

Las importaciones del Estado : aspectos teóricos y el caso peruano, 1971-1976

Carlos Boloña

Introducción

I/ Aspectos teóricos de la comercialización estatal en las importaciones

1/ La teoría económica convencional

2/ La teoría económica del socialismo

II/ La comercialización estatal de las importaciones en el Perú 1971-76

1/ Importancia del gobierno en la economía peruana

2/ Características de las importaciones del

estado

3/ Algunos elementos a considerarse para una evaluación de la comercialización estatal

III/ Resumen y conclusiones

Bibliografía

Apéndice Estadístico

Anexo: Descripción de las principales empresas transnacionales que proveen las importaciones del gobierno peruano

Introducción

El presente trabajo es la continuación del estudio preparado para la Junta del Acuerdo de Cartagena titulado: "Las Importaciones del Sector Público en el Perú: 1971-1974" (18). Su objetivo es actualizar y desarrollar el aspecto analítico de la comercialización estatal. Se busca examinar el enfoque de la teoría económica convencional y de la teoría económica socialista¹ con relación a la comercialización estatal en las importaciones, así como estudiar las características del caso peruano para el período 1971-1976. Todo ello con miras a delinear algunos elementos de evaluación acerca de la política de comercialización externa por parte del estado en el Perú, con el propósito de contar en el futuro con mayores elementos de juicio para un análisis global y exhaustivo sobre el tema.

Este trabajo fue posible gracias a la colaboración de Alicia Barúa, Jorge Campos y Raúl Musso, quienes trabajaron en la parte estadística y el análisis previo de los datos. Robert Andrew Nickson se encargó de elaborar el Anexo, en el cual se describen las principales empresas transnacionales que proveen las importaciones del gobierno peruano, para complementar el presente trabajo. Sin embargo, es necesario señalar que cualquier error es de mi entera responsabilidad, al haber emprendido esta tarea de estudio tomando en cuenta dos corrientes del pensamiento económico.

Finalmente, quisiera expresar mi agradecimiento a la Fundación Ford por haber permitido la realización de este estudio mediante su apoyo financiero.

I/ Aspectos Teóricos de la Comercialización Estatal en las Importaciones

En el mundo actual coexisten dos sistemas económicos básicos que se denominan capitalismo y socialismo; las teorías económicas que se han desarrollado en la actualidad representan los intereses dominantes en cada uno de estos sistemas. De acuerdo con lo planteado, se da una teoría económica convencional (neoclásica y neokeynesiana)² que representa al primer sistema y una economía política de raíz marxista, que denominaremos teoría económica del socialismo, que refleja las concepciones económicas del sistema socialista³.

Tanto la teoría económica convencional como la teoría económica socialista presentan una concepción del estado dentro de su respectivo sistema, en la cual explicitan (en cierta medida) el grado y forma de intervención de aquél en la economía.

A continuación se intentará presentar el papel que desempeña el estado en cada uno de los sistemas económicos señalados⁴ y orientar esas interpretaciones hacia su intervención en el comercio exterior. Este tema ha sido poco tratado en forma explícita en la literatura económica.

1/ *La Teoría Económica Convencional* *El Papel del Estado en la Economía*

Tomaremos a Musgrave⁵ como un exponente representativo de la teoría económica convencional para describir la conducta del estado en una economía capitalista moderna, caracterizada por la adquisición de una gran proporción del Producto Nacional por consumidores e inversionistas privados y en la que gran parte del PNB es producido por empresas privadas (o de comportamiento privado). En esta economía se realiza una adaptación de la producción a las necesidades (privadas y públicas) por medio del equilibrio entre la oferta y la demanda, a un precio que deja un beneficio a los capitalistas. Resumiendo la posición de Musgrave acerca de las razones que justifican la in-

tervención del estado en este tipo de economía, podemos señalar las siguientes:

- i/ Para asegurar ajustes adecuados en la asignación de recursos.
- ii/ Para asegurar ajustes en la distribución del ingreso y la riqueza.
- iii/ Para asegurar estabilidad económica.

La primera de las razones enumeradas es de corte neoclásico y se refiere a que el gobierno intervendrá en la economía en aquellas áreas donde el mecanismo del mercado no asegure una óptima asignación de recursos, esto es, en los casos en que el mercado "falle". Los casos que justifican esta intervención son: control monopolístico, costos decrecientes, economías externas, necesidades públicas, etc.

Con respecto a "la distribución del ingreso y la riqueza en una economía de mercado (ésta) depende de diversos factores que incluyen las leyes de herencia, la distribución de talentos innatos, la disponibilidad de oportunidades educativas, de movilidad social y la estructura de los mercados" (Musgrave (12) p. 17). Como resultante de estos factores se obtiene una determinada distribución. Esta debe evaluarse con respecto a una "situación adecuada de distribución" (decisión que no la da el mercado sino el proceso político) y de acuerdo con dicha evaluación se determina la intervención del estado a través del mecanismo gastos-ingresos para corregir una situación inadecuada de distribución, teniendo cuidado de interferir lo menos posible en la asignación de recursos determinada por el sistema de precios.

La función de estabilización es de corte keynesiano y se refiere a la necesidad de intervención del estado en una economía de mercado para compensar las fluctuaciones en los niveles de precios y empleo que se generan periódicamente en este tipo de economías.

En conclusión, la economía convencional adopta una posición explícita en cuanto a la intervención del estado en la actividad económica. Esta es: el estado intervendrá en la actividad económica para corregir

las deficiencias del mercado; en todas aquellas actividades en las que éste se desempeña correctamente, no debe ser interferido por el aparato estatal. Sin embargo, en períodos de crisis de la economía, se justifica una mayor intervención estatal para salir de la crisis, implicando esta posición una ruptura con el principio de la economía convencional emanado de la concepción neoclásica.

A raíz de esta última justificación teórica, de una mayor intervención del gobierno en la economía, se ha desarrollado, una rama de esta ciencia bajo la denominación de política económica⁶. "La política económica, es el aspecto económico de la política gubernamental en general: es la intervención deliberada del gobierno en los asuntos económicos para conseguir sus fines. Para la consecución de sus fines, los gobiernos han tendido a fijar, por sí mismos, ciertos objetivos específicos que pueden ser expuestos en términos económicos y que, en principio, son capaces de ser medidos (en forma ordinal o cardinal)" (Kirschen (8) p. 15).

Los objetivos de la política económica se logran a través de determinados instrumentos. Los objetivos no son independientes unos de otros, sino que pueden ser complementarios o contradictorios. Así también los objetivos pueden ser de corto y de largo plazo, lo que a su vez no implica que los objetivos de corto plazo no tengan aspectos de largo plazo. "Un instrumento se define como algo que el gobierno puede cambiar para producir un efecto económico" (Kirschen (8) p. 28). A continuación se presenta una lista de objetivos e instrumentos de política económica de acuerdo con las líneas sugeridas por Kirschen⁷.

OBJETIVOS

1/ *Coyunturales o de corto plazo*

- i/ Mejora en el nivel de empleo.
- ii/ Estabilidad de precios (control de la inflación)
- iii/ Equilibrio en la balanza de pagos.

Como se puede apreciar, estos objetivos son típicamente de *estabilidad econó-*

mica.

2/ *Estructurales o de largo plazo*

- i/ Mejora en la asignación de recursos (con miras a un mayor crecimiento económico).
- ii/ Mejora en la distribución del ingreso.

INSTRUMENTOS

Los instrumentos se van a referir a los distintos campos de la teoría económica, entre los que destacan:

- 1/ Política Fiscal
- 2/ Política Monetaria y Crediticia
- 3/ Política Cambiaria
- 4/ Política Comercial.

Estas políticas pueden aplicarse de dos formas generales en una economía. Estas son: vía precios del mercado (forma indirecta) y vía controles directos. Para las cuatro políticas antes mencionadas se pueden pensar en aplicaciones de tipo directo (controles), o indirecto a través del mercado.

Política Fiscal

Comprende un conjunto de instrumentos que cubren la mayor parte de los ingresos y gastos del gobierno central y de los gobiernos locales. Buena parte de los instrumentos de política fiscal se determinan o definen cuando se aprueba el presupuesto público. Kirschen identifica dentro de esta política diecisiete instrumentos que se agrupan de la siguiente forma:

- i/ Dos balances (balance corriente y balance económico).
- ii/ Siete partidas de gasto (v.g. inversión, remuneraciones, compras de bienes y servicios, transferencias, etc.).
- iii/ Ocho partidas de ingreso (v.g. impuestos directos, impuestos indirectos, etc.).

Política Monetaria y Crediticia

"Este conjunto de instrumentos incluye aquellos que sirven para hacer más fácil o más difícil a los individuos, empresas o gobiernos, pedir dinero prestado; incluyen, por ejemplo, medidas destinadas a cambiar la tasa de interés o a reducir los anticipos bancarios" (Kirschen (8) p. 29). Entre los

principales instrumentos de la política monetaria y crediticia destacan:

i/ Operaciones gubernamentales de préstamo (v.g. concertar deuda pública);

ii/ Operaciones gubernamentales sobre la deuda existente (v.g. operaciones de mercado abierto);

iii/ Instrumentos del tipo de interés (v.g. tipo de redescuento, tipos máximos, garantías oficiales, etc.);

iv/ Instrumentos que actúan sobre la creación de créditos por parte de los bancos (v.g. encaje, barreras cuantitativas sobre los anticipos, aprobación de préstamos individuales, etc.).

Estos instrumentos son manejados principalmente por el Banco Central de un país.

Política Cambiaria

La economía convencional tiende a reconocer dentro de esta política a un instrumento, como *el instrumento de la política cambiaria*; se trata del tipo de cambio. El tipo de cambio puede ser simple o múltiple; asimismo puede ser fijo o flexible. Este instrumento se utiliza mediante devaluaciones o revaluaciones.

Política Comercial

Se refiere a un conjunto de instrumentos de tipo arancelario y para-arancelario. En los primeros destacan las tarifas aduaneras y en los segundos todas aquellas medidas que sustituyan, complementen o corrijan al arancel (v.g. exoneraciones, rebajas, etc.)⁸.

Si quisiéramos correlacionar en forma genérica objetivos e instrumentos, es decir, qué instrumentós son en términos generales más eficientes para conseguir determinados objetivos (desde el punto de vista ortodoxo), podemos presentar el cuadro N° 1.

Si bien el mecanismo de mercado es el gran instrumento de asignación de recursos y distribución del ingreso (objetivos de largo plazo) en una economía de corte capitalista, sin embargo, para lograr la estabilidad económica, se pueden utilizar preferentemente instrumentos de política fiscal, mone-

CUADRO No 1
CORRELACION DE OBJETIVOS E INSTRUMENTOS

Objetivo	Política Fiscal	Monetaria	Cambiaria	Comercial
1. Estabilidad				
Empleo	X			
Precios		X		
Balanza de Pagos			X	
2. Largo Plazo				
Asignación	X			X
Distribución	X			

taria y cambiaria a fin de lograr los objetivos específicos señalados. Para lograr una mejor asignación de recursos en la economía se suele utilizar la política fiscal (fallas del mercado) y comercial (protección de sectores a desarrollarse); y con el objeto de lograr una mejora en la distribución del ingreso se recomienda el uso de la política fiscal.

Es necesario señalar que nuestra correlación de objetivos e instrumentos no es aceptada en toda su magnitud por todos los exponentes de la teoría económica convencional. Por ejemplo, los monetaristas dan una muy fuerte ponderación a la política monetaria en desmedro de las otras políticas (especialmente la fiscal), mientras que los keynesianos dan un énfasis muy fuerte a la política fiscal. Como se aprecia, se pueden dar muchos matices de la relación entre objetivos e instrumentos dentro de la teoría económica convencional⁹.

Con relación a la manera de aplicar los instrumentos, vía indirecta (a través del mercado) o vía directa (controles), existe un consenso de la teoría económica convencional orientado hacia la preferencia de la aplicación por la vía indirecta; o sea, a través del mercado.

Como hemos señalado anteriormente, la teoría económica convencional ha aceptado una mayor intervención del estado en la economía a través de la política económica. Esta intervención se le puede definir como *dirigismo* ya que implica una intervención sistemática, destinada a orientar la economía en un sentido determinado (Bettelheim (4) p. 152).

Este dirigismo se ha orientado a un conocimiento y previsión de la *coyuntura económica* con el objeto de deducir la evolución futura de las principales variables de la economía y tomar acciones mediante la política económica para corregir el curso de dichas variables (v.g. crisis económicas). Este planteamiento había sido confirmado en cierta forma al concluir que primordialmente la política económica se preocupaba y orientaba hacia objetivos de corto plazo como los relacionados con la estabilidad económica (objetivos coyunturales).

Si bien la teoría económica convencional, en cuanto al instrumental de política económica a utilizar, hace especial referencia a aquellos instrumentos que actúan en forma indirecta (vía precios), la experiencia nos enseña que en distintos lugares y tiempos (durante el presente siglo) se han utilizado instrumentos de control directo por parte de las economías capitalistas para el logro de los objetivos de política económica antes mencionados. Los instrumentos de control directo "se definen como la fijación, por parte del gobierno, de los precios, cantidades y valores, generalmente por medio de fijar máximos y mínimos. Estos instrumentos incluyen cualquier prohibición absoluta, tal como considerar la exportación de capital ilegal. Usualmente, los controles directos fueron imperativos, con fuerza de ley" (Kirschen (8) p. 29).

Los principales instrumentos de control directo se pueden agrupar de la siguiente forma:

- i/ Control del comercio exterior: control de las importaciones privadas, *comercio de importación del estado*, control de exportaciones privadas, etc.;
- ii/ Control de cambios;
- iii/ Control de precios: precio de bienes y servicios, alquileres, dividendos, salarios;
- iv/ Otros controles sobre la economía interna; control de inversión, asignación de materias primas, etc.

Si correlacionamos los distintos tipos de controles señalados con los diversos objetivos de política económica planteados,

podemos señalar los resultados genéricos en el cuadro N° 2.

CUADRO No. 2
CORRELACION DE OBJETIVOS E INSTRUMENTOS DE CONTROL DIRECTO

Instrumentos de Control Objetivo	Comercio exterior	Cambios	Precios
1. Estabilidad Precios Balanza de Pagos	X X	X	X
2. Largo Plazo Asignación	X		

A continuación resulta conveniente señalar algunas limitaciones de los controles directos:

"Los controles directos se han usado mucho más para tratar problemas a corto plazo que a largo plazo o problemas estructurales. En general, no modifican las fuerzas subyacentes del mercado que origina la situación que necesita controlarse. En consecuencia, pueden suceder dos cosas a largo plazo. Primera, las fuerzas del mercado sometidas a control en un sector pueden repercutir en otro: así el racionamiento del consumidor, para tratar de la demanda excesiva, puede simplemente desviarlo de lo racionado a otro sector no racionado, y forzar los precios de los bienes no racionados. Segunda, si es de interés para el consumidor y el productor el evadir los controles, entonces es probable que la evasión se extienda; los mercados negros crecerán y la administración se hará cada vez más costosa" (Kirschen (8) p. 147).

"Con este instrumento, lo mismo que con los otros, se dan complicaciones psicológicas que hay que tener en cuenta, lo mismo al imponer los controles que al suprimirlos. Cualquier aviso por adelantado respecto a la imposición de controles conducirá a un 'rush' de acaparamiento por parte de los consumidores" (Kirschen (8) p. 147).

Así, en conclusión, la teoría económica convencional acepta la implantación de

controles en situaciones de crisis o de penuria en una economía, durante un período muy corto. En otras palabras, como una situación de excepción. Pero la orientación es clara en el sentido de que serán las fuerzas del mercado las grandes asignadoras de recursos.

Dentro de esta aparente coherencia del papel que desempeña el estado en la economía convencional, hemos identificado los siguientes tipos de intervención: *El estado como corrector de las deficiencias del mercado*, y *el estado como hacedor de política económica para superar las crisis*.

Así como se justifica un estado hacedor de política económica en una economía de corte capitalista, surge la posibilidad de que el estado se ocupe de hacer política económica para lograr los objetivos de largo plazo a los que esta política de tipo coyuntural dejaba de lado confiándolos a las fuerzas del mercado. Es decir, surge, pues, en el desarrollo de las economías de corte capitalista la necesidad de un *estado planificador*¹⁰. Esta necesidad guarda relación inversa con el grado de desarrollo de la economía capitalista específica; además que el tipo de planificación es del tipo "indicativo" y no "coercitivo".

"El principal estímulo a la planeación en los estados modernos es el deseo de alcanzar un nivel de inversiones mucho más alto al que es probable en una sociedad no planeada" (Lewis (9) p. 58). Como se observa, el principal campo de la planificación se encuentra en el de las inversiones para conseguir esos objetivos como los de crecimiento y estabilidad.

La planificación, nuevamente dentro del contexto de una economía capitalista, se define "como un instrumento que corrige los errores y deficiencias del mercado".

En materia de comercio exterior, muchos economistas en la actualidad consideran como planificación la definición de una política arancelaria de protección adecuada a la actividad económica, junto con una estrecha coordinación con el tipo de cambio y políticas de fomento a las exportaciones¹¹. En re-

sumen, la planificación indicativa que se propone a los países consiste en la utilización de los instrumentos de política económica con miras no sólo a conseguir los objetivos de corto plazo (o de estabilidad) sino los objetivos de mediano y largo plazo; planificar es, en otras palabras, realizar un mayor manejo de la economía a través de los instrumentos de política económica ya enunciados.

La Teoría Económica Convencional y la Comercialización Estatal

Las importaciones en un país determinado, representan la demanda de producción extranjera por parte de los sujetos de actividad económica de dicho país (familias, empresas, gobierno, etc.) para orientarlas a la inversión o al consumo. Las razones por las que se importan bienes pueden ser de precio, de disponibilidad interna, etc.

Como se aprecia, el gobierno es uno de los demandantes de productos importados en una economía, y sin embargo la experiencia enseña que aquél no sólo importa aquello que necesita sino que también toma la importación de ciertos bienes que son utilizados directamente por otros sujetos de la actividad económica y que anteriormente eran importados por dichos sujetos.

El estado, al tomar a su cargo la comercialización externa (e interna) de ciertos bienes importados, lo hace generalmente con carácter de exclusividad, lo cual genera un monopolio de comercialización debido al poder coercitivo de aquél. Este monopolio de comercialización es el que se deberá analizar en cuanto a su racionalidad económica de acuerdo con la óptica de la teoría económica convencional.

La forma que puede adoptar este monopolio de comercialización estatal es bastante variada en el sentido de que puede ser centralizada o descentralizada.

Analícemos ahora qué tipo de razones justifican la creación de un monopolio estatal en el ámbito de la comercialización de las importaciones. Hemos dicho anteriormente que el estado interviene en la economía

por las siguientes razones: 1) ajustes en la asignación de recursos; 2) ajustes en la distribución; 3) estabilización. Veamos, pues, ahora, a la luz de estas razones, la racionalidad de un monopolio estatal en la comercialización de las importaciones.

El hecho de que el estado tome la comercialización de las importaciones (que antes eran realizadas por el sector no público) no implica un efecto (significativo) en la asignación de recursos de una economía. El efecto en la asignación de recursos se da cuando el monopolio estatal de comercialización se orienta hacia objetivos específicos, tales como el de prohibir cierto tipo de importaciones o que se fomenten unas importaciones en lugar de otras por decisión estatal. En tal sentido es el estado el que orientaría directamente la asignación de recursos por la vía de una decisión suya. Vemos, pues, que en este caso la comercialización estatal estaría sustituyendo un instrumento "eficiente" de política comercial que se refiere a la política arancelaria; más concretamente, al arancel de importaciones.

Nuevamente, el hecho de que el gobierno tome el monopolio de la comercialización de las importaciones no implica un efecto distributivo en tanto su papel sea el de simple intermediario entre los proveedores del exterior y los consumidores nacionales de los bienes importados por el estado. Lo anterior no significa que el estado no pueda orientar su control monopólico de las importaciones hacia efectos redistributivos por la vía de los precios (subsidios de productos importados), de orientación de las importaciones hacia distintos usuarios, etc. Los estudiosos de la teoría convencional no se sentirán inclinados a dicha orientación por parte de la comercialización estatal debido a que la efectividad del uso de ese instrumento es muy limitada. La limitación estriba en que el efecto redistributivo no será alcanzado (significativamente) por los sujetos económicos a los cuales se les destinó, pues los instrumentos de mercado actuarán buscando orientar ese efecto hacia las empresas o intermediarios

antes de que llegue a los destinatarios. Por estas razones los exponentes de la teoría económica convencional no consideran adecuada la orientación de ese instrumento para la búsqueda de un objetivo de distribución.

Finalmente queda un último motivo para justificar la intervención del sector público en la comercialización de las importaciones; éste se refiere al de estabilización. Es decir, que el gobierno puede intervenir en las importaciones de algunos productos (deficitarios a nivel nacional) cuando se presente un alto grado de inestabilidad en el mercado de dichos productos. O sea que el estado puede tomar así la comercialización de determinados productos que presenten fuertes fluctuaciones de precios, lo que haría que en ciertos períodos de alza los importadores no públicos abasteciesen dichos productos en forma deficitaria a la economía mientras que en los períodos de baja saturarían el mercado con los mismos.

