

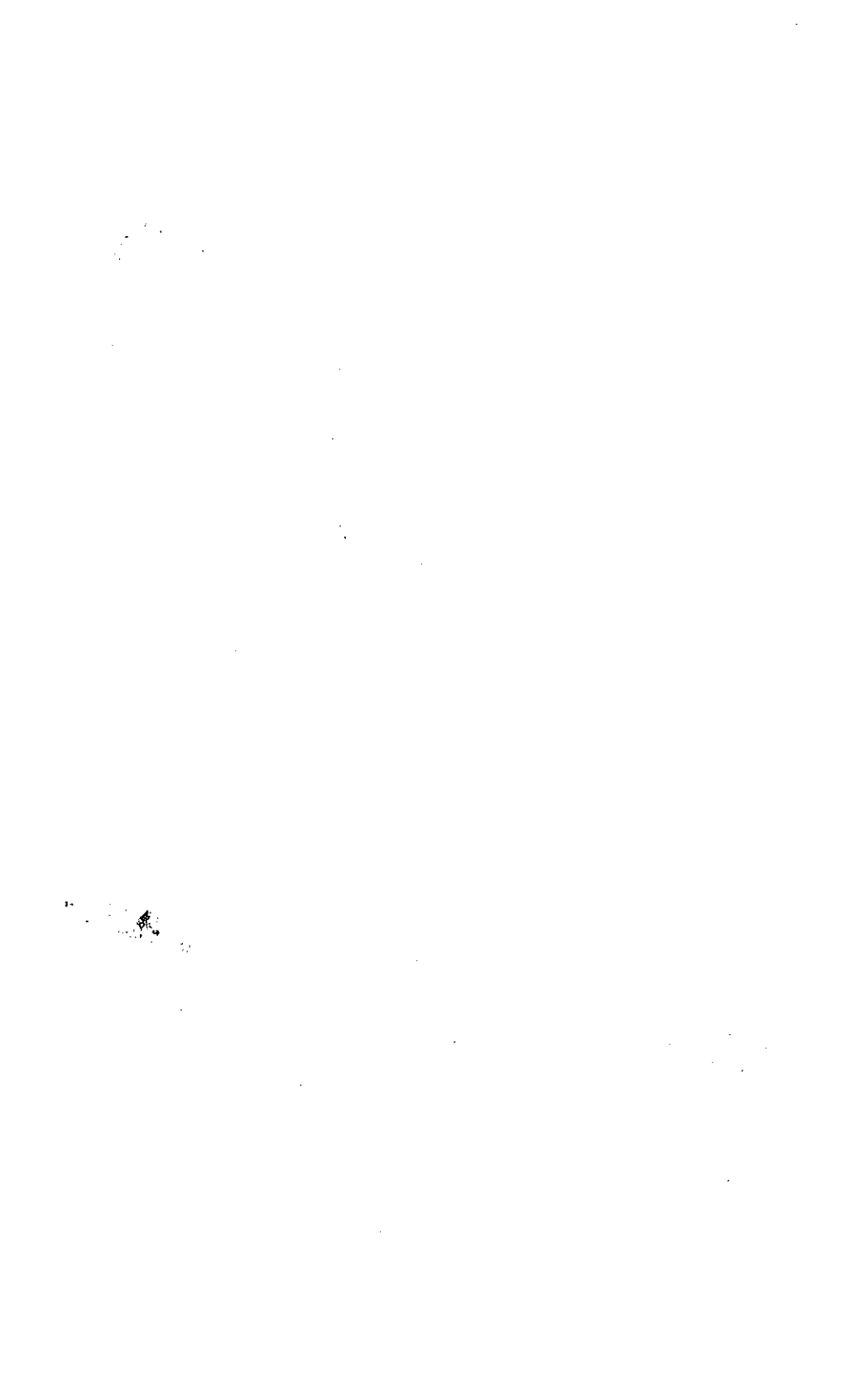
71 411
C.15

EL CAPITAL EXTRANJERO EN LA
ECONOMIA PERUANA

Políticas y negociaciones en la
década de los setenta



NACIONES UNIDAS





2000

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL

EL CAPITAL EXTRANJERO EN LA ECONOMIA PERUANA

Políticas y negociaciones en la
década de los setenta



NACIONES UNIDAS

Santiago de Chile, 1984

E/CEPAL/G.1300

Marzo 1984

Este trabajo, elaborado por el consultor señor Fernando Sánchez Albavera, forma parte de una serie de estudios que viene realizando la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales acerca de la presencia e impacto de las empresas transnacionales en los países de la región. Estudios similares de los casos de Chile y Brasil fueron publicados en la serie Estudios e Informes de la CEPAL, Nº 22 y 23, y se están concluyendo actualmente trabajos similares sobre los casos de Argentina, Colombia y Ecuadr.

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.84.II.G.9

INDICE

EL CAPITAL EXTRANJERO EN LA ECONOMIA PERUANA

	<u>Página</u>
Introducción	1
Sumario y conclusiones	3
Capítulo I LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DENTRO DE LA ECONOMIA PERUANA	9
1. Inversión Directa Extranjera Acumulada	10
2. Distribución sectorial de la Inversión Directa Extranjera Acumulada (I.D.E.A.)	12
3. Importancia y distribución sectorial de la inversión directa de los Estados Unidos	13
4. Remesas al exterior de utilidades, dividendos y regalías	14
5. Significación de la inversión extranjera dentro de las principales variables macroeconómicas	15
a) Participación en el Producto Interno Bruto	15
b) Participación en la inversión bruta fija	16
c) Participación en el financiamiento externo neto a largo plazo	16
d) Participación de las empresas extranjeras en las exportaciones nacionales	16
e) Participación de las empresas extranjeras en las importaciones .	17
6. Significación económica de las 20 empresas extranjeras más importantes	18

	7. Significación económica de las 50 empresas extranjeras industriales más importantes	19
Capítulo II	LOS CAMBIOS EN LA POLÍTICA DE DESARROLLO Y LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA	21
	1. La inversión extranjera directa y la política de desarrollo minero	22
	a) Importancia de la minería dentro de la economía peruana	22
	b) Los cambios en la política minera y la participación de las empresas extranjeras	24
	2. La inversión directa extranjera y la política de desarrollo petrolero	29
	a) Importancia de la inversión petrolera dentro de la economía peruana	29
	b) Los cambios en el marco jurídico y el comportamiento de la inversión directa	30
	3. La inversión extranjera directa y el desarrollo de la industria pesquera ..	36
	a) Importancia de la pesca dentro de la economía peruana	36
	b) Los cambios en la política pesquera y la participación de las empresas extranjeras en la industria de harina de pescado	37
	4. La inversión extranjera directa y la política de desarrollo industrial	42
	a) Rasgos generales de la evolución de la producción industrial	42
	b) Los cambios en la política indus industrial y la participación del capital extranjero	44
	5. Políticas y regulaciones frente a la banca extranjera	51
	a) Participación de la banca extranjera en el sistema bancario comercial y de ahorros	51

	b) Los principales cambios en la legislación bancaria y la participación de la banca extranjera	53
	6. Participación extranjera en las empresas de seguros	60
	7. Participación extranjera en las telecomunicaciones	61
Capítulo III	NUEVAS FORMAS DE NEGOCIACION Y CONFLICTOS CON EL CAPITAL EXTRANJERO ...	63
	1. Nuevas formas de negociación con el capital extranjero	63
	a) Mecanismos orientados a regular los flujos financieros	63
	b) Restricción de los ámbitos de acción del capital extranjero	66
	c) La inversión extranjera a plazo fijo	68
	d) La concesión moderna	69
	e) Acuerdos "llave en mano"	73
	f) Contratos de participación o de riesgo	74
	g) Balance	75
	2. Conflictos con el capital extranjero	75
	a) Conflictos derivados de la aplicación de los instrumentos de regulación de la inversión extranjera	75
	b) Conflictos derivados de la expropiación de empresas extranjeras ..	76
	c) Balance	78
	Notas	78
	Apéndice estadístico	83
	Anexos	153

Introducción

El propósito general del trabajo es determinar la significación que tienen las empresas extranjeras dentro de la economía peruana; identificar las actividades económicas en las que tienen una presencia predominante; analizar el comportamiento del capital extranjero frente a los cambios que experimentó la política de desarrollo; estudiar las nuevas formas de negociación; y delimitar la naturaleza de los conflictos con el capital extranjero.

El Capítulo I presenta un conjunto de indicadores orientados a precisar el origen, la magnitud y la distribución sectorial de la inversión extranjera, así como la participación de las empresas extranjeras dentro de las variables económicas más relevantes.

El Capítulo II, analiza los grandes cambios que experimentó la política de desarrollo, durante las tres últimas décadas, realizando un estudio detallado de los sectores minero, petrolero, industrial, pesquero, banca, seguros y telecomunicaciones.

El Capítulo III estudia las nuevas formas de negociación y los conflictos con el capital extranjero. Se pone énfasis en los mecanismos de regulación de la inversión directa; en la nueva dinámica que experimentaron las relaciones entre los inversionistas foráneos y el estado; en las características que asumió la transferencia de acciones en favor de los inversionistas nacionales; en las nuevas formas de contratación minera y petrolera; y en las formas indirectas de relación con el capital extranjero.

La investigación cubre en profundidad la década de los setenta, haciendo referencias comparativas con los dos anteriores decenios, y precisando las tendencias de los ochenta.

Sumario y conclusiones

1. La participación del capital extranjero tiene gran significación dentro de la economía peruana. Al iniciarse la década de los ochenta la inversión extranjera directa alcanzaba a 2 650 millones de dólares, de los cuales el 69% se encuentra radicado en el petróleo y la minería y sólo el 18% en la industria manufacturera.

La fuerte concentración en la explotación de recursos primarios se explica por la orientación de la inversión de empresas vinculadas a los Estados Unidos que representan el 73% de la inversión acumulada, de los cuales el 88% se encuentra en las actividades mineras y petroleras.

2. La contribución de las empresas extranjeras al Producto Interno Bruto puede estimarse en la actualidad entre 20% y 30%. Las 20 primeras empresas extranjeras, dentro de las que destacan Occidental Petroleum, Southern Peru Copper Corporation y Belco Petroleum, controlaron el 16% del ingreso nacional en 1980.

Las empresas extranjeras manejan el 33% de las exportaciones nacionales, generando el 78% de las exportaciones de cobre y el 70% de las de petróleo.

Las 50 empresas extranjeras industriales más importantes controlaron el 18% de las importaciones nacionales en 1980. En este año las empresas con participación extranjera controlaron el 60% del Producto Interno Bruto industrial, ubicándose preferencialmente en las industrias de alimentos, química, automotriz y metalmecánica.

Las empresas extranjeras registran un elevado coeficiente de importaciones y uno bajo de exportaciones, siendo esencialmente insumidoras de divisas. Las 50 empresas extranjeras industriales más importantes exportaron en una proporción equivalente sólo al 5% de sus ventas en 1980, mientras que las importaciones representaron el 32%. El saldo de su comercio exterior fue negativo en 479 millones de dólares.

3. El aporte de la inversión directa neta a la inversión bruta fija nacional fue de sólo 3%, durante el período 1972-1981. Ello se explica básicamente por la gran significación que asumió en dicho lapso la inversión pública.

La participación de la inversión extranjera dentro de la inversión bruta fija privada fue un poco más significativa representando 9%, en promedio, en dicho lapso.

4. La contribución de la inversión extranjera directa al financiamiento externo neto de largo plazo puede considerarse reducida. Durante el período 1972-1981, su aporte fue de sólo 18% en promedio lo que permite identificar la importancia que asumió el endeudamiento externo. Esta contribución guarda correspondencia con la participación de la inversión extranjera en el financiamiento externo del conjunto de los países en desarrollo, que se redujo del 22% a sólo el 12% en la década de los setenta.

5. En el período 1971-1980, las utilidades y dividendos, así como las regalías, remitidos al exterior alcanzaron a 261 millones de dólares, correspondiendo 64% al primer rubro y 36% al segundo. Las remesas de regalías se han venido reduciendo, desde el año 1975, debido a la aplicación de una serie de restricciones de carácter administrativo. Las utilidades y dividendos tuvieron un comportamiento irregular, viéndose influidos por la fluctuación en las cotizaciones internacionales de los productos mineros y por la aplicación de sobretasas impositivas en los años de aumento excepcional de los precios.

6. Durante las décadas de los cincuenta y setenta se produjo una fuerte expansión de las inversiones directas de las empresas extranjeras con matriz en los Estados Unidos en los sectores minero y petrolero, situación que tiende a reforzarse en la década de los ochenta. En cambio, en la década de los sesenta las inversiones se orientaron masivamente hacia la industria manufacturera. En las décadas de los cincuenta y setenta las inversiones en minería y petróleo crecieron a tasas promedio anuales del 50% y 19% respectivamente. En la década de los cincuenta la inversión en la industria manufacturera creció al 13%, incrementándose en 34%, en promedio al año, en los sesenta, para decaer a -3.2% en los setenta.

7. En las últimas tres décadas la política de desarrollo experimentó cambios muy importantes. Hasta la década de los setenta, con excepción del fugaz intervencionismo del período 1945-1948, la política de desarrollo no privilegió la participación directa del estado en el aparato productivo. La política de los setenta le otorgó el rol de conductor del proceso de desarrollo, renegociándose la presencia del capital extranjero dentro de la economía peruana. Esta fue una década de grandes nacionalizaciones, de profundas reformas sociales y de un marcado intervencionismo estatal en la política económica, que reforzaron significativamente el desarrollo de la actividad empresarial del Estado.

8. El clima general de la década de los setenta no fue favorable a la inversión extranjera. Los inversionistas foráneos cuestionaron el intervencionismo estatal. No obstante, se concretaron grandes inversiones en proyectos mineros y petroleros específicos, y algunos "joint ventures" con el estado, en la industria manufacturera. La política de los ochenta es más favorable a la inversión extranjera. Sin regresar a los esquemas del pasado se ha flexibilizado notoriamente la conducción económica, buscando una mayor apertura comercial y financiera hacia el exterior. Los mayores incentivos a la inversión

extranjera se otorgan en la minería y el petróleo, mientras que la reducción de los márgenes de protección efectiva desalienta las inversiones en la industria manufacturera.

9. La inversión extranjera directa transformó sustantivamente la estructura del comercio exterior, reforzando el predominio de las exportaciones de materias primas y alterando la composición de las importaciones en favor de los bienes intermedios y de capital, en concordancia con el desarrollo de la "industria sustitutiva".

Hasta mediados de la década de los setenta podía afirmarse que el Perú era predominantemente exportador de productos mineros, habiendo sido hasta los cincuenta preponderantemente exportador de productos agrícolas. Desde el segundo quinquenio de los setenta la economía peruana es sustancialmente exportadora de minerales y petróleo.

10. El esquema de industrialización de los años setenta presupone una fuerte intervención del estado y la redefinición de las relaciones con el capital extranjero. Lo primero exigía la planificación de las inversiones industriales y el desarrollo de la actividad empresarial del estado. Las empresas públicas deberían controlar directamente, o en asociación, los proyectos más dinámicos. Se propiciaba la "sustitución selectiva de importaciones", mediante la aplicación discriminatoria de los principales instrumentos de la política económica (aranceles diferenciales, tasas de interés preferenciales, exoneraciones tributarias, crédito selectivo, etc.). La política se orientaba, en el segundo aspecto, a contener el proceso de desnacionalización de la industria, negociando, caso a caso, las nuevas inversiones extranjeras. Se buscaba incrementar también, la participación del capital privado nacional; regular estrictamente los flujos financieros derivados de las actividades de las empresas extranjeras y obtener mejores términos de negociación en la transferencia de tecnología.

No se logró transformar la estructura industrial prevalente, manteniéndose en lo esencial la vulnerabilidad de la industria, y la política no fue atractiva para el capital extranjero. Puede mencionarse como hecho positivo su mayor predisposición a suscribir acuerdos de "joint venture" con el capital nacional, especialmente con el estado; y su mayor orientación hacia mercados del extranjero, a pesar de que las empresas extranjeras continúan siendo insumidoras de divisas.

11. La participación de la banca extranjera dentro del sistema comercial y de ahorros se redujo considerablemente durante la década de los setenta, como resultado de la nacionalización de la banca y de la intervención directa del estado, a través de la Banca Estatal Asociada. Las sucursales de bancos extranjeros, que son las únicas entidades extranjeras del sistema bancario, controlaron en 1981 sólo el 7% del patrimonio total de los bancos comerciales y de ahorros, el 4% de los depósitos y obligaciones, y el 3,6% de las colocaciones. El 59% de sus colocaciones se orientaron a la industria y el 18% a

actividades comerciales, contribuyendo con el 35% de los impuestos a la renta pagados por los bancos comerciales y de ahorros. 12. Puede afirmarse que no hubo, con posterioridad al período 1968-1972, marcado por conflictos con el gobierno de los Estados Unidos, una reacción negativa de los bancos que vieron afectados sus intereses por la política de nacionalizaciones. Estos se convirtieron en importantes acreedores del gobierno peruano; encabezaron importantes sindicatos bancarios que financiaron proyectos públicos y privados; e inclusive otorgaron créditos para compensar a algunas empresas extranjeras que fueron expropiadas.

Dichos bancos contribuyeron también a las gestiones de refinanciación de la deuda, aunque exigieron rígidos programas de estabilización económica para enfrentar la seria crisis económica y financiera que se inició en 1975 y que tiende a agravarse en la actualidad.

13. Durante la década de los setenta tuvieron lugar cambios significativos en las modalidades de negociación con el capital extranjero. Estos cambios tuvieron directa vinculación con la concepción de la política económica, determinando la aplicación de instrumentos orientados a regular el comportamiento de las empresas extranjeras que fueron, en gran medida, restrictivos.

Surgieron, igualmente, nuevas formas de asociación con el capital extranjero que superaron las prácticas de la concesión tradicional en la minería y el petróleo y posibilitaron la suscripción de convenios de "joint venture" con el estado. Las empresas públicas, a su vez, inauguraron nuevas formas de relación con la banca internacional, orientadas a financiar proyectos "llave en mano".

14. Las relaciones con el capital extranjero fueron, no obstante, conflictivas durante la década de los setenta. Los conflictos fueron por un lado, de carácter administrativo; pero estuvieron referidos esencialmente al problema de la propiedad. Los primeros tuvieron que ver, básicamente, con las restricciones a las remesas de utilidades, dividendos y regalías; mientras que los segundos con la obligatoriedad de suscribir Convenios de Transformación, en el caso de las empresas industriales; con la instauración de las Comunidades Laborales, que otorgaron participación a los trabajadores en la propiedad, gestión y beneficios de las empresas; y con la expropiación de empresas extranjeras. Estos últimos derivaron en conflictos políticos y diplomáticos, especialmente con el gobierno de los Estados Unidos, que se resolvieron mediante Convenios de Gobierno a Gobierno. Esta modalidad de solución de las controversias con empresas extranjeras dio preeminencia a las negociaciones de carácter político.

15. El tratamiento al capital extranjero se ha flexibilizado significativamente, en lo que va de la década de los ochenta. Sin embargo, sólo se ha logrado atraer inversión extranjera para la explotación petrolera, no habiéndose registrado inversiones de gran significación en la minería y en la industria manufacturera.

La política de desarrollo privilegia el concurso del capital extranjero en los sectores extractivos, poniendo gran énfasis en la minería y el petróleo. Se pretende una mayor apertura comercial, que tenderá a reducir progresivamente el margen de protección a la industria; y una mayor apertura financiera, que ha otorgado nuevas facilidades para la asociación de bancos extranjeros con nacionales. Se ha anunciado, además, el interés del gobierno peruano de estudiar, conjuntamente, la modificación de la Decisión 24 del Grupo Andino.

En general, el clima actual es favorable a la inversión extranjera.

Capítulo I

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DENTRO DE LA ECONOMÍA PERUANA

Los indicadores que se presentan en este capítulo están orientados a precisar el origen, la magnitud y la distribución sectorial de la inversión extranjera, así como la significación de estas inversiones dentro de las variables económicas más relevantes.

La información disponible permite apreciar que la inversión extranjera registra un fuerte grado de concentración en los sectores extractivos, particularmente minería y petróleo. Esta concentración se produjo básicamente en las décadas de los cincuenta y setenta, a pesar que en esta última década se produjo un incremento sustantivo de la participación del estado en la explotación y comercialización de los recursos mineros y petroleros.

En la década de los sesenta, en cambio, se observa una marcada preferencia por las inversiones de la industria manufacturera que coincide con la aplicación de medidas de promoción industrial y de protección del mercado interno.

Al iniciarse la década de los ochenta la Inversión Directa Extranjera Acumulada alcanza a 2 650 millones de dólares, concentrándose el 69% en la minería y el petróleo y sólo un 18% en la industria manufacturera.

La participación de la inversión directa de los Estados Unidos alcanza al 73% de la inversión acumulada, orientándose el 88% a la minería y el petróleo.

Las empresas extranjeras tienen una participación muy significativa dentro de la economía peruana, aunque su contribución al Producto Interno Bruto se redujo de manera importante como resultado de la política de nacionalizaciones de la década de los setenta. Se estima que la participación de las empresas transnacionales en el Producto Interno Bruto se sitúa entre 20% y 30% en la actualidad, considerando el fuerte incremento que ha experimentado la producción petrolera.

