



EL GRAN RETO

INDUSTRIALIZAR EL PERÚ

☉ Frente al agotamiento del modelo primario exportador de minerales el Perú, necesita una alternativa. Esta es la industrialización. La industria da trabajo, crea mercados e integra territorios. Construye una economía hacia dentro, pero también hacia fuera, y con una gran diferencia con la situación actual, produciendo valor agregado con un potencial estructural de redistribución mayor que con el actual modelo primario exportador. Debemos vencer la resistencia de las élites acostumbradas al negocio de solo extraer y exportar lo que está a la mano, para dedicarnos a actividades que beneficien al conjunto de la población.

2 Página
INTRODUCCIÓN
 La importancia de la industrialización.

3 Página
HISTORIA
 Experiencia peruana de industrialización.

4 Página
CASOS INTERNACIONALES
 Milagros de crecimiento económico e industrialización.

6 Página
DIAGNÓSTICO
 Los caminos hacia la industrialización.

8 Página
LA APUESTA INDUSTRIAL

OTRAMIRADA
 Análisis y propuesta de política
 Publicación del Colectivo Otra Mirada
Edición: N° 28
Presidente: Salomón Lerner Ghitis
Director: Nicolás Lynch Gamero
Consejo Directivo: Salomón Lerner G., Manuel Darumert Ego Aguirre, Cecilia Israel La Rosa, Nicolás Lynch Gamero, Pedro Francke
Investigación, análisis y edición: Laura Arroyo Gárate, Deici Dávila Altamirano y Carlos Alberto Adrianzén García Bedoya
Diseño y diagramación: Jorge Senisse Sáenz
Fotos: Archivo del Diario La República
Dirección: José Pardo 741, 4to piso. Miraflores, Lima.
Teléfono: 445-6834
E-mail: infodiaro@otramirada.pe
Impresión: Talleres del Grupo La República

Agradecemos la colaboración del economista Roberto Machado en la elaboración de este documento.

La importancia de la industrialización

Estamos en un buen momento para producir un viraje en la conducción económica del país. La desaceleración, producto de la crisis mundial, empieza a tocar nuestra economía y ello constituye una oportunidad para cambiar. En Otra Mirada hemos propuesto una alternativa de reactivación económica inmediata (Ver Otra Mirada 26) para paliar los efectos de la desaceleración, pero creemos que también necesitamos un programa de mediano y largo plazo. En ese horizonte mayor el tema de la industrialización juega un papel fundamental porque ella constituye, según lo señala la experiencia internacional, la única salida para tener trabajo decente para las mayorías e integrar económica y socialmente nuestros territorios, lo que permitirá desarrollar los mercados internos y poder exportar mercancías con valor agregado.

La idea de industrialización tiene, sin embargo, un estigma en el Perú. Cuando se habla de industrializar los críticos refieren al período de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que tuvo logros importantes en términos de crecimiento del PBI e ingresos de los trabajadores. Sin embargo, la ISI no logró superar sus ineficiencias, como depender de la inversión extranjera y de los insumos importados, por lo que no logró establecerse como un modelo alternativo al tradicional primario exportador. Finalmente, esa industria entró en profunda recesión en la "década perdida" de los 80s por la crisis de la deuda, terminando descartada por la ofensiva neoliberal que buscó borrar todo recuerdo de la misma con el ajuste de 1990.

La situación económica y social actual pone sobre la mesa con especial claridad los problemas del modelo primario exportador y, a la par, evapora las ilusiones de vastos sectores de la población para integrarse alguna vez a él. Queda claro, una vez más en nuestra historia, que el Perú no puede alcanzar el desarrollo tan solo con nuestras ventajas competitivas naturales, las que tenemos sin hacer nada y que son las que nos permiten la exportación de

minerales y otras materias primas, sino que necesitamos también de ventajas competitivas dinámicas, aquellas generadoras de cambio tecnológico e inducidas por políticas estatales para orientar y dar sostenibilidad al desarrollo económico.

Desarrollar ventajas competitivas dinámicas es industrializarnos. El desarrollo exitoso de los países asiáticos en las últimas décadas se ha basado, justamente, en el desarrollo de ventajas competitivas dinámicas. En la mayor parte de los casos apostando a la exportación de mercancías con valor agregado, lo que les ha permitido una enorme creación de riqueza con eslabonamientos hacia dentro, lo que ha redundado en puestos de trabajo y desarrollo de sus mercados internos. Hay que terminar por ello con el mito neoliberal de que no debemos tener políticas sectoriales para inducir el desarrollo. Por el contrario es la hora de una autoridad pública fuerte que planifique lo que queremos hacer y de un Estado que intervenga, sin anular el mercado sino dinamizándolo, en los sectores estratégicos de la economía.