En conclusión, se podría decir que una razón coyuntural (de excepción) en la teoría económica convencional para que el estado adopte un monopolio en la comercialización de las importaciones de un país es el logro de una mayor estabilidad en materia precios y abastecimiento de determinados productos de importación, que se caracterizan por tener un mercado mundial bastante inestable. Nuevamente, se aprecia el carácter residual de la intervención del Estado en la economía, concepción característica de la teoría económica convencional.

2/ *La Teoría Económica del Socialismo* *El Papel del Estado en la Economía*

"El socialismo es... el régimen basado en la propiedad social de los medios de producción en sus dos formas (la estatal y la cooperativa...), régimen en el que no se conoce la explotación del hombre por el hombre, en el que la economía nacional se desarrolla planificadamente, teniendo como meta la más plena satisfacción de las crecientes demandas de los trabajadores, mediante el auge ininterrumpido de la producción sobre

la base de una alta técnica y en el que rige el principio de la distribución con arreglo al trabajo" (AC-URSS (1) p. 411).

El estado socialista desempeña un papel económico activo en este tipo de sociedad. "El estado socialista se encuentra en condiciones de ejercer, apoyándose en las leyes económicas del socialismo y aplicándolas de un modo consciente en su actuación, la dirección planificada de la economía nacional y de cumplir con su papel organizador económico" (AC-URSS (1) p. 449).

El gran instrumento de asignación de recursos es el de la planificación. "El Estado determina planificadamente el volumen, la estructura y el ritmo de la producción, la rotación del comercio interior y exterior, establece los precios de las mercancías y el valor de costo planificado de los productos, así como el nivel de los salarios de los obreros y empleados, distribuye los recursos materiales, de trabajo, financieros, etc." (AC-URSS (1) p. 450).

"La Planificación¹² es una especialización social del trabajo humano consistente en la determinación de los modelos de dirección de procesos complejos, a través del análisis de sus interrelaciones, y de su coordinación y ordenamiento en el tiempo y el espacio, a los fines de obtener determinados objetivos en la forma más eficiente posible" (JUCEPLAN (7) p. 353).

Como se aprecia, la esencia de todo plan lo constituye un conjunto de objetivos determinados y los medios para conseguirlos. La planificación no es una simple técnica de elaboración de planes sino un proceso social, que abarca el conjunto de actividades que interesan a toda la sociedad y sólo es posible cuando se ha reemplazado la propiedad privada de los medios de producción por la socialización de éstos.

El plan económico es un "conjunto de disposiciones tomadas con vista a la ejecución de un proyecto que interesa a una actividad económica. Puede haber planes de producción, de repartición, de distribución, planes de inversión, planes *parciales*, pero, en el

pleno sentido de la palabra, un *plan económico* es un plan que interesa al *conjunto de la vida económica*, o al conjunto de la actividad de una *unidad económica*" (Bettelheim (4) p. 40).

"Los planes (económicos) no son planes de previsión, de coyuntura, sino de planes de directivas que tienen un carácter obligatorio para los órganos dirigentes y que determinan la orientación del desarrollo económico futuro y a la escala de todo el país" (Bettelheim (4) p. 45).

El plan económico se enfrenta con el problema del equilibrio económico general. En este sentido se pueden identificar una serie de objetivos e instrumentos relevantes para una economía socialista.

OBJETIVOS

1/ Corto Plazo

Se refiere al equilibrio entre la producción y el consumo; esta situación no necesariamente implica una situación de pleno empleo de las fuerzas productivas.

2/ Largo Plazo

Se refiere al equilibrio entre la producción y las necesidades sociales, bajo el supuesto de encontrarnos en una economía de carácter dinámico, con un nivel adecuado de reproducción ampliada y progreso técnico.

Para la consecución de estos objetivos se elaboran planes que los materialicen, tales como los de producción, inversión, repartición y distribución.

De igual manera, es necesario elaborar planes de cada uno de los instrumentos que dispone una economía de corte socialista.

INSTRUMENTOS

1/ Planificación de los precios

2/ Planificación de los salarios

3/ Planificación del comercio exterior.

La Planificación de los Precios

Los precios desempeñan dos papeles claves en una economía socialista: permiten que se logre el equilibrio financiero y, a su

vez, sirven de guía o señales para el *cálculo económico* por parte de las distintas unidades económicas (empresas, particulares, etc.).

La Planificación de los Salarios

Esta categoría económica es básica en una economía planificada, en el sentido de permitir el equilibrio entre la producción y el consumo así como orientar las fuerzas de trabajo a las distintas actividades económicas.

La Planificación del Comercio Exterior

“...la socialización de los medios de producción y la existencia del monopolio estatal del comercio exterior transforma la finalidad de las operaciones comerciales. Así, en el interior, la socialización de los medios de producción permite la sustitución de la producción para el beneficio por la producción para el consumo; así, en el exterior, esta misma socialización y el monopolio estatal del comercio exterior tienen como consecuencia que el comercio con el extranjero esté dirigido al *máximo de utilidad de las importaciones* y no al *máximo de las exportaciones*. La finalidad del comercio exterior no es exportar con beneficio lo que no se ha podido vender en el mercado interior, sino *importar* lo que no se ha podido producir —o sólo se puede producir a precio excesivo—; el papel de las exportaciones se reduce al de *medio para alcanzar este objetivo*” (Bettelheim (4) p. 104).

La Teoría Económica del Socialismo y la Comercialización Estatal

Como ya se ha mencionado, el comercio exterior se utiliza para satisfacer las crecientes necesidades de la sociedad, así como para insumir recursos complementarios para la producción, aprovechar el progreso técnico y mejorar el abastecimiento de artículos de consumo.

El comercio exterior en una economía de tipo socialista se lleva a cabo en forma planificada. En tal sentido se pueden distinguir planes de exportación e importación que a su vez forman parte del Plan Económi-

co Global.

“El comercio exterior, en el socialismo, es monopolio del estado¹³ lo que presenta una gran ventaja en la economía socialista. En los países socialistas, las operaciones del comercio exterior se concentran en manos de órganos especiales del estado” (AC-URSS (1) p. 162).

“El *monopolio del comercio exterior*, en los países del campo socialista, sirve de instrumento para la ampliación planificada de la circulación comercial internacional. Va encaminada al fortalecimiento de la cooperación económica entre los países socialistas y sirve de medio para encauzar la coordinación planificada del desarrollo económico de estos países sobre los principios de la división socialista internacional del trabajo y la fraterna colaboración y ayuda mutua” (AC-URSS (1) p. 612).

Según Bettelheim, el comercio exterior en una economía planificada puede desempeñar dos papeles:

i/ Para una economía relativamente autárquica (v.g. la URSS) el comercio exterior puede servir para compensar los déficits momentáneos, por la vía de las importaciones, y para desprenderse de los excedentes por la vía de las exportaciones.

ii/ Para países relativamente pequeños, el comercio exterior puede servir para lograr la especialización del país en las producciones para las que se encuentre mejor dotado. En este sentido, el comercio exterior se inserta en el plan de una economía que participa en la división internacional del trabajo. Este es el caso de los países pequeños, miembros del CAEM, en lo referente a su comercio con la URSS y entre ellos, y en menor escala con el bloque capitalista.

Si bien esta dicotomía tenía validez en las décadas pasadas, hoy en día hasta los países grandes del CAEM (v.g. URSS) aceptan la importancia de aprovecharse de las ventajas de la división internacional del trabajo. En este sentido vamos a analizar los criterios más relevantes para la elaboración de planes de exportación e importación pa-

ra una economía de tipo socialista, sin hacer una distinción significativa entre el plan autárquico y el plan enmarcado en la división internacional del trabajo.

El Plan de Importación

Del Plan Económico surgen las necesidades de importación al tomar en cuenta el balance de "producción-consumo". Al presentarse una situación deficitaria de algún producto en dicho balance, se plantea la posibilidad de aumentar la producción interna o realizar una importación.

"En principio, la elección entre ambas posibilidades se realiza comparando los costos interiores y el precio del mercado mundial más los gastos de importación. Se preferirá la importación siempre que el costo de esta importación sea inferior al costo de producción interior" (Bettelheim (4) p. 105). Surge aquí un nuevo problema referido a la determinación del tipo de cambio.

Este principio, sin embargo, presenta excepciones para los casos de las producciones de defensa o cierto tipo de productos cuya importación pueda afectar la independencia económica del país.

El Plan de Exportación

El Plan de Exportación debe configurarse de tal manera que la producción exportada se equilibre con el valor de las importaciones. Los productos de exportación se determinan de la producción que exceda el balance de "producción-consumo". Nuevamente, la comparación entre los costos internos y los precios del mercado mundial es de gran importancia.

De la discusión de los planes de importación y exportación se deduce la consecución de una situación de equilibrio en la balanza comercial. Esta situación de equilibrio deberá tratar de mantenerse respecto a los distintos países con los que se comercia, tanto en el nivel como en la estructura del comercio. Otro punto importante que plantea el comercio exterior para una economía socialista se encuentra en la dificultad del cálculo

económico, debido a que el Plan se encuentra sujeto a las fluctuaciones del mercado (capitalista). Por ello, para contrarrestar esta situación una economía centralmente planificada busca desarrollar fuertemente el comercio exterior con otras economías de corte socialista a fin de eliminar los aspectos aleatorios del comercio con los países capitalistas.

Un punto importante que trata los planes de comercio exterior de las economías de corte socialista es el "criterio de la eficacia del comercio exterior"¹⁴. Marczewski, basado en trabajos de economistas de los países de economías socialistas, presenta algunas fórmulas para medir la eficacia económica de las exportaciones. La fórmula básica compara los costos de producción que un país debería asumir si quisiera sustituir sus importaciones, con los costos de producción y de transporte de los productos que es necesario exportar para financiar las importaciones:

$$E = \frac{\sum C_i}{\sum C_e}$$

donde:

E = eficacia económica de las exportaciones
 $\sum C_i$ = suma de los costos de producción internos para sustituir importaciones.

$\sum C_e$ = suma de los costos de producción de las exportaciones.

Los intercambios con el exterior se consideran rentables cuando $E > 1$.

Según Marczewski "hay que señalar que esta fórmula de los costos comparativos no tiene en cuenta para nada la demanda interna. De ahí se deduce que las exportaciones se realizan, muy frecuentemente, en detrimento de la satisfacción de las necesidades internas, aun de las más elementales" (Marczewski (10) p. 144).

De la fórmula anterior se obtienen otras fórmulas del costo de la divisa proveniente de la exportación (E_e) e importación (E_i) por unidad monetaria nacional:¹⁵

$$E_e = \frac{V_e}{C_e} ; E_i = \frac{C_i}{V_i}$$

A mayor E_e como E_i , tanto más eficaces serán las exportaciones y las importaciones respectivamente.

Cuando se realizan intercambios con zonas monetarias distintas, cuyas monedas presentan distinto grado de convertibilidad, la fórmula de eficacia del comercio exterior debe ponderarse por el poder relativo de compra de las divisas en cuestión. De esta manera, la fórmula se convierte en la siguiente:

$$E = \frac{V_e \Sigma C_i}{C_e \Sigma V_i}$$

Estos son algunos de los índices que se han elaborado para medir la eficacia del comercio exterior. Sin embargo, los avances han sido mayores y de alto grado de sofisticación; incluyendo en algunos casos la elaboración de modelos de programación lineal.

II/ La Comercialización Estatal de las Importaciones en el Perú:

1971-76

1/ Importancia del Gobierno en la Economía Peruana

Durante el período 1971-76 el gobierno ha incrementado crecientemente su participación en la economía, sin que esta afirmación excluya una mayor intervención en otras variables de corte político y social. Para ilustrar esta creciente participación presentamos el cuadro N° 3, donde se observa que en 1976 el sector público en cuanto a sus gastos ha representado el 44% del PNB, 51% de la inversión, ha comercializado el 80% de las exportaciones y su participación en la fuerza laboral fue del 9%.

La separación entre el sector público y privado es complicada de realizar debido a la integración de ciertas organizaciones no públicas dentro del ámbito público durante el régimen de esos años. A pesar de ello, la mayor participación del estado en la economía se ha dado a través de las empresas públicas (7 empresas públicas financieras y 43 empresas públicas no financieras) y la

participación estatal en un gran número de empresas privadas (126 empresas) ¹⁶.

CUADRO N° 3
PARTICIPACION DEL GOBIERNO EN LAS
DISTINTAS VARIABLES ECONOMICAS

(%)

AÑOS	G/PNB	IG/I	EG/E	PEA G/PEA
1970	24.72	33.13	--	6.99
1971	26.53	30.62	--	--
1972	27.57	33.77	75.7	7.26
1973	30.45	34.47	77.0	8.90
1974	38.40	48.32	78.0	9.10
1975	43.2	50.69	85.0	--
1976	43.7	--	--	--

Nota: G = Gasto del Gobierno General
I = Inversión, E = Exportaciones,
PEA = Población Económicamente activa,
IG = Inversión Pública, EG = E del Gobierno
PEAG = PEA ocupada en el gobierno.
Fuente: BCRP (17) FMI (20)

2/ Características de las Importaciones del Estado ¹⁷

1/ El Nivel y Crecimiento

Las importaciones del sector público (MSP) en el Perú se han incrementado de 170 millones de dólares en 1971 a 765 millones de dólares en 1976, llegando a un máximo de 936 millones de dólares en 1975. La participación de las importaciones del Sector Público en el total de las importaciones del país se ha elevado de un 21% (1971) a un 35% (1976), llegando a un nivel máximo de 37% (1975). El nivel promedio para el período 1971-76 fue de 30% (ver cuadro N° 1A) ¹⁸. El nivel de importaciones estatales, sin embargo, se encuentra subestimado en el sentido planteado en el trabajo de investigación N° 5 del CIUP (18); esto es, no se consideran los bienes de capital de los grandes proyectos de inversión pública, no se toman en cuenta las importaciones de defensa, y finalmente no se consideran las importaciones de las empresas mixtas y asociadas. Un intento de medir la importancia relativa de las fuentes de subestimación citadas (tal como se muestra en el cuadro N° 4), presenta en forma aproximada que las importaciones del sector público representarían un 51% del to-

CUADRO No. 4
PARTICIPACION RELATIVA DE LAS IMPORTACIONES
ESTATALES EN EL TOTAL IMPORTADO (%)

Años (1)	MSP (2)	Elementos de subestimación (3)	MEMA (4)	MSPA (2 + 3 + 4) = 5)
1971	21.0	10.7	3.7	35.4
1972	28.1	7.0	2.0	38.0
1973	22.0	18.6	1.6	42.3
1974	27.2	22.0	3.0	52.2
1975	36.6	20.3	2.5	59.4
1976	34.6	19.2	2.1	55.9
Total 1971-76	30.3	18.3	2.5	51.2

Nota: MSP = Importaciones del Sector Público (Gobierno General + Empresas Públicas) según muestra trabajo investigación No. 5

MEMA = Importaciones de Empresas Mixtas y Asociadas

MSPA = Importaciones del Sector Público Ampliado

Fuente: Datos elaborados por el Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP)

tal importado por el país para los seis años considerados. Para el año 1971 representaría el 35%, y para 1976 el 56%, presentando un máximo de 60% en 1975 (ver cuadros N° 2A y N° 3A) ¹⁹. En cuanto a las importaciones del gobierno a nivel mensual, podemos señalar que éstas se distribuyen en forma regular durante los doce meses del año para el período 1971-76. Esto significa que mensualmente se importa entre 7 u 8% del total anual. Sin embargo, llama la atención que, para el mes de marzo, las MSP alcancen un valor menor que el promedio (5.2%) y que, para los meses de abril y mayo, estos valores se incrementen notablemente a un 13 y 12% respectivamente (ver cuadro N° 4A).

Con relación al crecimiento de las MSP, éstas presentan una tendencia a crecer fuertemente a partir de 1974 (126%) hasta 1975, reduciendo su nivel en un 18% para 1976. La razón principal de esta situación se debe al fuerte incremento de los precios del mercado mundial en dichos años y a la restricción de importaciones adoptada a partir de 1976.

Para tener una idea aproximada de la importancia relativa del efecto precio y del efecto cantidad en el crecimiento de las importaciones estatales, se deflactaron dichas cifras por un índice de precios de las importaciones que se presenta en el cuadro N° 5.

Del cuadro se deduce que los precios se aceleran fuertemente en los años 1974 y 1975 llegando casi a duplicarse durante el período expuesto que corresponde a siete años. El índice de importaciones reales también presenta un fuerte incremento durante los años 1974 y 1975, llegando éstas a triplicarse con respecto al nivel de 1970. Sin embargo, durante 1976 el nivel alcanzado es 2.6 veces el nivel de 1970.

Esta duplicación de los precios explica el hecho de que, a pesar que las MSP corrientes se hayan quintuplicado durante el período considerado, el quantum (o valor real) se ha multiplicado por 2.6 veces con relación a 1970.

ii/ La Estructura ²⁰

Para presentar la estructura de las importaciones estatales en el Perú, se han considerado tres clasificaciones internacionales: la NABANDINA, la CUODE y la CIU ²¹.

De acuerdo con la clasificación NABANDINA, las MSP presentan la siguiente composición promedio para el período 1971-76:

Cap. NAB	Descripción	% 1971-76
27	Combustible Minerales	30.2
10	Cereales	26.4
04	Leche y Lácteos	5.4
15	Grasas y Aceites Animales y Vegetales	5.4
84	Máquinas y Aparatos Mecánicos	5.1
73	Fundición de Hierro y Acero	4.3
31	Abonos	3.5
87	Vehículos Automóviles	3.2
02	Carnes	2.3
48	Papel y Cartón	1.5
85	Máquinas y Aparatos Eléctricos	1.4
12	Semillas y Productos oleaginosos	1.0
	TOTAL	89.7

Como se observa, el 90% de las importaciones del sector público se encuentra concentrado en 12 capítulos NAB; y el 62% está constituido por combustibles minerales (petróleo), cereales y productos lácteos (ver cuadro N° 6A). En el cuadro N° 9A se presen-

CUADRO No. 5
IMPORTACIONES ESTATALES CORRIENTES Y REALES
 (Dólares Corrientes y Dólares de 1970)

Años (1)	MSP corrientes (2)	Pm (3)	MSP (reales 1970) (4)	cambio (2) % (5)	cambio (4) % (6)	Indice de (4) (7)	Indice de (2) (8)
1970	152.0	100.0	152.0	—	—	100	100
1971	169.8	104.3	162.0	11.7	6.6	106.6	111.7
1972	250.8	111.5	224.9	47.7	38.8	148.0	165.0
1973	244.9	132.4	185.0	-2.4	-17.7	121.7	161.1
1974	554.5	166.6	332.8	126.4	79.9	218.9	364.8
1975	936.3	184.7	506.9	68.9	52.3	333.5	616.0
1976	764.8	195.8	390.6	-18.3	-23.9	257.0	503.2

Fuente: (2) Trabajo de Investigación CIUP (18) p. 74

(3) FMI (20) p. 108

Pm = Índice de precios de las importaciones.

tan las MSP desagregadas a nivel de partida arancelaria.

Las MSP por grupo CUODE para el período 1971-76 presentan la siguiente conformación (ver cuadro N° 7A):

Bienes de Consumo	12.2 %
Combustibles y Lubricantes	29.5 %
Materias Primas	43.8 %
Bienes de Capital	6.1 %
Material de Construcción y Equipo de Transporte	8.3 %
TOTAL	100.0 %

Las MSP por grandes divisiones CIU presentan la siguiente composición (ver cuadro N° 8A):

10 Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	28 %
20 Explotación de minas y canteras	23 %
30 Industrias Manufactureras	49 %

Como se observa, casi la mitad de las importaciones estatales son productos manufacturados.

Otra forma de clasificar las importaciones estatales se sustenta en el criterio del uso de las importaciones: ya sea directamente por el sector público o por sectores distin-

tos a éste. Analizando las cifras de importaciones por capítulos NAB, podemos calcular en forma gruesa que, para el período 1971-76, alrededor del 75% de las MSP fueron destinadas al consumo o inversión de los sectores no públicos. Esta situación nos induce a pensar que el estado en materia de comercialización de importaciones ha venido adoptando el papel de "gran intermediario" de los sectores no públicos. En la medida en que el estado continúe con este rol de intermediario, se reducirán sus posibilidades de controlar efectivamente las importaciones y de esa manera utilizar la comercialización estatal como un instrumento para equilibrar la balanza comercial. Es más, el estado, para lograr ese objetivo, debería introducir tal cantidad de controles a las empresas usuarias que le resultaría muy difícil actuar con eficiencia en el momento de restringir las importaciones, sin afectar significativamente la actividad económica.

iii/ Organismos Importadores

Para el período 1971-76 ocho organismos importadores concentraban el 86.4% de las MSP, entre los que destacan PETROPERU con un 33%, EPSA con un 17%, EP-

CHAP con un 17%, ENCI con un 9% y SIDERPERU con un 5% (ver cuadro N° 10A).

Se puede apreciar que, para el período considerado, más de un 80% era importado por las empresas públicas, mientras que las importaciones del gobierno general representaban menos del 20%.

iv/ Lugar de Procedencia

Para el período 1971-76, el 80% de las MSP provenían de 12 países, entre los cuales destacan los Estados Unidos con un 38% de las MSP, seguido por Venezuela con un 6% y Suiza y Nueva Zelanda con un 5%.

Con respecto a las zonas económicas destacan el Grupo Andino con un 43%, AELC con un 8%, CEE con un 6%, y Asia con un 5%. El bloque socialista, representado por Europa Oriental y China Continental, representa un 4.5% (ver cuadros N° 11A y N° 12A).