Una muestra de las 20 empresas extranjeras más importantes, que se presenta a continuación, reveló que estas empresas controlaban el 16% del ingreso nacional en 1980. Dentro de estas empresas destacan claramente la Occidental Petroleum, Belco Petroleum y la Southern Perú que controlaron el 10% del ingreso nacional en dicho año.

La participación de la inversión extranjera dentro del comercio exterior es igualmente muy significativa. Las empresas extranjeras controlan aproximadamente el 33% de las exportaciones nacionales, absorbiendo el 78% de las exportaciones de cobre y el 70% de las de petróleo.

Las empresas extranjeras que se encuentran dentro de las 20 primeras empresas importadoras absorbieron en 1981 el 6% de las importaciones nacionales, mientras que las 50 empresas extranjeras industriales más importantes efectuaron el 18% de las importaciones nacionales en 1980. Se estima que las empresas con participación extranjera generaron en dicho año el 60% del Producto Industrial, observándose un elevado coeficiente de importaciones y un bajo coeficiente de exportaciones, lo cual revela su carácter de empresas industriales insumidoras de divisas.

Las empresas extranjeras más importantes se encuentran ubicadas en las industrias de alimentos, química, automotriz y metalmeccánica. Estas empresas controlaron el 30% del Producto Industrial en 1980 y el 52% de las ventas registradas por las empresas muestreadas. Estos indicadores, que se analizan en detalle en las secciones que comprende este capítulo, revelan la fuerte significación que tiene la inversión extranjera dentro de la economía peruana.

No obstante, es necesario precisar que la contribución de la inversión extranjera al financiamiento externo neto de largo plazo se ha venido reduciendo significativamente en la última década, representando sólo un 18%, en promedio, en el período 1972-1981, lo cual refleja la creciente importancia que ha venido asumiendo el endeudamiento externo en el financiamiento del desarrollo, tendencia que coincide con la composición del financiamiento externo en los países en desarrollo.

1. Inversión Directa Extranjera Acumulada

La Inversión Directa Extranjera Acumulada (I.D.E.A.) creció considerablemente en las últimas dos décadas. Estimaciones elaboradas con cifras del Banco Central, OCDE y del U.S. Department of Commerce arrojan un crecimiento de 2 141 millones de dólares durante el período 1963-1981, lo cual representó un incremento promedio anual de 24.7%.

Es importante desagregar este largo período por cuanto durante este lapso tuvieron lugar importantes transformaciones económicas y sociales. En este sentido, interesa observar cómo se comportó la inversión extranjera frente a estas transformaciones.

Una primera conclusión que puede extraerse de los cuadros 1 y 2 es que la I.D.E.A., si bien experimentó cambios en su distribución sectorial y en la participación de inversionistas de los Estados Unidos, registró una tasa de crecimiento más o menos similar en los períodos 1963-1968 y 1968-75, equivalente a 14.2% y 13.6%, respectivamente. Sin embargo, las empresas

transnacionales, privilegiaron, en el primer período, las inversiones en la industria mientras que en el segundo lo hicieron en la minería y el petróleo, siendo éstas de mayor cuantía. Puede asumirse, aunque no existan cifras detalladas que durante el período 1963-1968 las inversiones extranjeras fueron más diversificadas, coincidiendo también con una mayor participación de inversionistas de Europa Occidental y el Japón. En el segundo período, en cambio, las inversiones se concentraron en un proyecto minero de gran magnitud como el de Cuacone y en la explotación petrolera de la selva norte.

El marco jurídico-político y la conducción de la política económica fueron sustancialmente diferentes en los períodos mencionados. Durante el período 1963-1968 primó una política que promocionó sin mayores restricciones las inversiones extranjeras en industrias sustitutivas, las que se vieron estimuladas, también, por el mayor dinamismo que empezó a cobrar el gasto público.

En este lapso no se lograron concretar negociaciones con inversionistas extranjeros en la minería y el petróleo, debido a los conflictos que se presentaron con algunas empresas transnacionales. 1/ Estos conflictos crearon un marcado clima de incertidumbre, por cuanto los dispositivos legales que normaban las inversiones extranjeras estaban en cuestionamiento. A todo ello debía agregarse las contradicciones que a nivel diplomático generaban estos conflictos, debido al apoyo explícito que las empresas en cuestión recibían de los estados en que estaban ubicadas sus casas matrices.

Durante el período 1968-1975 se cambió sustancialmente el marco jurídico que normaba las inversiones extranjeras en la minería y el petróleo, resolviendo el conflicto, en este último sector, por la vía de la expropiación de la International Petroleum Co., a la vez que se logró un acuerdo para la explotación del yacimiento de Cuacone con la Southern Peru.

La inversión extranjera se vio resentida en el caso de la industria por una aplicación estricta del régimen de Tratamiento Común al Capital Extranjero del Grupo Andino, por la expropiación de las industrias básicas y por la instauración de las Comunidades Laborales, que otorgaron a los trabajadores participación en la propiedad y beneficios de las empresas.

En general puede señalarse que la nacionalización de importantes sectores de la actividad económica (industrias básicas, pesca, comercio exterior, electricidad, telecomunicaciones, etc.); la mayor intervención del estado en la conducción económica y la amplia movilización política y social que acompañó a las reformas, indujeron al capital extranjero a concretar acuerdos sobre bases muy precisas (contratos de explotación o de operaciones vs. las concesiones tradicionales) y algunas formas de asociación con el estado, bajo la modalidad de empresas mixtas.

Los resultados globales, considerando la magnitud de las inversiones realizadas y las tasas de crecimiento registradas, revelan un comportamiento no menos favorable de la inversión

extranjera en este período de profundas transformaciones. Sin embargo, se produjo un cambio cualitativo muy importante que determinó la concentración de las inversiones en proyectos de gran magnitud.

El período 1975-1980 está marcado por la seria crisis que enfrentó la economía peruana y por la aplicación de sucesivos programas de estabilización.

La tasa de crecimiento de la I.D.E.A. fue de 8.2%, significativamente menor a la de los dos períodos anteriores, lo que se explica por la culminación del proyecto Cuañone, a mediados de 1975, y por el menor ritmo que experimentaron las inversiones petroleras en los últimos años de este quinquenio. 2/

La década de los ochenta, que se inicia con un nuevo cambio en la orientación económica, privilegiando un trato más favorable a la inversión extranjera, básicamente en minería y petróleo, registra en su primer año un crecimiento del 10.4% en la I.D.E.A. que se explica por el aumento de las inversiones en la explotación petrolera, 3/ ya que hasta 1982 no se han logrado acuerdos para la explotación de yacimientos mineros.

2. Distribución sectorial de la Inversión Directa Extranjera Acumulada (I.D.E.A.) 4/

La distribución de la I.D.E.A. no ha experimentado cambios significativos. El grueso de la inversión se encuentra concentrado en la minería y el petróleo, a pesar de que en estos sectores se produjo un incremento muy importante de la actividad empresarial del estado, sea a través de la expropiación de empresas transnacionales (International Petroleum, Cerro de Pasco Corp., Marcona Mining Co.) o mediante la puesta en operación de nuevos yacimientos, a cargo de empresas públicas (Petro Perú y Minero Perú).

Al cierre del año 1981, el 69% de la I.D.E.A. se concentraba en los sectores minero y petrolero, en concordancia con la amplia dotación de recursos que tiene la economía peruana en dichas áreas. Sin embargo, puede observarse una reducción, relativamente importante, con respecto a la participación que alcanzaba en 1975, en que representaba cerca del 79% del total de la I.D.E.A. (véase el cuadro 3). Finalmente, hay que destacar el reducido porcentaje que representa la inversión extranjera en el sector agropecuario, sólo 0.6% en 1981, lo que tiene explicación en el proceso de reforma agraria, llevado a cabo con gran intensidad entre 1969 y 1975. La inversión en manufacturas no superó el 20% en el último quinquenio de la década de los setenta, situándose en sólo 18% en 1981. El peso de los sectores de comercio y finanzas ha crecido aunque se mantiene todavía reducido, alcanzado un 8% en 1981, frente a un 4.4% en 1975, motivado básicamente por un incremento de la inversión extranjera en el comercio y por la apertura de algunos bancos multinacionales (ARLABANK y Exte-Bandes).

3. Importancia y distribución sectorial de la inversión directa de los Estados Unidos

La inversión de los Estados Unidos tiene una participación determinante dentro de la I.D.E.A. de las últimas décadas. A comienzos de la década de los setenta la contribución de los inversionistas de este país representaba el 89% de la inversión extranjera acumulada en la economía peruana. Su participación se mantuvo en dicho nivel hasta el año 1973 (véase nuevamente el cuadro 1), en que se redujo debido a la expropiación de dos de las tres grandes empresas norteamericanas que operaban en el sector minero (Cerro de Pasco Corp. y Marcona Mining Co.). Sin embargo, con posterioridad a estas expropiaciones, la nueva inversión petrolera y minera (Occidental Petroleum y Southern Peru) les permitió incrementar su participación pasando de 69% en 1974 al 73% de la I.D.E.A. al concluir el año 1981.

La inversión directa de los Estados Unidos privilegió su ubicación en la minería y el petróleo. Entre 1940 y 1960 la inversión en estos sectores pasó del 26% al 74%, incrementándose a más del 80% durante los años setenta. (Cuadro 4.)

Sin embargo, pueden observarse períodos muy concretos en los que las preferencias de los inversionistas se volcaron a los sectores primarios y/o secundarios. Así, por ejemplo, las décadas de los cincuenta y de los setenta muestran un crecimiento muy dinámico en los sectores minero y petrolero, mientras que la década de los sesenta muestra un mayor dinamismo en las inversiones orientadas a la industria manufacturera. En la década de los cincuenta la inversión en minería y petróleo creció a una tasa promedio anual del 50%, que se explica por las inversiones en la gran minería de "tajo abierto" desarrolladas por la Marcona Mining Company (hierro) y Southern Peru (yacimientos cuprífero de Toquepala). Entre 1970 y 1981 la inversión en estos sectores creció en 19.4%, mientras se produjo una contracción de -3.2% en las inversiones manufactureras. Este nuevo período de crecimiento se explica por las inversiones de Southern Peru (yacimientos cuprífero de Cuañone) y Occidental Petroleum (yacimientos petrolíferos al noreste).

Lo interesante del dinamismo experimentado por la inversión minera es que se desarrolló bajo el amparo del Código de Minería de 1950, tanto en los casos de Toquepala, Marcona y Cuañone, que otorgaba importantes beneficios tributarios a los inversionistas extranjeros (deducciones por factor "agotamiento"). 5/ Es esta legislación la que permitió el desarrollo de la gran explotación minera de cobre y hierro, ya que la que tuvo vigencia en la década de los setenta no fue atractiva para los inversionistas extranjeros. En cambio las grandes inversiones petroleras se desarrollaron dentro de esquemas de negociación sustancialmente diferentes al Código de Petróleo de los años cincuenta y coinciden también con la aplicación de contratos de operaciones petrolíferas y con una mayor intervención del estado en la explotación y comercialización del recurso.

El mayor dinamismo de las inversiones en la industria manufacturera ocurre durante la década de los sesenta en que registró una tasa de crecimiento anual del 34.5%. Este dinamismo se explica por los incentivos que otorgó la Ley de Promoción Industrial de 1959. Estos incentivos alentaron la instalación de "industrias sustitutivas", particularmente de ensamblaje, que favorecieron la penetración de capitales extranjeros ya que no se establecían restricciones vinculadas a la propiedad del capital.

Si bien en la década de los setenta se acentuaron las restricciones a la importación, llegándose a prohibir la importación de los productos manufactureros fabricados en el país (Registro Nacional de Manufacturas) y a establecer incentivos muy favorables en el tratamiento tributario y arancelario, el interés de los inversionistas de los Estados Unidos se redujo considerablemente. Ello tiene que ver con el clima desfavorable a la inversión extranjera que se creó dentro del proceso de reformas, entre 1968 y 1975, y con la fuerte retracción del mercado interno que perdura desde 1977 hasta la actualidad.

En suma, estos factores - entre los de mayor relevancia - condicionaron la inversión directa de los Estados Unidos, lo cual determinó que su participación en la inversión extranjera directa minera y petrolera se incrementara del 71% en 1975 al 93% en 1981, mientras que en el caso de las manufacturas declinara del 69% a sólo 22% en el mismo período (véanse los cuadros 5 y 6).

4. Remesas al exterior de utilidades, dividendos y regalías

Las remesas de utilidades y dividendos se rigieron durante la década de los setenta por lo dispuesto en el Régimen Común de Tratamiento al Capital Extranjero del Grupo Andino (Decisión 24), en el caso de las empresas industriales; y por las respectivas leyes sectoriales en los casos de minería y petróleo. Estos dispositivos fueron acompañados de una rígida legislación cambiaria, que al suspender el mercado libre de cambios - durante más de 10 años - creó una serie de restricciones administrativas a la remisión de utilidades y dividendos.

Las regalías por asistencia técnica y patentes se normaron por lo establecido en la Decisión 24, que tiene fuerza de ley en el país. En concordancia con estas disposiciones se suprimieron las regalías entre casa matriz y subsidiaria, y se crearon mecanismos de aprobación y fiscalización de contratos de transferencia de tecnología.

En el período 1971-1980 las utilidades y dividendos, así como las regalías, remitidos al exterior alcanzaron 261 millones de dólares en total, correspondiendo un 64% al primer rubro y 36% al segundo. Cabe destacar, como puede apreciarse en el cuadro 7, que las remesas de regalías se han venido reduciendo desde el año 1975, como resultado de las restricciones administrativas impuestas. Las utilidades y dividendos han tenido un

comportamiento muy dispar a lo largo de la década de los setenta, influidos decisivamente por las fluctuaciones en las cotizaciones internacionales de los productos mineros y por la aplicación de sobretasas impositivas en los años de aumento excepcional de los precios. Un factor que también ha influenciado es el que se refiere a los estímulos tributarios a la reinversión de utilidades.

En el período 1972-1980 las remesas de utilidades y dividendos representaron sólo el 19% de la inversión extranjera neta acumulada que alcanzó a 881 millones de dólares, lo cual puede considerarse un porcentaje reducido. Es posible que este porcentaje se incremente debido a la maduración de las nuevas inversiones petroleras ya que, con excepción de éstas, no se prevén inversiones significativas ni en la minería ni en la industria manufacturera (véase el cuadro 8).

5. Significación de la inversión extranjera dentro de las principales variables macroeconómicas

a) Participación en el Producto Interno Bruto

Durante el período 1968-1975 se produjeron importantes cambios en la estructura de propiedad que determinaron una mayor participación del Estado y de las organizaciones empresariales de carácter autogestionario. Estos cambios estuvieron referidos a la estatización de la pesca para consumo industrial (extracción y fabricación de harina y aceite de pescado); a la estatización de la Cerro de Pasco y Marcona Mining y a la puesta en operación del yacimiento de Cerro Verde en el caso de la minería; y a la estatización de la industria básica (química, petroquímica, cemento, papel, fertilizantes, refinación de petróleo y metales, etc.), así como a la construcción de nuevas plantas industriales (refinería de cobre, ampliación de la industria siderúrgica, etc.).

La creación de organizaciones de carácter autogestionario (cooperativas de producción y Sociedades Agrícolas de Interés Social) fue estimulada por el proceso de Reforma Agraria, que incluyó no sólo la adjudicación de las áreas de cultivo agrícola y la explotación ganadera, sino también los complejos agroindustriales de la industria azucarera.

Como resultado de la política de nacionalizaciones la participación de las empresas transnacionales en el Producto Interno Bruto se redujo de 31% a 21% durante el período 1968-1975, que coincidió también con una menor contribución de las empresas privadas nacionales que vieron declinar su aporte al Producto Interno Bruto de 55% a 46% en dicho lapso. Esta menor participación se debió al incremento de la contribución de las empresas estatales que pasó de 8% a 23%, mientras que las empresas autogestionarias pasaron de 1% a 10%.

Los cambios más importantes se produjeron en la pesca, minería y agricultura. En el primer caso el capital extranjero redujo su aporte de 25% a sólo 10% del producto pesquero.

En la minería declinó de 87% a sólo 33% y en la agricultura de 25% a prácticamente nula. Las empresas estatales, por el contrario, incrementaron su aporte al producto minero de 1% a 50%; en la pesca pasaron de una contribución nula a 80%, mientras que su contribución al producto industrial subió de 8% a 19%. Por otro lado, las empresas autogestionarias lograron controlar el 50% del producto agrícola y el 6% del industrial, cambio de gran trascendencia ya que antes de las reformas emprendidas su contribución era prácticamente nula (véase el cuadro 9.)

b) Participación en la inversión bruta fija

Este análisis se ha efectuado tomando como base el flujo neto anual de la inversión extranjera directa y considerando las cifras de entrada y salida de capitales que se registran en la balanza de pagos.

La contribución promedio de la inversión extranjera directa neta a la inversión bruta fija nacional fue de sólo 5% durante el período 1972-1981, participación que puede considerarse bastante reducida. Ello se explica básicamente por la gran significación que asumió en dicho lapso la inversión pública. La participación de la inversión extranjera directa neta fue un poco más significativa dentro de la inversión bruta fija privada. Entre 1972 y 1981 su contribución fue del 9% en promedio (véase el cuadro 10).

En general puede señalarse que la contribución de la inversión extranjera directa fue sólo complementaria al esfuerzo nacional, lo cual fue coherente con los lineamientos de política económica del período que privilegiaron el endeudamiento externo.

c) Participación en el financiamiento externo neto a largo plazo

La participación de la inversión extranjera directa dentro del financiamiento externo neto a largo plazo, considerando las cifras registradas en la balanza de pagos, fue reducida. Su contribución fue sólo equivalente al 18% del financiamiento externo neto en el período 1972-1981, lo que contrasta con una contribución cercana al 90% en la década de los cincuenta.

El comportamiento tanto de la inversión extranjera como del endeudamiento externo, según puede apreciarse en el cuadro 11, coincide en general con la tendencia que asumió su contribución al financiamiento de los países en desarrollo.

En efecto, según el Banco Mundial, la contribución de la inversión extranjera al financiamiento de estos países declinó de 22% a sólo 12% durante la década de los setenta. Esta disminución se explica por la fuerte expansión de la banca transnacional.

d) Participación de las empresas extranjeras en las exportaciones nacionales

La participación de las empresas extranjeras en las principales exportaciones nacionales se redujo como consecuencia de la expropiación de dos de las tres empresas mineras extranjeras. El estado que antes de las expropiaciones de Cerro de Pasco y

Marcona Mining y de la creación de Minero-Perú no participaba en absoluto dentro de la minería, controla actualmente el 100% de las exportaciones de hierro, el 15% de las de cobre, el 35% de las de plomo y el 26% y 40% de las exportaciones de plata y zinc, respectivamente (véase el cuadro 12).

Actualmente el capital extranjero controla aproximadamente el 80% de las exportaciones de cobre y petróleo, siendo su participación cercana al tercio en plomo y zinc, y de sólo 17% en el caso de la plata.

Sin embargo, es necesario precisar que estas cifras se refieren al origen de la oferta exportable, y no a la gestión misma del comercio exterior. El gobierno peruano nacionalizó el comercio exterior de los productos de exportación tradicional de gran significación económica (minerales, café, algodón, harina de pescado). La gestión del comercio exterior de minerales estuvo a cargo de Minero Perú Comercial (MINPECO) quien tenía el monopolio de la comercialización minera. La comercialización de harina y aceite de pescado estuvo en manos de la Empresa Pública de Comercialización de Harina y Aceite de Pescado (EPCHAP) y actualmente está a cargo de Pesca-Perú. EPCHAP asumió también las exportaciones de café y algodón, que pasaron, en 1975, al ser liquidada EPCHAP, a la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI) que realiza dichas exportaciones en la actualidad. Las exportaciones de azúcar estuvieron a cargo de la Central de Cooperativas Azucareras (CECOAP) y las de petróleo, en lo que corresponde a la explotación directa y a la participación del Estado en los contratos de operaciones petrolíferas, a cargo de la Empresa Pública Petróleo del Perú (PETROPERU).

En suma, si bien las empresas extranjeras controlaban una porción significativa de las exportaciones mineras, hasta 1980 tuvieron que comercializar externamente sus productos a través de MINPECO. En la actualidad, existe comercio libre, pero empresas de gran significación como Southern Peru suscribieron al comienzo contratos de agencia con MINPECO.

En el cuadro 13 se presenta la participación de las primeras 20 empresas exportadoras de productos no tradicionales. La participación de las empresas extranjeras, dentro de éstas, fue del 13% del valor de las exportaciones no tradicionales, en promedio en 1970-1978, constituidas básicamente por productos textiles, fibras acrílicas, y productos metalmecánicos.

Estas exportaciones son realizadas por las propias empresas productoras, aunque en el caso del alambro de cobre se realizan a través de MINPECO.

e) Participación de las empresas extranjeras en las importaciones

Este análisis se ha efectuado tomando en cuenta una muestra que considera las 20 principales empresas importadoras, que controlaron en 1981 el 23% del valor total de las importaciones, que alcanzaron en dicho año a 3 850 millones de dólares (véase el cuadro 14).