Para avanzar en el desarrollo industrial proponemos tres pilares: una agencia de competitividad, que provea de asistencia técnica y promueva la investigación científica y tecnológica, así como impulse el financiamiento de las actividades productivas. COFIDE como banca de desarrollo para que implemente líneas de crédito para públicos y privados, con menores intereses y mayores plazos. Un fondo público-privado de capital de riesgo para promover nuevos productos alejados del actual patrón productivo. Y, establecer un mapa de desarrollo económico por regiones, de manera tal que se identifique en cada lugar el tipo de industrialización y diversificación pertinente para que este sea promovido adecuadamente.

Creemos que tomar una dirección de este tipo sería dar los primeros pasos de un proceso en el que varios de nuestros vecinos nos llevan años sino décadas y que el Perú debe empezar lo más pronto posible para ponernos en el camino del progreso. ☺



Se desarrolló una industria de "bienes de consumo durables" como automóviles, televisores, refrigeradoras y otros artículos para el hogar.



Experiencia Peruana de Industrialización

Hasta mediados del siglo XX, el Perú se desarrolló a través de un modelo económico organizado en función de la explotación y exportación de sus recursos naturales. En tiempos de Odría y Prado aún se nos consideraba una pequeña economía abierta al mundo, cuyo crecimiento dependía de la explotación de los recursos naturales, sobre todo minería y petróleo, así como alguna agricultura de exportación. Aquí, el rol del Estado en la economía era reducido y las inversiones privadas, principalmente extranjeras y dirigidas al sector primario, eran el motor del modelo.

Entre la década de 1960 y 1970, se dio una experiencia inédita de cambio de modelo económico a través del enfoque Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Según este enfoque, ante el deterioro de los precios de las materias primas que exportamos, América Latina debió cambiar su patrón de producción, fomentando la industrialización. Para ello el Estado tiene que jugar un rol importante, tanto en la promoción de este nuevo modelo como en su participación activa, incluso con la intervención directa a través de empresas estatales.

La promoción de la industrialización en el Perú tuvo avances importantes durante el primer gobierno de Belaúnde, con el Instituto Nacional de Planificación, la banca de fomento, y la creación de empresas públicas. No obstante, durante el gobierno militar del General Velasco las medidas de ISI alcanzan su mayor magnitud e intensidad.

GOBIERNO DE VELASCO

El régimen de Velasco intenta reivindicar el papel desarrollista del Estado introduciendo un conjunto de transformaciones estructurales dirigidas a reducir la dependencia, los desequilibrios sectoriales, las desigualdades de ingresos y a modernizar la infraestructura social, en especial, la educación.

De 1960 a 1975, se incentivó el desarrollo industrial basado en la producción de los denominados "bienes de consumo durables" como automóviles, televisores, refrigeradoras, cocinas y otros artículos para el hogar, cuya producción requiere maquinaria e insumos mayoritariamente importados, y cuyo destino es el mercado de las clases alta y media alta. No existió,



© Juan Velasco Alvarado, promovió un proceso de industrialización inédito en el Perú.

paradójicamente, durante el velasquismo una política orientada a promover industrias que atiendan el consumo masivo de la población, a partir de insumos nacionales y del desarrollo de un sector de maquinarias y equipos producidos en el país.

Las escasas divisas con que contaba el Perú terminaron financiando una industria que no atendía sino las necesidades de un sector muy pequeño de la población. No produjo una integración económica del conjunto de los sectores productivos y, por lo tanto, no creó un mercado nacional. La crisis de divisas se hubiera evitado diversificando las exportaciones peruanas, en particular impulsando la industria de exportación.

La baja en las exportaciones, los gastos en defensa y el recurso desordenado a la deuda externa agravaron la situación financiera del modelo de industrialización llevando a la crisis económica del velasquismo. ☹

☹
No existió durante el velasquismo una política orientada a promover industrias que atiendan el consumo masivo de la población.

Casos internacionales



Milagros de crecimiento económico e industrialización

Una característica común a los principales llamados milagros de crecimiento económico de la segunda mitad del siglo pasado es que estos fueron acompañados por intensos procesos de industrialización impulsados por políticas económicas de distinta índole. Las experiencias de países del sudeste asiático como Corea, Malasia y Singapur, que iniciaron su despegue económico en 1960, y la trayectoria más reciente de China desde 1980, son ejemplos de este fenómeno.