Es necesario enfatizar que durante el período bajo estudio se ha dado una fuerte dependencia de las importaciones provenientes de los Estados Unidos. Situación que en parte se explica por una mayor dependencia de productos alimenticios con respecto a dicho país, pero que no encontraría justificación en tanto el régimen militar durante su primera fase se definía como antiimperialista.

v/ Tipo de Financiamiento

Para el período 1971-76, el tipo de financiamiento para las MSP se caracterizó por presentar los siguientes plazos de financiamiento:

A la vista	51 %
A 5 meses	8 %
A 6 meses	8 %
Mixto	10 %
A 12 meses	12 %

vi/ Empresas Proveedoras²²

Para el año 1974, el 93% de las MSP fueron provistas por 180 empresas extranjeras; para 1975, el 95% de las MSP provinieron de 254 empresas; y, finalmente, para

1976, el 92% de las MSP fueron provistas por 213 empresas.

Para el año 1974 el ordenamiento de las principales empresas proveedoras fue el que aparece en la Tabla 1.

Como se puede observar, cerca del 45%²³ de las MSP se encontraban concentradas en 9 empresas transnacionales.

Para el año 1975, el ordenamiento de las principales empresas proveedoras fue el que aparece en la Tabla 2.

Como se puede observar, cerca del 35.8% de las MSP se encontraban concentradas en 9 empresas transnacionales.

Para el año 1976, el orden de las principales empresas proveedoras fue el que aparece en la Tabla 3.

Como se puede observar, el 40% de las MSP se encontraba concentrado en 9 empresas transnacionales. (Para una información más desagregada referirse a los cuadros N° 13A y N° 14A).

3/ Algunos Elementos a considerarse en la Evaluación de la Comercialización Estatal de las Importaciones en el Caso Peruano

i/ Análisis a la luz de las teorías económicas esbozadas

La comercialización estatal de las importaciones ha tenido como objetivo principal el de la redistribución del ingreso (es decir, el mantenimiento del nivel de ingreso de las clases bajas y medias de la población). Este objetivo se intentó lograr a través de los subsidios que se otorgaban a los productos importados por el estado con el objeto de mantener el precio de venta a nivel interno.

Se considera que el objetivo principal de la comercialización estatal ha sido el de distribución de ingresos y no el de asignación de recursos o estabilización, debido a que los combustibles, productos alimenticios y fertilizantes que se importaban se vendían a precios subsidiados en el mercado interno. Asimismo, dichos subsidios representaron un porcentaje relativamente alto de los gastos corrientes y generaron fuertes déficits en las

TABLA 1

Orden	Empresa	%MSP	País	Producto
1	Ecuadorian Gulf Oil Co.	9.4	Ecuador	Petróleo Crudo
2	Garnac Grain Co. Inc.	8.2	USA	Trigo, Maíz
3	Fuelco Limited	6.0	Bermuda	Petróleo Crudo
4	Continental Grain Export Co.	6.0	USA	Trigo, Soya
5	New Zealand Dairy Board	5.0	Nueva Zelanda	Leche en Polvo
6	Bunge Corporation	4.8	USA	Trigo, Soya
7	Cook Industries Inc.	3.4	USA	Trigo
8	ESSO Chemical Supply Co.	3.2	USA	Urea
9	Mitsubishi Corporation	2.5	Japón	Tuberías, Productos Químicos, Respuestos
TOTAL		48.5		

TABLA 2

Orden	Empresa	%MSP	País	Producto
1	Marc Rich and Co.	6.0	Suiza	Petróleo Crudo
2	Cargill Inc.	5.4	USA	Trigo, Soya, Maíz, Arroz
3	Hideca Trading Inc.	4.3	Grand Cayman	Petróleo Crudo
4	Corporación Venezolana de Petróleo	4.0	Venezuela	Petróleo Crudo
5	Cook Industries Inc.	3.6	USA	Trigo
6	New Zealand Dairy Board	3.4	Nueva Zelanda	Leche en Polvo
7	Mitsubishi Corporation	3.4	Japón	Tuberías, Productos Químicos, Respuestos
8	Bunge Corporation	3.3	USA	Trigo, Soya
9	Continental Grain Sales Corporation	3.3	USA	Trigo, Soya
TOTAL		37.7		

TABLA 3

Orden	Empresa	%MSP	País	Producto
1	Hideca Trading Inc.	9.4	Grand Cayman	Petróleo Crudo
2	Bunge Corporation	4.8	USA	Trigo, Soya
3	The Canadian Wheat Board	4.8	Canadá	Trigo
4	Cargill Inc.	4.6	USA	Trigo, Soya, Maíz, Arroz
5	MARAVEN S. A.	4.5	Venezuela	Petróleo Crudo, Turbo, Gasolina
6	Philipp Brothers Latin American Corporation	4.4	USA	Petróleo, Querosene, Gasolina, Turbo, Sulfato de Amonio
7	Junta Nacional de Granos	3.8	Argentina	Trigo
8	Coastal States Crude Cathering Co.	3.6	Ecuador	Petróleo Crudo
9	Latin Oil Corporation of America	3.5	Panamá	Petróleo Crudo
TOTAL		43.4		

empresas públicas encargadas de la comercialización de éstos que, a su vez, fueron cubiertos por transferencias del gobierno central. Esta situación no implica que la comercialización estatal no se ha utilizado en casos específicos para asignar recursos (v.g. dar el monopolio de la comercialización estatal para prohibir automáticamente las importaciones o frenar el ritmo de éstas, como en el caso de los productos siderúrgicos básicos y algunos productos suntuarios provenientes del Grupo Andino). De igual manera, la comercialización estatal en los productos alimenticios, combustibles y fertilizantes implicaba un cierto grado de política de estabilización (al asegurar un relativo abastecimiento), pero esto se traducía después en subsidios con el objeto de distribuir ingresos durante el período de estudio.

Un elemento que justifica la afirmación de que la comercialización estatal se orientó principalmente al objetivo de distribución de ingresos se refiere a la importancia que adquirieron los subsidios en el nivel de gastos del gobierno central. En el cuadro N° 6 se presenta la participación relativa de los subsidios en los gastos corrientes del gobierno central, del que se deduce que los subsidios crecen en forma absoluta y relativa hasta 1975, año en el que alcanzan un máximo de 11.5% respecto a los gastos corrientes, para luego estabilizarse en cerca de 10,000 millones de soles en 1976.

CUADRO No. 6
SUBSIDIOS DEL GOBIERNO CENTRAL
AL RESTO DEL SECTOR PÚBLICO
(Empresas Públicas) (millones de soles)

Año (1)	Subsidios (2)	GC (3)	(2) ÷ (3) = (4) (%)
1971	2,759	37,017	7.45
1972	2,020	42,333	4.77
1973	3,827	52,495	7.29
1974	4,207	62,444	6.74
1975	10,427	90,507	11.52
1976	10,434	122,410	8.52

Nota: Subsidios = Transferencias al resto del Sector Público
FMI (20) p. 92

GC = Gastos Corrientes del Gobierno Central

Fuente: FMI (20) p. 92

Si enjuiciamos la "política" de la comercialización estatal en las importaciones de acuerdo con la teoría económica convencional, ésta nos diría que dicha política estuvo mal orientada, en el sentido de que el objetivo de distribución de ingresos que intentó lograr no era el adecuado, ya que esta medida de control es ineficiente para dichos fines. Es más, no sólo era ineficiente la medida sino que produjo unos efectos indeseables para la economía, que se pueden resumir en los siguientes: distorsión del sistema de precios en la economía, generación de una situación inflacionaria, incremento de la demanda de los bienes subsidiados con la respectiva orientación de éstos hacia otros tipos de consumo a los cuales no estaban originalmente destinados, y, finalmente, un desincentivo a la producción nacional debido a los bajos precios internos (en los casos en que la producción del bien subsidiado no fue incentivada por otros medios).

Es necesario, además, señalar que el subsidio a los productos alimenticios en algunos casos fue aprovechado por las empresas de transformación de dichos bienes a través de mayores utilidades al emplear, por ejemplo, el producto subsidiado para producir bienes de tipo suntuario (v.g. el caso del trigo).

En conclusión, a la luz de la teoría económica convencional se hubiera podido justificar la comercialización estatal solamente en el caso de buscar una mayor estabilidad en la oferta de bienes importados, que en un momento dado presentaban fuertes "fluctuaciones coyunturales", y no cuando se observaba un incremento persistente de los precios en el mercado mundial.

Desde el punto de vista de la teoría económica socialista, la enseñanza que ésta nos puede dar para el caso específico es que una política de comercialización estatal debe enmarcarse dentro de un plan de comercio exterior, y éste a su vez en un Plan General. La comercialización estatal en ese contexto tiene sentido como instrumento equilibrador de la balanza comercial, ya que de otra forma el estado continuaría en un simple pa-

pel de intermediario del sector privado en cuanto a las importaciones, que conduciría a una situación como la anteriormente enunciada. En otras palabras, para que la comercialización estatal se torne en un verdadero instrumento de comercio exterior, que sustituya a los instrumentos basados en los precios, era necesario que nuestro país fuese socializando los medios de producción más relevantes de la economía.

ii/ *La comercialización estatal en el ámbito del sistema capitalista*

Un aspecto importante a tratar, se refiere a la efectividad de la comercialización estatal de las importaciones en un país como el Perú, al que se puede considerar como subdesarrollado, inserto en el sistema capitalista dentro de la zona de influencia de los Estados Unidos.

Como hemos señalado en el numeral anterior, la comercialización estatal de las importaciones se orientó principalmente al objetivo de la distribución de ingresos mediante la forma de los subsidios. Este objetivo fue distorsionado parcialmente debido al tipo de empresas proveedoras que vendían sus productos al gobierno y, en cierta medida, en lugar de subsidiar a los estratos más pobres de la población, la comercialización estatal (consciente o inconscientemente) contribuyó a incrementar las utilidades de las empresas transnacionales.

Una forma de visualizar el argumento descrito se presenta en el diagrama que aparece a continuación:

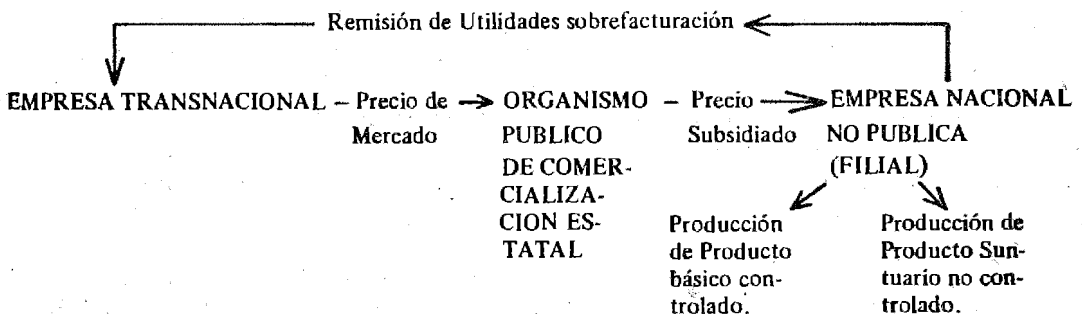
Del diagrama anterior se puede deducir que un caso que podría presentarse en la comercialización estatal no muy alejado de la realidad es el siguiente: una empresa transnacional puede vender un producto a un organismo público de comercialización estatal (ministerio, institución pública descentralizada o empresa pública) a un precio que puede ser muy lucrativo para esa casa matriz (debido, por ejemplo, a la inexperiencia en comercialización por parte del sector público o a la coyuntura internacional).

A su vez, este organismo público de comercialización estatal vende (o al menos vendía) a las empresas nacionales a precios subsidiados, en donde es posible que estas empresas nacionales, por lo menos alguna de ellas, pueda ser filial de la empresa multinacional. Esta situación conduce a los siguientes resultados:

1/ Que tanto la transnacional matriz como la filial se aprovechen de este subsidio para incrementar su tasa de ganancia, debido al deficiente sistema de control de precios de los productos básicos en el mercado nacional, así como la reorientación en el consumo que puedan hacer las filiales en el mercado interno.

2/ Que haya mayor margen de remisión de utilidades disfrazadas de la filial a la matriz.

iii/ *Algunos aspectos de Beneficio-Costo que se pueden considerar para evaluar la comercialización estatal en las importaciones Beneficios*



Si bien ya hemos señalado el beneficio básico de la comercialización estatal de acuerdo con la teoría convencional, que se deriva del objetivo de estabilización, sin embargo podemos señalar algunos otros beneficios como los siguientes:

- aprovechamiento de economías externas mediante la centralización de las compras;
- oportunidad de abastecimiento y ruptura de monopolios privados;
- mayor control de las importaciones.

En cuanto al primer tipo de los beneficios señalados, éste es bastante claro e implica una reducción de costos al realizar volúmenes de compras mayores por una entidad central que una serie de pequeñas compras por un gran número de entidades. Sin embargo, en este trabajo mencionaremos esta posible fuente de beneficio sin poder demostrar si efectivamente la comercialización estatal lo ha generado, debido a la dificultad de contar con información adecuada para dicho estudio.

El segundo tipo de beneficio también resulta claro, en el sentido de que si una empresa o algunas empresas no públicas tuviesen la facultad de importar productos estratégicos para una economía (v.g. combustibles) el poder político que podrían tener en determinado momento sería demasiado grande, situación que no sería muy conveniente para un gobierno.

Finalmente, con respecto al tercer tipo de beneficio, éste implica la utilización de la comercialización de las importaciones para equilibrar la balanza comercial, situación que, ya hemos dicho, resulta utópica, en tanto el estado no se haya apropiado de los medios de producción más relevantes de la economía.

Costos

A continuación procederemos a enumerar algunos elementos de costo de la comercialización estatal de las importaciones y a desarrollar algunos de éstos. Entre los principales elementos del costo podemos señalar:

- Costo fiscal
- Costo administrativo

—Comisiones informales

—Costo Fiscal²⁴

El concepto de costo fiscal se caracteriza por ser un costo alternativo más que un costo que efectivamente se asume. Se define como "los ingresos fiscales que podría percibir el gobierno si aplicase los aranceles (nivel y estructura arancelaria nacionales) a las importaciones efectuadas por éste" (Boloña (18) p. 123).

El nivel y la estructura arancelaria de las importaciones estatales se presentan en otro trabajo (Boloña (18) p. 123-147) a través de los conceptos de tarifa nominal oficial (TNO) y tarifa nominal líquida (TNL). El primer concepto representa la tarifa que figura en el arancel de aduanas del país, mientras que la TNL es el arancel oficial corregido por las exenciones, rebajas o devoluciones que afectan a dicho arancel. Si aplicamos dichas tarifas a las importaciones obtendremos la recaudación nominal oficial (RNO) y la recaudación nominal líquida (RNL) respectivamente.

En el cuadro N° 7 se presenta la TNO y TNL promedio para el país y el gobierno.

CUADRO N° 7
TARIFA NOMINAL OFICIAL Y LIQUIDA, PROMEDIO GENERAL
DEL PAIS Y DEL GOBIERNO
(%)

	Promedio General TNO	Promedio General Exoneraciones	Promedio General TNL
País	69	31	48
Gobierno	43	44	24

Fuente: Boloña (18) p. 125

Como se observa, el nivel tarifario de las importaciones del estado es inferior al del país en lo que se refiere a TNO, exoneraciones y TNL. Esta situación se explica por el tipo de bienes que importa el estado, cuya característica se refiere a insumos y bienes de consumo principalmente.

En lo referente a la RNO, ésta, para el período 1971-76, ascendió a un monto de 813 millones de dólares, equivalente al 28% de las importaciones estatales para dicho pe-

río. La RNL, sin embargo, representó 480 millones de dólares, cuya participación en las importaciones estatales fue de 16% (ver cuadros N° 16A y N° 17A). Como se aprecia, los montos de posible recaudación en ambos casos son significativos con relación a los ingresos fiscales recaudados por conceptos de importación²⁵. Es necesario señalar que estos niveles de recaudación se reducirían a cerca de un 10% de las importaciones estatales si consideramos aranceles de cero (0) a los productos básicos (v.g. alimentos y combustibles). También debemos considerar que, de la posible recaudación, en la práctica se está exigiendo el pago de derechos de importación a algunas de las empresas públicas; y, si bien es difícil determinar cuánto de la recudación posible se está haciendo efectiva, se puede estimar en forma muy gruesa que menos del 20% de lo recaudable se está haciendo efectivo. A pesar de las consideraciones expuestas, el costo fiscal resulta ser un aspecto de los costos de la comercialización estatal (tal como se está implementando en el país) que debe ser considerado al evaluar la política de comercialización estatal.

—Costos Administrativos

Los costos administrativos de las importaciones estatales se refieren a los recursos que dedica el sector público (gobierno general y empresas públicas) para la realización de las gestiones administrativas que materialicen la compra estatal. Un indicador del costo administrativo de la compra estatal en las empresas públicas está dado por la relación de los gastos administrativos respecto al volumen de compras realizadas. A continuación se presenta el cuadro N° 8, con el costo administrativo para dos empresas públicas.

Las cifras de este cuadro deben tomarse con cuidado ya que, para el caso de EPCHAP, a fines del año 1974 toma a su cargo la importación de los productos alimenticios que anteriormente era realizada por EPSA. Las cifras consignadas para PetroPerú no están libres de problemas, ya que dicha empresa no sólo se ocupa de la importación de combus-

CUADRO No. 8
COSTOS ADMINISTRATIVOS DE LAS IMPORTACIONES ESTATALES
(miles de dólares)

Empresa Pública	Gastos	Importaciones	Índice del costo administrativo %
(1)	(2)	(3)	(2) ÷ (3) = (4)
EPCHAP			
1971	1'948	—	—
1972	4'083	—	—
1973	—	—	—
1974	3'336	6,439	51.80
1975	5'872	238,417	2.46
Suma 1974-75	9'208	244,856	3.76
PETROPERU			
1971	4'847	46,411	10.44
1972	5'205	48,066	10.82
1973	6'293	47,489	13.25
1974	10'511	193,381	5.43
1975	11'221	316,549	3.54
Suma 1971-75	38'077	651,941	5.84

Fuente: Datos elaborados por el CIUP en base a memorias de las empresas públicas.

Para EPCHAP se ha tomado el total de gastos de los Estados de pérdidas y ganancias; para PETROPERU los gastos administrativos y generales únicamente.

tible sino también de la explotación, extracción y refinación del mismo. A pesar de las advertencias realizadas, a modo de ilustración podemos deducir del cuadro N° 8 que el costo administrativo de comercialización no debe sobrepasar el 6% del valor de las importaciones.

—Comisiones Informales (COI)

Por comisiones informales (COI) vamos a entender la percepción de beneficios (en dinero efectivo o en especie y en el país o en el extranjero) por parte de funcionarios o agentes del gobierno o de las empresas (públicas y privadas o en las que aquel participa), en razón de realizar u omitir actos o gestiones que faciliten la adopción de decisiones que supongan algún grado de utilidad directa o indirecta a las personas o entidades con las que se prevé la posibilidad de realizar algún tipo de operación comercial.

Aunque las comisiones informales (COI) han alcanzado un cierto grado de propagación y cuasi-institucionalización en los medios comerciales internacionales, frente a lo cual nuestro país resulta aparentemente menos contaminado dado que no se dispone de evidencias explicitadas de la presencia constante del fenómeno (en la medida en que no se denuncian y sancionan de manera pú-

blica y frecuente), nada tampoco nos puede llevar a pensar en que nuestro medio está especialmente protegido o que sea inmune respecto a su existencia encubierta.

Las COI se pueden realizar de diversas maneras. Para el caso de las MSP, pueden ser desde una mera decisión de comprarle a un determinado proveedor extranjero en lugar de otros, hasta el extremo de realizar compras ficticias o adulteradas (en cuanto a calidades) y de esa manera maximizar las COI, siendo este último tipo el más difícil de identificar. Además, resulta muy complicado diferenciar las COI de otros elementos que encarecen el precio de los bienes importados v.g. ineficiencia en la comercialización estatal.

A modo de ilustración, podemos señalar que en el exterior el porcentaje de las COI oscila entre 1% y 5% del valor de la transacción, dependiendo de diversos factores (v.g. valor de la compra, grado de centralización y control interno, etc.).

III/ Resumen y Conclusiones

—En el mundo actual coexisten dos sistemas económicos en los que se han desarrollado teorías económicas que representan los intereses de las clases dominantes de cada uno de estos sistemas. Así en el sistema capitalista se presenta la teoría económica convencional (neoclásica y neokeynesiana) y en el sistema socialista una teoría económica socialista de inspiración marxista.

—Cada una de las teorías económicas mencionadas explicita el papel que desempeña el estado dentro de la economía. De esa forma, la economía convencional parte del principio de que el estado intervendrá en la actividad económica para corregir las deficiencias del mercado; mientras que la teoría económica socialista le señala al estado el papel de organizador económico mediante la dirección planificada de la economía nacional.

—El papel que le ha asignado al estado la teoría económica convencional ha ido modificándose a lo largo del tiempo, pasando de un estado meramente interventor en los casos de deficiencia de mercado a un estado hace-

dor de política económica y a un estado planificador (indicativo). Si bien esta transformación del papel del estado tiene aparentemente el denominador común de corrector de las deficiencias del mercado, sin embargo estas diversas etapas son fuente de contradicción dentro de la economía capitalista.