Las empresas extranjeras consideradas en la muestra controlaron el 6% de las importaciones nacionales, mientras que las privadas nacionales y las empresas estatales 4% y 13%, respectivamente.

Es importante destacar que las empresas estatales incrementaron significativamente su participación dentro de las importaciones, realizándolas directamente y a través de la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI) que asumió monopólicamente la importación de insumos agropecuarios (trigo, maíz, lácteos, carnes, fertilizantes) y algunos productos industriales como papel y productos químicos. En la actualidad se ha reducido su rol a importador exclusivo de insumos agropecuarios.

6. Significación económica de las 20 empresas extranjeras más importantes

Las 20 primeras empresas extranjeras, dentro de las que se cuentan fundamentalmente Occidental Petroleum, Belco Petroleum y Southern Peru, generaron en 1980 ingresos por valor de 2 746 millones de dólares que corresponden al 16% del ingreso nacional registrado en dicho año, de 17 480 millones de dólares (véanse los cuadros 15 y 16).

Las empresas petroleras (Occidental y Belco) y las empresas mineras (Southern Peru, Minera Raura y Corporación Minera Nor-Peru) generaron el 38% y 29%, respectivamente, de los ingresos totales de la muestra mencionada, correspondiendo el saldo restante a empresas instaladas en la industria manufacturera. Los ingresos de estas empresas sumaron 906 millones de dólares en el año 1980, destacando las empresas automotrices (Volvo, Nissan Motor, Toyota y Chrysler) que generaron el 33% de estos ingresos.

El valor total de los activos de las 20 primeras empresas extranjeras alcanzó a 3 150 millones de dólares, de los cuales las empresas petroleras y mineras, señaladas anteriormente, controlaron el 29% y el 44% respectivamente. Las empresas industriales registraron activos por 1 102 millones de dólares, que correspondieron en un 23% a las empresas del sector automotriz.

Las utilidades declaradas por las empresas de la muestra alcanzaron a 345 millones de dólares, que fueron equivalentes sólo al 7% de las utilidades empresariales registradas en las cuentas nacionales. Las empresas mineras y petroleras generaron el 27% y 58% respectivamente de las utilidades totales de la muestra.

Los indicadores presentados revelan con toda claridad la importancia económica de las empresas petroleras y mineras, particularmente Occidental Petroleum, Belco Petroleum y Southern Peru. Estas 3 empresas generaron el 10% del ingreso nacional y controlaron el 5% de las utilidades empresariales declaradas en 1980.

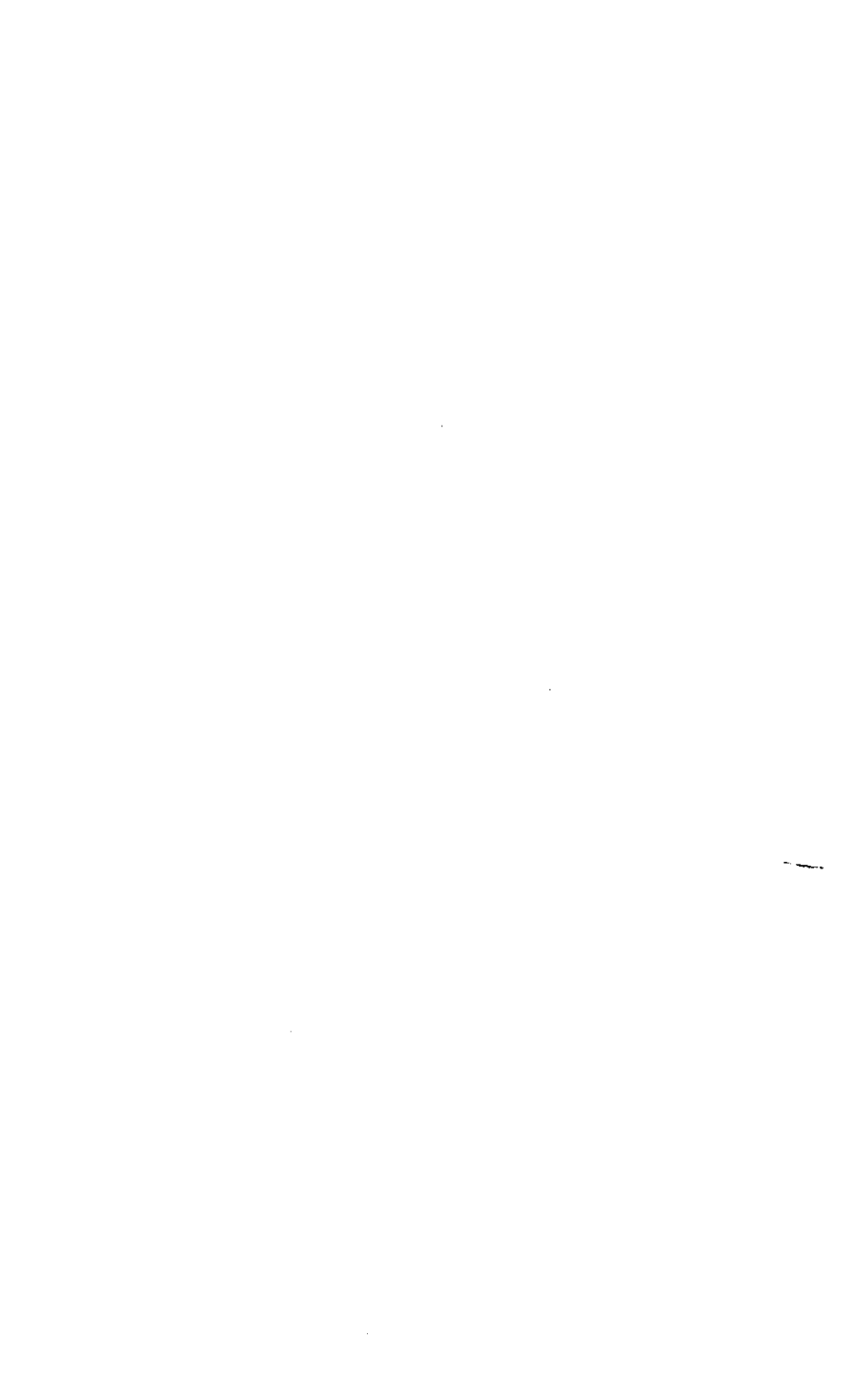
7. Significación económica de las 50 empresas extranjeras industriales más importantes

Las cincuenta principales empresas extranjeras industriales registraron en 1980 ventas por 1 787 millones de dólares, que equivalen aproximadamente al 60% del producto industrial de dicho año. Estas empresas se encuentran ubicadas básicamente en las industrias de alimentos, química, farmacéutica, metal-mecánica, automotriz y electrodomésticos.

Es importante destacar que el coeficiente de exportaciones sobre el total de las ventas es bastante reducido. Este coeficiente fue de sólo 5% en 1980, mientras que el coeficiente de importaciones fue del 32%. Estas empresas generaron sólo el 2% de las exportaciones nacionales, absorbiendo el 18% de las importaciones totales efectuadas en 1980.

El saldo de su comercio exterior fue negativo en 479 millones de dólares en este año, lo que revela que estas industrias son fundamentalmente insumidoras de divisas, contribuyendo negativamente a la estabilidad de la balanza comercial.

Su contribución al impuesto a la renta, equivalente al 7% de la recaudación nacional, puede considerarse reducida considerando la magnitud del producto industrial que generan. Ello puede explicarse, en parte, por los efectos de las exoneraciones tributarias con el propósito de estimular la reinversión industrial.



Capítulo II

LOS CAMBIOS EN LA POLITICA DE DESARROLLO Y LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA

En este capítulo se analizan los grandes cambios de la política de desarrollo y las reacciones que frente a éstos tuvieron los inversionistas extranjeros.

En las últimas tres décadas la política de desarrollo experimentó cambios importantes. A grosso modo puede señalarse que hasta la década de los setenta la política de desarrollo no privilegió la participación directa del estado en el aparato productivo, manteniendo además una moderada intervención en la conducción de la política. Con excepción del fugaz intervencionismo estatal entre 1945 y 1948 en que se aplicaron controles de cambios, del abastecimiento interno y del comercio exterior, la economía peruana no había experimentado una intervención estatal de la magnitud de los años setenta y menos aún conflictos directos con el capital extranjero.

La política de los setenta otorgó al estado el rol de conductor del proceso de desarrollo. Esta política se orientó a renegociar la presencia del capital extranjero dentro de la economía peruana. Es una década de nacionalizaciones (industria básica, minería, petróleo, banca, comercio exterior, electricidad, pesca, telecomunicaciones, etc.), de profundas reformas sociales (reforma agraria, reforma de la educación, reforma de la empresa); y de un marcado intervencionismo estatal (control de cambios, controles a la importación, subsidios y controles de precios, etc.).

Durante la década de los setenta el capital extranjero redujo su participación en importantes sectores de la actividad económica, aunque la incrementó en ramas importantes como la producción de cobre y petróleo. Asimismo, logró concretar algunos acuerdos de "joint ventures" con el estado en actividades metalmeccánicas (Motores y Tractores Andinos) y en la producción de fibras acrílicas (Bayer).

No obstante, la inversión extranjera se limitó a proyectos específicos, negociados con el estado. El clima general de la década de los setenta no fue favorable a la inversión extranjera. Los inversionistas extranjeros cuestionaron el intervencionismo estatal y sobre todo la fuerte movilización política, de profundo raigambre nacionalista, que trajeron aparejadas las reformas.

La política que se ha puesto en vigencia en los primeros años de la década de los ochenta, a partir de la instauración de un nuevo gobierno constitucional (1980-85) es sustancialmente diferente. Sin regresar a los esquemas liberales del pasado se ha flexibilizado notoriamente la conducción económica. Se han ido abandonando progresivamente los controles, sobre todo en lo que se refiere al comercio exterior, y se ha posibilitado una mayor apertura al exterior, reduciendo los márgenes de protección efectiva.

Se busca atraer la inversión extranjera con énfasis en los sectores extractivos. Sin embargo, a casi tres años de vigencia de esta política, sólo se ha logrado atraer inversión extranjera para la explotación petrolera, no habiéndose logrado ningún acuerdo de gran significación en la minería y en la industria.

La política económica intenta también una mayor apertura financiera. Para ello ha derogado las prohibiciones que existían para la apertura de nuevos bancos comerciales y sucursales de bancos extranjeros. La participación máxima del capital extranjero en la banca comercial se ha ampliado del 20% al 33% del capital social.

En líneas generales, el clima actual es favorable a la inversión extranjera, habiéndose anunciado además el interés del Gobierno Peruano en estudiar conjuntamente con los otros países miembros del Grupo Andino modificaciones al Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros (Decisión 24).

1. La inversión extranjera directa y la política de desarrollo minero 6/

a) Importancia de la minería dentro de la economía peruana

La minería peruana tuvo un desarrollo importante a partir de la década de los cincuenta, período en el que se inicia la explotación en gran escala, al ponerse en operación yacimientos a "tajo abierto". En las tres últimas décadas la contribución de la minería al Producto Interno Bruto nacional pasó de 6.8% a 9.5% (véase el cuadro 18).

El crecimiento de la producción minera estuvo marcado por la puesta en operación de grandes yacimientos de cobre y hierro a cargo de empresas extranjeras (Southern Perú y Marcona Mining, respectivamente). Así puede observarse que con la puesta en marcha del yacimiento de Toquepala, en el Departamento de Moquegua; y con la explotación del hierro de Marcona, en el Departamento de Ica, ambos en la costa sur del país, la tasa de crecimiento del producto minero se expandió a un ritmo del 15%, durante la década de los cincuenta. Dentro de este lapso destaca el período 1957-60 en que el producto minero creció a un ritmo promedio del 14% al año, que coincide justamente con la plena maduración de los proyectos mencionados (véase el cuadro 19).

Durante la década de los cincuenta la producción de cobre pasó de 30 000 TM a 182 000 TM mientras que la producción de

hierro, que se inició recién con la explotación de los yacimientos de Marcona alcanzó a más de 4 millones de toneladas largas. Hacia 1960, la participación de la Southern Peru (51% American Smelting and Refining Corporation), a través del yacimiento de Toquepala, representaba el 85% de la producción nacional de cobre (véase el cuadro 20).

La inversión realizada por la Southern cambió sustancialmente la estructura de la producción de cobre con la puesta en operación de la Fundición de Ilo. En efecto, a comienzos de la década de los cincuenta el 69% de la producción de cobre se refinaba en las instalaciones de la Cerro de Pasco Corporation en la sierra central del país. El procesamiento del cobre de Toquepala en la Fundición de Ilo determinó que a comienzos de los años sesenta el 74% de la producción nacional fuese procesado como blister, correspondiendo sólo 16% a los refinados (wirebars) y el saldo a concentrados y minerales (véase el cuadro 21).

Durante la década de los sesenta no se produjeron inversiones extranjeras de gran magnitud. La producción minera creció a sólo 3.5% en promedio al año. Durante este lapso se realizaron algunas reinversiones en Toquepala y ampliaciones en Marcona, y algunas inversiones de menor cuantía en la mediana minería, a cargo de inversionistas franceses y japoneses.

Durante la década de los setenta se puso en marcha el proyecto de Cuacone, a cargo también de la Southern Perú, en virtud del Convenio de Explotación suscrito en diciembre de 1969. Esta inversión, al madurar plenamente en 1975, permitió elevar sustantivamente la producción minera. En efecto, durante el período 1970-74 la tasa de crecimiento había sido de sólo 1.5% en promedio al año, agravándose la situación en el período 1974-76 en que se registró un descenso equivalente a 1.4%. A partir de este año, y debido a la contribución del yacimiento de Cuacone, la producción de cobre pasó de 218 mil TM en 1970 a 366 mil TM en 1980, incremento que se vio favorecido también por la maduración del proyecto de Cerro Verde, a cargo de la empresa estatal Minero-Perú. Gracias a estos proyectos, y también a la realización de inversiones nacionales en la minería de plomo y zinc, la tasa de crecimiento del producto minero fue de 14.2% en los cinco últimos años de la década de los setenta (véase nuevamente el cuadro 19).

Como resultado de estas inversiones y sobre todo por la puesta en marcha de la Refinería de Cobre de Ilo, a cargo de Minero-Perú, la estructura de producción de cobre experimentó nuevamente una transformación sustantiva. Al iniciarse la década de los ochenta el 51% de la producción de cobre se procesa como refinados (básicamente cátodos), correspondiendo un 44% al blister y sólo 5% a concentrados y minerales.

Paralelamente puede apreciarse un leve declive en la producción de refinados de plomo, que pasó de 56% a 49% en el período 1960-80; mientras que en ese mismo lapso los refinados de zinc declinaban de 21% a sólo 16% de la producción nacional

situación que se superará cuando esté en plena operación la nueva Refinería de Zinc de Cajamarquilla de propiedad de Minero Perú.

En suma, el fuerte crecimiento que experimentó la producción minera, tanto de cobre como de hierro, se debe al concurso de la inversión directa extranjera; mientras que la de plomo y zinc responde básicamente a las mayores inversiones realizadas por los grupos mineros nacionales.

Asimismo, puede afirmarse que el capital extranjero no tuvo mayor interés en el incremento de la producción de refinados. El incremento del valor agregado de la producción minera fue interés primordial del estado a través de Minero Perú, considerando que tenía especial relevancia para incrementar la rentabilidad de las exportaciones. 7/

El concurso de la inversión extranjera dentro de la "gran minería" contribuyó también a transformar la composición de las exportaciones nacionales. A comienzos de los años cincuenta, las exportaciones mineras representaban sólo el 20% de las exportaciones nacionales, pasando a representar el 45% en 1980 (véase el cuadro 22), desplazando definitivamente a los productos agrícolas.

b) Los cambios en la política minera y la participación de las empresas extranjeras

El desarrollo de la explotación minera en gran escala ocurrió con posterioridad a la promulgación del Código de Minería de 1950. Esta legislación estuvo imbuida de la concepción liberal que signó la conducción de la economía peruana por esos años.

El Código de Minería, estableció incentivos muy favorables a la inversión extranjera, considerando que la mayor parte del potencial minero nacional permanecía inexplorado. Esta política coincidió con las perspectivas favorables que se abrieron después de la Guerra de Corea y con el sostenido ritmo de crecimiento que experimentó la economía mundial en la segunda post guerra.

El Código de Minería de 1950 otorgó garantías de estabilidad tributaria y cambiaria, dentro de un clima político favorable a la inversión extranjera. Estas facilidades coincidían además con las estrategias corporativas de las empresas transnacionales que iniciaron un fuerte proceso de expansión hacia el exterior, a partir de los años cincuenta.

Este Código reafirmó la figura jurídica de la "Concesión Minera", por la cual los inversionistas podían disponer y disfrutar libremente de los productos resultantes de la explotación, aunque especificó que las sustancias minerales del suelo y del subsuelo eran de propiedad del estado. 8/

Las concesiones se otorgaron por tiempo indefinido. Pagando un exigu "canon territorial" las empresas extranjeras podían mantener amplias áreas de reserva para sus futuras explotaciones. Se garantizó, asimismo, estabilidad tributaria por un plazo de 25 años, que se contaba a partir de la suscripción del contrato de explotación. El código garantizaba que dicha estabilidad era aplicable al impuesto a las exportaciones, lo

cual limitaba la capacidad del estado para aplicar derechos que le permitieran captar mayores ingresos tributarios en situaciones excepcionales del mercado.

La tributación minera se estructuró considerando los resultados del ejercicio económico, con el objeto de evitar cargas impositivas "ciegas". No obstante, se consideró la posibilidad de solicitar adelantos a cuenta del impuesto a las utilidades, mecanismo que se prestó muchas veces a excesos cuando el estado afrontó problemas fiscales.

Lo más interesante en materia tributaria fue el régimen de excepción que se creó para los denominados "yacimientos marginales", que fue motivo de serias controversias con la Southern Peru. Esta empresa logró, con la oposición de la mayoría de los informes técnicos correspondientes, que se declarara "marginal" el yacimiento de Toquepala lo cual le permitió disfrutar de importantes beneficios tributarios. En efecto, este régimen de excepción consideraba que los yacimientos marginales pagarían sólo entre 10% y 20% de los impuestos a las utilidades. Sin embargo, para disfrutar de estas facilidades era necesario aplicar el íntegro de las primeras utilidades a la amortización de la inversión, cesando el régimen cuando este capital era cubierto.

El Código de Minería contempló también una deducción tributaria por "factor agotamiento" que podía fluctuar entre 15% y 50%. Esta deducción era aplicable para realizar reinversiones y/o desarrollar nuevas explotaciones.

Los dispositivos mencionados resultaron francamente atractivos a los inversionistas extranjeros. La inversión directa de empresas de los Estados Unidos pasó de 55 millones de dólares a 251 millones en el período 1950-60, lo cual determinó un cambio sectorial de importancia en la orientación de estos capitales extranjeros: la inversión minera pasó del 38% al 56% del total de la inversión directa acumulada en dicho lapso (véase el cuadro 23).

El Código de Minería no experimentó mayores modificaciones hasta mediados de la década de los sesenta. Sin embargo, durante esta década no se realizaron inversiones mineras de gran significación económica. Los años sesenta estuvieron marcados por el conflicto con la International Petroleum, acusada de una importante defraudación fiscal; y por el cuestionamiento del Contrato de Toquepala, que permitía a la Southern acogerse al régimen de excepción tributaria aplicable a los yacimientos marginales.

Este contrato fue suscrito en noviembre de 1954 y fue objeto de cuestionamiento parlamentario recién en 1965. Para los analistas parlamentarios lo fraudulento del Convenio radicaba en que un yacimiento con una ley promedio del 1%, y trabajado bajo el sistema de "tajo abierto", no podía ser marginal, por cuanto superaba la ley promedio de los yacimientos que estaban en explotación dentro del mercado minero. Adicionalmente, la Southern fue acusada de subvaluar las exportaciones de blister,

declarando precios por debajo de los que estaban vigentes en el mercado. Esta subvaluación beneficiaba a los accionistas de Southern (American Smelting, Phelps Dodge, Cerro Corporation y Newmont Mining) que eran los principales compradores. El informe de la Comisión Parlamentaria, dado a conocer en febrero de 1967, señaló que la subvaluación de las exportaciones y los beneficios tributarios otorgados innecesariamente, habían mermado sustancialmente los ingresos fiscales. Según este Informe, durante el período 1960-65 la participación del estado fue de sólo el 10.7% del valor de las ventas que totalizaron 449 millones de dólares.

El cuestionamiento parlamentario al Contrato de Toquepala y la lentitud con que se desarrollaban las negociaciones con la International Petroleum, retrasaron la posibilidad de llegar a un acuerdo para la explotación del yacimiento de Cuajone, que tenía en concesión la Southern. Las controversias con esta empresa fueron resueltas, firmándose un nuevo Contrato para la explotación de Toquepala en junio de 1968. Resuelto este problema y modificado favorablemente el régimen promocional 9/ del Código de Minería quedaba expedito el camino para negociar el yacimiento de Cuajone.

Sin embargo, en octubre de 1968 el cambio de gobierno dio paso a un proceso de marcado acento nacionalista, que se inició con la expropiación de las instalaciones de la International Petroleum.