COREA

El instrumento principal de política industrial utilizado por Corea fue el crédito subsidiado. El golpe militar de 1961 estatizó el sistema financiero, y en adelante el gobierno extendió créditos a grandes conglomerados empresariales (cheabols) a tasas de interés reales negativas. Los créditos fueron extendidos dando prioridad a diferentes actividades de acuerdo a sus planes de inversión, tecnología, encadenamientos productivos y economías de escala. Otro mecanismo utilizado para subsidiar la inversión privada fue vía el otorgamiento de garantías públicas implícitas al endeudamiento externo a sectores seleccionados. Este fue el caso de la industria naval, y explica la incursión de Hyundai en esta actividad, de la que se convirtió en uno de los líderes mundiales. Corea estable-

ció nuevas empresas públicas durante las décadas de 1960 y de 1970 en industrias de alta intensidad de capital, gran tamaño, concentración de mercado y producción de bienes no transables o sustitutos de importaciones. Cabe señalar, además, que Corea tenía cuotas preferenciales de acceso al mercado norteamericano como parte de la política de lucha contra el comunismo.

MALASIA

Después de una etapa de industrialización por sustitución de importaciones durante la década de 1960, el país viró hacia una estrategia de industrialización orientada hacia las exportaciones a inicios de la década de 1970. El instrumento de política principal fue la atracción de inversión extranjera directa (IED) vía el establecimiento de Zonas Procesadoras de Exportaciones (ZPEs) que permitían la libre importación de insumos y bienes de capital. Esta política fue exitosa en desarrollar la producción de componentes eléctricos y electrónicos. Paralelamente, se implementaron una serie de instrumentos de fomento a las exportaciones. Durante la década de 1980 se crean una serie de empresas públicas que brindaron insumos a las empresas privadas (cemento, siderurgia, papel, metanol, GLP), mientras que en otros, exigieron mayor contenido local a la producción de bienes finales (automóviles).

© Los llamados milagros de crecimiento económico fueron acompañados por intensos procesos de industrialización impulsados por políticas económicas vacías.

Lo que debe buscarse es ser más productivos, elevar la productividad agregada de la economía. Esto supone el impulso al desarrollo industrial.



SINGAPUR

A mediados de los años 1960, Singapur se embarcó en un proceso de industrialización orientado hacia las exportaciones que tuvo a la atracción de empresas multinacionales (EMs) como su principal instrumento. Para tal fin combinaron una serie de incentivos tanto tributarios como no tributarios. Los incentivos tributarios se utilizaron para atraer IED a industrias nuevas y cubrían la inversión en expansión de planta, uso de tecnología extranjera, desarrollo de capacidades, modernización industrial, innovación, e investigación y desarrollo. Asimismo, se utilizaron subsidios directos para incentivar la entrada al país de EMs con tecnología avanzada. Desde fines de la década de 1960 se pone énfasis en la industria de electrónica avanzada (computadoras, accesorios y componentes). Esta industria fue la base para el despegue de la tecnología de punta a partir de los años 1980. Uno de los frutos más notables de este esfuerzo es el desarrollo de la biotecnología.

CHINA

En 1978 China inició un profundo proceso de reformas que la transformaron de un país agrícola y de bajos ingresos en un país emergente de ingresos medios con exportaciones industriales significativas. El instrumento fundamental de la política industrial ha sido la atracción de IED, realizada de manera estratégica exigiendo a las EMs asociarse con empresas nacionales, en su mayoría de propiedad estatal. Esto ha facilitado la transferencia de tecnología y el desarrollo de capacidades locales, y ha dado un rasgo a la estructura de propiedad de las empresas en China diferente a lo que sucede en países como Singapur y Malasia: las industrias no son dominadas por empresas extranjeras sino por empresas mixtas. A inicios de la década pasada, la empresa mixta IBM-Great Wall compró la línea de PCs de IBM convirtiéndose en uno de los mayores fabricantes de esos equipos en el mundo. Cabe anotar que un mecanismo muy importante de subsidio indirecto a las exportaciones de manufacturas durante todo este proceso fue el mantenimiento de un tipo de cambio real alto. Cabe mencionar, sin embargo, que en China la política de bajos salarios y contra las organizaciones sindicales es muy fuerte y por tanto perjudica constante y sistemáticamente a sus trabajadores. ☺