—Con relación a la comercialización estatal de las importaciones, la teoría convencional podría aceptar dicha situación como un caso de excepción cuando se presentan problemas de estabilidad en muchos productos del mercado mundial. La comercialización estatal, que genera un monopolio de importación al gobierno, deberá ser lo más neutral posible en cuanto a la asignación de recursos y la distribución, procurando corregir únicamente el problema de la estabilidad.

—La teoría económica socialista considera que el comercio exterior es monopolio del estado, cuya finalidad es de importar lo que no se ha podido producir. El papel de las exportaciones se reduce al medio para financiar las importaciones. (Estas se consignan en planes de importación y exportación respectivamente). Ultimamente se acepta que el comercio exterior puede orientarse a un plan económico que participe de la división internacional del trabajo.

—En el caso peruano se observa que el gobierno ha obtenido una participación creciente en la economía (v.g. 44% del PNB, 51% de la inversión y 80% de las exportaciones en 1976).

Con relación a las importaciones del gobierno, sus principales características son:

—*En cuanto al nivel para el período 1971-76, las importaciones estatales representaron el 30% de las importaciones totales (y el 51% si se consideran los cálculos de los elementos de subestimación). De esta forma, las MSP crecen de 152 millones de dólares (1970) a 765 millones de dólares (1976), es decir casi cinco veces, de los cuales la mitad se debe al efecto precio.*

—*En cuanto a su estructura, destacan los combustibles minerales (petróleo) (30%), cereales (26%), productos lácteos (5%), grasas*

y aceites animales y vegetales (5%), etc.

De acuerdo con la clasificación por uso o destino económico, el 44% son materias primas, el 30% combustibles y lubricantes, el 12% bienes de consumo, etc. Es importante señalar que cerca del 75% de lo importado por el estado es para la utilización del sector no público; es decir, el estado está adoptando el papel de "gran intermediario".

—En cuanto al lugar de procedencia, el 80% de las importaciones estatales provienen de 12 países, entre los que destacan los Estados Unidos, con los que nuestra dependencia en cuanto a importaciones ha llegado a un nivel de 38%. Finalmente, cabe resaltar la fuerte concentración de las importaciones estatales con relación a las empresas proveedoras (en su mayoría transnacionales), ya que para 1976 el 92% de las MSP fueron provistas por 213 empresas y el 40% por solamente 9 empresas.

—La comercialización estatal de las importaciones en el Perú se ha orientado principalmente al objetivo de distribución de ingresos (vía subsidios), generando una situación de distorsión en el sistema de precios de acuerdo con la teoría económica convencional, ya que dicha orientación fue inadecuada a la luz de esta teoría. A la luz de la teoría económica socialista, nuestra política de comercializa-

ción estatal por el lado de las importaciones resultó incoherente, en tanto el estado tomaba un papel de intermediario de los sectores productivos demandantes de importaciones y no se planteaba la socialización de los medios de producción más relevantes de los distintos sectores productivos. Es más, esta política de subsidios fue parcialmente distorsionada (debido a nuestra inserción en el sistema capitalista como país subdesarrollado dentro de la zona de influencia de Estados Unidos), en el sentido de que dichos subsidios se han traducido en mayores ganancias para las empresas transnacionales que vendían el producto al estado y éste a su vez lo subsidiaba a la empresa filial de la transnacional. El subsidio era desvirtuado en el sentido de no beneficiar a clases sociales a las que inicialmente se les orientó.

—Finalmente se presentan algunos aspectos de beneficio y costo, que podrían incluirse en un trabajo de evaluación de la comercialización de las importaciones estatales. Por el lado de los beneficios, se reconocen como relevantes las economías externas de la centralización de la compra estatal y la ruptura de monopolios privados de la comercialización externa. En cuanto a los costos, se identifican como significativos el costo fiscal, las comisiones informales y el costo administrativo.

NOTAS

- 1/ En este trabajo se denominará teoría económica socialista a aquella corriente del pensamiento económico de inspiración marxista que estudia las leyes económicas del socialismo. Esta convención en la definición no significa que exista una teoría económica socialista.
- 2/ Osadchaia (14) p. 10 y 11; considera que en el duelo polémico entablado por los neoclásicos y neokeynesianos se ha dado una síntesis neoclásica, con el objeto de devolverle a la economía política burguesa la armonía lógica perdida a raíz del keynesianismo y demostrar las ventajas e insuficiencias de la regulación estatal y la omnipotencia del mecanismo de mercado. Otro autor que trata estos problemas es Schuldt (15); éste presenta, en su ensayo bibliográfico, críticas y alternativas a la ciencia económica dominante. Una observación que puede plantearse a este trabajo se refiere a que el autor no toma en cuenta las teorías económicas desarrolladas en economías del tipo socialista.
- 3/ Esta afirmación no excluye que dicha teoría presente una interpretación del desarrollo y funcionamiento de la economía capitalista.
- 4/ Si bien esta presentación sería más completa partiendo de una "teoría del estado" con elementos de política y sociología política, sin embargo me limitaré a exponer estos aspectos desde una perspectiva más economicista.
- 5/ Otro autor con una concepción semejante es Johansen (6).
- 6/ La política económica propiamente dicha surge a raíz de la primera guerra mundial y la crisis de 1929.
- 7/ Kirschen, a su vez, desarrolla los conceptos de Jan Tinbergen acerca del diseño de la política económica.
- 8/ Muchos libros y autores (tal como el propio Kirschen) que se refieren al campo de la política económica no consideran a la política comercial como un conjunto de instrumentos comparables a las otras tres políticas mencionadas; más aún, tratan los aranceles como meros impuestos a la importación. Sin embargo, debido a la importancia de éstos en los países en vías de desarrollo y al carácter de nuestro estudio, nosotros consideramos estos instrumentos como parte de un bloque al que se denominará **política comercial**.
- 9/ Estas diferentes tendencias han evolucionado en época reciente en forma tan conflictiva, que se torna cada vez más difícil seguir aplicando uniformemente esta categoría a todos los economistas convencionales.
- 10/ "... los países capitalistas avanzados poseen ahora un 'sector público' que a menudo es muy grande, a través del cual el estado posee y administra una amplia gama de industrias y servicios, que, sobre todo pero no exclusivamente, pertenecen a la infraestructura, y poseen una enorme importancia para su vida económica; y el estado desempeña también en todas las economías capitalistas un papel económico cada vez mayor a través de la regulación, el control, la coordinación y la planeación, y así sucesivamente. Asimismo, el estado es, con mucho, el cliente principal del 'sector privado' y algunas de las industrias más importantes no podrían sobrevivir en el sector privado sin las compras del estado y sin los créditos, subsidios y beneficios que éste les dispensa" Miliband (11) p. 10.
- 11/ Véase C. Díaz Alejandro (5) (p. 67).
- 12/ Actualmente podría hablarse de hasta tres tipos de planificación socialista: la soviética, la china (de mayor planificación central) y la yugoeslava (de menor centralización). Nuestra atención se centrará en el tipo soviético tal como se apreciará en el texto.
- 13/ "En todos los países socialistas, con excepción de Yugoslavia, los intercambios con el exterior están monopolizados por el estado". "Pero en todos los demás países entre las empresas exportadoras e importadoras nacionales y sus clientes o proveedores extranjeros tienden a hacerse más directos. Es otra vez Hungría el país que ha ido más lejos en esta vía, y numerosas empresas han obtenido el derecho de tratar directamente con el extranjero". (Marczewski (10) p. 141 y 129).
- Nota del autor: El libro de Jean Marczewski (10) "Crisis de la Planificación Socialista", si bien se está utilizando para elaborar algunas ideas acerca de la teoría económica del socialismo, ello no quiere decir que el mencionado libro se pueda considerar como un exponente de la economía socialista. La razón principal de esta aclaración se basa en que las hipótesis y conclusiones de Marczewski son contrarias a la teoría económica que estamos tratando; así, cuando, por ejemplo, considera que el modelo staliniano de planificación y de gestión económica ha sido muy eficaz para realizar transformaciones estructurales drásticas en corto tiempo, pero sin embargo es incapaz de mantener el crecimiento de una economía avanzada. Podría incluso pensarse (quizá con alguna exageración) que un esquema de planificación socialista es una forma rápida de industrialización para un bloque de países atrasados, tal como el proteccionismo fue la estrategia de industrialización para los Estados Unidos y Alemania en el siglo pasado. Esta interpretación es inaceptable para la teoría económica del socialismo.
- Otra de las conclusiones del mismo carácter se refiere a la convergencia de los dos sistemas en el mundo actual.
- Estas aclaraciones previenen al lector a tomar con sumo cuidado las ideas de Marczewski dentro de esta teoría. Nosotros nos limitaremos a utilizar algunas ideas técnicas que presenta.
- 14/ Marczewski (10) p. 144-145.
- 15/ V_e = ingreso neto de divisas provenientes de las exportaciones.
- V_i = costo total en divisas provenientes de las importaciones.

16/ Estas no se incluyen en la PEAG, subestimando la verdadera participación del gobierno en la fuerza laboral.

17/ El presente acápite es la actualización del trabajo de Boloña (18) referente a las "Importaciones del Sector Público en el Perú: 1971-74". En dicho trabajo (en edición restringida) se presenta un anexo detallado explicando la metodología de la investigación, comparaciones de las diversas fuentes posibles a utilizarse y las limitaciones de la fuente utilizada.

18/ La numeración de cuadros seguidos de la letra A se refiere a los del Apéndice Estadístico.

19/ El Cuadro 3A, que presenta las cifras de asignación anual de divisas en la exposición del Ministro de Economía y Finanzas en 1976, sustenta la participación promedio de 51% de las MSP en las importaciones totales. Este porcentaje es correcto en tanto que las importaciones totales del país no presenten las mismas fuentes de subestimación.

20/ En este numeral, como en los siguientes del punto II.2, se trabaja con las cifras sin subsanar las fuentes de subestimación ya citadas, debido a la imposibilidad de contar con información detallada para los datos subestimados.

21/ NABANDINA = Nomenclatura Arancelaria de

Bruselas aplicada al Grupo Andino.

CUODE = Clasificación por Uso o Destino Económico.

CIU = Clasificación Internacional Industrial Uniforme.

22/ Este numeral representa una innovación respecto al Trabajo de Investigación N° 5 del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (18), y resulta de vital importancia para apreciar algunas fuertes contradicciones de la política de comercialización estatal seguida por el régimen militar en su primera y segunda fases.

En el Anexo se presenta una descripción de las principales empresas proveedoras, enfatizando principalmente su relación con el gobierno peruano.

23/ Se refiere al total de MSP y no a la submuestra seleccionada para estudiar las empresas proveedoras. El criterio de selección fue el de anotar las empresas proveedoras cuyas pólizas de importación fuesen mayores de 100,000 dólares.

24/ Para un mayor desarrollo conceptual y de metodología de cálculo, referirse al trabajo de Boloña (18) p. 123-147 Anexo I.

25/ Para el período 1971-74, la RNO y RNL representaron el 41% y 25% respectivamente de lo recaudado por concepto de derechos de importación para dicho período.

BIBLIOGRAFIA

I. Aspectos Teóricos de la Comercialización Estatal en las Importaciones

- 1/ Academia de Ciencias de la URSS, **Manual de Economía Política**. Traducción de Wenceslao Roces. España, Ediciones Grijalbo S.A., Instrumentos 4, 1975.
- 2/ Academia de Ciencias de la URSS, **De Economía Soviética (Problemas de Teoría y Práctica)**. Moscú, Editorial Progreso, 1974.
- 3/ Academia de Ciencias de la URSS, **Principios de la Planificación Científica en la URSS**. Moscú, Editorial Progreso, 1974.
- 4/ BETTELHEIM, Charles, **Problemas Teóricos y Prácticos de la Planificación**. Madrid, Editorial Tecnos, segunda edición, 1965.
- 5/ DIAZ ALEJANDRO, Carlos F., **Planificación del Sector Externo en América Latina**. American Economic Review (Papers and Proceedings), Mayo, 1970. Selección de Eduardo García D'Acuña en: **La Planificación del Desarrollo en América Latina**. México, Lecturas 11, Fondo de Cultura Económica, 1975 (p. 59-77).
- 6/ JOHANSEN, Leif, **Economía Pública**. España, Editorial Vicens-Vives, primera edición, 1970.
- 7/ Junta Central de Planificación de Cuba (JUCEPLAN), **La Planificación Económica en Cuba**. Documentos de un Seminario, Naciones Unidas (CEPAL), Nueva York, 1968. Selección de Eduardo García D'Acuña en: *ob. cit.* (p. 353-408).
- 8/ KIRSCHEN, E. S., et al., **Política Económica Contemporánea: Teoría General**. España, Oikos-Tau ediciones, 1968.
- 9/ LEWIS, W. Arthur, **La Planeación Económica**. México, Fondo de Cultura Económica, tercera edición, 1965.
- 10/ MARCZEWSKI, Jean, **Crisis de la Planificación Socialista**. España, FCE, 1975.
- 11/ MILIBAND, Ralph, **El Estado en la Sociedad Capitalista**. México, Siglo XXI, quinta edición, 1976.
- 12/ MUSGRAVE, Richard A., **The Theory of Public Finance**. New York, Mc Graw-Hill, 1959.
- 13/ MUSGRAVE, Richard A., **Sistemas Fiscales**. Traducción de Enrique Fuentes Quintana. España, Aguilar S. A., 1973.
- 14/ OSADCHAIA, I., **De Keynes a la Síntesis Neoclásica: Análisis Crítico**. Moscú, Editorial Progreso, 1975.
- 15/ SCHULDT, Jürgen, **Crítica y Alternativa a la Ciencia Económica Dominante: Un Ensayo Bibliográfico**. En Apuntes 5 (año III, número 5, 1976). Lima, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 1976.

2. La Comercialización Estatal en las Importaciones del Perú: 1971-1976

- 16/ ANDIC, S.; VEVERKA, J., **El Crecimiento del Gasto Público en Alemania desde la Unificación**. Finanzarchiv, N. F. Band 23, Enero 1964, p. 189-278. Versión Castellana de Francisco Balaguer. Editado por José Ramón Álvarez Rendueles en **La Dinámica del Gasto Público**. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1974 (p. 299-426).
- 17/ Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), **Cuentas Nacionales 1950-65; 1950-67; 1960-69; 1960-73**. BCRP, Lima.
- 18/ BOLOÑA BEHR, Carlos, **Las Importaciones del Sector Público en el Perú: 1971-74**. Lima, Trabajo de Investigación N° 5, Cuaderno del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP), Marzo, 1977.
- 19/ CAMPOS R., J. **Las Exportaciones del Sector Público en el Perú: 1972-1975**. Lima, Informe Interno N° 2, Proyecto Comercialización Estatal, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Agosto, 1977, (mimeo.).
- 20/ Fondo Monetario Internacional (FMI), Perú: **Recent Economic Developments**. EE.UU., (mimeo.), FMI, Febrero, 1977.
- 21/ Instituto Nacional de Planificación (INP), **Estructura del Empleo y Remuneraciones en las Empresas Públicas para el Bienio 1973-1974**. INP, 1975, Lima, (mimeo.).
- 22/ Junta del Acuerdo de Cartagena, **Estudio Sobre Compras Estatales en Colombia**. Lima, J/PR/59, Marzo, 1975.
- 23/ Junta del Acuerdo de Cartagena, **Perú: Instrumentos y Mecanismos de Regulación del Comercio Exterior de Mercaderías**. Lima, CCE/I/dt 5, Abril, 1974. Lima, CCE/II/dt 6, Marzo, 1975.
- 24/ Junta del Acuerdo de Cartagena, **Lineamientos Generales Para la Armonización de los Instrumentos Para-Arancelarios**. Lima, CCE/II/dt 18, Agosto, 1975.
- 25/ Junta del Acuerdo de Cartagena, **Situación Arancelaria en los Países Andinos (Tarifas Nominales Oficiales y Líquidas)**. Lima, J/PE 45, Setiembre, 1975.
- 26/ Junta del Acuerdo de Cartagena, **Estudio Sobre Compras Estatales en Chile**. Lima, J/PR/63, Octubre, 1975.
- 27/ TORRES, J. **Protección Efectiva y Sustitución de Importaciones**. Cuadernos CISEPA N° 24, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.

APENDICE ESTADISTICO

CUADRO No. 1A IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO E
IMPORTACIONES TOTALES 1971-1976

(Miles de U.S. Dólares)

AÑOS (1)	MSP (2)	Δ % (3)	MT (4)	Δ % (5)	(2) ÷ (4) (6)
1971	169.8	—	807.5	—	21.0
1972	250.8	47.7	893.8	10.7	28.1
1973	244.9	-2.4	1,111.0	24.3	22.0
1974	554.5	126.4	2,042.0	83.8	27.2
1975	936.3	68.9	2,559.2	25.3	36.6
1976	764.8	-18.3	2,212.6	-13.6	34.6
TOTAL	2,921.0		9,626.1		30.3

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

CIUP: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

CUADRO No. 2A IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO AMPLIADO
E IMPORTACIONES TOTALES 1971-1976

(Millones de U.S. Dólares)

AÑOS (1)	MSP (2)	% (3)	SUBESTI- MACION (4)	% (5)	(2) + (4) (6)	% (7)	MEMA (8)	% (9)	MSPA (10)	% (11)	MT (12)
1971	169.8	21.0	86.2	10.7	256.0	31.7	29.5	3.7	285.5	35.4	807.5
1972	250.8	28.1	70.5	7.9	321.3	36.0	17.5	2.0	338.8	38.0	893.8
1973	244.9	22.0	206.8	18.6	451.7	40.6	18.1	1.6	469.8	42.3	1,111.0
1974	554.5	27.2	449.1	22.0	1,003.6	49.2	60.6	3.0	1,064.2	52.2	2,042.0
1975	936.3	36.6	520.3	20.3	1,456.6	56.9	63.2	2.5	1,519.8	59.4	2,559.2
1976	764.8	34.6	425.3	19.2	1,190.1	53.8	47.0	2.1	1,237.1	55.9	2,212.6
TOTAL	2,921.1	30.3	1,758.2	18.3	4,679.3	48.6	235.9	2.5	4,915.2	51.2	9,626.1

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

Nota: MSP = Importaciones del Sector Público

MEMA = Importaciones de las empresas mixtas y asociadas*

MSPA = Importaciones del sector público ampliado

MT = Importaciones Totales.

Las columnas (3), (5), (7), (9) y (11) se refieren a la participación porcentual de las que les anteceden respecto del total.