Las negociaciones con la Southern fueron reiniciadas meses después dentro de un contexto que era poco favorable al gobierno peruano. Por esa época existían serios problemas de balanza de pagos y la refinanciación de la deuda externa estaba en pleno proceso de concertación. Asimismo, existía un serio conflicto con los Estados Unidos que estaba estudiando la posibilidad de aplicar la Enmienda Hickenlooper por la expropiación de la International Petroleum.

Estos factores redujeron la capacidad de negociación del gobierno peruano que requería mostrar un clima de confianza ante la banca internacional.

El contrato de Cuajone se suscribió en diciembre de 1969 bajo las normas contempladas en el Código de Minería, a pesar de que éstas eran objeto de cuestionamiento oficial. Este contrato ratificó las garantías cambiarias, tributarias y de comercialización, fijándose la participación del estado en 46.5%, durante el período de recuperación de las inversiones, y en 54.5% con posterioridad a dicho período.

A pesar de haberse concretado esta importante inversión, el gobierno continuó cuestionando el Código de Minería, iniciando un rápido proceso de modificaciones legales que culminó con la Ley General de Minería de 1971.

La política gubernamental señalaba que las concesiones deberían sujetarse al principio de "amparo por el trabajo", lo cual afectó a una serie de empresas transnacionales que tenían yacimientos en reserva. Esta política se hizo norma legal en

septiembre de 1969, pero se aplicó en los primeros meses de 1970. La aplicación de esta norma determinó la caducidad de más de 4 000 concesiones. Empresas transnacionales como Anaconda (Cerro Verde y Santa Rosa), American Smelting (Michiquillay), Cerro de Pasco Corporation (Tintaya, Antamina, Chalcobamba y Ferrobamba) y Southern Peru (Quellaveco) perdieron importantes concesiones mineras que revertieron a poder del estado, quien las asignó a Minerero Perú, la empresa pública creada para desarrollar su actividad empresarial en la minería.

En abril de 1970 se aprobó una ley normativa de la actividad minera que transformó sustancialmente el ordenamiento legal vigente. Se reservó la refinación de minerales para operación exclusiva del estado, lo mismo que la comercialización externa. Asimismo, se eliminó la deducción por el denominado "factor agotamiento", aunque se compensó con incentivos tributarios a la reinversión de utilidades.

La nueva política minera, que se formalizó efectivamente con la Ley General de Minería de junio de 1971, puso énfasis en la actividad empresarial del estado. Minerero Perú sería el ente encargado de elaborar, negociar y ejecutar los proyectos de inversión asignados al estado, así como el responsable del monopolio de la comercialización de minerales.

Se propuso que el estado asumiera funciones tanto empresariales como normativas, con los objetivos de ampliar la oferta minera exportable y de rescatar para el control nacional actividades estratégicas como la refinación y la comercialización. No se planteó, sin embargo, una política que excluyera la participación del capital extranjero. Estos podrían participar a través de las "empresas mineras especiales", en las que su participación no sería superior al 25%.

La nueva política minera no fue atractiva para los inversionistas extranjeros, ya que alteró algunos aspectos que eran considerados claves por éstos. Si bien se aceptó el principio de estabilidad tributaria y se reconoció el de la libre disponibilidad de divisas, dentro de las restricciones que suponía el control de cambios, no se reconoció el de la libre comercialización, ya que el estado asumió el monopolio del comercio exterior. La vigencia de este derecho era condición sine qua non para que los inversionistas extranjeros se animaran a negociar con el estado. No habían mayores problemas por el lado tributario. La eliminación del "factor agotamiento" se compensó con incentivos fiscales que facultaban a reinvertir, libre de impuestos, hasta un 40% de las utilidades. Además, se reconoció la tributación en la fuente de origen del capital deduciéndola de la masa imponible, aplicándose una tasa impositiva del 30% por el saldo.

La única inversión extranjera significativa fue la de Southern que puso en explotación el yacimiento de Cuajone, pero ésta no se rigió por la Ley General de Minería, sino por el Código de Minería. No ingresó capital extranjero en la gran minería bajo la nueva legislación minera. A los factores

mencionados, que desalentaron la inversión extranjera, debió sumarse la instauración de las "comunidades mineras" que otorgaron a los trabajadores derecho a la propiedad, gestión y beneficios de las empresas mineras.

La inversión directa de los Estados Unidos se duplicó durante el período 1968-77, pasando de 440 millones de dólares a 807 millones, debido al proyecto de Cuacone, pero su participación no se alteró mayormente dentro del total de la inversión directa acumulada (véase nuevamente el cuadro 23).

La política de nacionalizaciones determinó una significativa reducción en la participación del capital extranjero dentro de la minería de plomo, plata y zinc, debido a la expropiación de la Cerro de Pasco. Durante el período 1968-78 la participación del capital extranjero en la producción de plomo se redujo del 61% al 27%; en la de plata cayó de 44% a 17%; y en la de zinc de 72% a 29%. Las principales empresas extranjeras que aún operan en la explotación de estos minerales son Cía. Minera Huarón, Minera del Madrigal, Minerales Santander, y Minera Santa Luisa (véase el cuadro 24).

Con la expropiación de Marcona Mining el estado asumió el 100% de la producción de hierro. Sólo en el caso del cobre, el capital extranjero mantuvo una participación preponderante, aunque declinó del 87% al 78% en el período 1968-78 (véanse los cuadros 25 y 26).

Los grandes proyectos de inversión que revertieron al estado en 1970 no pudieron ser puestos en operación, con excepción del proyecto Cerro Verde I que fue puesto en operación por Minero Perú. El monto de las inversiones requeridas ha crecido considerablemente. Proyectos como Michiquillay, Tintaya, Quellaveco, Berenguela y Antamina que en 1970 demandaban sólo 757 millones de dólares de inversión, ahora cuestan 2 420 millones, lo cual hace difícil que Minero Perú los pueda poner en operación (véase el cuadro 27).

La participación del Estado en la comercialización minera, no sólo dificultó las negociaciones con el capital extranjero, sino que desplazó a los grandes comerciantes internacionales. La comercialización en la "gran minería" era realizada por subsidiarias de las empresas transnacionales. La Southern Perú vendía al exterior a través de Southern Sales, que abastecía a empresas vinculadas a ella como Phelps Dodge y Cerro Brass, y tenía contratos de Toll (alquiler de capacidad de refinación) con Hoboken y Norddeutsh Affinerie, entregando los refinados a la American Smelting and Refining Company (ASARCO) que es su principal accionista (51%).

Cerro de Pasco vendía directamente a empresas afiliadas a Cerro Corporation y a otros compradores del extranjero, a través de Cerro Sales.

En la minería de hierro Marcona Mining comercializaba a través de empresas afiliadas como Minera San Juan y Marcona International, teniendo además el control del transporte, que es fundamental en la comercialización del hierro, a través de Marcona Carriers.

En la mediana y pequeña minería operaban comerciantes internacionales como Hochschild, Minerco (subsidiaria de Philipp Brothers) y Tennant.

La participación del estado era prácticamente nula en la comercialización minera. Las principales decisiones, sea respecto de los márgenes de diferencia entre los precios de compra domésticos y los precios de venta en el mercado internacional, los gastos de procesamiento o maquilas, o la oportunidad de la exportación, estaban controlados por empresas transnacionales, lo cual facilitaba la aplicación de políticas de "precios de transferencia".

Minero Perú inicialmente (1971-75) y posteriormente MIMPECO (Minero Perú Comercial 1975-1981) asumieron el monopolio del comercio exterior, lo cual afectó sustantivamente al capital extranjero.

La política minera actual ha cambiado sustancialmente el marco jurídico de los años setenta. La legislación aprobada en marzo de 1981 eliminó los monopolios estatales sobre la refinación y comercialización de minerales, facultando además a transferir al capital privado los proyectos de inversión reservados para el Estado. No obstante, no se ha incurrido en un proceso de privatización de las empresas estatales. MINPECO compite con los comerciantes internacionales, manteniendo todavía una posición dominante dentro de la comercialización minera, habiendo suscrito inclusive un "contrato de agencia" con Southern Perú. Minero Perú continúa operando el yacimiento de Cerro Verde I y ha iniciado la explotación de su segunda etapa, las Refinerías de Cobre de Ilo y de zinc de Cajamarquilla, y el proyecto Bayóvar. Asimismo, está en pleno desarrollo el proyecto de cobre de Tintaya, a través de una empresa especial en la que participan CENTROMIN (ex Cerro de Pasco), Minero Perú y la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE). CENTROMIN y Hierro Perú continúan igualmente como empresas públicas.

Finalmente, cabe señalar que no se ha concretado, a pesar de la flexibilidad que se ha dado a la legislación minera, ninguna negociación con el capital extranjero, situación que puede ser atribuible al alto costo, especialmente en infraestructura, de los proyectos de inversión que están en cartera, y a la depresión que afecta al mercado mundial de minerales.

2. La inversión directa extranjera y la política de desarrollo petrolero 10/

a) Importancia de la inversión petrolera dentro de la economía peruana

Hasta mediados de la década de los setenta podía afirmarse que el Perú era un país predominantemente exportador de productos mineros, habiendo sido hasta los años cincuenta preponderantemente exportador de productos agrícolas. Desde los últimos años de la década pasada la economía peruana es sustancialmente exportadora de minerales como de petróleo. Este producto y el cobre son actualmente los dos primeros productos de

exportación, representando 21% y 16% respectivamente, de las exportaciones nacionales. El crecimiento de la producción y exportación de petróleo se produjo a partir de la segunda mitad de los años setenta, cuando maduraron las inversiones realizadas por Occidental, Belco y Petroperú en los primeros años de la década.

La producción petrolera había sido del orden de los 20 millones de barriles anuales hacia fines de los años sesenta. La inversión pública y el concurso del capital extranjero permitieron elevar la producción de 26 millones a más de 70 millones de barriles en el período 1970-80 (véase el cuadro 29).

La mayor parte de la inversión extranjera provino de empresas vinculadas a los Estados Unidos, como también ocurrió en el caso de la minería. La inversión petrolera acumulada de empresas norteamericanas había venido declinando desde finales de los años cincuenta en que alcanzó sólo a 79 millones de dólares, lo cual representaba el 18% del total de las inversiones de los Estados Unidos. En el período 1960-70 dicha participación declinó sustancialmente pasando del 18% a sólo el 9%. Ello se explica por los conflictos que se suscitaron con la International Petroleum que determinaron que esta empresa redujera sus reinversiones y que no se concretaran otros acuerdos para explotar las reservas existentes. Resuelto este conflicto y reformulado el marco jurídico, orientado a promover la suscripción de contratos de operación petrolera con participación del estado, la inversión norteamericana se expandió considerablemente, pasando de 67 millones a 316 millones de dólares en el período 1970-1977. El auge de la inversión petrolera se vio estimulado además por el ímpetu exploratorio que sucedió a la crisis energética, determinando que la participación de los intereses petroleros - en el total de la inversión de los Estados Unidos - pasara de 9% a 23% en el mismo lapso (véase el cuadro 30).

En suma, puede señalarse que - al igual que en la minería - la inversión directa de las empresas de origen estadounidense fue determinante en la ampliación del aparato productivo y en la transformación de la base exportadora.

b) Los cambios en el marco jurídico y el comportamiento de la inversión directa

Durante la década de los setenta el marco jurídico que normaba las inversiones extranjeras dentro de la explotación petrolera experimentó transformaciones sustanciales.

El régimen previo (Ley de Petróleo de 1952) se sustentaba en el sistema tradicional de las concesiones, que conferían derechos reales. Es decir, facultad para el uso y usufructo de los recursos, incluyendo la posibilidad de hipotecar los yacimientos. Estaba normado claramente, sin embargo, que las empresas extranjeras estaban regidas por la legislación nacional, renunciando a reclamaciones diplomáticas de cualquier naturaleza; y que los yacimiento eran de propiedad del estado.

La legislación otorgaba "permisos de reconocimiento" y concesiones de exploración y de explotación. Los primeros

facultaban al inversionista a efectuar los estudios correspondientes, sin otorgar exclusividad, bajo la supervisión del Ministerio correspondiente. Las concesiones de exploración sí otorgaban derechos de exclusividad por un plazo que fluctuaba entre 3 y 6 años según el área geográfica en que estuviera ubicado el yacimiento y por extensiones que variaban entre 20 000 hás. y 50 000 hás. 11/ Dentro de estas pautas el concesionario debía dar cuenta periódica de sus programas de trabajo y pagar un canon de superficie.

Las concesiones de explotación tenían un plazo que fluctuaba entre 40 y 50 años con prórrogas que podían ir hasta 25 años adicionales. 12/ En este aspecto la Ley de Petróleo de 1952 constituyó un avance respecto a la Ley de 1922 que otorgaba las concesiones de explotación por tiempo indefinido.

La participación del Estado se fijó sobre la base de los resultados del ejercicio económico, a través del impuesto a la renta. Este se fijó en una tasa del 50% para la costa mientras que en la sierra y en la selva se estableció un régimen promocional que contemplaba una tasa impositiva variable, según los años de usufructo de la concesión. 13/ Se contempló, sin embargo, un canon de superficie y un impuesto único al otorgarse la concesión. En estos aspectos la Ley de 1952 otorgó mayores beneficios a los concesionarios, al suspender el canon de producción 14/ y al introducir una deducción tributaria por el denominado "factor agotamiento". 15/ El régimen impositivo estableció, no obstante, un mecanismo de anticipos con cargo al impuesto a la renta, que se utilizaba para enfrentar los problemas fiscales; y derechos de exportación, equivalentes al 2% del valor exportado; aunque suspendió la tributación a las remesas al exterior y otorgó un régimen de internación temporal de bienes de capital.

Lamentablemente la información incluida en los Survey of Current Business no desagregan la inversión petrolera entre los años 1950 y 1956, razón por la cual no es posible examinar en detalle el comportamiento de la inversión norteamericana y su reacción frente a la ley de petróleo de 1952. La inversión se incrementó sustantivamente, pero no en la magnitud de la minería, si comparamos los años 1943 y 1957 para los cuales se cuenta con información. En ese lapso la inversión pasó de 15 a 86 millones de dólares, reduciéndose en la década de los sesenta a un nivel de 66 millones de dólares. En realidad entre 1957 y 1968 hubo un proceso más bien de desinversión por cuenta de la International Petroleum Company que era la empresa extranjera predominante en la explotación petrolífera. Se estima que en ese lapso los dividendos remitidos al exterior fueron de 107 millones de dólares 16/ mientras que la inversión acumulada norteamericana se redujo en 24 millones (véase nuevamente el cuadro 30).

La International Petroleum fue objeto de serios cuestionamientos, tanto a nivel del debate parlamentario como por la prensa, imputándosele una deuda con el estado que fluctuaba

entre 200 y 1 000 millones de dólares por impuestos dejados de pagar y transferencias aparentemente no legales al exterior. 17/

Durante la década de los cincuenta ingresaron empresas extranjeras como Conchan Chevron, Texas Oil Company, Belco Petroleum y Peruvian Pacific Company, entre otras de menor importancia, que habrían compensado la desinversión de la International Petroleum Company.

La tensión con esta empresa llegó a su clímax durante los últimos meses del año 1967 y el primer semestre de 1968. La no consecución de un acuerdo con la International Petroleum afectaba las negociaciones mineras que estaban en curso, 18/ así como la posibilidad de contar con el apoyo crediticio de las agencias oficiales de los Estados Unidos, a la vez que mostrar un perfil adecuado en las negociaciones sobre refinanciación de la deuda externa. 19/

A mediados de agosto de 1968 se llegó a un acuerdo con la International Petroleum que consistía en los siguientes aspectos: transferencia de los yacimientos de La Brea y Pariñas al estado; un contrato de diez años para la venta de gas natural a la International Petroleum; y un contrato similar de seis años para la venta del crudo de La Brea y Pariñas a la refinería de la International. 20/ El acuerdo con esta empresa fue esgrimido como una de las causas fundamentales que motivaron el cambio de gobierno el 3 de octubre de 1968, considerándose que eran lesivos al interés nacional. Sin embargo, la discusión se concentró básicamente en el precio de los productos que debían ser vendidos a la International Petroleum Company.

Expropiada la International Petroleum y anulados los convenios suscritos con ésta se inició un largo período de controversias con los Estados Unidos que culminaron finalmente con el Acuerdo suscrito con la Misión Green en 1974.

La política de negociaciones con el capital extranjero se sustentó en los contratos de operaciones petrolíferas, denominados "contratos modelo peruano", que determinaban un mecanismo de coparticipación entre el estado y las empresas extranjeras. Estos contratos eran la lógica resultante de la eliminación del régimen de concesiones, aunque se respetaron los derechos adquiridos (Ley 17440 de 1969).

El modelo peruano de contratación petrolera era una adaptación de los esquemas de participación en la producción que estaban vigentes en otros países. El contratista se obligaba a realizar todo el proceso productivo, conforme a un programa estipulado en el contrato, entregando al estado el 50% del producto obtenido. En suma, el contratista asumía todos los gastos y riesgos inherentes a la inversión y al proceso productivo mismo. La duración de los contratos era de 35 años en la selva y de 30 años en el zócalo continental. El esquema comprendía una estricta fiscalización de los trabajos inherentes al programa de exploración, así como exigencias mínimas de perforación. El estado participaba también en la elaboración y ejecución de los programas de explotación, estando las operaciones petrolíferas mismas

a cargo de la empresa contratista. La retribución, como se ha mencionado, fue fijada inicialmente en 50% del producto extraído, reduciéndose en los últimos contratos a 45%.

La tributación fue objeto de un tratamiento especial. Petroperú debía pagar los impuestos a la renta que le correspondían al contratista, así como todos los impuestos y cargas sociales adicionales (patrimonio accionario, patente comercial e industrial, seguro social, etc.). Finalmente, los contratos contemplaban la prioridad del abastecimiento interno, mediante una opción preferencial de compra en favor de Petroperú por la parte correspondiente al contratista. 21/

Durante el período 1971-78 el gobierno peruano suscribió, a través de Petroperú, 18 contratos de tipo "modelo peruano" con 31 empresas extranjeras, de las cuales 22 eran de los Estados Unidos, 3 japonesas, 2 alemanas y 1 respectivamente, de España, Francia, Inglaterra y Noruega. 22/ En este lapso los contratistas extranjeras perforaron un total de 109 pozos, de los cuales 47 correspondieron a las actividades de la Occidental Petroleum (véase el cuadro 31).

La inversión petrolera fue de cerca de 1 821 millones de dólares entre 1971 y 1979, de los cuales un 40% fue realizado por lo contratistas extranjeros. Si se descuenta la inversión en el Oleoducto nor-peruano equivalente a 809 millones de dólares, que fue ejecutada por Petroperú, la inversión en la explotación misma alcanza a 1 012 millones de dólares, correspondiendo a los contratistas extranjeros el 72% de la inversión realizada, destacando la participación de la Occidental Petroleum que equivalió al 28% del total (véase el cuadro 32).

Es importante destacar que la mayor parte de los contratos se suscribieron entre 1971 y 1973, teniendo la mayoría también una efímera duración debido a que el grueso de los contratistas se retiró en los años 1975 y 1976.

Al momento en que se produjo la primera renegociación de los contratos petroleros, en 1980, estaban vigentes sólo 5 contratos de un total de 20 suscritos en la década de los setenta (18 modelo peruano y 2 de recuperación secundaria). Dos estaban a cargo de Occidental Petroleum en la selva norte; dos en el zócalo continental a cargo de Belco y del consorcio Unión-Belco; y uno en el noroeste para recuperación secundaria a cargo del Consorcio Oxy-Bridas. 23/

Los argumentos que justificaron esta renegociación estuvieron centrados en la explosiva variación de los precios del petróleo y en el régimen tributario diseñado para los contratos "modelo peruano". En efecto, cuando se suscribieron estos contratos, entre 1971 y 1973, el precio promedio por barril se situaba entre 1.80 y 2.50 dólares, mientras que el precio promedio de 1979 fue de 21 dólares por barril, llegando en el mercado "spot" a superar los 40 dólares. Ligado a este fenómeno estaba el hecho que los contratistas no habían incrementado sustancialmente sus inversiones, remitiendo grandes capitales al exterior por concepto de utilidades. La Occidental obtuvo utilidades

entre 1971 y 1979 por valor de 308 millones de dólares frente a una inversión de 416 millones, mientras que Belco obtuvo utilidades por 89 millones de dólares sólo entre 1978 y 1979 (véase cuadros 34 y 35).

Por otro lado, el régimen tributario aplicable a los contratistas extranjeros contemplaba que Petroperú debía pagar el impuesto a la renta resultante de sus operaciones, lo que se consideró como un incentivo para atraer a los inversionistas extranjeros ya que éstos deberían tributar en su país de origen. Esta situación afectaba seriamente las finanzas de Petroperú, que sólo participaba con el 53%, en promedio, del crudo extraído pero debía pagar por el 100%, lo que fue incrementándose sustantivamente debido a la elevación de los precios del petróleo.

Este régimen tributario resultaba inconveniente ya que bajo el régimen tributario común estos contratistas debían pagar 68.5% por concepto del impuesto a la renta. El criterio adoptado fue asimilarlos al régimen común, considerando además que éstos tributaban en su país de origen 46%, por lo que la imposición adicional sería de 22.5%.

