85	86	87	88
Ventas Netas	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		100.0
Costo de Ventas	75.8	75.2	73.3	73.3	71.5	69.0	72.0		90.4
Utilidad Bruta	24.2	24.8	26.7	26.7	28.5	31.0	28.0		9.6
Gastos Administ.	16.1	15.9	16.3	16.6	14.8	17.1	19.0		60.5
Gastos de-Venta	4.7	4.7	4.8	4.6	4.5	6.8	4.0		5.5
Utilidad Operativa	3.4	4.2	5.6	5.6	9.1	7.2	5.0		-56.5
Otros Ingresos	4.0	4.8	5.1	4.0	4.9	11.6	2.0		65.8
Otros Egresos	3.5	3.3	2.6	3.5	1.6	5.1	1.3		4.7
Util. antes Int.e Imp.	3.9	5.7	8.2	6.0	12.5	13.7	5.7		4.6
Gastos Financieros	4.0	4.9	7.0	7.2	10.3	15.4	2.9		31.7
Util. Imponible	-0.1	0.8	1.1	-1.1	2.2	-1.7	2.8		-27.1
Impuesto a Utilidades	0.2	0.3	0.4	0.4	0.7	0.9	0.8		0.4
Utilidad Neta	-0.2	0.6	0.7	-1.6	1.5	-2.6	2.0		-27.5

Fuente: CONASEV

Elaboración: Propia

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AMIN, Samir. "La acumulación en escala mundial". Siglo XXI. México, 1975.
- BANCO CENTRAL DE RESERVA. Nota Semanal. Varios números entre 1980-1985. Lima-Perú.
- BANCO CENTRAL DE RESERVA. Memorias, 1980-1984, Lima-Perú.
- BOWLIN, Oswald; MARTIN, John y SCOTT, David Jr. "Análisis Financiero". Guía Técnica para la toma de decisiones. Ediciones Mc. Graw-Hill. México, 1982.
- BURNEO, José y PASCO, Mario. "El trabajo eventual". Dos perspectivas jurídicas. Editado por Pedro Galín. Publicado por la Fundación Friedrich Ebert. Lima-Perú, Junio de 1985.
- CENTRO NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD. "Estudio sobre la producción y la productividad en la rama metalmeccánica". Lima-Perú. Setiembre 1984.
- COCHRAN, William, "Técnicas de Muestreo". Compañía Editorial Continental. Mexico, Setiembre 1981.
- COMISION ECONOMICA PARA LA AMERICA LATINA. "Revista de la CEPAL". Procesos Metalmeccánicos. Lima, 1981.
- COMISION NACIONAL SUPERVISORA DE EMPRESAS Y VALORES. "Estados Financieros de Empresas". 1983, 1984, 1985, 1986 y 1988. Por sectores de Actividad. Lima-Perú. Varios años.
- COMISION NACIONAL SUPERVISORA DE EMPRESAS Y VALORES. "Financiamiento de Empresas. Estructuras y Costos

(1977-1982)". Serie "Diagnóstico y Debate. Publicado por la Fundación Friedrich Ebert. Lima-Perú. Marzo 1985.

COMISION NACIONAL SUPERVISORA DE EMPRESAS Y VALORES. "Indicadores Financieros Empresariales 1985". Años 1980 a 1988. Lima-Perú.

ENCINAS, Rosa. "Generación de Empleo en la Pequeña Industria en el Perú 1968-1977". Tesis para optar el título de Economista. Prog. Académico de Economía, Universidad Ricardo Palma, Lima-Perú, 1984.

FEDERACION NACIONAL DE ASOCIACION DE PEQUEÑOS INDUSTRIALES. "Reglamento de la Ley de la Pequeña Empresa Industrial No. 24062 D.S. no. 061-85 ICTI/IND. Lima-Perú, 1985.

GALVEZ DE MARTINEZ, Rosa. "Consideraciones sobre la Problemática de la Pequeña industria del Perú". Editorial Exito, Lima-Perú, 1979.

GUTIERREZ APARICIO, Luis. "Reflexiones acerca de la naturaleza de la crisis actual de la industria metalmeccánica en el Perú". Ponencia en el II Congreso de Ing. Industrial y Especialidades Afines. Publicado por el Cap. de Ingenieros industriales. C.I.P. Trujillo-Perú. Octubre, 1984.