CUADRO No. 3A ASIGNACION ANUAL DE DIVISAS PARA LA IMPORTACION DE BIENES

(Valor FOB en Millones de Dólares)

Sector (1)	Sector Público				Sector No Público				Total			
	1976 (2)	(2)÷(10) % (3)	1977 (4)	(4)÷(12) % (5)	1976 (6)	(2)÷(10) % (7)	1977 (8)	(4)÷(12) % (9)	1976 (10)	% (11)	1977 (12)	% (13)
1.1 Comercio	268.6	61.8	235.0	58.2	166.2	38.2	169.0	41.8	434.8	25.9	404	23.1
1.2 Energía y Minas	296.1	77.0	176.1	56.2	88.6	23.0	137.0	43.8	384.7	23.0	313.1	17.9
1.3 Transportes y Comunicaciones	18.9	52.1	21.8	67.7	17.4	47.9	10.4	32.3	36.3	2.2	32.2	1.8
1.4 Industria y Turismo	29.4	5.6	48.6	7.0	496.4	94.4	647.9	93.0	525.8	31.4	696.5	39.8
1.5 Pesquería	12.5	87.4	12.5	74.0	1.8	12.6	4.4	26.0	14.3	0.9	16.9	1.0
1.6 Economía	17.0	100.0	15.8	100.0	—	—	—	—	17.0	1.0	15.8	0.9
1.7 Alimentación	0.7	1.5	3.7	5.1	46.6	98.5	69.0	94.9	47.3	2.8	72.7	4.1
1.8 Otros	161.3	82.4	171.6	97.6	34.5	17.6	4.2	2.4	195.8	11.7	175.8	10.0
1.9 Selva	—	—	—	—	20.0	100.0	25.0	100.0	20.0	1.1	25.0	1.4
Total Sector	804.5	48.0	685.1	39.1	871.5	52.0	1,067.6	60.9	1,676.0	100.0	1,752.0	100.0%

Fuente: Programa para la Recuperación Económica (SINOPSIS)

Exposición del Ministro de Economía y Finanzas en la XV Conferencia Anual de Ejecutivos CADE'76 en Arequipa el 21-11-76

CUADRO No. 4A IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO POR MESES
(Miles de U.S. dólares)

Meses	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1971-1976	%
Enero	12,636	7.4	26,648	10.6	18,941	7.7	36,582	6.6	67,314	7.2	49,972	6.5	212,092	7.3
Febrero	13,753	8.1	25,390	10.1	14,801	6.0	43,702	7.9	106,529	11.4	16,751	2.2	220,925	7.6
Marzo	7,963	4.7	18,452	7.4	14,058	5.7	21,060	3.8	9,316	1.0	80,393	10.5	151,240	5.2
Abril	14,244	8.4	26,509	10.6	7,783	3.2	27,963	5.0	231,847	24.8	64,874	8.5	373,220	12.8
Mayo	15,698	9.3	16,916	6.8	16,951	6.9	93,401	16.8	87,433	9.3	116,244	15.2	346,643	11.9
Junio	10,329	6.1	28,483	11.4	10,357	4.2	40,635	7.3	72,335	7.7	56,625	7.4	218,763	7.5
Julio	15,434	9.1	14,531	5.8	11,449	4.7	43,136	7.8	98,451	10.5	36,471	4.8	219,471	7.5
Agosto	19,447	11.5	24,734	9.9	14,580	6.0	55,924	10.1	54,675	5.8	37,897	5.0	207,257	7.1
Septiembre	9,651	5.7	8,986	3.6	27,789	11.4	77,362	14.0	47,099	5.0	85,776	11.2	256,663	8.8
Octubre	15,347	9.0	28,252	11.3	48,923	20.0	27,845	5.0	56,410	6.0	78,802	10.3	255,578	8.8
Noviembre	16,420	9.7	21,157	8.4	39,437	16.1	55,601	10.0	41,114	4.4	43,441	5.7	217,170	7.4
Diciembre	18,869	11.1	10,711	4.3	19,838	8.1	31,301	5.6	63,744	6.8	97,557	12.8	242,019	8.3
Total	169,790	100.0	250,768	100.0	244,904	100.0	554,511	100.0	936,266	100.0	764,802	100.0	2'921,041	100.0
		5.8		8.6		8.4		19.0		32.0		26.2		100.0

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

CUADRO No. 5A IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS MIXTAS Y ASOCIADAS
(Miles de U.S. Dólares)

Empresas	% de partic.							Total
	estatal	1971	1972	1973	1974	1975	1976	
Sociedad Paramonga Ltda. S.A.	100.0	6,303	6,042	4,534	14,647	10,003	7,303	48,832
CENTROMIN	100.0	—	—	174	11,424	20,676	13,764	46,038
Picsa Astilleros S.A.	100.0	4,427	146	4,665	15,980	12,540	2,521	40,279
Cía. Papelera Trujillo S.A.	100.0	1,217	4,216	3,452	8,999	4,518	3,612	26,015
Bayer Industrial S.A.	32.5	342	363	228	597	5,730	9,699	16,959
Cía. Peruana de Teléfonos S.A.	49.91	4,202	2,948	2,035	3,184	1,101	1,266	14,736
Cementos Lima S.A.	100.0	7,261	8	498	217	340	1,253	9,577
Cía de Aviación Faucett S.A.	1.13	3,901	59	53	1,235	447	1,119	6,814
La Papelera Peruana S.A.	100.0	808	1,321	1,033	2,357	1,212	51	6,781
Tractores Andinos S.A.	51.5	—	—	—	140	3,038	1,896	5,074
Totales		28,461	15,103	16,672	58,780	59,605	42,484	221,105
% respecto al total M en el año		96.54	86.51	92.21	96.97	94.28	90.29	
TOTALES		29,481	17,459	18,080	60,615	63,222	47,053	235,911

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

CUADRO No. 6A IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO POR PRINCIPALES CAPITULOS NAB
(Miles de U.S. dólares)

Capítulo NAB	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1971-1976	%
02 Carnes	10,863	6.4	13,560	5.4	10,944	4.5	15,976	2.9	11,845	1.3	3,802	0.5	66,991	2.3
04 Leche y Lácteos	8,491	5.0	27,638	11.0	22,492	9.2	30,309	5.5	34,864	3.7	33,289	4.4	157,073	5.4
10 Cereales	40,238	23.7	77,114	30.8	65,082	26.6	117,692	21.2	264,581	28.3	207,164	27.1	771,871	26.4
12 Semillas y Productos Oleaginosos	—	—	1,484	0.6	10,313	4.2	3,933	0.7	8,379	0.9	6,380	0.8	30,489	1.0
15 Grasas y Aceites Animales y Vegetales	16,176	9.5	13,457	5.4	16,276	6.6	43,627	7.9	37,861	4.0	31,218	4.1	158,614	5.4
27 Combustibles Minerales	37,536	22.1	46,702	18.6	44,316	18.1	168,049	30.5	292,533	31.3	292,741	38.3	882,777	30.2
31 Abonos	2,403	1.4	2,330	0.9	6,726	2.7	39,543	7.1	47,711	5.1	3,764	0.5	102,477	3.5
48 Papel y Cartón	202	0.1	278	0.1	5,857	2.4	12,373	2.2	14,864	1.6	9,290	1.2	42,864	1.5
73 Fundición de Hierro y Acero	2,899	1.7	15,952	6.4	12,461	5.1	31,982	5.8	47,638	5.1	15,862	2.1	126,795	4.5
88 Medicamentos y Aparatos Médicos	10,664	6.3	10,723	4.3	10,766	4.4	10,600	1.9	10,600	1.1	10,600	1.4	44,950	1.6
89 Maquinarias y Aparatos Eléctricos	3,599	2.1	3,422	1.4	4,366	1.8	5,045	0.9	11,497	1.2	10,261	1.3	40,691	1.4
97 Vehículos Automotores	9,200	5.5	4,876	1.9	8,319	3.4	25,000	4.5	10,899	1.2	20,013	2.7	92,307	3.2
Total	169,790	100.0	250,768	100.0	244,904	100.0	554,511	100.0	936,266	100.0	764,802	100.0	2'921,041	100.0

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

CUADRO No. 7A IMPORTACIONES DEL SECTOR PÚBLICO POR GRUPO CUODE

(Miles de U.S. dólares)

GRUPO CUODE	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1971-1976	%
1 Bienes de Consumo No Duradero	19,929	11.7	44,932	17.9	38,316	15.6	47,419	8.6	78,107	8.3	63,001	8.2	291,703	10.0
2 Bienes de Consumo Duradero	3,221	1.9	2,286	0.9	6,735	2.8	11,870	2.1	17,283	1.8	21,456	2.8	62,850	2.2
3 Combustibles, Lubrificantes y Productos Conexos	37,410	22.0	45,876	18.3	42,319	17.3	168,922	30.5	286,149	30.6	282,027	36.9	862,703	29.5
4 Materias Primas y Productos Intermedios para la Agricultura	2,403	1.4	9,132	3.6	12,867	5.3	67,217	12.1	99,796	10.7	51,653	6.8	343,069	8.3
5 Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria	73,773	43.5	119,987	47.9	114,814	46.9	199,382	36.0	313,080	33.4	217,062	28.4	1,038,099	35.5
6 Materiales de Construcción	1,651	1.0	4,323	1.7	2,545	1.0	7,722	1.4	25,249	2.7	11,570	1.5	53,060	1.8
7 Bienes de Capital para la Agricultura	245	0.1	126	0.1	1,294	0.5	209	0.04	1,907	0.2	139	0.02	3,919	0.1
8 Bienes de Capital para la Industria	16,453	9.7	13,304	5.3	14,296	5.8	18,057	3.3	42,725	4.6	70,028	9.2	174,862	6.0
9 Equipo de Transporte	14,706	8.7	10,804	4.3	11,719	4.8	33,718	6.1	71,969	7.7	47,866	6.3	190,777	6.5
Total	169,791	100.0	250,768	100.0	244,904	100.0	554,511	100.0	936,266	100.0	764,802	100.0	2,921,041	100.0

Fuente: Datos elaborados por el CIUP.

CUADRO No. 8A IMPORTACIONES DEL SECTOR PÚBLICO POR DIVISIONES CIU

(Miles de U.S. Dólares)

DIVISIONES CIU	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1971-1976	%
11 Agricultura y Caza	52,933	31.2	95,126	37.9	83,749	34.2	126,852	22.9	252,486	27.0	197,639	25.8	808,785	27.7
12 Silvicultura y Extracción de Madera	--	--	--	--	--	--	225	0.04	543	0.01	--	--	768	0.03
20 Explotación de Minas y Canteras	--	--	--	--	34	0.01	--	--	--	--	--	--	34	0.00
22 Producción de Petróleo Crudo y Gas Natural	28,397	16.7	34,318	13.7	31,136	12.7	121,722	22.0	203,971	22.0	230,449	30.1	649,993	22.3
23 Extracción de Minerales Metálicos	619	0.4	2,062	0.8	293	0.1	--	--	--	--	--	--	2,973	0.1
25	--	--	--	--	202	0.1	--	--	--	--	--	--	202	0.01
29 Extracción de otros minerales	31	0.02	286	0.1	133	0.05	3,378	0.6	4,822	0.5	1,217	0.2	9,962	0.3
31 Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco	36,008	21.2	56,148	22.4	53,298	21.8	91,810	16.6	110,325	11.8	92,225	12.1	439,813	15.1
32 Textiles, Prendas de Vestir e Industrias de Cuero	23	0.01	--	--	187	0.08	1,805	0.3	1,604	0.17	546	0.1	4,164	0.1
33 Industrias de Madera y Productos de la Madera, Incluido Muebles	43	0.03	--	--	--	--	16	0.0	207	0.02	429	0.06	695	0.02
34 Fabricación de papel y productos de papel	218	0.13	404	0.16	6,079	2.48	12,447	2.3	16,816	1.8	13,477	1.8	49,440	1.7
35 Fabricación de Sustancias Químicas y Productos Químicos	13,745	8.1	20,232	8.1	21,563	8.8	98,533	17.8	159,244	17.0	77,265	10.1	390,522	13.4
36 Fabricación de Productos Minerales No Metálicos	800	0.5	2,111	0.8	763	0.3	1,435	0.3	4,273	0.5	4,969	0.7	14,351	0.5
37 Industrias metálicas básicas	3,463	2.0	15,606	6.2	13,494	5.5	32,259	5.8	46,629	5.0	14,221	1.9	125,665	4.3
38 Fabricación de Productos metálicos, maquinaria y equipo	33,084	19.5	24,059	9.6	33,942	13.9	63,945	11.5	135,134	14.4	131,733	17.2	421,596	14.4
39 Otras Industrias Manufactureras	428	0.3	419	0.2	34	0.01	96	0.02	212	0.02	591	0.08	1,780	0.06
Total	169,791	100.0	250,768	100.0	244,904	100.0	554,511	100.0	936,266	100.0	764,802	100.0	2,921,041	100.0

Fuente: Datos elaborados por el CIUP.

CUADRO No. 9A PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR EL SECTOR PUBLICO
(Miles de U.S. Dólares)

NABANDINA	DESCRIPCION	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1971-1976
27.09.00.00	Petróleo Crudo	28,237	33,945	31,100	117,381	203,363	227,983	642,009
10.01.01.99	Trigo de diversos tipos	39,899	67,972	58,941	82,982	181,056	137,352	568,202
15.07.01.01	Aceite Crudo desgomado de soya	13,560	13,457	16,276	43,598	37,835	31,169	155,934
10.05.89.00	Maíz Amarillo N2 y N3	—	6,352	6,142	27,674	52,044	47,889	140,101
04.02.02.00	Leche en polvo entera o descremada	8,456	21,330	14,886	21,750	20,530	14,565	101,517
87.02.00.00	Equipos y Vehículos para la industria petrolera	6,014	4,183	4,312	12,834	24,560	12,750	64,652
27.04.00.00	Coque metalúrgico	2,207	4,282	4,806	4,785	24,951	11,352	52,382
04.02.03.00	Grasa de leche anhidra	—	6,298	7,606	6,362	14,317	17,675	52,258
10.06.89.00	Arroz	—	—	—	—	26,329	21,923	48,252
02.01.01.00	Carne fresca, congelada o enfiada de vacuno	5,994	10,991	8,722	10,253	9,841	2,220	48,021
48.01.01.01	Papel periódico	177	214	5,717	11,683	14,390	8,840	41,022
27.10.05.00	Oleo Diesel	—	107	—	13,870	15,548	9,232	38,757
31.02.08.00	Urea revestida agricola	1,724	1,327	1,517	20,202	12,328	1,218	38,316
27.10.03.02	Gasolina para otros usos	1,968	1,258	2,700	10,075	10,113	11,076	37,191
84.00.00.00	Repuestos y aparatos mecánicos	1,853	1,480	4,130	3,695	12,554	9,875	33,567
27.10.04.01	Kerosene de Aviación	371	156	162	2,757	7,984	20,079	31,508
12.01.89.04	Frejol de Soya	—	1,447	10,300	3,884	8,359	6,380	30,370
73.08.00.00	Bobinas laminadas en frío o en caliente	1,046	6,391	4,074	13,305	—	2,285	27,101
73.18.05.00	Tubos de acero sin costura	945	1,080	1,425	2,729	10,003	6,918	23,100
01.02.89.01	Ganado en pie	11,296	8,115	965	—	—	—	20,376
40.01.02.00	Caucho Crudo Natural	1,250	1,706	1,901	5,229	4,002	5,149	19,236
84.06.02.00	Motores de combustión interna para embarcaciones	37	—	16	2,996	12,335	533	15,917
27.10.06.01	Fuel Oil No. 6	517	930	498	5,031	8,311	136	15,422
10.07.89.02	Sorgo Amarillo granifero	340	2,737	—	7,036	5,152	—	15,264
73.18.00.00	Tuberías varias	212	—	572	3,631	10,042	20	14,476
27.10.03.01	Gasolina de avión	1,771	1,593	966	3,768	3,351	2,992	14,441
27.10.07.01	Aceites bases lubricantes	640	1,287	1,311	2,391	5,838	2,761	14,227
31.05.02.00	Fosfato de amonio	—	—	681	447	12,918	—	14,046
84.07.01.00	Turbinas y generadores hidráulicos	104	—	214	—	—	13,662	13,980
31.02.04.00	Sulfato de Amonio	398	587	3,177	6,542	1,780	251	12,755
73.03.00.00	Chatarra de acero	—	—	—	2,110	10,394	—	12,504
31.02.02.00	Nitrato de amonio y Nitrato de Amonio Calcio	—	—	—	5,517	5,499	—	11,016
73.15.08.00	Alambión de acero	—	72	3,454	3,630	3,196	510	10,862
02.01.05.00	Menudencia vacuna congelada	266	963	1,328	4,307	1,432	979	9,275
84.06.91.00	Repuestos para motor	329	996	649	578	3,863	2,342	8,755
27.11.00.02	Gas propano, Gas butano, mezcla Propano Butano	160	278	510	4,342	608	2,466	8,363
	Total Principales Productos	129,751	201,534	199,058	467,374	774,826	632,582	2,378,074
	% del Total MSP	76.4	80.4	81.3	84.3	82.8	82.7	81.4

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

CUADRO No. 10A IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO POR PRINCIPALES ORGANISMOS IMPORTADORES
(Miles de U.S. Dólares)

ORGANISMOS IMPORTADORES	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1971-1976	%
12 Ministerio de Agricultura	38,239	22.5	23,197	9.3	12,763	5.2	6,195	1.1	4,420	0.5	83	0.01	84,896	2.9
15 EPSA	38,902	22.9	110,969	44.3	104,286	42.6	152,201	27.5	82,751	8.8	16,250	2.1	505,359	17.3
24 PETROPERU	46,411	27.3	48,066	19.2	47,489	19.4	193,381	34.9	316,594	33.8	308,436	40.3	960,376	32.9
26 ELECTROPERU	4,116	2.4	320	0.1	423	0.2	1,540	0.3	12,367	1.3	49,132	2.5	37,898	1.3
33 SIMA	1,858	1.1	1,375	0.5	847	0.3	6,624	1.2	16,378	1.7	8,637	1.1	35,718	1.2
50 SIDERPERU	4,920	2.9	21,264	8.5	17,618	7.2	34,072	6.1	54,419	5.8	22,757	3.0	155,050	5.3
59 ENCI	—	—	11,596	4.6	23,659	9.7	58,351	10.5	116,968	12.5	53,601	7.0	264,174	9.0
60 EPCHAP	—	—	19	—	—	—	6,439	1.2	238,417	25.5	237,322	31.0	482,197	16.5
Total	134,446	79.1	216,806	86.5	207,085	84.6	458,803	82.8	842,314	89.90	666,218	87.01	2,525,668	86.4

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

CUADRO No. 11A IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO POR PAISES DE ORIGEN
(Miles de U.S. Dólares)

PAISES	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1971-1976	%
023 Alemania Occidental	7,243	4.3	4,001	1.6	5,538	2.3	9,878	1.8	15,961	1.7	18,379	2.4	61,000	2.1
069 Australia	14,266	8.4	11,292	4.5	985	-0.4	5,075	0.9	53,451	5.7	9,558	1.3	94,628	3.2
090 Bermuda	—	—	—	—	—	—	26,282	4.7	37,485	4.0	657	0.1	64,424	2.2
105 Brasil	2,234	1.3	8,267	3.3	3,010	1.2	9,696	1.7	11,763	1.3	25,443	3.3	60,413	2.1
149 Canadá	25,164	14.8	21,159	8.4	27,182	11.1	12,239	2.2	26,954	2.9	34,445	4.5	147,143	5.0
169 Colombia	24,842	14.6	20,194	8.1	13,278	5.4	10,703	1.9	10,424	1.1	6,886	0.9	86,328	3.0
239 Ecuador	756	0.4	3,068	1.2	15,977	6.5	51,443	9.3	22,119	2.4	37,036	4.8	130,398	4.5
249 Estados Unidos	43,281	25.5	84,682	33.8	83,187	34.0	230,113	41.5	372,217	39.9	288,218	37.7	1,101,699	37.7
399 Japón	3,750	2.2	12,103	4.8	15,156	6.2	20,990	3.8	46,069	4.9	21,478	2.8	119,546	4.1
548 Nueva Zelandia	9,393	5.5	31,463	12.6	23,189	9.5	33,568	6.1	29,030	3.1	24,158	3.2	150,801	5.2
767 Suiza	911	0.5	2,429	1.0	4,005	1.6	13,622	2.5	98,960	10.6	33,723	4.4	153,648	5.3
850 Venezuela	9,013	5.3	15,779	6.3	8,997	3.7	24,590	4.4	34,656	3.7	72,000	9.4	165,036	5.7
Total	140,853	82.8	214,437	85.6	200,504	81.9	448,199	80.8	759,089	81.2	571,981	74.8	2,335,064	80.1

Fuente: Datos elaborados por el CIUP.

CUADRO No. 12A IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO POR ZONAS ECONOMICAS DE PROCEDENCIA
(Miles de U.S. Dólares)

ZONA ECONOMICA	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1971-1976	%
11 ALALC	7,916	4.7	14,682	5.9	8,717	3.6	23,978	4.3	23,604	2.5	21,546	2.8	100,443	3.9
12 Grupo Andino	42,664	25.1	48,350	19.3	44,940	18.4	101,762	18.4	53,606	5.7	49,332	6.5	340,654	13.2
13 MCCA	—	—	—	—	856	0.4	—	—	—	—	—	—	856	0.03
15 Resto de América Latina	4,397	0.8	1,218	0.5	6,214	2.5	10,643	1.9	709	0.1	13,844	1.8	34,026	1.3
16 CARIFTA	—	—	—	—	—	—	—	—	35,282	3.8	10,348	1.4	45,629	1.8
17 CANADA	25,164	14.8	11,826	4.7	26,763	10.9	12,239	2.2	26,954	2.9	694	0.2	103,640	4.0
18 Estados Unidos	42,727	25.2	93,604	37.3	83,674	34.2	230,954	41.7	368,100	39.3	183,639	24.3	1,002,698	38.9
19 Resto de América	1,915	1.1	2,362	0.9	2,269	0.9	38,820	7.0	58,704	6.3	4,262	0.6	108,332	4.2
21 Europa Oriental	1,147	0.7	1,742	0.7	2,094	0.9	4,274	0.8	47,146	5.0	21,336	2.8	77,739	3.0
22 CEE	10,727	6.3	13,825	5.5	19,588	8.0	30,215	5.5	54,357	5.8	30,650	4.1	159,361	6.2
23 AELC	4,178	2.5	6,237	2.5	7,890	3.2	26,507	4.8	112,896	12.1	43,864	5.8	201,672	7.8
29 Resto de Europa Occidental	2,383	1.4	554	0.2	407	0.2	2,519	0.5	2,314	0.3	1,078	0.3	9,255	0.4
31 China Continental	—	—	—	—	18	0.01	1,409	0.3	13,546	1.5	22,483	3.0	37,455	1.5
39 ASEAN	4,865	2.9	12,860	5.1	16,288	6.7	25,783	4.7	50,158	5.4	10,156	1.4	120,110	4.7
41 Medio Oriente	299	0.2	396	0.2	516	0.2	4,793	0.8	3,180	0.03	70	0.02	9,254	0.4
51 Africa	104	0.1	183	0.1	494	0.2	1,971	0.4	2,422	0.3	642	0.2	5,816	0.2
61 Océania	23,894	14.1	42,931	17.1	24,174	9.9	38,644	7.0	83,190	8.9	7,387	1.0	220,220	8.5
Total	169,790	100.0	250,768	100.0	244,904	100.0	554,511	100.0	936,266	100.0	421,329	100.0	2,577,569	100.0

Fuente: Datos elaborados por el CIUP.