El propósito de la renegociación era transferir al Perú la carga tributaria pagada en el exterior más un porcentaje adicional que los equiparara con lo que abonaban otras empresas extranjeras, todo ello con el objeto de reducir las utilidades excepcionales que se estaban obteniendo por el incremento de los precios del petróleo, a la vez que con el propósito de fijar pautas que permitieran que el estado aprovechara las fluctuaciones alcistas que experimentara el mercado petrolero.

No obstante, el incremento de la carga tributaria fue compensado con estímulos tales como la rebaja de las tarifas de transporte en el oleoducto que controla Petroperú.

Los efectos del nuevo régimen tributario significaron que la Occidental redujera sus utilidades del 25% al 9%, mientras que Belco lo hizo del 38% al 12%. En el primer caso el estado incrementó su participación del 53% al 74% y en el segundo del 50% al 76%. En promedio la participación del estado pasó de 53% a 74% 24/ (véase el cuadro 35).

La nueva legislación modificó también las condiciones de los contratos de recuperación secundaria, dejando expedito el camino para que el contrato con el consorcio Occidental-Bridas, suscrito en 1978, fuese convertido de un "contrato de participación" en la producción a uno de servicios, con pago en dinero y no en especie, bajo un precio pactado contractualmente con cláusula de reajuste por las variaciones que experimentara el precio internacional. 25/ Este convenio daría origen a Petrolatina, un consorcio en el que Petroperú participaría con el 26%, Occidental con 49% y Bridas con 25%. Según los negociadores esta nueva fórmula permitiría que el estado incrementara su participación del 55% (Consorcio Oxy-Bridas) al 75% (Petrolatina), considerando dentro de estos porcentajes el pago de impuestos.

Petrolatina no llegó a suscribirse por cuenta del estado, manteniéndose el consorcio Oxy-Bridas. La nueva administración (julio 1980-julio 1985) no firmó el convenio por considerarlo inadecuado. En la Memoria 1980-82 del Ministro Pedro P. Kuczynski se señala que "Este proyecto que viene desarrollándose desde 1978 por las dos empresas foráneas citadas ha registrado una inversión de aproximadamente US\$600 millones, incluyendo la perforación de 641 pozos inyectores y la instalación de un complejo sistema de captación, limpieza e inyección de agua de mar. Sin embargo, hasta la fecha, después que estas empresas han desembolsado dinero propio en estas ingentes sumas, no está garantizada la producción de petróleo secundario", 26/ señalando finalmente que si Petroperú hubiera participado en Petrolatina habría distraído recursos sin tener una rentabilidad segura.

La actual administración cambió la legislación petrolera a los pocos meses de las modificaciones efectuadas por el Gobierno anterior. En diciembre de 1980 se aprobó en el Parlamento un nuevo marco jurídico que, en síntesis, busca otorgar mayores incentivos tributarios a los contratistas. Estos incentivos consisten en la aplicación de un mecanismo de crédito tributario, en favor de la reinversión, que alcanza entre 40 y 50% de las utilidades obtenidas antes del pago de impuestos. Este beneficio comprende no sólo a los montos de reinversión aplicables a la exploración sino a todo tipo de reinversiones que efectúa el contratista.

El resultado del nuevo régimen es que los contratistas no abonan ya el 68.5% como tasa impositiva a la renta, sino una que varía entre 41.1% y 34.3%. Considerando que el régimen anterior resolvió captar el 46% pagado en el país de origen más un 22.5% adicional, la política actual implica transferir al país de origen una tasa que fluctúa entre 4.9% y 11.7%. 27/

La nueva política petrolera implica que el estado captará ahora el 64% de los ingresos petroleros frente al 74% de la renegociación anterior, acercándose, aunque mejorando los términos, al esquema de participación del "modelo peruano" que era del 53% (véase nuevamente el cuadro 35).

Las razones esgrimidas para esta nueva renegociación tienen que ver con la competencia internacional para la captación de capitales extranjeros; la contracción de las inversiones; y los previsibles déficits que se presentarían en el futuro. A juicio de la actual administración los términos de la anterior renegociación eran muy superiores a los que estaban vigentes en países como Indonesia, Noruega, Argentina, Bolivia y Colombia. Este inadecuado reparto, en su criterio, explica la reducción del ritmo de pozos exploratorios perforados que fue de sólo 3 y 2 pozos respectivamente, en 1979 y 1980 (véase el cuadro 36). Por otra parte, la falta de competitividad y la contracción de la actividad exploratoria estarían agravando el balance producción-consumo determinando que el país se convierta en importador de petróleo a partir de 1984 con un déficit que pasaría de 40 millones de barriles, en este año, a 85 millones en 1985, con el correspondiente drenaje de divisas (véase el cuadro 37).

La nueva legislación ha resultado atractiva a los inversionistas extranjeros. Petroperú ha suscrito cuatro nuevos contratos: uno en la selva norte con un consorcio liderado por Hamilton Brothers, de Estados Unidos, con participación de la empresa nacional Petroinca; otro con Belco en el zócalo norte; otro con Royal Dutch Shell, de Holanda, en la selva sur; y otro con Superior Oil, de Estados Unidos, en la selva norte. Están pendientes de negociación otros lotes en los que estuvieron interesados la Elf Aquitaine, de Francia, y el Consorcio Unión-Texas-Mapco. Adicionalmente, se piensa contratar los proyectos de recuperación secundaria de la Brea y Pariñas, cuya inversión sería del orden de los 500 millones de dólares, bajo la mecánica con que viene operando el consorcio Oxy-Bridas, con aporte de capital externo y bajo su propio riesgo.^{28/}

La inversión en la actividad petrolera se incrementó considerablemente, a partir de los cambios mencionados. En 1980 fue de 351 millones mientras que en 1981 alcanzó a 499 millones de dólares. La participación de los contratistas extranjeros fue de 77% y 79% destacando las inversiones de Occidental, en la selva, que representaron en esos años, el 23% y el 31% respectivamente; y sus actividades a través del consorcio Oxy-Bridas que efectuaron el 43% y el 28% respectivamente, de las inversiones (véase el cuadro 38).

Con estos nuevos aportes, al cierre del año 1981, los contratistas extranjeros controlan el 72% de la producción nacional de petróleo que alcanza a 211 mil barriles diarios, correspondiendo el 28% restante a Petroperú (véase el cuadro 39).

En síntesis, la inversión extranjera ha sido determinante en el desarrollo de la industria petrolera, convirtiéndose además en el rubro con mayor dinamismo en la captación de capitales extranjeros, dentro de un marco jurídico que, superando el régimen tradicional de la concesión petrolera, incluyendo la participación del estado, logró ser atractivo para las empresas transnacionales. La experiencia peruana indica, sin embargo, lo importante que es incluir cláusulas de equidad en los contratos para mejorar los términos de negociación frente a los cambios que experimente el mercado internacional.

3. La inversión extranjera directa y el desarrollo de la industria pesquera

a) Importancia de la pesca dentro de la economía peruana

La actividad pesquera ha reducido durante la última década su participación en el conjunto de la economía peruana. Su contribución más significativa se dio durante la década de los sesenta, en que representó cerca del 3% del Producto Interno Bruto. A partir de los años setenta su participación en el Producto Interno Bruto nacional ha venido declinando progresivamente, alcanzando el 1% al iniciarse la década de los ochenta (véase el cuadro 40).

La industria pesquera se desarrolló con gran dinamismo durante fines de los cincuenta y sesenta. La tasa de crecimiento del producto pesquero fue de 16% y 25% respectivamente, durante los dos quinquenios de los cincuenta, declinando a 16% y a 10% en los dos quinquenios siguientes. La década de los setenta marca la crisis y el declive de la industria pesquera, debido a la extinción de algunas especies, a problemas derivados de los cambios en las corrientes marinas y a la crisis financiera de la industria de harina de pescado. Esta crisis se hizo dramática en el período 1970-75, decayendo el producto pesquero en cerca de 19% en promedio al año, recuperándose posteriormente por el crecimiento progresivo de la producción y exportación de conservas de pescado (véase el cuadro 41).

La crisis de la industria de harina de pescado afectó significativamente la generación de divisas, contribuyendo a los problemas de balanza de pagos que se hicieron visibles en la segunda mitad de los años setenta. Esta industria se desarrolló rápidamente a fines de los años cincuenta, en que llegó a representar el 10% de las exportaciones nacionales. Al concluir la década de los sesenta representaba cerca del 40% de las exportaciones nacionales, iniciando un declive acelerado en los años setenta, al extremo que al iniciarse la presente década representa sólo el 4% de las exportaciones del país (véase el cuadro 42). Un caso similar ocurrió con las exportaciones de grasas y aceites de pescado, que aun siendo menos significativas que las de harina, llegaron a representar el 6% de las exportaciones nacionales, a comienzos de los años setenta. Estas exportaciones fueron perdiendo significación económica, representando menos del 1% del total de las exportaciones nacionales en los últimos años de la década pasada (véase el cuadro 43).

Lo más destacable de la industria pesquera es que se desarrolló básicamente, bajo el impulso del capital nacional, aunque en los años sesenta se inició un cierto proceso de desnacionalización.

b) Los cambios en la política pesquera y la participación de las empresas extranjeras en la industria de harina de pescado

Los orígenes de la industria de harina de pescado se remontan a los últimos años de la década de los treinta.

La primera licencia para fabricar harina de pescado se otorgó a la Compañía Pesquera San Andrés, de capital nacional, para que procesara el producto a partir de los residuos del pescado que utilizaba para elaborar conservas. Durante la década de los cuarenta tiene lugar una gran polémica por los efectos que tendría la captura masiva de pescado sobre la producción guanera. Por ello, el estado, a través de la Compañía del Guano, consideró conveniente, en 1940, establecer una plan-ta de reducción de pescado, que utilizaría la anchoveta como materia prima fundamental. Se discutió acerca de la conveniencia de estatizar tanto la producción como la comercialización

de harina de pescado. Sin embargo, la planta de la Cía. del Guano no llegó nunca a funcionar, siendo rematadas las instalaciones en 1948. Hacia fines de esta década existían siete fábricas que usaban como principal materia prima los desperdicios resultantes de la producción de conservas. No obstante, la captura de anchoveta con fines industriales se había iniciado en 1947.

El desarrollo de la industria de harina de pescado empieza a cobrar auge a partir de la década de los cincuenta, motivado por la crisis que experimentaron en los años siguientes a la segunda guerra mundial los principales abastecedores pesqueros de los Estados Unidos. Durante esta década, especialmente durante los primeros cinco años, hubo un cierto grado de intervención estatal, mediante el otorgamiento de licencias para la apertura de plantas con el objeto de regular la captura de las especies marinas. Durante el segundo quinquenio se redujeron los controles y la captura de anchoveta empezó a crecer vertiginosamente. En 1953 el Perú ocupaba el 29° lugar en la producción mundial. Al concluir la década de los cincuenta, el Perú era el tercer productor del mundo. El auge pesquero se produjo en realidad en el período 1957-59, debido a los favorables precios internacionales. Estas circunstancias favorecieron la apertura de nuevas plantas y un crecimiento considerable de la flota pesquera, lo cual incrementó - sin una adecuada planificación - la capacidad productiva de la industria. Estos problemas, junto con un esquema de financiamiento sustentado en la abundancia de la especie y en el crecimiento de los precios internacionales, afectaron la industria en los años en que estos elementos no funcionaron.

El crecimiento de la producción, no sólo en el Perú sino en otros importantes países pesqueros, fue saturando el mercado mundial provocando un descenso de los precios. La caída que experimentaron los precios motivó que la Asociación Internacional de Productores de Harina de Pescado buscara implementar un sistema de cuotas. La Conferencia de París de 1960 decidió fijar cuotas, otorgándose al Perú una participación equivalente al 60% de la producción mundial. 29/ Estas cuotas fueron ratificadas por el gobierno peruano y fueron planteadas por un período de tres años, a fin de ejecutar lo dispuesto en el Convenio de París. No obstante, estos controles fueron efímeros, ya que en 1962 se autorizó la reapertura y/o ampliación de las plantas de harina de pescado. Ya por esos años empezaron a debatirse problemas vinculados a la sobreexplotación de la anchoveta. En 1963 se construyeron 36 nuevas plantas y la flota pesquera aumentó en un 40%, alcanzando a 453 embarcaciones. El incremento de la inversión pesquera estimuló el desarrollo de industrias conexas y de astilleros, 30/ que se vieron afectadas también por la crisis que experimentó la industria en este año. La crisis no fue motivada solamente por la menor disponibilidad de la anchoveta, sino por el caótico desarrollo de la industria, lo cual trajo paralelamente una cuantiosa deuda con

el sistema bancario. La reducción del recurso natural y la rigidez crediticia de la banca pusieron en serios problemas a las plantas harineras, cuya deuda ascendía al 80% del capital invertido que era de aproximadamente unos 180 millones de dólares. Esta inversión era predominantemente nacional aunque ya habían ingresado algunas empresas extranjeras a operar directamente o bajo la forma de empresas mixtas.

La crisis de 1963 trajo como respuesta la desgravación tributaria del año siguiente. Sin embargo, el nivel de captura continuó aumentando, al superarse transitoriamente los fenómenos hidrobiológicos que motivaron las menores disponibilidades de anchoveta. La recuperación de la producción indujo a la aplicación de nuevos impuestos, como fue el incremento de los derechos de exportación, que fueron considerados como "tributos ciegos" por los principales grupos pesqueros. En este sentido se dio un cierto divorcio entre el impulso a la generación de divisas y la mayor captación de recursos fiscales frente a las recomendaciones del Instituto del Mar que demandaba poner topes a la captura de anchoveta.

La crisis del año 1967 fue de serias proporciones, motivando una nueva desgravación tributaria y la eliminación de los denominados impuestos ciegos. La Ley de Fomento de la Industria Pesquera determinó la moratoria de la creciente deuda bancaria que tenían las empresas pesqueras, montándose un sistema de apoyo de la banca de fomento para la consolidación de las deudas que se tenían con el sistema bancario nacional. Asimismo, las disposiciones gubernamentales promovieron la instalación de plantas de "agua de cola", para aprovechar los desechos de la industria.

Las sucesivas crisis indujeron a un proceso de fusión de plantas que determinó la mayor concentración de la producción y la desnacionalización de muchas empresas.

En el cuadro 45 puede observarse la significativa participación del capital extranjero en los principales grupos pesqueros. Hacia 1969, el capital extranjero tenía una participación preponderante en aproximadamente 82 plantas de procesamiento pesquero, vinculadas a unos 13 grupos empresariales, que controlaban un poco más del 45% de la producción de harina de pescado.

La política de los años setenta marcó un proceso de creciente intervención del estado en la actividad pesquera que se inició con la instauración del monopolio de la comercialización de harina y aceite de pescado, a través de EPCHAP (Empresa Pública de Comercialización de Harina y Aceite de Pescado, creada en 1970). Es importante destacar que esta medida afectó a los canales de comercialización que habían establecido los principales grupos pesqueros, a partir de 1969. Los canales de comercialización afectados fueron el Consorcio Pesquero del Perú S.A., controlado por el Grupo Banquero, y a tres adicionales en los que la participación del capital extranjero era importante. Estos eran: el Sindicato Nacional de Productores

de Harina de Pescado, en el que tenía participación la Compañía Naviera Costa de Italia; Pesqueros Asociados del Perú, vinculado a la Cargill International; y la Asociación de Productores de Harina de Pescado, controlado por Minerco, subsidiaria de Philip Brothers de Nueva York y Gildemeister de Hamburgo. 31/

La política pesquera intentó enfrentar los problemas de la industria mediante la Ley de Pesquería de 1971. Esta Ley redujo la prioridad de la producción de harina de pescado, otorgando primera prioridad a la pesca para consumo directo. No obstante, el complejo mecanismo de exoneraciones arancelarias y tributarias a la reinversión no fue atractivo para los inversionistas privados. Durante el período 1970-75 más del 60% de las inversiones, en promedio, fueron realizadas por el estado no registrándose inversiones extranjeras significativas (véase cuadro 46)

Los problemas estructurales de la industria se agravaron en los primeros años de la década de los setenta por los continuos problemas hidrobiológicos vinculados al fenómeno de El Niño y a la sobre explotación del recurso, lo cual demandó la necesidad de racionalizar la industria, a fin de reducir el exceso de capacidad instalada. Estas dificultades, aunadas a la seria crisis financiera, motivaron que el gobierno peruano resolviera la expropiación del íntegro de la industria de harina y aceite de pescado, creando la Empresa Pública Pesca-Perú, en mayo de 1973. Al momento de la expropiación el capital extranjero controlaba el 37% de los activos de la industria, que alcanzaba a sólo 123 millones de dólares. 32/ Las obligaciones de la industria de harina de pescado alcanzaban, al cierre del año 1972, a 238 millones de dólares, de los cuales el 68.4% estaba constituido por deudas de corto plazo. La deuda de las empresas extranjeras era equivalente al 21.3% del total, mientras que las empresas nacionales absorbían el 78.7% restante. Estas deudas estaban contraídas en un 58% con la banca estatal y asociada (bancos comerciales con participación mayoritaria del estado en su capital accionario). Los bancos comerciales y otras entidades financieras absorbían el 16%; los proveedores de activos fijos e insumos el 14%; y otros acreedores el 12% restante. Las empresas extranjeras poseían un nivel patrimonial del orden de los 46 millones de dólares, de los cuales el 71.5% pertenecía a accionistas extranjeros, que contrastaba con una deuda equivalente a 51 millones de dólares. 33/

Al momento de la expropiación existían 16 empresas con participación del capital extranjero, de las cuales 9 tenían una participación superior al 90% dentro del capital social (véase cuadro 47). Estas empresas controlaban el 22.3% de la producción de harina de pescado; destacando las empresas Pesquera Meilan y la Cía. Pesquera Coishco S.A. - vinculadas a capitales de los Estados Unidos - que controlaban en conjunto cerca del 16% de la producción nacional. Las empresas con más del 30% de participación extranjera (Blue Pacific Fishing Co., Cía. Marítima Pesquera y Consorcio Ballenero) controlaban cerca del 5% de la producción; mientras que las que poseían un capital accionario extranjero que fluctuaba entre 5% y 16% (Pesquera Polar,

Pesquera Santa Magdalena, Pesquera Industrial Santa Marta y Cía. Pesquera San Blas) controlaban el 5.3% de la producción total de harina de pescado, que ascendía a más de 897 000 TM en 1972 (véase el cuadro 48).

Los argumentos en pro de la estatización de la industria tuvieron que ver con la necesidad de regular el nivel de captura y de producción de harina de pescado. El informe que sustentó la expropiación señalaba que "... no se podía saber a ciencia cierta cuánto tiempo tardará o será necesario para que el stock se normalice y se recupere totalmente y sea posible dentro de uno, dos o más años, dentro de los cuales la industria pesquera tendría que afrontar la crisis de la falta de recurso". "Frente a esta perspectiva el futuro de la industria en manos del sector privado es incierto y con mucho mayor riesgo, por lo que económicamente no soportarían la actual crisis, la cual podría ser mejor afrontada si el estado hace suya la actividad productiva. Lo probable es que todas las empresas pesqueras nacionales quiebren y sólo queden las extranjeras".^{34/}

La ley de expropiación contempló que los pasivos serían deducidos de los activos. El monto de compensación resultante se entregaría en 10% en efectivo y el saldo en bonos gubernamentales con un interés neto del 6% libre de impuestos. Las compañías con capitales de los Estados Unidos fueron indemnizadas mediante el Acuerdo Green, de febrero de 1974, estableciéndose un pago global de 76 millones de dólares que serían repartidos a discreción del gobierno de los Estados Unidos entre el conjunto de empresas expropiadas entre 1968 y 1974 (Cerro de Pasco, Pesqueras, Grace, etc.).

Pesca-Perú intentó posteriormente reducir el número de plantas en operación y de regular la captura. Hacia fines de la década de los setenta se privatizó la captura de anchoveta, a fin de reducir los costos de operación.

No obstante, Pesca-Perú continuó enfrentando los problemas heredados del sobredimensionamiento, agravados por nuevos problemas hidrobiológicos y las fluctuaciones de los precios internacionales. Al cierre del año 1982, del total de 36 fábricas que tenía en su poder, la gran mayoría operó sólo entre 60 y 100 días en el año, dándose casos de paralización completa, lo cual viene acentuando los problemas sociales vinculados a una ocupación de aproximadamente 6 000 trabajadores. Se estima que para 1983 el déficit acumulado de Pesca-Perú alcanzaría a unos 85 millones de dólares.^{35/}

Durante la década de los setenta se produjo un importante proceso de nacionalización de la industria que heredó los problemas estructurales de fondo. No se estimuló el ingreso del capital extranjero, aunque se formaron algunas empresas mixtas en la industria para consumo humano. Asimismo, se suscribieron Convenios de Operación Conjunta, suscritos con Rybex de Polonia y Flocuba, en 1971 y 1973, respectivamente, a través de la Empresa Pública de Servicios Pesqueros (EPSEP), que fueron rescindidos a fines de la década.

En la actualidad la participación del capital extranjero representa el 19% de la producción de conservas de pescado, estando al margen de la industria de harina de pescado (véase el cuadro 50).