Tasa de crecimiento del PBI
(Porcentaje promedio anual)

	1961 1970	1971 1980	1981 1990	1991 2000	2001 2010
Corea	8,2	7,2	8,7	6,1	4,2
Malasia	8,5	7,8	6,0	7,1	4,6
Singapur	10,0	9,0	7,7	7,1	5,6
China	3,6	6,2	9,3	10,4	10,5

Fuente: Banco Mundial

PBI per cápita
(Dólares a precios corrientes)

	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Corea	155	279	1.674	6.153	11.347	20.540
Malasia	299	392	1.803	2.417	4.005	8.729
Singapur	395	925	4.913	11.845	23.815	42.784
China	92	112	193	314	949	4.433

Fuente: Banco Mundial

¿Cuál competitividad?

Durante los más de 20 años que dura el neoliberalismo en el Perú, el crecimiento económico se ha centrado fundamentalmente en la explotación de nuestros recursos naturales, principalmente mineros. Estos últimos constituyen el sector económico que ofrece ventajas competitivas "naturales" a nuestro país en su inserción en el mercado internacional. Nuestras élites se han contentado históricamente con ser los actores secundarios de ese gran negocios y recibir no pocas ganancias. La dependencia del sector minero no es sólo de nuestro país, sino también de sus élites.

Sin embargo, ahora que el superciclo de precios de las materias primas termina, se abre nuevamente la discusión sobre qué camino debe tomar nuestro país para asegurar su crecimiento. Los nuevos precios de los minerales obligan a pensar más allá de la zona de confort que supone el sector minero. Obliga a ir más allá de nuestras ventajas competitivas naturales y avanzar en otros sectores económicos. Implica por lo tanto otro tipo de participación estatal en el desarrollo de la economía. No se trata de desarrollar lo que el país tiene, sino de construir lo que no posee. Cómo convertir entonces otros sectores de la economía peruana en competitivos a nivel internacional.

Cuándo los neoliberales peruanos se refieren a competitividad, rápidamente aparecen dos elementos. El primero, la vieja cantaleta de los sobrecostos laborales. La receta supone la reducción de los costos de la mano de obra peruana a través de la precarización del trabajo y la disminución de sus derechos, haciendo nuestra economía "más competitiva". El segundo elemento que usualmente mencionan los neoliberales, y que está muy presente en el último paquete reactivador del MEF, es la idea de la simplificación de trámites burocráticos para impulsar nuestra "competitividad. En la práctica esto supone relajar una serie de regulación en temas como medio ambiente, recursos arqueológicos, fiscalización, impuestos, entre otras. La competitividad se gana depredando el medio ambiente, afectando nuestro patrimonio histórico, u ofreciendo menores tasas impositivas para atraer más inversión externa.

Sin embargo, ese camino es incorrecto. No solamente no es el único camino posible como pretenden los neoliberales peruanos, ni tampoco se necesita ser un recalcitrante izquierdista para movernos a terrenos con otra visión sobre la competitividad. Es el caso del economista Michael Porter, quien fuera el ponente central en la reunión anual de empresarios peruanos CADE 2010. Para Porter la competitividad es la habilidad que posee un país para proveer altos niveles de prosperidad a sus ciudadanos y está relacionada con la productividad con la que un determinado país utiliza sus recursos humanos, naturales y de capital. Es la productividad la que otorga los estándares salariales y de retorno de capital de un país.

AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD

Aquellos que proponen volver más competitiva una economía en función de bajos salarios sacrifican el mediano y largo plazo, por pequeñas ganancias en un corto periodo. Competir en base a una mano de obra barata es contradictorio con el significado de la competitividad como la define Porter, es decir, en una economía donde los individuos aumenten constantemente sus niveles de vida.

El economista de Harvard señala como una estrategia equivocada competir en base a atraer inversión extranjera ofreciendo ventajas tributarias o regulatorias, o bajando los coste de mano de obra. Tal y como muestran los países con grandes maquilas o zonas francas ese camino no es el correcto.

En el Perú debemos pasar de un modelo productivo donde la competitividad está basada en nuestros recursos naturales y un bajo costo de la mano de obra a otra donde sean las innovaciones productivas y científicas, así como la progresiva educación de nuestra mano de obra la que aumente los niveles de productividad y de competitividad de nuestra economía. Las políticas económicas y las políticas sociales no deben ser vistas como escindidas, ambas debe tener como objetivo el aumento de la competitividad de nuestro país y por lo tanto del aumento del nivel de vida del Perú. ☺

Diagnóstico



Los caminos hacia la industrialización

Sabemos que la estructura productiva de nuestro país se asienta principalmente en la explotación y exportación de materias primas. Más de tres cuartas partes de las exportaciones siguen siendo tradicionales y más del 55% son minerales.