CUADRO No. 13A ORDENAMIENTO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PROVEEDORAS
DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO

	EMPRESA	PAIS	ORDENAMIENTO		
			1974	1975	1976
1	Ecuadorian Gulf Oil Company	Ecuador	1	38	—
2	Garnac Grain Co. Inc.	USA	2	12	37
3	Fuelco Limited	Bermuda	3	10	—
4	Continental Grain Export Corp.	USA	4	36	27
5	New Zealand Dairy Board	Nueva Zelandia	5	6	13
6	Bunge Corporation	USA	6	8	2
7	Cook Industries Inc.	USA	7	5	17
8	Esso Chemical Supply Co.	USA	8	21	—
9	Mitsubishi Corporation	Japón	9	7	14
10	Cargill Incorporated	USA	10	2	4
11	Tradax Overseas	Panamá	11	—	—
12	Continental Grain Sales Corp.	USA	12	9	—
13	Fuelco Limited	Venezuela	13	—	—
14	Marc Rich and Co. A.f.	Suiza	14	1	11
15	Philipp Brothers	Suiza	15	—	—
16	Petróleo Brasileiro S.A.	Brasil	16	30	22
17	Shell Curacao N.V.	Curazao	17	16	30
18	Frigorífico Guadalupe Ltd.	Colombia	18	31	—
19	Junta Nacional de Granos	Argentina	19	—	7
20	Thyssen Steel Corp.	USA	20	112	—
21	Hideca Trading Inc.	Grand Cayman	—	3	1
22	Corporación Venezolana del Petróleo	Venezuela	21	4	10
23	Philipp Brothers Latin American Corporation	USA	28	11	6
24	Finagrain Compagnie Commerciale Agricole et Financiere S.A.	Suiza	67	13	28
25	Corporation Estatal del Petróleo	Ecuador	—	14	16
26	The Canadian Wheat Board	Canadá	56	15	3
27	Marubeni America Corp.	USA	29	17	34
28	Australian Wheat Board	Australia	41	18	42
29	Louis Dreyfus Co.	USA	31	19	43
30	Holborn Oil Co. Ltd.	Venezuela	—	20	—
31	Maraven S.A.	Venezuela	—	—	5
32	Coastal States Crude Cathering Co.	Ecuador	—	—	8
33	Latin Oil Corp. of America	Panamá	23	27	19
34	Gau Navay	Hungría	—	—	15
35	China National Cereals Oil Foodstuff Import and Export Corp.	China	—	23	12
36	Alfred C. Tolpffer	Alemania	—	—	18
37	Petróleos del Perú Texas	USA	26	50	19
38	New fuel Inc.	USA	—	—	20

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

CUADRO No. 14A IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO POR EMPRESAS PROVEEDORAS
(Miles de U.S. Dólares)

EMPRESA	PAIS	1974		1975		1976	
		MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
1 Ecuatorian Gulf Oil Company	Ecuador	48,408	9.39	5,710	0.64	—	—
2 Garnac Grain Co. Inc.	USA	42,012	8.15	22,430	2.52	3,988	0.57
3 Fuelco Limited	Bermuda	30,663	5.95	27,412	3.08	—	—
4 Continental Grain Export Corp.	USA	29,706	5.76	5,923	0.67	6,391	0.91
5 New Zealand Dairy Board	N. Zelandia	25,846	5.02	30,209	3.40	21,326	3.03
6 Bunge Corporation.	USA	24,965	4.84	29,585	3.33	33,862	4.81
7 Cook Industries Inc.	USA	17,318	3.36	31,920	3.59	11,769	1.67
8 Esso Chemical Supply Co.	USA	16,634	3.23	12,322	1.39	—	—
9 Mitsubishi Corporation	Japón	12,761	2.48	29,940	3.37	13,711	1.95
10 Cargill Incorporated	USA	10,074	1.95	47,516	5.35	32,350	4.60
11 Tradax Overseas	Panamá	9,763	1.89	—	—	—	—
12 Continental Grain Sales Corp.	USA	9,255	1.80	29,508	3.32	—	—
13 Fuelco Limited	Venezuela	9,017	1.75	—	—	—	—
14 Marc Rich and Co. A. F.	Suiza	8,880	1.72	52,620	5.92	23,422	3.33
15 Philipp Brothers	Suiza	8,540	1.66	—	—	—	—
16 Petróleo Brasileiro S.A.	Brasil	8,433	1.64	8,063	0.91	7,032	1.00
17 Shell Curacao N.V.	Curacao	8,116	1.57	16,497	1.86	4,966	0.71
18 Frigorífico Guadalupe Ltd.	Colombia	8,081	1.57	7,414	0.83	—	—
19 Junta Nacional de Granos	Argentina	7,263	1.41	—	—	26,495	3.76
20 Thyssen Steel Corp.	USA	7,196	1.40	745	0.08	—	—
21 Hideca Trading Inc.	Grand Cayman	—	—	38,411	4.32	65,926	9.37
22 Corporación Venezolana del Petróleo	Venezuela	6,824	1.32	35,127	3.95	23,973	3.41
23 Philipp Brothers Latin American Corporation	USA	4,430	0.86	23,687	2.66	31,257	4.44
24 Finagrain Compagnie Commerciale Agricole et Financiere S.A.	Suiza	1,161	0.23	21,445	2.41	5,147	0.73
25 Corporación Estatal del Petróleo	Ecuador	—	—	19,487	2.19	12,599	1.79
26 The Canadian Wheat Board	Canadá	1,469	0.29	19,358	2.18	33,637	4.78
27 Marubeni America Corp.	USA	4,081	0.79	16,141	1.82	4,380	0.62
28 Australian Wheat Board	Australia	2,595	0.50	14,029	1.58	3,563	0.51
29 Louis Dreyfus Co.	USA	3,601	0.70	13,545	1.52	3,465	0.49
30 Holborn Oil Co. Ltd.	Venezuela	—	—	12,611	1.42	—	—
31 Maraven S.A.	Venezuela	—	—	—	—	31,387	4.46
32 Coastal States Crude Cathering Co.	Ecuador	—	—	—	—	25,432	3.61
33 Latin Oil Corp. of America	Panamá	5,905	1.15	8,941	1.01	24,652	3.50
34 Gau Navay	Hungría	—	—	—	—	13,662	1.93
35 China National Cereals Oil Foodstuff Import and Export Corp.	China	—	—	10,275	1.16	21,923	3.11
36 Alfred C. Tolpffer	Alemania	—	—	—	—	10,542	1.50
37 Petróleos del Perú Texas	USA	4,726	0.92	4,109	0.46	7,456	1.06
38 New Fuel Inc.	USA	—	—	—	—	7,430	1.06
Totales							

Monto = En Miles de U.S. \$ CIF.

% = Referentes al volumen de x. en cada año

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

CUADRO No. 15A IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO POR TIPO DE FINANCIAMIENTO
(Miles de U.S. Dólares)

TIPO DE FINANCIAMIENTO	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	1975	%	1976	%	1971-1976	%
0 A la vista	124,247	73.2	172,265	68.7	190,370	77.7	343,477	61.9	390,424	41.7	272,661	35.7	1,493,444	51.1
1 Un mes	96	0.06	919	0.4	1,731	0.7	3,800	0.7	18,544	2.0	14,849	2.0	39,939	1.4
2 Dos meses	2,129	1.3	695	0.3	186	0.1	1,672	0.3	37,910	4.1	34,373	4.5	76,985	2.6
3 Tres meses	656	0.4	103	0.04	49	0.02	4,233	0.8	12,076	1.3	65,840	8.6	83,047	2.8
4 Cuatro meses	119	0.07	—	—	—	—	12,371	2.2	39,819	4.3	34,700	4.5	107,009	3.7
5 Cinco meses	233	0.14	1,269	0.5	16,358	6.7	76,540	13.8	90,638	9.7	44,121	5.8	229,160	7.8
6 Seis meses	5,910	3.5	22,226	8.9	18,863	7.7	62,870	11.3	100,423	10.7	8,310	1.1	218,601	7.5
7 Mixto (a la vista y a plazo)	9,819	5.8	5,244	2.1	991	0.4	29,310	5.3	237,273	25.3	9,998	1.3	292,636	10.0
8 Un año	20,937	12.3	37,228	13.3	6,842	2.8	13,595	2.5	8,421	0.9	259,280	33.9	342,402	11.7
9 Donaciones e importaciones financiadas por el BIRF y el BID	5,646	3.3	14,819	5.9	9,514	3.9	6,552	1.2	719	0.1	570	0.1	37,820	1.3
Total	169,790	100.0	250,768	100.0	244,904	100.0	554,511	100.0	936,266	100.0	764,802	100.0	2,921,041	100.0

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

CUADRO No. 16A RECAUDACION NOMINAL OFICIAL DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO

(Miles de U.S. Dólares)

AÑOS (1)	RNO (2)	Δ % (3)	MSP (4)	Δ % (5)	(2)÷(4) (6)
1971	51,678	—	169,791	—	30.4
1972	77,073	49.14	250,768	47.7	30.7
1973	71,110	-7.74	244,904	-2.4	29.0
1974	179,645	152.62	554,511	126.4	32.4
1975	302,787	68.54	936,266	68.9	32.3
1976	130,674	-56.85	764,802	-18.3	17.1
**1971-1976	812,966		2'921,041		27.8

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

CUADRO No. 17A RECAUDACION NOMINAL LIQUIDA DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO

(Miles de U.S. Dólares)

AÑOS (1)	RNL (2)	Δ % (3)	MSP (4)	Δ % (5)	(2)÷(4) (6)
1971	32,365	—	169,791	—	19.1
1972	47,658	47.3	250,768	47.7	19.0
1973	42,632	-10.6	244,904	-2.4	17.4
1974	110,182	158.4	554,511	126.4	19.9
1975	172,520	56.6	936,266	68.9	18.4
1976	74,736	-56.7	764,802	-18.3	9.8
1971-1976	480,093		2'921,041		16.4

Fuente: Datos elaborados por el CIUP

ANEXO

DESCRIPCION DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES QUE PROVEEN LAS IMPORTACIONES DEL GOBIERNO PERUANO.

(NOTA: El presente Anexo fue elaborado por el economista inglés Robert Andrew Nickson, integrante del Proyecto PNUD/UNCTAD PER/75/007, como parte del Programa de Cooperación Técnica del Gobierno Británico. El contenido fue coordinado con el autor del artículo, y se escogieron las empresas referidas en el punto II, 2 del mismo).

1. HIDECA TRADING COMPANY

Hideca Trading Company es una empresa de tipo "trader" especializada en la comercialización a nivel mundial del petróleo y productos petroleros. La empresa está registrada en la Isla Grand Cayman, paraíso tributario del Caribe, y pertenece al Grupo Hideca (Hidrocarburo y Derivados C.A.) de Caracas, Venezuela. El Grupo Hideca fue formado al principio de la década del sesenta y se orienta básicamente a actividades en petróleo. En su breve historia, Hideca ha alcanzado un puesto importante en la economía mundial del petróleo, sobre todo a partir de la llamada "crisis de petróleo" de 1973. El Grupo Hideca consiste actualmente en por lo menos 26 empresas distintas, organizadas en forma de un "holding company". El Presidente de Hideca, Sr. Alberto Tudela, de nacionalidad venezolana, y su familia poseen la mayoría del patrimonio del Grupo Hideca, organización empresarial cuyas acciones no se cotizan en la Bolsa. La casa matriz del Grupo se encuentra en Caracas y tiene oficinas en once países del mundo, incluyendo Estados Unidos, Japón e Inglaterra.

El Grupo Hideca está representado en todo tipo de actividad petrolera —desde la exploración y explotación hasta el refinamiento, transporte y comercialización de petróleo. Actualmente una empresa asociada al Grupo está explorando petróleo en Haití, y recientemente Hideca entregó a la empresa estatal argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales su primer equipo de perforación marítima, del tipo utilizado en el Mar Norte.

Esta empresa produce más de 5,000 barriles de crudo por día en su concesión de petróleo dentro de Venezuela. Hideca cuenta con capacidad para refinamiento del crudo, tipo "custom basis". El grupo Hideca tiene tres empresas navieras que funcionan respectivamente como dueño, dueño/operador y operador sólo de buques petroleros de 30,000 TM a 250,000 TM. En 1975, Hideca controlaba más de 5,000,000 TM de transporte por año en forma de barcos bajo "charter" que llevaron casi 40,000,000 de barriles de crudo y productos derivados. Actualmente se estima que el volumen de crudo comercializado por Hideca alcanza los 200,000 barriles por día. Sus fuertes relaciones con instituciones bancarias y financieras mundiales permiten a Hideca fácil acceso a los

enormes montos de capital de trabajo necesarios para llevar a cabo su actividades. Actualmente la comercialización de gas de petróleo licuado (LPG) constituye una parte importante de las actividades de Hideca.

Hideca es un operador mundial en petróleo y productos petroleros. Hideca funciona como "principal" comprando petróleo de corporaciones y gobiernos, mayormente en Ecuador, Kuwait, Irán, Venezuela y Gabon, y vendiendo a sus clientes en todo el mundo tales como el Perú. Sus mercados actualmente son España y Puerto Rico. Como "trader" internacional, Hideca ha entrado en el comercio de "barter" (trueque) efectuado entre países que sufren de falta de divisas. Por ejemplo, un país latinoamericano que necesita importar gas de petróleo licuado tiene un exceso de carne congelada, un país europeo que quiere exportar barcos necesita importar carne congelada, y una empresa petrolera necesita barcos para transportar su crudo. A través de una serie de negociaciones bilaterales, Hideca puede arreglar un intercambio comercial triangular que satisface las necesidades de todos. En este contexto Hideca cuenta desde hace poco con cuatro barcos tipo OBO (oil, bulk oil) dos de 72,000 TM. y dos de 80,000 TM., construidos en España. Estos barcos modernos pueden transportar tanto petróleo como granos en las mismas bodegas, facilitando su uso para el comercio de tipo "trueque" efectuado por la empresa.

Cabe señalar que aunque el grupo Hideca se orienta básicamente a actividades petroleras, también opera en una amplia gama de actividades no-petroleras. Como empresas asociadas al Grupo Hideca se incluyen la empresa de seguros más grande de Venezuela, una empresa de turismo, una empresa de avionetas para ejecutivos, varias empresas inmobiliarias en Caracas, una empresa ganadera y varias plantaciones de caña de azúcar y arroz. En el Perú las actividades del Grupo Hideca se restringe a la venta de petróleo a Petro-Perú a través de Hideca Trading Company, aunque el Grupo tiene planes de diversificar sus actividades en el Perú a corto plazo.

2. MARC RICH

Marc Rich es un nuevo "trader" internacional en metales y minerales, caracterizado por un crecimiento y éxito extraordinarios en sus pocos años de existencia. En 1972, el Sr. Marc Rich estaba a punto de ser nombrado Presidente de la conocida "trader" Philipp Bros., cuando surgieron objeciones a raíz de diferencias personales en el interior de la misma empresa. Renunció a su cargo en 1973, estableciendo su propia empresa, y contando con el apoyo de una parte importante del staff de petróleo de Philipp Bros., que le acompañó, en especial Pinkie Green.

Tan rápido ha sido el crecimiento de Marc Rich que hoy en día es reconocido como un "trader"

a gran escala mundial. En el Perú, por ejemplo, el volumen de sus actividades ya supera el volumen de Philipp Bros., tanto en petróleo como en minerales y metales. El volumen de sus actividades globales en 1976 alcanzó a los US\$ 2,800 millones.

La empresa tiene un staff internacional de aproximadamente 800 personas, con 35 oficinas en 28 países. Cabe señalar que el "staff" es muy joven y ningún funcionario tiene más de 45 años. La estructura administrativa es poco común, pues no tiene una sede central, sino cuatro centrales de operaciones distintas:

Lugar de sede	Actividad
Zug, Suiza	Finanzas y Países Socialistas
Madrid	Medio Oriente y Petróleo
Londres	Metales
Nueva York	Mercado Norteamericano

El Sr. Marc Rich, presidente de la empresa, tiene sólo 36 años, es hijo de David Rich, ex-presidente del Banco Boliviano-Americano de La Paz. Actualmente la empresa pertenece a 15 socios y sus acciones no se cotizan en la Bolsa, ni publica una memoria anual por ser una empresa de responsabilidad ilimitada.

Los bancos con los cuales la empresa más trabaja son Chase Manhattan, Chemical Bank y Bankers Trust. En la Bolsa de Metales de Londres la empresa utiliza los servicios de varios "brokers". Las actividades globales de "trading" de Marc Rich se dividen en igual parte entre petróleo y minerales/metales. Dentro de la rama minerales/metales la empresa se concentra en cobre, plomo y zinc. Aparentemente existe una política definida de no diversificación al campo de minerales preciosos y minerales raros.

En su política de personal, la empresa trata de reclutar los mejores especialistas en cada país donde opera, quienes tienen la posibilidad de pasar a ser socios de la empresa. Son varios por ejemplo los ex-funcionarios de Minero Perú, quienes actualmente ocupan puestos en la empresa.

América Latina, es una de las regiones del mundo más importantes para la empresa, con el Medio Oriente. Y el Perú es uno de los países más importantes para la empresa, dada su gran riqueza minera.

Actualmente operan en el Perú cinco de los grandes "traders" internacionales en metales: Marc Rich, Philipp Bros., Asociated Metals, Amalgamated Metals y Tennant, más cinco pequeños: Branders Goldsmith, Gerald Metals, Transamine y Metal Traders. De los diez, Marc Rich es el "trader" que tiene mayor volumen de actividades en el Perú. Uno de los factores que explica el gran éxito de Marc Rich en el Perú en tan poco tiempo es su actividad como financista de la mediana minería, actividad no emprendida todavía por sus competidores. En este momento Marc Rich tiene firmados créditos de US\$ 3 millones con dos empresas de

la mediana minería peruana, de los que US\$ 1 millón ya ha sido desembolsado.

El primer crédito (de US\$ 0.5 millón) es para la Sociedad Minera El Brocal, una mina polimetálica cerca de Cerro de Pasco. Esta mina pertenece al grupo Fernandini, que es dueño de la mina Santa Bárbara, una de las minas de mercurio más grandes del mundo. El segundo crédito es para la Compañía Minera Cochabamba, una nueva mina de zinc con plomo cerca a Caraz en Ancash. Esta mina pertenece al grupo Arias Dávila, que es dueño de la mina San Vicente, con una producción anual de 90,000 Tm. de Zinc.

En ambos casos el crédito es de largo plazo (6 años) y ligado con un contrato de compra de largo plazo del producto de la mina.

Cabe señalar que, en su capacidad como financista, Rich está cumpliendo en menor escala la función anteriormente realizada por la firma Hochschild en el Perú, empresa que proveía de crédito a gran parte de la mediana y pequeña minería, haciendo contratos de compra/venta a largo plazo. Cuando se creó MINPECO, esta empresa dejó de operar en el Perú y actualmente Marc Rich es la única "trader" en el Perú que provee este tipo de servicio al sector minero.

En petróleo, Marc Rich es un proveedor principal a PetroPerú. Básicamente compra petróleo a CEPE (Compañía Ecuatoriana de Petróleo), y lo vende a PetroPerú. A diferencia de CEPE, Marc Rich provee crédito a mediano plazo (18 meses) a PetroPerú, factor que explica en parte la política de compra de PetroPerú a través de "traders" como Marc Rich.

3. PHILIPP BROTHERS

La empresa Philipp Brothers forma parte de la Engelhard Minerals and Chemicals Corporation, de los Estados Unidos. Esta empresa transnacional, cuyas acciones se cotizan en la Bolsa, tiene tres divisiones: Philipp Brothers, Engelhard Industries y Minerals and Chemicals Division. Mientras que Philipp Bros. se dedica casi exclusivamente a "trading" en productos mineros, Engelhard Industries se dedica al refinamiento y manufactura de metales preciosos, y Minerals and Chemicals Division se dedica a la minería no metálica.

En 1976 las ventas totales de Engelhard Minerals and Chemicals Corp. alcanzaron US\$ 6,469 millones y sus ganancias antes de impuestos eran US\$ 189 millones. El total de activos de la empresa en el mismo año eran US\$ 1,853 millones y la relación "activos corrientes/pasivos corrientes" fue 1.4. En 1976 la empresa registró una tasa de retorno de 22.7% comparado con 25.4% en 1975. Cabe señalar que las ganancias netas (después de impuestos) de la empresa han aumentado en forma ininterrumpida desde su constitución en 1959, alcanzando un nuevo récord de US\$ 124.9 millones en 1976.

Cuando se analiza la composición de ventas y ganancias totales por división, se resalta la importancia principal de Philipp Brothers dentro de la

empresa Engelhard Minerals and Chemicals Corporation.

1976

División	Ventas	Ganancias
Philipp Brothers	88.7%	74.0%
Engelhard Industries	9.7%	12.8%
Minerals and Chemicals Division	1.6%	13.3%
Engelhard Minerals and Chemicals Corporation	100.0%	100.0%

Las ventas totales de Engelhard aumentaron de US\$ 5,676 millones en 1975 a US\$ 6,469 millones en 1976. La gran parte de este aumento deriva de las actividades de Philipp Brothers, con un aumento de US\$ 700 millones en su nivel de ventas en 1976. A pesar de la recesión económica internacional, Philipp Brothers pudo aumentar sus actividades gracias a la amplia gama de productos que comercializa. Las ganancias brutas (antes de impuestos) de Philipp Bros. aumentaron en 1976 pero sus ganancias netas (después de impuestos) bajaron en un 6.6% de US\$ 149.6 millones en 1975 a US\$ 139.7 millones en 1976. En 1976, Philipp Brothers comercializaba aproximadamente 150 productos primarios distintos desde minerales, metales y concentrados hasta ferro-aleaciones, combustibles y fertilizantes. En el mismo año, Philipp Brothers proveía a consumidores en todo el mundo. Con sede en Nueva York, Philipp Brothers tiene oficinas en más de 40 países, incluyendo Moscú y Bucarest. Debido al mercado fluctuante de cada producto distinto, la composición del total de ganancias por producto varía constantemente de un año a otro. En 1976, los productos que contribuyeron más a sus ganancias totales eran: aluminio, concentrados de cromo, cobre, hierro, molibdeno, aitrabio, metales preciosos y zinc. Cabe señalar la política de ampliar la gama de productos comercializados por Philipp Brothers. Sólo en los últimos años ha comenzado a comercializar fertilizantes, combustibles y productos petroquímicos con muy buenos resultados. En 1976, por primera vez Philipp Brothers comenzó a comercializar un producto agrícola: azúcar. También en 1976, Philipp Brothers aumentó su creciente inversión en la producción minera para la industria metalúrgica al comprar acciones en un proyecto de hierro en Robe River, Australia, por un monto de US\$ 14 millones. Una subsidiaria de Philipp Brother, Roane Electric Furnace Co., de los Estados Unidos, produce ferro-aleaciones para la industria metalúrgica, y una nueva refinera de zinc operada por otra subsidiaria, National Zinc, comenzó en 1976 a proveer insumos a la industria metalúrgica, representando un costo de inversión de US\$ 40 millones.