La industria conservera que tuvo un crecimiento dinámico, en la segunda mitad de la década pasada, afronta en la actualidad una seria crisis. En 1982, las empresas conserveras sólo utilizaron el 10% de su capacidad instalada y las fábricas de congelado sólo el 6%. 36/ Esta crisis tiene que ver con el cierre de algunos mercados del extranjero y con la caída de los precios, derivada de la sobreoferta internacional.

En síntesis, la nacionalización de la industria de harina de pescado da cuenta de un proceso de desarrollo caótico de la industria, que sobredimensionó la capacidad de la industria, concertó excesivas obligaciones financieras y que terminó por depredar una serie de especies marinas. Esta situación es actualmente afrontada por el estado con las consecuentes derivaciones económicas y sociales.

4. La inversión extranjera directa y la política de desarrollo industrial 37/

a) Rasgos generales de la evolución de la producción industrial

La participación del sector industrial manufacturero dentro del Producto Interno Bruto nacional creció en forma significativa en las últimas tres décadas, en concordancia con las políticas de promoción industrial y de protección del mercado interno. Dicha participación pasó del 17% en 1950 a 20% en 1960, elevándose a 24% al iniciarse la década de los setenta y alcanzando cerca del 25% en 1980 (véase nuevamente el cuadro 18).

La tasa de crecimiento del producto manufacturero fue de las más elevadas dentro del conjunto de las actividades económicas, con excepción de algunos períodos (1957-60 y 1976-80) en que maduraron grandes proyectos de inversión minera. La tasa de crecimiento de la industria fue un poco superior al 9% en la década de los cincuenta superando ligeramente el 10%, en promedio al año, en la de los sesenta.

La década de los setenta marcó diferentes períodos de crecimiento debido a la seria crisis que afectó la economía peruana. El período de crecimiento más dinámico ocurrió entre 1970-74. En este lapso la tasa de crecimiento fue del 7.7%, disminuyendo a 4.5% entre 1974 y 1976, para declinar en un ritmo promedio de -0.3% en el período 1976-80, en correspondencia con los fenómenos de recesión e inflación que marcaron la economía peruana por esos años.

En líneas generales el comportamiento del sector manufacturero tuvo las características de lo que se ha dado en llamar la "industria sustitutiva", aunque el caso peruano puede diferenciarse de lo que se denominó el proceso de sustitución de importaciones en América Latina. 38/

Durante las décadas de los cincuenta y sesenta el mayor crecimiento correspondió a las industrias mayormente productoras de bienes de consumo, aunque en esta última década empieza a impulsarse la producción de bienes intermedios (química, papel, industrias de minerales no metálicos) y de industrias vinculadas a la metalmecánica (maquinaria eléctrica y material de transporte) que tuvieron esencialmente el carácter de industrias de ensamblaje. ^{39/} Este mayor dinamismo determinó una progresiva alteración en la composición de la producción industrial. La participación de las industrias de bienes de consumo no duradero continúa siendo determinante dentro de la producción industrial pero declinó de 67% a 56% entre 1950 y 1970, situándose en un 54% en esta última década. Este declive se produjo por el crecimiento de las industrias de bienes intermedios y de bienes de capital y de consumo duradero que pasaron del 27% al 31% y del 6% al 13%, respectivamente, en dicho lapso, para situarse en los setenta en 28% y 18% (véase el cuadro 51).

Durante la década de los setenta no se lograron cambios muy significativos en la composición de la producción industrial, a pesar de que en la primera mitad de la década las tasas de crecimiento de las industrias de productos intermedios, de bienes de capital y de consumo duradero duplicaron la de bienes de consumo. Sin embargo, la recesión de la segunda mitad de los setenta afectó la participación de estas industrias. ^{40/}

De otro lado, es importante destacar que durante la década pasada se produjo una importante reducción en la utilización de materias primas importadas, que declinaron del 38% a 25%, respecto del total de materias primas transformadas por la industria manufacturera. Asimismo, la generación de divisas creció en forma importante durante el período 1970-75, reduciendo el déficit tradicional que experimenta el comercio exterior de la industria. En efecto, las exportaciones industriales incrementaron su contribución a las exportaciones nacionales de 6% a 16% en el período 1975-80, mientras que en el mismo lapso las importaciones del sector industrial declinaron en su participación dentro del conjunto de las importaciones del 64% al 52%. El déficit comercial del sector industrial declinó, en el mismo período, de 1 468 millones de dólares a 979 millones, lo que, medido en términos de su significación dentro del Producto Interno Bruto determinó una reducción del 10.5% al 7.6%. ^{41/}

El incremento de las exportaciones se vio estimulado, en el período mencionado, por la contracción del mercado interno, que obligó a buscar mercados en el extranjero, y por la aceleración del ritmo de devaluaciones, así como por los reintegros tributarios en favor de las exportaciones no tradicionales.

En síntesis, la estructura de la producción industrial continúa mostrando un bajo grado de integración sectorial, que presiona sobre la balanza comercial, aunque el crecimiento de las exportaciones ha permitido atenuar estos efectos negativos.

No obstante, en los dos primeros años de la presente década se han venido incubando evidentes síntomas de recesión industrial, por la contracción del mercado interno, por los

efectos de las medidas de reducción arancelarias, por el impacto de las medidas proteccionistas de los países desarrollados y por los desajustes que viene experimentando el proceso de liberación del comercio dentro del Grupo Andino.

b) Los cambios en la política industrial y la participación del capital extranjero

Los antecedentes de las políticas de promoción industrial en el Perú pueden ubicarse en la Ley 9140 de Protección Económica e Industrial, promulgada en el año 1940, así como en la puesta en marcha del Banco Industrial a fines de 1936. Esa ley contemplaba la posibilidad de celebrar contratos de producción para fomentar la industrialización y garantizar el abastecimiento interno en los años difíciles de la Segunda Guerra Mundial.

La Ley 9140 se mantuvo vigente junto a la Ley 13270, de promoción industrial, que puede considerarse como la referencia fundamental que marcó el impulso a la industria sustitutiva. Este dispositivo se promulgó después de un período en que se restauraron las políticas liberales (1948-1956), que obviamente no estimularon la industrialización. La economía peruana se vio favorecida por la positiva coyuntura internacional que promovió en forma intensiva la exportación de materias primas, dentro de un contexto que estimuló la transformación de la estructura de las exportaciones en favor de la minería.

La Ley 13270 de Promoción Industrial se puso en vigencia en 1959 y estuvo en aplicación hasta 1970. Este dispositivo, junto con la Ley 9140, contempló medidas en apoyo de las industrias de ensamblaje. Se establecieron una serie de estímulos fiscales, exonerando de impuestos a la reinversión industrial y planteando exoneraciones arancelarias en favor de la importación de maquinaria e insumos para la industria. 42/

Entre 1959 y 1968 se estimularon diversos tipos de industrias sin un adecuado criterio de priorización. Durante este lapso se promovieron indiscriminadamente industrias vinculadas a la producción de fertilizantes, productos metalúrgicos, alimentos, fibras artificiales, conservas, productos farmacéuticos, ensamblaje de vehículos y de aparatos electrodomésticos. La política industrial favoreció el ingreso del capital extranjero que no era objeto de ningún tipo de discriminación frente al capital nacional.

Hacia fines de 1967, estaban presentes 60 empresas transnacionales, con matriz en los Estados Unidos, con un total de 98 subsidiarias. De este total, la actividad principal de 35 empresas transnacionales era la industria manufacturera. El ingreso de subsidiarias de empresas transnacionales se produjo básicamente en el período 1958-67. El 40% de las empresas extranjeras, con matriz en los Estados Unidos, se instaló en este período en el sector industrial. Entre 1958 y 1967 se establecieron en la industria manufacturera 47 subsidiarias, en comparación con 25 que se instalaron entre 1946 y 1947, y 11 que se ubicaban en este sector a fines de la Segunda Guerra Mundial. Del total de subsidiarias que operaban en 1967, 24 operaban en la industria química farmacéutica, 12 en la industria alimenticia, 7 en la industria automotriz y conexas, y 6 en la industria metálica. De las 8 subsidiarias restantes, 2 estaban

en la refinación de petróleo y el resto en la fabricación de bienes de consumo duradero. 43/

En términos generales, entre 1940 y 1969 ingresaron a la industria manufacturera 217 empresas extranjeras con matrices en Estados Unidos, Japón y Europa Occidental, mientras que entre 1960 y 1969 ingresaron 164 subsidiarias, es decir el 75.5% de empresas extranjeras que se instalaron entre 1940 y 1969. 44/

La forma predominante de ingreso de las subsidiarias de empresas transnacionales fue la instalación de nuevas empresas. De las 242 subsidiarias que operaban en 1969, 170 eran resultado de nuevas empresas; 23 adquirieron empresas existentes; 21 fueron creadas a partir de subsidiarias ya existentes, no existiendo datos precisos sobre las 28 restantes. 45/ Esta tendencia es corroborada por Miguel Wionczek para el caso de las subsidiarias con matriz en los Estados Unidos. 46/

El grado de control de la propiedad de las subsidiarias por cuenta de las casas matrices era prácticamente absoluto, lo cual revela que los esquemas de participación del tipo joint-ventures son más bien recientes. Del total de subsidiarias que operaban en 1969, que ascendía a 242, el 53% era controlada entre 75% y 100% por sus respectivas casas matrices. El 19% tenía un control que fluctuaba entre 75% y 50% y el 28% tenían un control inferior al 50%. 47/

Según Anaya, el 40.5% de las subsidiarias, que estaban en actividad en 1969, estaban localizadas en industrias de bienes de consumo (98 subsidiarias, de las cuales 28 estaban en la industria de alimentos y 23 en la industria textil), mientras un 38% se situaban en las industrias de bienes intermedios y sólo el 28.5% en la producción de bienes de capital y de consumo duradero. De las 92 subsidiarias que producían bienes intermedios, 61 se dedicaban a la fabricación de sustancias y productos químicos; mientras que de las 52 instaladas en industrias de bienes de capital y de consumo duradero, 22 se dedicaban a la fabricación de material de transporte y 12 a la producción de bienes del tipo maquinaria eléctrica. 48/

Las subsidiarias de matrices ubicadas en los Estados Unidos se dedicaban prioritariamente a la producción para el mercado interno. Durante el período 1958-66 el valor de las ventas locales de estas subsidiarias pasó de 68 millones de dólares a 212 millones, creciendo a un tasa anual promedio del 26%. En el año 1966, 32% y 12% correspondieron a ventas de empresas dedicadas a la producción de alimentos y productos químicos respectivamente. Asimismo, el 87% de las ventas totales se orientó al mercado interno. Es importante destacar también que solamente el 2% de las ventas correspondieron a transacciones con empresas afiliadas del extranjero y 7% se orientaron al país de origen del capital. 49/

Finalmente cabe señalar que durante el período 1960-68 el incremento del stock de capital norteamericano en la industria manufacturera fue de 65 millones de dólares, de los cuales el 22% correspondió a reinversión de utilidades y un 78% a entrada efectiva de capitales.

En síntesis, los dispositivos de promoción industrial, previos a la década de los setenta, fueron atractivos para el capital extranjero. La tasa de crecimiento de la inversión extranjera de los Estados Unidos fue del 34.5% en promedio durante dicha década, generándose un proceso de industrialización predominantemente inducido por el capital extranjero.

La década de los setenta marcó un giro importante en las relaciones con el capital extranjero, determinado por la creciente participación del Estado en el aparato productivo industrial.

La política industrial intentó cuestionar el patrón de industrialización de los años setenta, que sin haber respondido a los condicionamientos históricos que dieron origen a los esquemas de sustitución de importaciones en otros países de América Latina, mostraba límites y dificultades similares. Se pretendieron enfrentar los problemas vinculados a la desarticulación sectorial de la industria, a la concentración geográfica de la producción y las disparidades regionales, a la desnacionalización del aparato productivo, al carácter oligopólico de algunas industrias, a la ineficiencia y al aprovechamiento de economías de escala, entre los aspectos más relevantes.

La perspectiva de la política de desarrollo de los setenta fue sustancialmente diferente a la que primó en la década anterior. Se planteó una mayor articulación entre el sector primario-exportador y el sector industrial, priorizando las industrias básicas (siderurgia, química, refinación de metales, etc.), a la vez que se ponía énfasis en la producción de bienes de capital.

Asimismo, se pretendía crear las condiciones para orientar ciertas ramas de la producción industrial hacia el mercado externo, a fin de superar las limitaciones que imponía la dimensión del mercado interno. De allí el impulso que se dio a la integración andina y la instauración de diversos tipos de incentivos a la exportación de manufacturas (reintegros tributarios más amplios que el tipo draw back, créditos preferenciales, liberaciones aduaneras para fines de exportación, etc.).

La política industrial buscaba dentro de este contexto propiciar un esquema que podía denominarse de "sustitución selectiva de importaciones", mediante la aplicación discriminatoria de los principales instrumentos de la política económica (aranceles diferenciales, tasas de interés preferenciales, exoneraciones tributarias, crédito selectivo, etc.).

El esquema de industrialización suponía una fuerte intervención del Estado y la redefinición de relaciones con el capital extranjero. Lo primero exigía la planificación de las inversiones industriales y el desarrollo de la actividad empresarial del Estado, que debería controlar directamente o en asociación los proyectos más dinámicos. Lo segundo se orientaba a contener el proceso de desnacionalización de la industria negociando, caso a caso, las nuevas inversiones extranjeras; posibilitando una mayor participación del capital privado nacional,

haciéndolo beneficiario de la transferencia del capital accionario de las empresas extranjeras (convenios de transformación); regulando más estrictamente los flujos financieros vinculados al proceso productivo (valorización de los aportes efectivos de capital, control de los créditos externos contraídos, control de las remesas de utilidades, etc.); y buscando mejores términos de negociación en la transferencia de tecnología.

La Ley de Industrias de 1970 abrió un período de enfrentamiento con el sector privado, no porque sus instrumentos no fueran atractivos para fomentar las inversiones, sino porque puso en "tela de juicio" la propiedad de las empresas, a través de la Comunidad Industrial que dio participación a los trabajadores en la propiedad, gestión y beneficios de las empresas.

La aplicación de esta Ley tuvo, en realidad, dos etapas marcadas por el proceso político y por el ímpetu reformista que animaba a los conductores de la política gubernamental. La primera etapa corre entre julio de 1970 y agosto de 1975. Durante este lapso puede observarse un marcado énfasis estatista y nacionalista. Se gestaron los principales proyectos industriales a cargo de empresas públicas y se puso en vigencia el Régimen Común de Tratamiento al Capital Extranjero del Grupo Andino, se expropiaron importantes industrias y se aceleró la instalación de comunidades industriales. A partir de 1975 se fue gestando una mejor relación con el sector privado. Esta segunda etapa se inicia en plena crisis económica y concluye en julio de 1980, con la instauración de un nuevo gobierno constitucional. En este período se acentúa el carácter oligopólico de muchas empresas y se empieza a reducir la protección a la industria, que llegó a tener un absoluto grado de protección mediante el Registro Nacional de Manufacturas. 50/

La primera disposición que afectó la situación del capital extranjero fue la referente a la licitación automotriz (D.L. 18079, de diciembre de 1969) que redujo el número de firmas ensambladoras de 13 a sólo 5. 51/ Este dispositivo buscaba racionalizar la producción automotriz, considerando la dimensión del mercado interno, a fin de propiciar un mayor grado de integración de partes y piezas nacionales. Asimismo, obligaba a las empresas extranjeras a transferir por lo menos el 51% de su capital a accionistas nacionales, medida que fue derogada posteriormente (D.L. 19282). Los resultados de la licitación automotriz favorecieron a las subsidiarias de Toyota, Nissan, Volkswagen, Chrysler y Volvo, retirándose del mercado peruano empresas como Ford, General Motors, Leyland y FIAT.

La Ley de Industrias de julio de 1970 reservó la industria básica para el Estado y obligó a las empresas extranjeras a transformarse en empresas nacionales o mixtas, pudiendo en este último caso mantener sólo un tercio del capital.

Las principales industrias básicas estaban manejadas por empresas extranjeras. Estas controlaban en 1971 el 75% de la industria de papel; el 55% del valor de producción en el caso de la industria química; el 37% de la industria de minerales

no metálicos; y el 94% de la producción metalúrgica no ferrosa (véase el cuadro 58). Las principales empresas expropiadas fueron Papelera Trujillo, que pertenecía a los capitales de los Estados Unidos; la Sociedad Paramonga que pertenecía a la Grace, de los Estados Unidos; Fertilizantes Sintéticos, controlada en 62% por capitales extranjeros, con un 28% de participación de Montecatini SPA; la Refinería de petróleo de la Conchán Chevron, de los Estados Unidos; y la empresa Cemento Andino, con 24% de participación extranjera, cuyo control lo tenía la International Finance Corporation. 52/

Las empresas extranjeras, al ser obligadas a transformarse en nacionales o mixtas, fueron involucradas dentro de una política más radical que la que establecía la Decisión 24 del Grupo Andino, ya que ésta consideraba que sólo las empresas que desearan operar en el mercado integrado deberían suscribir los correspondientes contratos de transformación. A su vez, la Decisión 24 se adecuó, en cuanto a la transferencia de acciones, al régimen de la Comunidad Industrial, por lo que dicha transferencia iría beneficiando progresivamente a los trabajadores de la empresa (DL 18999). Posteriormente, se dispuso que las empresas extranjeras conformadas antes de 1974 podían rescindir sus contratos de transformación siempre que no desearan participar dentro del mercado andino (DL. 21849).

Asimismo, se modificó el Régimen de la Comunidad Industrial por lo que los trabajadores ya no recibían acciones comunes sino unos títulos denominados "Acciones Laborales", que a la manera de un bono rendían un beneficio pero no daban derecho a gestión. Estas acciones laborales se consideraron parte del aporte nacional, a fin de cumplir lo dispuesto en la Decisión 24. No obstante, el mecanismo distorsiona dicho Régimen Andino por cuanto éste contempla que la transferencia de capital debe reflejarse efectivamente en el control de las decisiones de la empresa. Las medidas que adicionalmente contempla la Decisión 24 fueron aplicadas generalmente con mayor rigidez. Así, existieron en los hechos dificultades administrativas respecto de la remisión de utilidades y de los pagos de regalías.

Por otro lado, se intentó regular el uso del crédito interno por cuenta de las empresas extranjeras. Esta medida se adoptó, inclusive, antes de aprobarse la Decisión 24. En efecto, en 1969 se limitó el monto del crédito que podría ser concedido a filiales y/o sucursales de empresas extranjeras, estipulándose que este no debía exceder dos veces el monto de capital social, aunque se autorizaba al Banco Central para establecer las excepciones correspondientes. Posteriormente se fijó este monto con relación al capital y reservas de la empresa, autorizándolas a concertar cualquier monto de créditos con fines de exportación, a la vez que se autorizó a la banca a otorgarles avales, cartas-fianza y otras garantías financieras o bancarias. La medida se fue flexibilizando progresivamente quedando en la práctica sin vigencia. A ello contribuyó la falta de acuerdo dentro del Grupo Andino para aprobar un

un reglamento sobre el particular, según lo disponía la Decisión 24. Prueba de la inoperabilidad práctica de esta medida es el hecho de que el 70% de una muestra de empresas extranjeras, efectuada por el Acuerdo de Cartagena, que comprendió a 53 empresas que representaban el 70% del capital extranjero industrial, señalaron que no tenían ningún tipo de limitaciones para acceder al crédito. 53/

La Decisión 24 no tuvo una acogida favorable. El 57% de las empresas encuestadas consideró que ésta había afectado sustantivamente sus planes de desarrollo, señalando como problemas centrales las limitaciones para los pagos de regalías y las restricciones para la transferencia de utilidades, aun cuando en este último caso se elevó el límite permisible de 14% a 20%. Asimismo, manifestaron que el acceso al mercado andino no justificaba necesariamente el alto costo de transferir el 51% del capital social y sobre todo el control de la empresa.

La inversión extranjera directa proveniente de los Estados Unidos decreció a un ritmo de -3.2% al año durante el período 1970-81, viéndose afectada por la expropiación de la mayor parte de las empresas de la industria básica. Las únicas inversiones significativas fueron las que se hicieron en asociación con el Estado. En la planta de fibra acrílica de la Bayer el Estado participó con el 30%; en el caso de la planta de motores diesel (Motores Andinos) se hizo un convenio entre el Estado (51%) y Volvo Perkins (49%); esta modalidad también se adoptó con Massey Ferguson en la empresa Tractores Andinos (véase el anexo I).

Durante la década de los setenta la participación del capital extranjero en el capital social pagado del sector industrial se redujo considerablemente. Esta disminuyó de 32% a sólo 14%, en el período 1971-75 (véase el cuadro 52). Al concluir este período el capital extranjero se localizó principalmente (51%) en las industrias de productos alimenticios, productos químicos y en las de maquinaria y equipo eléctrico (véase el cuadro 53). La participación del capital extranjero es predominante dentro de las 500 empresas manufactureras más importantes en industrias como tabaco, calzado, productos farmacéuticos, productos químicos, del caucho, plásticos y maquinaria eléctrica (véase el cuadro 54).