Sabemos también que el grueso del sector empresarial del país está compuesto por micro y pequeñas empresas. En el año 2010, del total de empresas formales, 98% eran microempresas (que contaban con entre 1 y 10 trabajadores), y 1,5% eran pequeñas (entre 11 y 50 trabajadores).

Por último se sabe que el valor que genera un trabajador de la micro empresa alcanzaba en el 2006, según la OIT, los US\$ 3.150 dólares mientras que el de una gran empresa los US\$ 48.000 y los US\$ 27.000 dólares de uno de mediana empresa. No debe sorprender entonces que la mayor parte de trabajadores pobres estén empleados en micro y pequeñas empresas.

Lo que tenemos entonces es una estructura productiva atravesada por una severa escisión, un pequeño sector moderno, con poca capacidad de generación de empleo y alta productividad, vinculado a las materias primas y una mayoría de pequeñas unidades productivas con escasa diversificación y productividad.

El caso del Perú no es único, la historia económica de otros países ponen de manifiesto como naciones altamente dependientes de su sector primario, tales como Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda o Finlandia fueron capaces de producir in giro en su estructura productiva. Estos casos muestran que es posible utilizar los excedentes que las actividades primarias generan, para producir un salto productivo que lleve a una economía más diversificada y con mayor capacidad de añadir valor a su producción. Estos países fueron conscientes del carácter pasajero de las ventajas que suponían sus abundantes recursos naturales e implementaron estrategias expresas para modificar su portafolio de actividades productivas, desarrollando uno competitivo ya no basado en sus recursos naturales sino en las ventajas del conocimiento.

Si revisamos la historia reciente de nuestro país encontraremos que hasta ahora su alta dependencia a las materias primas no ha servido para impulsar una diversificación productiva. El último ciclo de crecimiento, impulsado por los precios de las materias primas, llevó a nuestro país a una tasa promedio de crecimiento del 5.7% de su PBI entre los años 2001-2010. Este crecimiento estuvo acompañado de una mejora sustancial en los principales indicadores macroeconómicos, tales

© Una restricción importante para el crecimiento de la economía peruana consiste en la escasa diversificación y sofisticación del aparato productivo y la canasta exportadora.



Índice de Complejidad de Productos, 2008

Comunidad	Núm. productos	Rank. mundial
Alimentos procesados	26	21
Confecciones	42	24
Fruta	4	25
Minería	48	26
Pescado y mariscos	11	30

Fuente: Hausmann, Hidalgo, et al (2011)

como la balanza comercial, las reservas internacionales, el déficit fiscal, y los flujos de inversión extranjera, entre otros. Sin embargo, durante este periodo de auge los recursos adicionales no sirvieron para modificar la estructura productiva peruana, la cual sigue descansando principalmente en el sector primario. Entre 1990 y el 2008 las exportaciones primarias y de productos basados en recursos naturales aumentaron desde un 82.4% hasta un 88.6%, mientras que aquellas basadas en mediana y alta tecnología pasaron del 3% a 2.6%. (Roca, 2012). Es decir, se acentuó el carácter primario de la economía y se dejó pasar la oportunidad de iniciar el cambio de la matriz productiva, a diferencia de los países mencionados en el párrafo anterior.

Romper la actual inercia y emprender el camino hacia el cambio de la estructura productiva del país resulta fundamental si es que no se desea repetir la desastrosa experiencia de los años 80, donde la crisis del sector externo vía la caída de precios de las materias primas que exportamos junto al cierre de los mercados de crédito externo marcaron la crisis de la economía nacional.

¿CÓMO PRODUCIR EL SALTO PRODUCTIVO?

Modificar nuestra estructura productiva requiere partir de lo que se tiene actualmente. Es decir, fortalecer aquellos sectores productivos que generan valor agregado para ir aumentando progresivamente su importancia en la producción y la canasta exportadora nacional.

La idea es que resulta más sencillo para las empresas migrar a aquellos campos que les son familiares y donde ya se encuentran operando. Se trata de pasar de productos de menor valor agregado hacia otros que poseen mayor valor agregado pero dentro del mismo grupo. Por ejemplo, de producir insumos como arena o cemento a producir equipos como mezcladoras o palas para la construcción.