En el Perú, Philipp Brother opera bajo el nombre de la empresa MINERCO. Philipp Brothers es uno de los compradores más importantes de la producción minera del Perú. Actualmente, es el principal

comprador de oro y plata peruana. También compra metales y concentrados de zinc, cobre y plomo. Desde 1976 empieza a comprar también azúcar del Perú. Sus actividades como proveedor de importaciones al Perú son de menor escala en comparación con sus compras de productos mineros. Philipp Bros. vende petróleo a PetroPerú, pero actualmente en menor escala que hace pocos años. También vende fertilizantes a ENCI y provee refractarios y ferro-aleaciones a la industria minera. Anteriormente, Philipp Bros. tenía inversiones en la minería peruana, almacenes y una fábrica de harina de pescado.

Actualmente, su participación en el sector productivo se restringe al financiamiento previsto a la mina polimetalo de Azul Cocha, en la Sierra Central, perteneciente al Grupo Arias Dávila.

4. CARGILL

Cargill es el "trader" en granos más grande del mundo. En 1973 sus ventas alcanzaron US\$ 9 mil millones. Es la empresa de responsabilidad ilimitada más grande de los Estados Unidos. Dos familias, Cargill y Mac Millan, poseen el 85% del patrimonio de la empresa, cuyas acciones no se cotizan en la Bolsa de Valores. Si fuera posible colocar a Cargill en la lista "Fortune" de las 500 corporaciones de responsabilidad limitada más grande de los Estados Unidos, Cargill sería aproximadamente el número 16. A pesar de su importancia mundial, Cargill es una empresa poco conocida, consecuencia de su política reservada en materia de relaciones públicas. Su casa matriz es un "chateau" francés en las afueras de Minneapolis. En 1976 fue inaugurada su nueva oficina administrativa: un lujoso edificio con diseño futurístico al lado mismo de su casa matriz.

Cargill es una clásica "agrobusiness company" (empresa agroindustrial). Es "trader", almacenera y transportadora de productos agrícolas. Es dueña de molinos. Procesa y refina una gama de granos y semillas oleaginosas. Vende alimentos balanceados, semillas, y fertilizantes. Provee de una serie de servicios especializados a agricultores. Comercializa algodón, melaza y metales. Es especialista en transporte en bulto. Es dueña de una planta de acero, una planta de revestimiento químico y una mina de sal. Ofrece un rango de servicios financieros a sus clientes. Con sus firmas asociadas, opera en 34 países y exporta a muchos más a través de su comercio directo.

Cargill es el único gran "trader" internacional en granos que se origina en la historia norteamericana del siglo pasado. Fue fundada en 1865 cuando Will Cargill compró su primer elevador de granos al lado de las nuevas vías ferroviarias que empezaban a cubrir la zona "Midwest" de los Estados Unidos; facilitando así medios de transporte a las ciudades para los agricultores de trigo. En las décadas de 1880 y 1890, la explotación de los agricultores por parte de una alianza entre los ferroviarios, los "traders" y los banqueros, llevó a la

rebelión populista en la región. El comienzo de las exportaciones de granos de los Estados Unidos a partir de 1890 ayudó a disminuir las protestas de los agricultores. Gracias a este nuevo "boom" económico, Cargill construyó terminales de granos en los puertos y hasta financió la construcción de nuevas vías ferroviarias. Sin embargo, en 1907, a causa de una recesión económica, Cargill casi fue a la quiebra y pudo salvarse solamente gracias a la introducción de nuevo capital por John Mac Millan, quien se unió por matrimonio a la familia Cargill.

Después de la segunda guerra mundial Estados Unidos llegó a ser el principal exportador de alimentos en el mundo. El gobierno fomentaba las exportaciones de alimentos como parte de su plan de "reconstrucción" para los países capitalistas de Europa que habían sido devastados por la guerra. Cargill se benefició de esta nueva coyuntura, proveyendo gran parte de las exportaciones oficiales del Gobierno Federal.

Con el resurgimiento de la producción doméstica de alimentos en Europa, surgió el peligro de que las exportaciones de alimentos de los Estados Unidos pudieran reducirse, perjudicando a los "traders" como Cargill. Por ese motivo, en 1954 el Gobierno Federal decretó la Ley PL 480 que incentivaba las ventas concesionarias de alimentos a los países subdesarrollados. Cargill era un beneficiario principal de la Ley PL 480. En 1964/65 el total de exportaciones de Cargill era de US\$ 700 millones, del cual el 30% era bajo el programa PL 480. El programa PL 480 también provee un beneficio a largo plazo para Cargill, ya que se acostumbraba al consumo a muchos países subdesarrollados, cuyos habitantes antes no conocían el trigo, al que se le considera en adelante como un bien de consumo imprescindible. Así fueron creados nuevos mercados para Cargill a muy bajo costo. Una vez terminadas las ventas concesionarias del PL 480, y gracias a este proceso de "educación de gustos", era más fácil reemplazarlas con ventas comerciales. En la década del 50, Cargill había ya consolidado su control de una red de comercialización integral. La empresa opera en tres puntos de entrega y distribución de granos: a los elevadores locales donde el agricultor vende su cosecha, a los subterminales y terminales en las encrucijadas de transporte, y a los grandes elevadores de exportación en los puertos. Últimamente Cargill ha invertido mucho en la expansión de sub-terminales, pasando así por alto a los elevadores locales que están mayormente bajo control de pequeñas cooperativas. Cargill hábilmente utiliza fondos públicos y privados para sostener sus operaciones. Almacena los excedentes de granos perteneciente al "Commodity Credit Corporation" (CCC) en sus propios silos, ganando alquileres que alcanzaron US\$ 76 millones entre 1958 y 1968. Tiene la ventaja de poder comprar estos excedentes cuando quiere. Para satisfacer su gran necesidad de capital de trabajo, Cargill mantiene líneas de crédito en 40 bancos,

incluyendo 8 de los 10 bancos más grandes de los Estados Unidos. Mantiene una relación especialmente estrecha con Chase Manhattan Bank y no toma decisión financiera importante sin consulta previa a ese banco. En 1973, Cargill manejó un volumen de comercio del orden de US\$ 5,300 millones con activos netos de un valor de solamente US\$ 352 millones. Cuando se considera que Cargill controla gran parte del transporte ferroviario de granos en los Estados Unidos sin poseer ninguna locomotora, que recibe millones de dólares en concepto de almacenaje de excedentes de granos del Gobierno, y que gran parte de su comercio internacional está financiado por programas gubernamentales como PL 480 y CCC, entonces es evidente que Cargill es un ejemplo clásico de la empresa capitalista moderna, que controla un imperio comercial y financiero enorme con relativamente poco capital propio.

Cargill abrió sus primeras oficinas en el extranjero, en 1929, en Argentina y Europa. Actualmente sus operaciones internacionales son globales, dirigidas por una subsidiaria, Tradax, con sede en Ginebra. Cargill no sólo exporta granos de los Estados Unidos, sino también comercializa granos de otros países productores. Con los otros cuatro grandes "traders" en granos, controla el mercado de granos en Europa. Los países subdesarrollados, que reciben gran parte de sus importaciones de granos a través de los programas PL 480 y CCC, constituyen mercados cada vez más importantes para Cargill.

Cargill es el exportador más grande de trigo, cebada, maíz y otros granos de Argentina. También es dueño de elevadores en puertos, produce semillas de maíz híbrido y tiene dos plantas de alimentos balanceados. Cargill figura en forma importante en el surgimiento de Brasil como uno de los productores más grandes de soja del mundo en los últimos años. Cargill ha construido en Porta Grossa, Brasil, una de las plantas de procesamiento de soja más modernas del mundo.

En la década del sesenta, Cargill empezó a diversificarse, montando plantas agroindustriales en el extranjero, convirtiéndose en una verdadera empresa transnacional. Su experiencia doméstica —27 plantas de alimentos balanceados y 14 plantas oleaginosas— sirvió como base para la expansión industrial en el extranjero. La primera inversión industrial en el extranjero por Cargill fue en el Perú, donde era ya uno de los exportadores más grande de harina de pescado del país. En 1963 Cargill compró una fábrica de harina (Pesquera Delfin) y una flota pesquera (Bolicheras Unidas). En 1974 la fábrica fue nacionalizada, y en 1975 la flota fue vendida y la empresa Bolicheras Unidas cambió de nombre a "Cargill Andina". Últimamente Cargill ha invertido mucho en el sector industrial brasilero. Desde 1970 Cargill ha comprado las siguientes empresas en los Estados Unidos: North Star Steel Company (planta de acero), Summit National Holding Co. (seguros) y Tennant ("trader"

internacional en metales). Cabe señalar que Tennant opera en el Perú en la compra de minerales pesados.

En los Estados Unidos Cargill ha mantenido fuertes relaciones con políticos importantes (Sen. Hubert Humphrey y Sen. Walter Mondale, ambos senadores de Minnesota, donde Cargill tiene su sede). Las relaciones entre Cargill y funcionarios del U.S. Dept. of Agricultura, (USDA), organismo encargado de supervisar la ventas de granos al exterior, son estrechas. Cargill es activo en la promoción de la nueva política de "detente" hacia la URSS, debido a su búsqueda de nuevos mercados de granos en los países socialistas. El comercio con la URSS en los últimos años ha producido altas ganancias para Cargill. En 1973 sus activos netos aumentaron en un 40 %; de US\$ 246 millones a US\$ 352 millones. Sus ganancias fueron US\$ 107.8 millones en el mismo año, equivalente a una tasa de retorno sobre activos de 43%. Ninguna otra empresa grande ha registrado tan altas ganancias en los últimos años.

5. COOK INDUSTRIES

Cook industries es el tercer "trader" más grande del mundo en la comercialización de granos, después de Cargill y Continental Grain. Su participación en el comercio mundial de granos es del orden de 10-15%. Según la lista de la revista "Fortune", en 1975 Cook era la 335ª empresa industrial más grande de los Estados Unidos, con ventas anuales de US\$ 518 millones y 6 mil empleados. Es la única empresa de responsabilidad limitada entre los grandes "traders" en granos. Personas no miembros de la familia Cook poseen el 40% del patrimonio de la empresa, y sus acciones se cotizan en la Bolsa de Valores.

Al pie de página se detalla las divisiones de Cook según su participación en el total de ingresos de la empresa en 1976.

Se puede apreciar que la empresa no es tan diversificada como sus competidores. "Trading" y procesamiento de oleaginosas constituyen más de la mitad de las actividades de la empresa. En 1975, el 68% de la comercialización de granos de la empresa se realizó en países extranjeros y solamente el 32% en los Estados Unidos.

A diferencia de los demás "traders" que monopolizan el comercio internacional de granos, Cook In-

dustries es una empresa de historia muy corta y caracterizada por altibajos. Tiene su origen en una empresa comercializadora de algodón fundada en 1920 por Everett R. Cook en Memphis. Recién en 1962, su hijo Ned empezó a comercializar granos y pasó varios años aprendiendo la profesión de "trader". Al jubilarse su padre, Ned Cook asumió el control de la empresa familiar en 1967. Fusiónó las operaciones de algodón y de granos en una sola empresa y enseguida comprometió la fortuna familiar en el comercio de granos cuando mandó construir un enorme elevador de exportación de granos en Reserve, Louisiana, por un costo de US\$ 12 millones. Indudablemente, tenía sentido construir su propio elevador ya que era cada vez más costoso alquilar el uso de elevadores ajenos. Sin embargo, estaba ahora obligado a utilizar al máximo la gran capacidad del elevador para hacerlo rentable.

Cook necesitaba mucho más capital de trabajo para financiar un mayor volumen de granos para su elevador. Consiguió este capital al negociar un "merger" entre su empresa y una empresa, Bruce, de materiales de construcción con un patrimonio tres veces mayor que Cook. La nueva empresa se llama Cook Industries. Cabe señalar que en 1970 Cook Industries era todavía una empresa relativamente pequeña y con escasa participación en el comercio internacional de granos.

El gran salto en la historia de Cook Industries se produce en julio de 1972, cuando la URSS efectuó grandes compras de granos en los Estados Unidos, una gran parte a través de Cook. Ned Cook vendió un millón de toneladas de soya a la URSS en un día, contrato que le produjo una ganancia de US\$ 10 millones.

El efecto del comercio con la URSS sobre el nivel de ganancias de la empresa fue extraordinario, pasando de US\$ 4 millones en 1972, a US\$ 40 millones en 1973, y a US\$ 75 millones en 1974.

En los últimos años Cook Industries ha sufrido gracias a dos escándalos que han perjudicado seriamente la reputación de la empresa.

En 1976, Cook Industries se declaró culpable de ciertas acusaciones del Gobierno de los Estados Unidos relacionadas con la subvalorización de volúmenes de embarques efectuados como parte del programa de ayuda externa de la USAID. Cook pagó una multa de US\$ 370,000 por un delito de

División	Part. en Ingres. Tot.	Actividades de cada División
Agroindustria	52 %	— 'trading' en granos y algodón, procesamiento de soya y semillas oleaginosas.
Riverside Chemical Co.	24 %	— pesticidas, fertilizantes, semillas, alimentos balanceados.
E. L. Bruce + Co.	15 %	— materiales de construcción.
Terminex Int. Inc.	8 %	— 97 centros para control de pestes.
Cook Treadwell + Harry	1 %	— seguros.

robo de granos y 36 delitos de falsificación de documentos de exportación. Cook Industries, por ser empresa de responsabilidad limitada, corre el riesgo de tener que someterse a una investigación a fondo por parte de la Securities and Exchange Commission del Gobierno, tal como en el caso de Gulf Oil, ITT y Exxon.

Los antecedentes del delito están relacionados con gran parte de las exportaciones de granos de los Estados Unidos que se efectúa en forma de ayuda externa por la vía de los programas PL 480 y CCC. Debido a la fuerte competencia para estas licitaciones, las ganancias obtenidas por los "traders" eran mínimas. Por estos, se trató de aumentar las ganancias en forma indirecta, al embarcar menor volumen que el estipulado en el contrato. Una investigación comprobó que seis de los siete elevadores de exportación en la región de Nueva Orleans habían sub-estimado los volúmenes de embarques en forma intencional. La costumbre de mezclar distintos grados de granos para producir un embarque con una calidad del nivel especificado en el contrato se había convertido en una sub-calificación indiscriminada.

Según la Ley Federal, las exportaciones de granos son inspeccionadas por agencias independientes bajo licencia del Dpto. de Agricultura. Empero, en la región de Nueva Orleans estas agencias fueron cómplices de los "traders". La estafa de Cook empezó en 1970 y duró hasta principios de 1975. Desde el comienzo, se decidió discriminar entre países de destino en cuanto al nivel de subvalorización. Embarques con destino a puertos modernos como Rotterdam y Hamburgo, tenían que ser cargados dentro de un octavo a uno por ciento del volumen estipulado en la documentación. Embarques con destino a países pobres como India y Paquistán, cuyas facilidades para pesar eran anticuadas, podrían cargarse con un déficit de hasta tres por ciento del volumen estipulado.

Al principio en la contabilidad de la empresa Cook se escondían las diferencias bajo el renglón de "cambios en el nivel de inventarios", afirmando que las estimaciones de la pérdida de granos por limpieza y secado habían sido demasiado pesimistas. Después se le reemplazó con otro método que era de las lanchas fantasmas, sencillamente disimulando exportaciones reales, hasta con certificados de salida.

Cuando el jefe de operaciones del elevador de Cook tomó sus vacaciones en 1972, dejó instrucciones que dan una idea clara de la intencionalidad de la estafa. Por ejemplo, el barco "Golden Gate" que salió el 9 de agosto con rumbo a Bangla Desh tenía que zarpar con 3% menos de su cargamento declarado de 40 mil bushels de trigo. El "Troll Forest" por otro lado, con rumbo a Japón, tenía que salir con solamente 1% menos de su cargamento declarado de un millón de bushels de maíz. En este momento el Gobierno de los Estados Unidos está enjuiciando a Cook por un monto de US\$ 24 millones relacionado con la estafa de ventas

de granos del programa de ayuda externa. La India, como comprador, igualmente está enjuiciando a Cook por un monto de US\$ 35 millones. Una firma de abogados, Burche, contratada por la misma empresa Cook, en abril de 1977, presentó un informe muy detallado sobre la estafa en la empresa. Por un lado, Cook no quiere que se publique este informe por temor de que vaya a incentivar a otros países compradores de granos a enjuiciarlo. Por otro lado, teme que, si no se publica el informe, la Securities and Exchange Commission hará su propio enjuiciamiento. Se supone que, dados los antecedentes de las últimas investigaciones de la SEC sobre ITT, Gulf Oil y Exxon, tal investigación sería aún más revelatoria que el informe Burche.

El otro escándalo que involucraba a la empresa fue una enorme especulación fallada que casi la llevó a la quiebra en 1977, y que ha perjudicado seriamente la reputación de Cook en círculos financieros.

En junio de 1976 el precio mundial de soya fue US\$ 6.50 por bushel, comparado con sólo US\$ 5.00 por bushel seis meses antes. Ned Cook había recibido información de sus contactos en Brasil de que la próxima cosecha brasilera de soya sería muy buena. Basándose en esta información, quedó convencido de que el precio mundial iba a bajar durante el próximo año. La empresa empezó a especular en gran escala, vendiendo contratos a futuro que esperaba volver a comprar a precios menores y así realizar una ganancia especulativa. De hecho, Cook hizo un pésimo pronóstico del futuro curso del mercado. La cosecha brasilera fue regular y su Gobierno aplicó un impuesto a la exportación de soya de 5%.

El precio de la soya empezó a subir, pero Cook siguió vendiendo "a futuro", convencido de que una gran cosecha iba a bajar los precios. Llegó a tal punto la especulación, que en enero/febrero de 1977 Cook estaba vendiendo contratos a futuro diariamente hasta alcanzar una "posición corta" superior a los 20 millones de bushels. En abril el precio llegó a US\$ 10.50 por bushel. Cook tuvo que llamar a sus acreedores, ya que el nivel de sus deudas había sobrepasado por mucho su propia capacidad de pagarlos. Para el ejercicio hasta el 31 de mayo, la empresa declaró una pérdida de US\$ 81 millones. Para pagar deudas inmediatas, Cook estuvo obligado a vender parte de sus activos. Entre el 25 de mayo y el 15 de agosto se dejaron de cotizar las acciones de la empresa en la Bolsa y los dos "traders" más famosos de la empresa, Srs. Sparks y Parrot (con sueldos superiores a los US\$ 400 mil por año cada uno), fueron despedidos. Aunque parezca increíble, el Sr. Cook sigue afirmando su ignorancia personal respecto a la estafa y la especulación llevada a cabo por sus propios empleados. En agosto de 1977 un consorcio de 30 bancos acreedores de Cook, encabezado por First National Bank of Chicago y Chemical Bank, otorgó un préstamo de US\$ 310 millones a Cook.

6. NEWZEALAND DAIRY BOARD

Nueva Zelandia es el mayor exportador de productos lácteos del mundo. Este logro en un país pequeño con sólo 3 millones de habitantes se debe principalmente a la eficiencia del agricultor lechero. Hay alrededor de 22 millones de vacas en Nueva Zelandia y su productividad es del orden de 11 litros por vaca al día (comparado con 3 litros al día en el Perú). Muchas de las 20,000 granjas lecheras del país son manejadas por su dueño sólo, y el movimiento es tan intenso que una granja típica de 60 has. mantiene a 110 vacas. La característica notable de la industria lechera neo-zelandesa es que está basada en el principio de cooperativa, en el sentido de que todas las 80 compañías de manufactura lechera son propiedad de los agricultores que las abastecen. Estas compañías lecheras controlan conjuntamente la organización administrativa y comercializadora: el New Zeland Dairy Board (Consejo Lechero de Nueva Zelandia) que monopoliza la exportación de productos lácteos.

En 1975/76 las ventas totales del Consejo alcanzaron \$ 441 millones, con la siguiente división por producto: mantequilla (51%), leche en polvo (20%), queso (19%) y caseína (10%). En el pasado, el grueso de las exportaciones de productos lácteos de Nueva Zelandia iban a Gran Bretaña. Sin embargo, a consecuencia de la admisión de Gran Bretaña en el Mercado Común Europeo, fueron restringidas las exportaciones de productos lácteos de Nueva Zelandia a su mercado tradicional debido a la política proteccionista del Mercado Común Europeo.