La entrada neta de capitales fue extremadamente reducida, alcanzando a un promedio anual de sólo 2 millones de dólares en el período 1971-76, según la información elaborada por el Acuerdo de Cartagena (véase cuadro 55). Durante el período 1971-75 las empresas extranjeras redujeron, consecuentemente, su contribución a las inversiones anuales en activos fijos. Dicha participación se redujo del 16% a sólo 9%, en el período mencionado, mientras que las empresas públicas la incrementaron del 2% al 15%, manteniéndose la predominancia de las empresas privadas nacionales, aunque redujeron también su participación del 62% al 57% (véase el cuadro 56).

Las empresas extranjeras redujeron, en este mismo lapso, su participación dentro del valor bruto de la producción del 26.6% al 21.2%, pero mantuvieron una posición predominante, superior al 40%, en la producción de bienes vinculados a las industrias del tabaco, productos químicos y farmacéuticos, del caucho, maquinaria eléctrica y equipo de transporte (véanse los cuadros 57 y 58).

Las principales empresas extranjeras y mixtas del sector industrial tuvieron en 1979 un valor bruto de producción equivalente a 821 y 712 millones de dólares, respectivamente, lo cual representó más del 60% del valor total generado por la industria manufacturera. El mayor valor de producción se concentró en las industrias de alimentos, bebidas y tabaco, industrias químicas y en maquinaria y equipo (véase el cuadro 59).

Las empresas extranjeras continuaron siendo las que demandaron la mayor proporción de insumos importados, incrementando el uso de éstos de 45% a 55% durante el período 1971-75. Sin embargo, contribuyeron con más del 35% del valor de las exportaciones al Grupo Andino, atenuando en cierta medida el déficit comercial de sus operaciones (véanse los cuadros 60 y 61).

Es importante destacar también que las empresas extranjeras tienen una densidad de capital que es casi el doble que la del promedio de la industria peruana, participando sólo con 13% en la ocupación de mano de obra (véanse los cuadros 62 y 63).

Finalmente, hay que mencionar que las empresas extranjeras dieron cuenta de más del 54% de las regalías que fueron transferidas al exterior, en el período 1971-74, las que fueron demandadas primordialmente por las industrias de bienes de consumo y productos intermedios (véanse los cuadros 64 y 65).

En síntesis puede señalarse que la inversión extranjera no reaccionó de manera favorable a las regulaciones que se pusieron en vigencia, durante la década de los setenta, a diferencia del comportamiento positivo de la década anterior. Sin embargo, puede mencionarse como un hecho positivo su mayor predisposición a suscribir acuerdos de "joint-venture" con el capital nacional, especialmente con el Estado; así como su mayor orientación hacia mercados del extranjero, a pesar de que continúan siendo empresas fundamentalmente insumidoras de divisas.

La nueva política industrial, puesta en vigencia en 1982, ha flexibilizado el tratamiento al capital extranjero, eliminando el monopolio estatal de la industria básica y propugnando un reajuste de las medidas contempladas en el Régimen Común de Tratamiento al Capital Extranjero del Grupo Andino.

Las empresas extranjeras no han cuestionado la mayor apertura comercial, aplicada mediante la eliminación de las restricciones a la importación y la reducción del margen de protección arancelaria. Estas medidas han afectado fundamentalmente a la industria nacional que demanda en estos momentos una sustancial modificación de la política de importaciones y medidas de emergencia para enfrentar la actual recesión industrial.

5. Políticas y regulaciones frente a la banca extranjera

a) Participación de la banca extranjera en el sistema bancario comercial y de ahorros

La participación de la banca extranjera dentro de las operaciones comerciales y de ahorros se redujo considerablemente en la última década, como resultado de la nacionalización de los bancos y de la intervención directa del Estado, a través de la creación de la banca asociada. 54/

Al cierre del año 1981, la participación de las sucursales de bancos extranjeros (Citibank, Banco de Londres y América del Sur, Bank of Tokyo y Bank of America), representó tan sólo el 7.6% del patrimonio de los bancos comerciales y de ahorros, que alcanzó a 335.3 millones de dólares. Los bancos privados nacionales controlaron en dicho año el 62.1% del patrimonio bancario, destacando el Banco de Crédito, el más importante del sistema bancario nacional, que controló el 30.3% del patrimonio registrado al cierre del año. La banca estatal asociada, conformada por los bancos Internacional, Popular y Continental, controló el 27.8%. Dentro de estos bancos el más importante es el Continental que dio cuenta del 13% del patrimonio total de la banca comercial y de ahorros. El resto del sistema comercial y de ahorros está conformado por los bancos privados de fomento de la construcción que disminuyeron su participación dentro del patrimonio bancario del 4.3% a sólo 2.4% en el período 1978-81. En ese lapso, en cambio, incrementaron su participación los bancos privados regionales, de 6.7% a 11.6%. Durante este período se observa un incremento en la participación de los bancos privados nacionales y un declive en la banca asociada. En efecto, los bancos privados nacionales aumentaron su participación del 57.8% al 62.1%, mientras que la banca estatal asociada declinó del 34.8% al 27.8%. En cambio, las sucursales de la banca extranjera aumentaron su participación del 5.9% al 7.6%, lo que se explica por el incremento que experimentó el patrimonio del Banco de Londres y América del Sur y del Bank of Tokyo (véase el cuadro 66).

Durante el período 1971-81 la distribución del capital social de los bancos comerciales y de ahorros experimentó modificaciones considerables. Los bancos privados nacionales incrementaron su participación del 50.6% al 54.7%. En cambio, las sucursales de bancos extranjeros declinaron de 6.1% a 2.8%; mientras que la banca asociada bajó del 39.3% a sólo 32.6%. Este declive tuvo su origen en las menores participaciones de los bancos Internacional y Popular que redujeron su contribución de 18.3% a 6.4% y de 18.3% a 12%, respectivamente. El Banco Continental en cambio, pasó del 2.7% a 14.2% en el mismo lapso. Durante el período el capital social de los bancos comerciales y de ahorros se incrementó en 63.5 millones de dólares, alcanzando 148.9 millones de dólares en 1981 (véase el cuadro 67).

La participación de las sucursales de bancos extranjeros en el total de los depósitos y obligaciones se mantuvo prácticamente estancada durante el período 1971-81. Dicha participación pasó de 4.1% a sólo 4.2%, pudiendo observarse que los Bancos de Londres y América del Sur y City Bank declinaron, en dicho lapso, de 1.0% a 0.7% y de 1.7% a 0.8%. Tal declive favoreció la mayor participación de los Bancos de Tokyo y América que incrementaron su absorción de 0.8% a 1.5% y de 0.6% a 1.2% sobre un total de depósitos y obligaciones que aumentó en 2 348.1 millones de dólares, alcanzando 3 371 millones al cierre del año 1981 (véase el cuadro 68).

Es importante destacar el significativo incremento que experimentaron los bancos privados nacionales. La captación de depósitos y obligaciones de estos bancos pasó de 51.5% a 60.0%, durante el período mencionado. Dicho incremento se debe al considerable aumento que tuvieron los bancos regionales y, en menor medida, los bancos privados de fomento de la construcción. Los primeros elevaron su participación de 4.0% a 13.3% y los segundos lo hicieron de 2.0% a 3.2%, lo cual se explica por el tratamiento preferencial que tienen para la captación de depósitos. En cambio, los principales bancos privados nacionales, con oficina principal en Lima (Crédito, Wiese, Comercial y Lima) redujeron su participación de 45% a 43.5%, mientras que la banca estatal asociada bajó de 40.4% a 32.9% (véase nuevamente el cuadro 68).

La participación de las sucursales de bancos extranjeros es reducida dentro del total de las colocaciones de los bancos comerciales y de ahorros. Entre 1971 y 1981 tuvo un ligero incremento, pasando de 3.3% a 3.6% respectivamente, sobre un monto global que creció en 1 290.1 millones de dólares, alcanzando un saldo de 2 005.5 millones de dólares al concluir el año 1981 (véase el cuadro 69).

Las sucursales de bancos extranjeros prestaron, en este año, casi cinco veces su capital y reservas, lo cual puede considerarse un monto prudente, considerando que la banca estatal asociada lo hizo por un poco más de 11 veces y la banca privada (Crédito, Wiese, Lima y Comercial) lo multiplicaron por 9.7.

Los bancos privados nacionales incrementaron su participación en el total de las colocaciones, de 51.6% a 59.9% en el período 1971-81. Ello se explica por la ampliación de las operaciones de los bancos regionales, cuyas colocaciones crecieron de 5.0% a 13.3%, y de los bancos privados de fomento de la construcción cuyos préstamos pasaron de 3.8% a 7.5% sobre el monto global de las colocaciones bancarias. En cambio, los Bancos de Crédito, Wiese, Comercial y Lima, redujeron sus colocaciones de 42.8% a 38.8%; mientras que la banca estatal asociada lo hizo de 40.8% a 33.9%.

Es importante anotar que tanto los bancos nacionales como las sucursales de bancos extranjeros orientan la mayor parte de sus colocaciones a empresas de la industria manufacturera. En 1979, el 47% y el 59% de las colocaciones de la banca nacional

y de dichas sucursales se orientó, respectivamente a la industria. El segundo sector de atención preferencial fue el comercial, que absorbió 17% y 18% de sus colocaciones respectivamente (véase el cuadro 70).

No obstante, las sucursales de los bancos extranjeros tienen una reducida participación dentro de las principales operaciones del sistema bancario comercial y de ahorros, teniendo también una participación muy limitada dentro del patrimonio bancario.

Es importante destacar el incremento de las operaciones de los bancos regionales y de fomento de la construcción en el período 1971-81, lo cual les permitió aumentar su presencia dentro del mercado bancario en desmedro de la banca estatal asociada, donde sólo el Banco Continental presenta indicadores en ascenso, y de los bancos con oficina principal en Lima, dentro de los que destaca el Banco de Crédito que es la primera entidad bancaria del país.

Al cierre del año 1981, los bancos comerciales y de ahorros pagaron por concepto de impuesto a la renta 21 millones de dólares, de los cuales las sucursales de bancos extranjeros contribuyeron con el 35%, los bancos privados nacionales con el 62% y la banca estatal asociada sólo con el 3%. La sucursal extranjera que contribuyó en mayor proporción fue el Bank of Tokyo, cuyos impuestos a la renta representaron el 14% del total de la recaudación bancaria. Las utilidades, después del pago de impuestos, ascendieron a 64.6 millones de dólares correspondiendo el 11% a las sucursales de bancos extranjeros, 67.3% a los bancos privados nacionales y 21.7% a la banca estatal asociada (véase el cuadro 71).

b) Los principales cambios en la legislación bancaria y la participación de la banca extranjera

La Ley de Bancos (Ley 7159), promulgada en mayo de 1931, tiene vigencia hasta el momento, aunque fue objeto, durante la última década, de importantes modificaciones respecto al tratamiento del capital extranjero. La Ley original no estableció ningún tipo de discriminaciones. Por el contrario, la Misión E.W. Kemmerer, que asesoró al gobierno peruano en la organización del sistema bancario, planteó que los bancos extranjeros que desearan instalarse en el país debían tener los mismos derechos y obligaciones que los banqueros nacionales, salvo en lo que se refiere al derecho preferencial, de éstos, de adquirir el activo de las instituciones bancarias que experimentaran falencia económica. Sin embargo, la fundamentación del proyecto, elaborada por el propio Kemmerer, se refiere más al concepto de sucursales y a la necesidad de no imponer restricciones a sus operaciones que a la participación del capital extranjero en la banca misma. 55/

Las recomendaciones de la Misión Kemmerer se convirtieron en realidad al aprobarse la referida Ley de Bancos.

Las preocupaciones respecto de la penetración del capital extranjero en la banca no se expresaron sino hasta 1968.

En ese momento el capital extranjero controlaba cuatro instituciones bancarias de primer orden. Estos eran: el Banco de Crédito del Perú, con 35.1% de capital extranjero, controlado por la Banque Francaise et Italianne (SUDAMERIS); el Banco Internacional del Perú, con 44.7% de participación extranjera, en el que tenía presencia determinante el Chemical International Bank; el Banco Continental con 65.7% controlado en un 51.1% por el Chase Manhattan Overseas Banking Corporation; y el Banco de Lima con 60.3% de capital extranjero, controlado en un 55% por el Credit Lyonnais. El capital extranjero tenía participación, también, en los bancos Popular (22.5%), a través de la International Tradex Corporation; Comercial (7.6%) y Wiese (2.3%). Junto a estos bancos operaban como sucursales el Banco de Londres y América del Sur, constituida en 1863; el First National City Bank y el Royal Bank of Canada, instaladas en 1920; el Bank of Tokyo y el Bank of America, cuyas sucursales se crearon recién en 1965 y 1966 respectivamente (véanse el cuadro 72 y el anexo 8).

Hacia 1968, diversas entidades bancarias controladas por inversionistas nacionales se mostraron preocupadas por el fuerte crecimiento que habían experimentado los bancos comerciales dirigidos por la banca extranjera. El año anterior además, se habían producido las absorciones de los Bancos Gibson y Unión por el Banco de Crédito del Perú (véase el anexo 10); y la banca extranjera estaba interesada en adquirir algunos bancos que, como el Popular, experimentaban serios problemas financieros.

Coincidiendo con estas preocupaciones se promulgó, en julio de 1968, el Decreto Supremo 252-68-HC que restringió la transferencia de acciones de accionistas nacionales a extranjeros a no más del 20% del capital social de las entidades bancarias. Dicho dispositivo consideraba como banco extranjero a todos aquellos que tuvieran más del 20% de capital foráneo. Este dispositivo no planteó, sin embargo, medidas específicas para reducir la fuerte participación extranjera que existía en los bancos comerciales. Esta fue la primera disposición que alteró el criterio liberal de la Ley de Bancos de 1931. El referido Decreto Supremo tuvo una efímera duración. A sólo veinte días de su promulgación fue derogado, en lo concerniente a la regulación del capital extranjero, por el Decreto Supremo 297-68-HC, que dispuso que la participación extranjera podía alcanzar hasta el 33.33%, dejando además en suspenso la instalación de nuevas sucursales de bancos extranjeros. Este decreto, que fue promulgado en agosto de 1968, fue modificado por el Decreto Ley 17330, de diciembre del mismo año, a raíz del cambio de gobierno, que imprimió a la política bancaria una orientación definitivamente nacionalista. Esta Ley dispuso que el capital accionario de las empresas bancarias que se constituyan en el futuro, debería pertenecer íntegramente a inversionistas nacionales. Asimismo, señaló que las entidades existentes deberían

reducir la participación extranjera a no más del 25% de su capital social, prohibiendo, además, las transferencias de acciones que no sean en favor de capitales nacionales. Se dispuso que las empresas con participación extranjera que estaban en operación tenían un año para adecuarse a las nuevas regulaciones. Si en este lapso no hubieran cumplido con estas medidas serían consideradas como sucursales de empresas bancarias extranjeras, manteniendo la posibilidad de captar depósitos de ahorros sólo por el monto que registraran sus balances al 31 de diciembre de 1968. La nueva Ley restringió además las políticas de captación de recursos de los representantes de empresas bancarias extranjeras, señalando que no podían solicitar fondos o depósitos para ser colocados en el exterior, ofrecer o colocar en el país valores extranjeros u otros títulos representativos de deuda foránea. En la misma orientación restrictiva se limitó el crédito a las filiales o sucursales de empresas extranjeras, que tenían actividades en el país, en un porcentaje que no podría exceder al capital radicado. Por último se planteó que no menos de las cuatro quintas partes de los directores o miembros de los Consejos de Vigilancia debían ser ciudadanos peruanos.

Posteriormente, y con motivo de la promulgación del Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros del Grupo Andino, se dispuso que el capital accionario de las empresas bancarias comerciales debería pertenecer, en un 80%, a inversiones nacionales (Decreto Ley 19043, de noviembre de 1971).

En suma, entre 1968 y 1971 las regulaciones sobre la participación extranjera en la banca comercial experimentaron sucesivas modificaciones hasta situarse en no más del 20% del capital social, criterio que tuvo vigencia por una década.

En este lapso, la composición del capital accionario de los bancos comerciales varió sustancialmente. Durante el año 1970 el Estado adquirió los bancos Continental e Internacional, manejados por el Chase Manhattan y el Chemical Bank, respectivamente; y el Banco Popular, controlado por el grupo nacional Prado. La compra del Banco Continental, a diferencia de las de los otros dos bancos no se vio inducida por la situación financiera de las respectivas entidades. El Banco Continental no experimentaba problemas de esta índole e inclusive había estado interesado en adquirir el Banco Popular. Se trataba más bien de un banco en expansión y con una eficaz infraestructura para realizar operaciones internacionales, debido a su inserción dentro del circuito de relaciones del Chase Manhattan Bank. Su adquisición fue objeto de gran polémica ya que esta entidad exigió una valorización que incluía el "know how" que aportaba al sistema bancario. Resultado de estas negociaciones fue una valorización accionaria superior a la que tenía en la Bolsa.^{56/} El caso de los Bancos Internacional y Popular fue diferente. La situación financiera del Banco Internacional era complicada. En 1969 dicho Banco había experimentado una reducción de sus

activos que llevó a sus accionistas a devaluar el capital accionario en 90% al año siguiente. 57/ La situación financiera del Banco Popular era igualmente difícil debido a las colocaciones inadecuadas que se hicieron en favor de las empresas del Grupo Prado.

La adquisición de estos tres bancos dio origen a la formación de la Banca Estatal Asociada que permitió al Estado una presencia directa en la orientación de la política crediticia. Por otro lado, las sucursales de los bancos extranjeros, que quedaron reducidas a sólo cuatro debido a la absorción de la sucursal del Royal Bank of Canada por el Banco de Lima en diciembre de 1970, fueron obligadas a poner a disposición del Banco de la Nación líneas de crédito. Estas líneas debían ser en moneda extranjera, debiendo ser proporcionadas por las sucursales o por sus casas matrices. El monto debía ser no menor al doble del capital de las sucursales para el caso de las líneas permanentes y por un monto igual al incremento trimestral de sus depósitos para los otros casos, debiendo aclararse que no están autorizadas a captar depósitos de ahorros.

La participación extranjera en la banca comercial se redujo a los casos del Banco de Crédito y de Lima. Estos bancos fueron reduciendo progresivamente la contribución relativa de los inversionistas extranjeros, alcanzando, en la actualidad, a 19% en el primero y a sólo 10% en el segundo. Esta participación corresponde al grupo SUDAMERIS, que agrupa al Dresdner Bank de Alemania, la Banque Francaise et Italienne, la Unión des Banques Suisses y el Banco de Suez e Indochina; y al Credit Lyonnais, que tuvo el 55% del Banco de Lima en 1968 (véase nuevamente el cuadro 72).

Es interesante precisar, a partir de los estudios realizados por Robert Devlin 58/ cual fue el comportamiento de los bancos extranjeros que se vieron afectados por la nacionalización de la banca respecto al otorgamiento de créditos. Como es conocido, la deuda externa peruana creció vertiginosamente en la década de los setenta, habiéndose incrementado de manera sustantiva la participación de la banca privada internacional en el financiamiento del sector público. El Chase Manhattan, que tuvo una lucrativa indemnización, fue durante los años setenta una de las principales fuentes de crédito del gobierno. Asimismo, contribuyó de manera decisiva, encabezando un grupo de bancos, al financiamiento del yacimiento de Cuajone, a cargo de la Southern Perú. 59/ El Credit Lyonnais de Francia se constituyó en un otorgante de créditos de mediana importancia en el decenio de los setenta. "Su estrategia crediticia fue más bien cautelosa y un alto porcentaje de sus créditos gozó de garantías del organismo francés de crédito para la exportación. Sin embargo, en las negociaciones realizadas durante la crisis económica posterior a 1975 la institución se ubicó entre los bancos blandos". 60/ La Banca Commerciale Italiana no tuvo mayor significación en la concertación de créditos de los años setenta, aunque a comienzos de la década "otorgó préstamos a un costo inferior al predominante en el mercado aplicando una

estrategia osada y con alta incidencia en préstamos para refinanciamiento y de libre disposición", 61/ participando también en el financiamiento del oleoducto nor-peruano. Por último, el Chemical Bank mantuvo una posición dura e inflexible frente al gobierno peruano hasta 1974, en que participó en el otorgamiento de un crédito para compensar a las empresas expropiadas que fueron motivo del Convenio Green, aumentando posteriormente sus créditos pero siendo un prestamista de mediana importancia. El Dresdner Bank de Alemania, que participaba directamente en el Banco de Crédito, haciéndolo ahora a través del SUDAMERIS, le siguió en orden de importancia al Wells Fargo, el principal organismo de apoyo crediticio que tuvo el Perú en los años setenta, conduciendo la financiación del oleoducto y llegando a otorgar créditos de corto plazo, con posterioridad a 1975, para sostener las reservas internacionales, a fin de cumplir los compromisos con el FMI.