Como señala Machado (2011) el Perú cuenta con una economía con escaso nivel de complejidad. De hecho el Perú se ubica en el puesto 17 de 21 países de América Latina respecto a su grado de complejidad económica, según el Atlas de la misma materia. A nivel mundial la producción industrial puede ser agrupada en 34 rubros o comunidades distintos, como por ejemplo: "químicos y salud", "materiales y equipos de construcción" o "electrodomésticos". Existen rubros que poseen mayor complejidad y requieren una mayor participación de individuos con capacidades distintas y otros que requieren menos.

Iniciar la modificación del portafolio industrial del país implica priorizar aquellos sectores que son más fuertes y que al mismo tiempo son potencialmente más complejos. Es decir, del cruce de aquellos sectores realmente existentes en la economía y de las potencialidades de estos es que se obtienen los rubros que ofrecen mayor potencia para el inicio de la industrialización del país. Según el estudio elaborado en el 2011 por el equipo técnico del viceministerio de MYPE e industria, los rubros prioritarios son:

- a. Productos metálicos
- b. Materiales y equipos de producción
- c. Confecciones
- d. Alimentos procesados.

Los dos últimos, es decir, confecciones y alimentos procesados, son aquellos más desarrollados en el Perú, pero coincidentemente son también los que menores potencialidades en términos de valor agregado y complejidad poseen. Los otros dos, también existentes en el país son bastante más pequeños, pero también más promisorios desde dicho punto de vista.

Ejecutar una estrategia de desarrollo productivo que parta del patrón productivo actual necesita identificar y remover a aquellos

obstáculos que enfrenten las actividades económicas de estos sectores, buscando mejorar la provisión de bienes públicos en estos sectores para que puedan aumentar su productividad y la calidad de sus productos, y por último aumenten su diversificación y la del conjunto de la economía nacional.

Partir de las estructuras existentes no es la única posibilidad, aunque reviste un reto mucho mayor es posible establecer políticas que creen nuevos campos en la economía nacional con mayores potencialidades en cuanto al valor agregado y la complejidad que se pueden añadir en su producción. Es este el caso de la industria petroquímica, posible gracias al gas ubicado en Camisea y otros lotes próximos en el sur del país. Para que esto sea posible es indispensable el diseño e implementación de una política industrial suficientemente financiada y que cuente con un arreglo institucional que facilite la llegada rápida, efectiva y flexible a todo el territorio nacional. Este arreglo institucional debe organizar de manera efectiva la colaboración entre el sector público y el sector privado.

Ambas estrategias son necesarias si el Perú quiere entrar en un camino de crecimiento sostenido en el tiempo. El otro camino ya lo conocemos, esperar la siguiente ola de altos precios de alguna nueva materia prima para llegar a la costa, antes de que nos ahogemos. ©

LOS PILARES DEL DESARROLLO INDUSTRIAL

1. Agencia de Competitividad:

Único brazo ejecutor de la política de desarrollo productivo destinada a remover los diversos cuellos de botella que impiden el despegue productivo de las empresas. Su tarea sería facilitar servicios de diversa índole (asistencia técnica, extensión tecnológica, acceso a mercados, desarrollo de proveedores, apoyo a clusters, etc.) orientados por la demanda empresarial, dotar de una red certificada de proveedores (universidades, centros de investigación, consultores, ONG, CITEs, etc.) y contar un esquema de co-financiamiento entre el Estado y las empresas beneficiarias. Agencia de carácter descentralizado con alcance en todo el territorio.

2. COFIDE como banca de desarrollo para apoyar el financiamiento de la industrialización:

Las empresas públicas y privadas que tengan restricciones crediticias podrán acceder a líneas de crédito a menores tasas y mayores plazos.

3. Fondo Público-Privado de Capital de Riesgo para la emergencia de nuevas actividades, nuevos sectores, nuevos productos alejados del actual patrón productivo.

Es indispensable contar con una entidad que esté continuamente explorando oportunidades de cuáles de estas actividades pueden desarrollarse de manera rentable en el país, que cuente con capacidad técnica para evaluar proyectos y con los recursos financieros necesarios para el despegue de los planes de negocios. Su rol sería generar ideas para proyectos estratégicos y buscar socios en el sector privado para desarrollarlas.

La Apuesta Industrial



LEA Y COMENTE EN:
www.otramirada.pe

<http://facebook.com/Otramirada.Peru>



@otramiradaperu