Sin embargo, en 1975/76 todavía el 35% de las ventas totales fueron a Gran Bretaña (en su gran parte, manteca). Actualmente Nueva Zelandia está siguiendo una activa política de diversificación de sus mercados. El comercio con los países subdesarrollados ha aumentado mucho. A pesar de la inflación y la disminución de la ayuda norteamericana, la demanda para importaciones de leche descremada y polvos de suero para plantas reconstituidoras sigue en aumento. Esto sugiere que en los países subdesarrollados, en cuanto aumente el poder de compra, una parte importante se va a gastar en leche y productos lácteos en general. Es claro que el comercio en los productos para reconstitución, los cuales representan una tercera parte del comercio internacional en leche en polvo, está firmemente establecido como uno de los mercados más grandes y con mayor crecimiento dentro de la rama de productos lácteos.

Las ventas del Consejo Lechero de Nueva Zelandia a América Latina han aumentado rápidamente en los últimos años. Este comercio se basa en los contratos de abastecimiento de largo plazo firmados con varios países de la región, como el Perú, y con crédito de largo plazo de parte del Gobierno de Nueva Zelandia. El Consejo tiene filiales en tres países del Caribe (Barbados, Trinidad y Jamaica), donde operan en el procesamiento de pro-

ductos lácteos. Para promover sus ventas en América Latina el Consejo ha formado una empresa conjunta con Continental Grain (ver más adelante) denominada Dairy Enterprises Ltd., con sede en Buenos Aires. Sus ventas a América Latina y el Caribe representaron el 14% de las ventas totales en 1975/76, en su gran parte leche en polvo. Dentro de América Latina, el Perú es el cliente más importante que tiene el New Zeland Dairy Board. En 1975/76 el Perú era su cliente principal en el mundo para grasa de leche, anhidra, "ghee", absorbiendo el 24% del total exportado por el Consejo. En el mismo año el Perú era el cuarto cliente más importante para polvo de leche descremada "spray" (después de Japón, Filipinas y Malasia), absorbiendo el 11% del total exportado por el Consejo.

7. MITSUBISHI CORPORATION

Los "soga shosha" ("trading companies" o empresas comercializadoras), cumplen un papel muy importante en la estructura económica del Japón. Son producto de la historia comercial muy singular de ese país. Cuando el Japón abrió sus puertas al mundo occidental en la década de 1870, después de siglos de aislamiento comercial, existía un desconocimiento casi total acerca de las prácticas comerciales de otros países. Este desconocimiento fue superado por la creación de estas empresas especializadas en el comercio exterior, y que actuaron como intermediarias entre la naciente industria nacional y las firmas en el extranjero. Su importancia actual es tanta que en 1974 las diez "soga shosha" más grandes del Japón comercializaban el 61% de las importaciones totales y el 53% de las exportaciones totales del país.

Mitsubishi Corporation (que significa "tres diamantes") es el "soga shosha" más grande del Japón y del mundo. En 1974 comercializaba el 15% de las importaciones totales y el 10% de las exportaciones totales del Japón. La empresa está organizada en función de nueve divisiones: metales ferrosos, metales no ferrosos, petróleo, química, maquinaria, alimentos, textiles y bienes en general. Su volumen anual de transacciones sobrepasa los US\$ 33,000 millones y su ganancia neta en 1976 era US\$ 64 millones, 23.5% mayor que en el año anterior. Su red global de información que vincula a 20,000 empleados en 185 filiales y oficinas de enlace —120 en el extranjero y 65 en el Japón— maneja un promedio de 30,000 mensajes diarios por vía telex. Mitsubishi Corporation es miembro, junto con otras 50 empresas, del grupo Mitsubishi, con ventas totales del orden de US\$ 40,000 millones anuales (igual al presupuesto anual de Gobierno Japonés). Más de la cuarta parte del volumen de actividades de Mitsubishi Corporation representa transacciones con otros miembros del grupo Mitsubishi.

Mitsubishi Corporation tiene su origen en una pequeña empresa naviera creada en 1870, dos años después de la restauración Meiji. Sus actividades crecieron rápido y pronto se convirtió en Mitsubishi Goshi Kaisha —un ejemplo clásico de la llamada

"zaibatsu"— una especie de "holding company" al estilo japonés: una conglomeración de varias empresas, cada una con amplia independencia gerencial pero obedeciendo a un control indirecto superior. De ahí nacieron los varios miembros de la familia Mitsubishi, tal como Mitsubishi Bank y Mitsubishi Metal Mining y Mitsubishi Shoji (después Mitsubishi Corporation). Después de la derrota de Japón en la segunda guerra mundial, las fuerzas de ocupación norteamericanas decretaron la disolución de Mitsubishi en 1947, como parte de su política mantener a Japón económicamente débil en la post-guerra. En esa fecha Mitsubishi Shoji tenía ya 4,086 empleados, 89 oficinas en el extranjero y un volumen de negocios del orden de US\$ 22 millones.

Sin embargo, frente al creciente poderío del bloque comunista en Asia que se manifestó en la guerra de Corea, el Gobierno de los Estados Unidos cambió su política anterior con respecto a Japón y en 1954 Mitsubishi Shoji fue reconstituida, volviendo a asumir en muy poco tiempo un papel predominante en el comercio exterior nacional. Durante la década del setenta, Mitsubishi promovió una serie de grandes proyectos de industria pesada sobre todo de petroquímica, reflejando la dirección sectorial del "boom" económico japonés.

En la década del setenta, las actividades de Mitsubishi se han diversificado considerablemente. En 1971 se cambió de nombre, de Mitsubishi Shoji (Mitsubishi Trading Company) a Mitsubishi Corporation. Actualmente "trading" constituye sólo la mitad del volumen de actividades de la empresa. Comercializa más de 20,000 líneas de producción, que va desde productos primarios hasta bienes de consumo, con 18,000 clientes en el Japón y todo el mundo. En 1976 la empresa importó bienes con un valor total de US\$ 8,600 millones (equivalentes a más de cuatro veces las importaciones totales de Perú en el mismo año) y exportó bienes con un valor total de US\$ 5,800 millones.

En los últimos años el carácter de Mitsubishi ha cambiado radicalmente, evolucionando más allá de su papel tradicional como "trader" en el comercio exterior del Japón. Este proceso de transformación de la Mitsubishi hasta convertirse en una verdadera empresa transnacional está todavía en marcha y se denota más claramente en la creciente importancia de nuevas actividades internacionales de la empresa. Últimamente ha crecido la importancia relativa de comercio "entre terceros países" hasta constituir actualmente el 10% de las actividades totales de la empresa. Esto significa que, en vez de actuar como intermediario entre Japón y el extranjero, la empresa organiza comercio entre distintos países extranjeros. Podemos citar, como ejemplos concretos, su compra de minerales peruanos para posterior venta en Europa y su compra de productos alimenticios de los Estados Unidos para posterior venta al Perú.

Aun más significativa para el futuro es la nueva función de Mitsubishi como organizador y partici-

pante en proyectos de inversión en el extranjero. Este proceso se evidencia más claramente en proyectos de explotación de recursos naturales y refleja la escasa dotación de Japón en materias primas y la necesidad de importar la casi totalidad de sus necesidades de productos primarios. En 1974 Mitsubishi estaba participando en más de treinta proyectos de extracción de recursos naturales en el extranjero, y tenía 160 inversiones en el sector industrial. Mitsubishi Perú S. A. fue fundada en 1964. Actualmente la empresa está relacionada con el financiamiento del oleoducto nor-peruano y la explotación de zinc. Tiene además un proyecto con Homestake Mining de los EE.UU. en Pashpap, un depósito de cobre con reservas estimadas en 48 millones de Tm. de 0.86% cobre con molibdeno. Además participa con la Empresa Pública de Servicios Pesqueros (EPSEP) en una empresa pesquera tipo "joint venture" llamada Challwa del Perú S. A. Cabe señalar el importante papel como proveedor de crédito que Mitsubishi cumple en sus actividades como "trader" y también como financista en su rol de organizadora de proyectos internacionales.

8. BUNGE Y BORN

Es la cuarta "trader" en granos más grande del mundo. La casa matriz se encuentra en Buenos Aires, contando además con unas 100 oficinas en más de 55 países. Últimamente se rumorea el traslado de la casa matriz a Brasil.

La compañía tiene sus orígenes en una empresa creada en Amsterdam, Holanda, en 1818, dedicándose al comercio de especies y demás productos coloniales. Posteriormente sus actividades se extendieron por toda Europa y empezó a diversificar sus actividades. En 1906 fue fundada una subsidiaria francesa, la Société Française Bunge, dedicada al comercio del caucho. Poco a poco el comercio de granos iba constituyendo la actividad más importante de la compañía. A tal efecto fueron creados subsidiarias en Argentina (1884) —Bunge et Born Société Anonyme à Responsabilité—, en Estados Unidos (1923) —The Bunge Corporation—, Australia y Canadá. La empresa se caracteriza por su reticencia herética a divulgar información sobre sus actividades globales, factor que se refleja en la escasa información que aquí se recoge. Un estudio sobre la empresa hecho en París en 1975 pudo ubicar solamente documentos publicados directamente o indirectamente por la Bunge y Born. La empresa sigue siendo de tipo familiar. En 1976, el señor Jorge Born declinó su reelección para la Presidencia, luego de 56 años de labor en la empresa, de los cuales 50 actuó como Director y 20 como Presidente de la misma. Su hijo Jorge Born es actualmente uno de los cuatro Directores de la empresa.

En un momento la casa matriz de la compañía cambió de Antwerp a Buenos Aires, reflejo de la creciente importancia del comercio de granos dentro de la totalidad de sus actividades. Hoy en día aproximadamente el 17% de las actividades de la compañía se encuentran en Argentina, y la empresa matriz

ocupaba en 1974 el tercer lugar entre una lista de 400 empresas latinoamericanas clasificadas por el nivel de sus ventas. Bunge y Born es la comercializadora más grande de granos y algodón de Argentina, superando notablemente a sus competidores Dreyfus y Cargill. Es dueña de doce empresas agropecuarias de diversos tipos, con una superficie conjunta de 550,000 has. Cabe señalar, sin embargo, que las empresas agrícolas no constituyen la principal fuente de ingresos para Bunge y Born. Ya en 1971 el valor total de las ventas de estas empresas no alcanzó ni la décima parte de las ventas de la empresa Molinos Río de la Plata, la principal empresa industrial de la compañía en Argentina.

Aprovechando su posición de monoposnista frente a una multitud de pequeños y medianos productores, la política de devaluación y sucesivos gobiernos, y gracias a su acceso preferencial al crédito público, Bunge y Born sacaba grandes ganancias en base a la compra en moneda nacional y venta en moneda extranjera de la producción agrícola argentina.

Estas ganancias fueron reinvertidas en el sector industrial, a tal punto que, en 1973, cinco de las 29 empresas industriales de capital argentino más grandes pertenecían a Bunge y Born. Actualmente, la compañía es dueña de unas 60 empresas industriales en Argentina, aunque en muchos casos la matriz no ejerce un control absoluto sobre ellas, restringiéndose a veces a una participación minoritaria en el accionariado.

Entre las empresas industriales más importantes de Bunge y Born en Argentina figuran las siguientes: Molinos Ríos de la Plata (molinera, alimentos balanceados y procesamiento de oleaginosas y la 18ª empresa más grande de América Latina en 1973), Centenera (envases flexibles), Alba (con 45% del mercado nacional de pintura y barniz), Grafa (con 30% de la producción nacional de textiles de algodón), Compañía Química (fertilizantes), Sulfacid (zinc para autopiezas y electrodomésticos), Sulfisud (productos químicos), Anilsud (colorantes), Compañía Industrial de Bolsas (producción de bolsas de arpillera), Salix (ácido salicílico para acetiladores), Grafanor (textiles).

Bunge y Born se encuentra representada en el Perú a través de La Fabril S.A., y, además de ser muy importante proveedor de granos del país, compra algodón en grandes cantidades, habiendo llegado en 1976 a constituirse en el segundo comprador más importante de algodón peruano, adquiriendo 5,031 Tm., equivalente al 16% del total. Estas compras de Bunge y Born fueron destinadas a sus empresas filiales en una amplia gama de países (Inglaterra, Bélgica, Japón, Alemania Federal, Holanda, Francia, Portugal y Corea del Sur). A través de La Fabril, es dueña del Molino Santa Rosa y otras firmas en el país.

9. CONTINENTAL GRAIN

Es la segunda empresa "trader" en granos más grande del mundo, después de Cargill, siguiendo al igual que ella una política de diversificación y con-

virtiéndose hoy en día en un factor determinante del denominado "agribusiness" a nivel mundial. Como empresa de "agribusiness", está involucrada en todo aspecto de la producción y distribución de alimentos desde el productor hasta el consumidor final, siendo gran productora de alimentos balanceados, dueña de molinos, dedicándose también a la avicultura, procesamiento de aceite de soya, productos panaderos. Además funciona como "dealer" y "broker" de toda clase de productos básicos, desde productos agrícolas hasta metales. Esta empresa comercializa entre 5 y 10% del comercio internacional de arroz, siendo propietaria y arrendataria de muchos elevadores de granos, incluyendo 17 elevadores terminales en los puertos de Estados Unidos. Continental Grain es una empresa de responsabilidad ilimitada, cuyas acciones no se cotizan en Bolsa. Las ventas de la empresa matriz Continental Grain Company (excluyendo sus filiales) alcanzaron US\$ 1,600,000,000 en 1976. En ese año contaba con 18 mil empleados y con oficinas en 58 ciudades de Estados Unidos y Canadá, y en 34 ciudades de otros países. El capital de la empresa consiste en 48 mil acciones preferenciales Clase A, más de 48 mil acciones preferenciales Clase B, con valores nominales de US\$ 1.00 por acción; y 1 millón de acciones comunes con valor nominal de US\$ 0.10 por acción. Se considera que el stock de capital de la empresa en su totalidad pertenece al Sr. Michael Fribourg, quien a la vez es Presidente del Directorio y Ejecutivo Principal de la empresa.

Continental Grain tiene su origen en una pequeña empresa de granos establecida en 1813 por Simon Fribourg en Arlon, Bélgica, cuyo nombre era "Compagnie Continental d'Importation". Durante toda su historia ha sido una empresa familiar por excelencia, representando el actual Presidente, Michael Fribourg, la quinta generación de su familia en controlar la empresa desde sus inicios. En 1848 la empresa compró trigo en Rumanía para aliviar la escasez de alimentos sucedida en Bélgica, y en 1830 comenzó a construir molinos de trigo tanto en Bélgica como en Luxemburgo. En 1914 inició sus actividades internacionales, con sede en Londres durante la primera guerra mundial. En 1921 abrió la primera sucursal en Estados Unidos (Chicago) cambiando su sede en 1940 a su lugar de residencia actual (Nueva York). Tal cambio respondió a la caída de Francia durante la segunda guerra mundial.

Esta empresa se ha caracterizado desde 1965 por una serie de adquisiciones en el campo de "agribusiness" como parte de su política de diversificación empresarial. En 1965 compró la empresa Allied Mill, de Chicago, una de las más grandes dedicadas, a alimentos balanceados y avicultura en Estados Unidos y también una importante productora de alimentos enlatados para animales domésticos. En 1970 estableció Conti Commodity Services, una empresa broker que creció en forma vertiginosa hasta alcanzar actualmente más de 5 mil clientes. También estableció Continental Milling Corporation, con el

propósito de proveer servicios de abastecimiento y comercialización a países en vías de desarrollo. Al mismo tiempo se estableció una sucursal Conti Caribbean, la cual compra, transporta y vende granos, fertilizantes, cemento y madera para diversos países de América Central y del Caribe.

En 1971 adquirió la empresa Orowest Foods Company, la cual produce y comercializa productos panaderos de alta calidad en California. En 1974 se estableció el International Merchandising Center de Continental Grain en Ginebra para coordinar las actividades de sus distintas divisiones regionales para comercialización de granos en Europa (París), América del Sur (Buenos Aires y Sao Paulo), Lejano Oriente (Hong Kong, Tokio y Sidney), y Norteamérica (Nueva York). Al mismo tiempo estableció la división de procesamiento de productos de soja y sus derivados, lo cual refleja la creciente importancia y complejidad del mercado internacional de productos oleaginosos.

En 1975 adquirió Arnold Bakers, empresa productora y comercializadora de productos panaderos de alta calidad nutritiva en la costa Atlántica de Estados Unidos. En el mismo año se estableció una nueva subsidiaria, Conti Carries and Terminals, con la finalidad de consolidar las diversas actividades de la empresa en el transporte y almacenaje de productos en bulto. En el mismo año se estableció la nueva división de metales de la empresa. Todo ello refleja claramente la política de diversificación de sus actividades de "trading" hasta cubrir todo una gama de productos primarios, lo cual señala un acontecimiento sumamente importante en la historia de Continental Grain.

Esta empresa se ha caracterizado en los últimos años por presentar diversos casos de comportamiento irregular que han dado como resultado litigios judiciales. Es así como el 22 de setiembre de 1958, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos suspendió el registro de Continental Grain como "trader" en ventas a futuro, por 90 días, a raíz de denuncias de manipulación de precios futuros de granos en la Bolsa.

Desde los años 60, ejerce el control de la Société continentale de Gestion Financière (Fibaest), una empresa financiera con sede en Lousanne, Suiza, a través de participación directa en el 18% de las acciones de la empresa, más una participación indirecta de 26% de las acciones en nombre de Finagrain Compagnie Commerciale Agricole et Financiere S.A., subsidiaria de Continental Grain. En 1971 Fibaest quebró y se llegó a un arreglo por medio del cual Continental Grain pagaría las deudas de la empresa en forma anual, durante el período 1971-1980, a una tasa del 10% anual. Otras filiales que fueron a la quiebra con deudas pagadas por Continental Grain fueron las siguientes: Arrow Barge Company Inc. (1946), Fribourg Trading Company Inc. (1940), Fribourg Steamship Company (1946), Sunset Stevedoring Company, Houston Stevedoring Company y General Stevedoring Corp. (1964).

Continental Grain fue uno de los cuatro "traders" que recibieron subvenciones gubernamentales por exportación (US\$ 170 millones), en relación con las ventas de granos a la URSS en 1972. Es de hacer notar que, según un informe de la Oficina General de Contabilidad del Gobierno Federal, las subvenciones pagadas entre julio y setiembre de ese año crearon oportunidades para lograr ganancias supernormales; y de acuerdo con su archivo se otorga subvenciones totales a la exportación de trigo por US\$ 298 millones, para ventas totales de 843 millones de bushels de trigo, de las que esta empresa era la principal beneficiaria con US\$ 886 millones por concepto de ventas de 196 millones de bushels de trigo a la URSS.

Según el Departamento de Agricultura, Continental Grain subestimó durante el período del 2 de junio al 29 de setiembre de 1973 sus existencias en trigo por 176 millones de bushels y en maíz por 169 millones de bushels entregando 18 informes de sus existencias de trigo, maíz, avena y soja, de los cuales sólo seis de los informes de soja eran exactos. La Autoridad de Intercambio de Mercancías afirmó también que casi la totalidad de los informes de su posición futura en trigo, maíz, avena, aceite y harina de soja entregados entre el 21 de julio y el 3 de noviembre de 1973 eran inexactos. Es de mencionar que estos informes inexactos fueron entregados durante el período de las ventas de granos a la URSS.

El 4 de mayo de 1976 fue impuesta a Continental Grain una multa de US\$ 500 mil por la Corte de Louisiana, a la que se allanó, aceptándola para evitar un juicio mayor; aceptación que indica culpabilidad sobre la acusación de declaraciones falsas con respecto al peso de embarque de granos efectuados al extranjero.

En otra ocasión el Gobierno de la India inició un juicio el 3 de mayo de 1976 en la Corte del Distrito Federal de Nueva York contra Continental Grain más otros cuatro "traders" en granos, acusándolos de fraude en embarques de granos durante los últimos quince años y exigiendo US\$ 215 millones por concepto de indemnización.

A continuación, presentamos varias subsidiarias de Continental Grain en Estados Unidos y el extranjero no mencionadas anteriormente:

Filiales en los Estados Unidos:

1. Continental Overseas Corporation: Nueva York (Ex-Far Eastern Continental Company). Vende granos y otros productos agrícolas, para la matriz y por su cuenta, principalmente a Japón.
2. Continental Navigation Company: Nueva York (Ex-Continental Barge Company). Transporta granos para la matriz y otras empresas en lanchas por el río Mississippi.
3. Arrow Continental Corporation: Nueva York Holding Company, para dos divisiones de Continental Grain - North American Continental Company y Arrow Steamship Company.
4. Western Continental Company.

5. Steller Chartering and Brokerage (Ex-Mack, Klasty and Co.). Especialista en "chartering" de embarques de granos.

6. Conti Contractors. Contratista general de proyectos de construcción y expansión de la matriz y otras filiales.

Filiales en el Extranjero:

1. Compagnie Continentale (France) S.A. Tiene su oficina principal en París con otras empresas aso-

ciadas de nombres similares en Antwerp, Rotterdam, Zurich, Roma y Buenos Aires.

2. Continental Grain Company (Canadá). Tiene su sede en Winnipeg. Hace comercio en granos por su cuenta y vende como "broker".

3. Finagrain Compagnie Commerciale Agricole et Financiere S.A. (Ginebra).

4. Cia Continental de Importación y Exportación (Buenos Aires).