IGUINIZ, Javier y TAVARA, José. "Crecimiento Económico y restricción Externa". Serie Diagnóstico y Debate No.12. Publicado por la Fundación Ebert. Lima-Perú, 1985.

INDACOCHEA, Alejandro. "Finanzas en Inflación". Costo y manejo de las operaciones empresariales. Editores e impresores. Abril. Lima-Perú, 1984.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIOECONOMICAS Y TECNOLOGICAS. "La gestión tecnológica en la pequeña industria metalmecánica del Guayas". Informe de Investigación. Quito-Ecuador. Junio, 1983.

INSTITUTO NACIONAL DE PLANIFICACION E INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA. "Tablas Insumo-Producto de la Economía peruana, año 1979". Publicado por el I.N.E. Lima-Perú, Marzo 1985.

JACOBSEN, Lyle. "Comprensión de los estados de movimiento de fondos". Traducido por ESAN, 1968.

JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA. "Programa sectorial de desarrollo de la industria Metalmecánica". Lima-Perú, 1975.

KONNTZ, Harold y O'DONNELL, Cyril. "Curso de Administración Moderna", Análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. Ediciones Mc. Graw_Hill, México, 1979.

LANUSSE, José y LOEFFLER, Klaus. "La opción preferencial para la empresa en América Latina". Publicado por la Fundación Konrad-Adenauer. La Paz-Bolivia. Setiembre, 1985.

LANZ, José. "Diagnóstico de la pequeña empresa a nivel nacional". Centro de Investigación de la universidad del Pacífico. Lima-Perú, Abril 1984.

LOZANO, Amparo y León, Fernando. "Diagnóstico del sistema financiero peruano 1968-1982". Escuela de Administración de Negocios para Graduados P.I.A. Lima-Perú. Abril, 1983.

MARTINEZ, S. "Legislación de la pequeña empresa". Compendio. Editores El Carmen. Lima-Perú, 1983.

MC KINNON, Robert. "Dinero y capital en el Desarrollo económico". Publicado por la Organización de Estados Americanos y el Centro de estudios Monetarios Latinoamericanos. México, 1972.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO E INTEGRACION. Padrón Industrial, 1976.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO E INTEGRACION. Oficina Sectorial de Planificación. "Análisis de las principales variables del sub-sector pequeña empresa". Lima-Perú, 1975.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO E INTEGRACION
"Documento de Trabajo para la revisión de la Ley 24062 (Ley de Pequeña Empresa Industrial y su Reglamento). Comisión Multisectorial encargada de revisar y proponer modificaciones de la ley de la pequeña empresa industrial y su reglamento. R.S. No. 304-85 ICT/IND. Lima-Perú. 1986.

NACIONES UNIDAS. "Clasificación de las actividades económicas según CIIU". Lima, 1975.

SANCHEZ, Wilfredo. "Proceso de Industrialización y Transferencia de Tecnología". Monografía para optar la

- titulación extraordinaria. P.A. Economía. Universidad Nacional de Ingeniería. Lima-Perú. 1979.
- SUSANO, Reynaldo. "Flujo de Fondos del mercado informal de capitales". Publicado por la Fundación Freiedrich Ebert. Lima-Perú, Julio 1983.
- TAYLOR, Frederick y FAYOL, Henri. "Principios de Administración Científica" y "Administración Industrial y General". Edic. Herrero Hermanos. Mexico. 1975.
- VEGA CENTENO, Máximo. "El Financiamiento de la Pequeña Industria". Pontificia Universidad Católica. Lima-Perú, 1972.
- VEGA CENTENO, Máximo. "Crecimiento, Industrialización y Cambio Técnico. Perú 1955-1980". Pontificia Universidad Católica. Fondo Editorial. Lima-Perú. 1983.
- VELEZ, Jorge. "Naturaleza de la Pequeña Industria y su inserción en el Sector Industrial Peruano". Avances de Investigación. Publicado por EDAPROSPD y la Deutsche Wehungerhilfe, Lima-Perú, 1985.
- VILLAFUERTE, Martín; TAVARA, Jose; ARAOZ, Mercedes; RODRIGUEZ, Roberto y VILLARAN, Fernando. "Reactivación Industrial: de corto a mediano plazo. Taller de Investigación. Publicado por la Fundación Friedrich Ebert. Lima-Perú. Enero 1986.
- WESTON, Fred y BRIGHAM, Eugene. "Administración Financiera de Empresas". Editorial Interamericana. Mexico. 1968.