Las sucursales de bancos extranjeros, que vieron restringidas sus operaciones por la legislación bancaria, tuvieron un comportamiento que fue también favorable. El Bank of Tokyo representó al Japón en el Comité Coordinador de Acreedores Privados, apoyó la financiación de Cuajone, y otorgó en condiciones más favorables a las del mercado una serie de créditos de libre disposición. El Lloyds Bank, propietario del Banco de Londres y América del Sur, tuvo un apoyo de bajo nivel considerando su dimensión, apoyando la financiación del oleoducto y el proyecto Cuajone, a la vez que otorgó créditos para la importación de bienes de capital. Dentro de las sucursales de bancos de los Estados Unidos destacó el City Bank, de propiedad del City Corp., quien a través de su matriz se convirtió en un importante organizador de consorcios de financiamiento y en una de las más relevantes fuentes de crédito. Apoyó el financiamiento del oleoducto. Sin embargo, a partir de 1976, endureció su posición en las negociaciones de refinanciación de la deuda, aunque no puede considerarse como un banco intransigente. Dentro de su firme posición fue permeable y hasta blando en algunos casos. El Bank of America, en cambio, no apoyó significativamente al gobierno peruano mostrándose reticente a otorgar créditos, manteniéndose dentro de las condiciones que formaban en el mercado.

Hay que agregar que algunos de los bancos afectados por las medidas nacionalistas otorgaron créditos para compensar nacionalizaciones. La gestión más relevante fue la encabezada por el Morgan Guarantee Trust que otorgó 76 millones de dólares para hacer efectivas las indemnizaciones previstas por el Convenio Green, de 1974, en el que participó además del Chemical Bank y del Bank of America.

Puede concluirse, pues, que con excepción del período 1968-72, marcado por sucesivos conflictos con el gobierno de los Estados Unidos e imbuido de un intenso sentido nacionalista y reformista, no hubo con posterioridad años de difícil relación con la banca internacional. Por el contrario, a partir de

1972 la mayor parte de los bancos estaban apoyando activamente las gestiones de crédito del gobierno peruano.

Es importante agregar a lo expuesto que durante la década de los setenta se produjo un proceso significativo de concentración bancaria. 62/ A las absorciones de los bancos Unión y Gibson, en 1967, por el Banco de Crédito se sumaron las adquisiciones de los bancos Regional del Centro (Internacional), Del Progreso y Nor Perú por el Banco Continental y De los Andes por COFIDE y el Banco Wiese, que reforzaron significativamente la participación de la banca estatal asociada y particularmente la posición del Banco Continental dentro del mercado bancario.

Al concluir la década de los setenta no sólo se había fortalecido la presencia del Estado, que tenía en su poder el 44.6% de los activos bancarios y que absorbió el 33.5% de las utilidades, sino también la presencia de importantes banqueros nacionales. Dentro de éstos destaca el Grupo Romero, que logró desplazar al Grupo SUDAMERIS del control del Banco de Crédito, a principios de 1979, mediante una acción concertada de los accionistas nacionales. Este grupo llegó a controlar en 1980 el 20.9% de las utilidades bancarias y el 23.3% de los activos. En orden de importancia le siguieron los grupos Wiese y Bertello que controlaron el 9% y 7% de los activos bancarios y el 11.6% y 7.3% de las utilidades respectivamente. No obstante, el Grupo Bertello tuvo una mala performance en los dos primeros años de la presente década que motivó la liquidación del Banco Comercial. La razón no fue ajena a los problemas que afectan a los bancos manejados por grupos empresariales. Al igual que en el caso del Banco Popular, la causa de la crisis del Banco Comercial fue la concentración de colocaciones en las empresas del Grupo Bertello que tuvieron serios problemas financieros, especialmente a raíz de la crisis pesquera que se precipitó desde fines de 1981. Para resolver el problema, el Gobierno intentó formar una Sociedad de Cartera, en enero de 1983, en la que la Banca Estatal Asociada aportaría el 46.2% de un capital de aproximadamente 8 millones de dólares, requeridos para reflotar el Banco. La banca privada nacional (Crédito, Wiese y Lima) participaría con el 51%, asumiendo la Presidencia uno de sus representantes. Sin embargo, la fórmula no funcionó y el Banco Comercial fue liquidado a mediados de 1983.

Otro grupo nacional que se había expandido dentro del sistema financiero, a través del control del Banco de la Industria de la Construcción, y que entró en crisis fue el que encabezó Luis León Rupp. El Banco entró en crisis en noviembre de 1981, cuando no pudo cubrir sus obligaciones interbancarias en la Cámara de Compensación de cheques en moneda nacional del Banco Central de Reserva. 63/ La razón de la intervención y de su acelerada liquidación en enero de 1982 fue muy similar a la de los casos de los Grupos Prado y Bertello. El Banco tenía una excesiva concentración de su cartera de créditos en las empresas del Grupo Vulcano, que dirigía León Rupp. La situación patrimonial del Banco se deterioró por la falta de provisiones

y colocaciones de dudosa recuperación, arrojando un resultado negativo, lo cual significó la pérdida del capital y reserva y de una parte de recursos ajenos, según señaló la Memoria de 1981 de la Superintendencia de Bancos. El Banco incurrió además en situación deficitaria de encaje y en un inadecuado uso de los préstamos interbancarios.

En consecuencia, en la actualidad los grupos nacionales con mayor importancia dentro del sistema bancario son básicamente el que encabeza el Grupo Romero (Banco de Crédito) y el Grupo Wiese (Banco Wiese).

Un acontecimiento importante dentro del sistema bancario nacional fue la autorización para la constitución de bancos multinacionales (Ley 21915 de agosto de 1977) con participación de capital extranjero. Estas instituciones pueden realizar todo tipo de operaciones bancarias y financieras, de inversión y afines en el país y en el exterior. Los bancos multinacionales se organizan como sociedades anónimas, con un capital mínimo de 50 millones de dólares, siendo considerados para todos los efectos como bancos extranjeros, lo mismo que sus inversiones. En base a estos criterios operan actualmente ARLABANK (Banco Árabe Latinoamericano) y EXTEBANDES (Banco Exterior de los Andes y España), este último con participación de bancos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y España.

ARLABANK inició sus operaciones en 1977 y sus accionistas son un conjunto de instituciones bancarias árabes, que han sido reunidos en la Arab Banking Corporation, con sede en Bahrain, y por el Banco Nacional de Bahrain. El capital de ARLABANK alcanza en la actualidad a 200 millones de dólares, de los cuales el 62.5% ya ha sido pagado. Los activos corrientes y patrimoniales ascienden a 2 200 millones de dólares. El Banco posee una sede "off shore" en Bahrain y oficinas regionales en Bogotá, Río de Janeiro y Buenos Aires, estando decidida ya la apertura de nuevas sucursales en Venezuela, México, Chile y Nueva York.

Otro banco que inició sus operaciones bajo esta legislación fue el Banco Ambrosiano Andino - constituido en 1979 - en el que el Banco de la Nación del Perú participó con el 2% de su capital social, en asociación con el Ambrosiano Holding, el CISPALPINE Overseas, Ultrafin y el Banco del Gottardo. Estas operaciones se encuentran envueltas en el "affaire" del Banco Ambrosiano y son objeto actualmente de investigación parlamentaria.

A partir de julio de 1980 se puso sobre el tapete la necesidad de modificar aspectos sustanciales de la legislación bancaria, especialmente en lo que se refiere a la constitución de nuevas entidades bancarias y de sucursales de bancos extranjeros, así como respecto de la participación del capital extranjero en la banca. Sin embargo, recién en diciembre de 1982 se promulgó la Ley 23510, denominada "Ley chica de bancos", en contraposición a lo que sería la "Ley Grande", es decir, la que

modificaría y modernizaría la Ley de Bancos que se inspiró en la Misión Kemmerer. Esta Ley elevó la participación del capital extranjero de 20% a 33.33%, autorizando la constitución de nuevos bancos y la apertura de nuevas sucursales de bancos extranjeros. Hasta el momento de redactar este estudio no se han constituido ni nuevos bancos ni sucursales, pero existe un aparente interés por ingresar al mercado bancario peruano de entidades como el Morgan Guarantee Trust, Wells Fargo Bank, Chase Manhattan Bank, SUDAMERIS y el Banco de Boston. Asimismo, tanto el Bank of America como el Bank of Tokyo y el City Bank estarían interesados en ampliar las actividades de sus respectivas sucursales. Por otro lado, se están organizando grupos nacionales en asociación con bancos del extranjero para la constitución de nuevos bancos comerciales.^{64/} Adicionalmente muchas financieras estudian la posibilidad de convertirse en bancos comerciales.

En síntesis, la trayectoria del capital extranjero en la banca comercial da cuenta de un proceso marcado por el liberalismo hasta mediados de 1968, que revierte en un nacionalismo durante la década de los setenta, para retornar a un esquema que otorga mayor participación a la banca extranjera, bajo ciertas regulaciones y límites, a partir de los ochenta.

6. Participación extranjera en las empresas de seguros

La participación del capital extranjero en las empresas de seguros no tuvo ninguna restricción hasta la promulgación del Decreto Ley 20088, en junio de 1973. Esta Ley estableció que las empresas de seguros que se organicen en ese momento debían pertenecer íntegramente a inversionistas nacionales. Las ya constituidas debían convertirse en nacionales suscribiendo sus respectivos contratos de transformación, manteniendo un 20% de participación extranjera. La Ley exceptuaba de esta obligatoriedad a las sucursales de empresas extranjeras.

Durante la década de los setenta el estado adquirió la Compañía de Seguros Popular y Porvenir, que perteneció al Banco Popular del Perú, al expropiar los intereses del Grupo Prado. Asimismo, se dispuso el monopolio estatal de los reaseguros, creando para tales efectos la Reaseguradora Peruana. Posteriormente se creó la Empresa de Seguro de Crédito a la Exportación, inscrita dentro de las acciones de promoción a las exportaciones no tradicionales.

Las empresas que tienen participación extranjera dentro de su capital social, en una proporción no superior al 20%, son las siguientes: Internacional (Royal de Inglaterra), Rímac (London Liverpool absorbida posteriormente por la Royal de Inglaterra), Atlas (Assicurazioni Generali de Italia), Fénix Peruana (Phoenix International de Inglaterra), La Colmena (La Fondiaria de Suiza), El Pacífico (America International Underwriters), Peruano Suiza (La Baloise Suiza), El Sol

(Reuniones Adriática di Sicuritá), Panamericana (Hogg Robinson) y la Sudamérica, que es sucursal de Sudamérica de Brasil.

Las empresas del estado, Popular y Porvenir y de Crédito a la Exportación, controlaron en 1981 el 22,5% y 1.2% del capital social de las 21 empresas de seguros existentes en el país, que alcanzó a 63.2 millones de dólares. Las empresas con participación extranjera a su vez controlaron el 55.5% del capital social mientras la sucursal brasileña Sudamérica y las empresas íntegramente nacionales controlaron el 6.5% y 14.4%, respectivamente (véase el cuadro 73).

La Cía. de Seguros más importante es la Popular y Porvenir que tiene en exclusividad los seguros de todas las empresas del estado. Esta empresa dio cuenta del 28.4% del resultado neto del ejercicio del año 1981, que arrojó un saldo positivo equivalente a 16.4 millones de dólares. Dentro de las empresas con participación extranjera destacaron la Fénix Peruana, la Internacional, La Peruano-Suiza y Rímac que en conjunto obtuvieron el 36.9% de los resultados netos, mientras que la sucursal Sudamérica absorbió tan sólo el 0.4% (véase el cuadro 74).

7. Participación extranjera en las telecomunicaciones 65/

Hasta 1969 el desarrollo de los servicios públicos en esta actividad estaba controlado por ITT, a través de la Cía. Peruana de Teléfonos; por la All American Cables; por la Erickson, a través de la Sociedad Telefónica del Perú; y por la Albiswerk, mediante el control de la Compañía Nacional de Teléfonos.

La política del gobierno peruano se orientó a nacionalizar íntegramente la actividad de telecomunicaciones considerando que las concesionarias extranjeras no garantizaban un servicio adecuado y que se trataba de una actividad estratégica para la seguridad nacional.

La Cía. Peruana de Teléfonos, controlada en un 69.1% por la International Telephone and Telegraph (ITT) había celebrado un último contrato de concesión con el estado en agosto de 1967. Este contrato se refería básicamente a la forma como debería operar la ITT, dentro del área de su concesión, que fue otorgada por veinte años prorrogables de cinco en cinco años; metas de expansión de las líneas telefónicas; y un mecanismo de transferencia de acciones en favor de los usuarios del servicio.

El nuevo gobierno (octubre 1968-agosto 1975) desechó el contrato en lo concerniente a la compra de acciones, designando un Comité de Transferencia que operó entre octubre de 1969 y marzo de 1970. En octubre de 1969 se había firmado el Convenio de Condiciones Básicas que dio origen a cuatro contratos específicos, que se suscribieron en marzo de 1970, dando por concluido el conflicto con la ITT. El Contrato de Compra-Venta de Acciones sancionó la adquisición del patrimonio accionario en 14.7 millones de dólares. Su pago se hizo fraccionadamente: 30% al contado, que se abonó en parte con un terreno para el

nuevo hotel Sheraton, de propiedad de la ITT; 40% en su equivalente en soles en un plazo de 3 años; y el 30% restante en dólares a un plazo de 10 años con 3 de gracia. Es importante destacar que la ITT se comprometió a invertir en el país no menos del 60% del capital pagado, compromiso que se cumplió con la inversión de 12 millones de dólares en el Hotel Sheraton, que fue equivalente al 82% del capital recibido por la ITT. La construcción del Hotel Sheraton fue motivo de un segundo contrato en el que se dispuso la entrega del terreno como parte del pago. Se firmó igualmente un contrato de suministro de cien mil líneas telefónicas, el que se hizo efectivo mediante la Bell Telephone, que es una subsidiaria de la ITT. Finalmente se convino en un contrato para la constitución de una fábrica de equipos de telefonía que operaría como una empresa mixta. Dicha empresa fue constituida con 40% de participación del estado y 60% a cargo de la Standard Electric, subsidiaria de la ITT. La fábrica tenía por objeto la producción y venta de diferentes equipos tales como bobinas, teléfonos, cuadros de computación de centrales telefónicas entre otros. El grado de integración de partes y piezas que se inició con un promedio de 26% supera en la actualidad el 40%.

El acuerdo con la ITT puede considerarse como pionero en lo que a las nuevas formas de negociación con el capital extranjero se refiere por cuanto no sólo se trata de cancelar la concesión de un servicio público, que pudo ser motivo de conflictos por la indemnización, sino de crear mecanismos para que el capital expropiado revierta nuevamente a la economía nacional, a la vez que se lograba un acuerdo del tipo "joint venture" con una empresa afiliada a la matriz envuelta en el proceso de nacionalización.

En aplicación de lo establecido en la Ley de Telecomunicaciones, de 1971, se dispuso también la expropiación del íntegro de las acciones de la Compañía Nacional de Teléfonos y de la Sociedad Telefónica del Perú. Asimismo, se cancelaron las actividades de la All American Cables y de Cable West Coast, que fueron sustituidas por la empresa pública ENTEL-Perú (Empresa de Telecomunicaciones del Perú). Dentro de los alcances de esta misma Ley se expropiaron el 25% de las acciones de 40 empresas de radio y el 51% del capital accionario de las dos estaciones de televisión que funcionaban en ese momento. Estas medidas han sido revocadas últimamente restableciéndose el derecho de los inversionistas privados, debiéndose señalar que en este caso no hubo capital extranjero afectado.

En síntesis, en la actualidad no existen empresas extranjeras operando en telecomunicaciones, siendo las actividades telefónicas y de interconexión de los servicios a nivel nacional reservadas exclusivamente para el estado.

Capítulo III

NUEVAS FORMAS DE NEGOCIACION Y CONFLICTOS CON EL CAPITAL EXTRANJERO

En este último capítulo se analizan los nuevos mecanismos de regulación del capital extranjero, los cambios que experimentaron las relaciones entre los inversionistas foráneos y el estado, la dinámica que asumió la transferencia de acciones a intereses nacionales, los cambios en la modalidad de concesión para efectos de explotación de los recursos naturales, los acuerdos de participación y las formas indirectas de relación con el capital extranjero. Lo que interesa precisar al analizar estas nuevas formas de negociación es en cuánto se reforzó la capacidad de conducción u orientación nacionales así como la distribución de los beneficios; y cuáles fueron los nuevos condicionamientos que restringieron la capacidad de negociación. Finalmente, se analizarán la naturaleza de los conflictos con el capital extranjero, el tipo de respuesta de éste frente a la política gubernamental y las formas de negociación de estado a estado.

1. Nuevas formas de negociación con el capital extranjero

a) Mecanismos orientados a regular los flujos financieros
Durante la década de los setenta se pusieron en operación un conjunto de mecanismos dirigidos a regular los flujos financieros resultantes de las actividades de las empresas extranjeras. La mayoría de los mecanismos estuvieron contemplados en el Régimen Común de Tratamiento al Capital Extranjero del Grupo Andino y en las correspondientes leyes sectoriales. Estos mecanismos precisan en primer lugar, el concepto de inversión extranjera directa a partir de la naturaleza y el origen de los recursos de capital. Así se entendía como inversión extranjera directa los aportes de capital provenientes del exterior y aquellos provenientes de las operaciones de la misma empresa, que pudiendo ser remitidos al exterior son reinvertidos en ésta. En función de estos criterios se precisaron las proporciones que debía guardar el capital accionario para calificar la nacionalidad de la empresa. Se considera como empresa nacional aquella cuyo capital pertenece en un 80% a inversionistas nacionales y mixta a la en que éstos mantienen en su poder el 51% del capital

social, mientras que la empresa extranjera es aquélla cuyo capital pertenece en más del 49% a inversionistas foráneos.

Sin embargo, los criterios de política intentaron ir más allá, al menos en el plano conceptual, introduciendo junto al factor "proporción del capital social", el criterio "capacidad de control de las decisiones económicas, comerciales, financieras y tecnológicas" de la empresa en cuestión. Evidentemente, este criterio resultaba determinante para calificar efectivamente la nacionalidad de la empresa, por cuanto la distribución del capital social es un criterio básico pero no suficiente. En efecto, se puede controlar una empresa con una proporción minoritaria del capital social si éste se encuentra muy diversificado o si se transfieren las acciones de manera artificial a inversionistas nacionales, como pudieran ser los funcionarios locales de la empresa.

Respecto del primer criterio se produjo un avance sustantivo por cuanto con anterioridad a estos dispositivos no existían criterios uniformes para calificar los aportes externos de capital, prestándose a que las casas matrices consideraran los créditos a sus subsidiarias como aportes de capital. El criterio vinculado a la dirección de la empresa fue prácticamente imposible de fiscalizar por razones obvias. No obstante, resulta fundamental para garantizar que la actividad privada se adecúe efectivamente a la política de desarrollo.

Un aspecto importante vinculado a estas regulaciones fue el acceso al crédito interno. La política de las empresas extranjeras, especialmente aquéllas cuya casa matriz se encontraba en los Estados Unidos, era limitar al mínimo la capitalización inicial de las subsidiarias; reducir al máximo los aportes de fondos adicionales para la expansión de sus actividades utilizando básicamente la reinversión de utilidades; y utilizar el financiamiento local como fuente principal para ampliar el capital fijo y el capital de operación. 66/ Esta política se veía favorecida por la importante presencia de la banca extranjera dentro del sistema bancario y por las políticas crediticias de las sucursales de bancos extranjeros. No está demás precisar que el uso de las fuentes de financiamiento locales fue un lugar común dentro de las estrategias de financiamiento de las empresas extranjeras en América Latina. Miguel Wionczek, que participó como consultor en la elaboración de la Decisión 24, señalaba por esos años que "en el período 1960-64 los fondos obtenidos de fuentes situadas en los países latinoamericanos, a través de créditos, empréstitos y autofinanciación, representaron algo más del 95.7% de los fondos requeridos por el total de las empresas norteamericanas en la región, proporción que se reduce a algo más del 80% en el caso de la industria"... Esta situación se veía favorecida porque "los bancos comerciales de los países latinoamericanos consideran sumamente conveniente el atender los pedidos de créditos de filiales norteamericanas ya que éstas se radican en los países con amplias garantías de sus casas matrices o de bancos del exterior y porque

el volumen considerable de sus operaciones bancarias les otorga ventajas atractivas como clientes"...67/

La situación descrita por Wionczek no era evidentemente ajena al caso peruano y se había presentado con toda claridad en el caso de las empresas de ensamblaje automotriz. 68/ La política se orientó a restringir el crédito a corto plazo, a la vez que se cerró el acceso al crédito para inversión. Sin embargo, los criterios no fueron del todo claros respecto a como regular el monto de crédito permisible. En un primer momento se dispuso que éste podía ser equivalente a no más de dos veces el capital social radicado en el país. Posteriormente se dispuso que las empresas en cuyo capital participen inversionistas extranjeros, en proporción igual o mayor al 20%, sólo podían obtener créditos de corto plazo hasta por un monto igual a su capital y reservas. La medida consideraba que el monto de los créditos y garantías para proyectos de inversión podrían otorgarse sólo en un monto resultante de aplicar la proporción de capital nacional al crédito requerido, siempre y cuando no exceda de tres veces el capital y reservas de la empresa. 69/

Esta política se acompañó además de un mecanismo de crédito selectivo por el que las instituciones bancarias deberían destinar no menos del 60% del aumento que registrasen sus colocaciones a las prioridades que establecían las correspondientes leyes sectoriales. Así en el caso de industrias que sustituirían importaciones deberían destinar no menos del 35% del incremento y en el caso de industrias orientadas a la exportación no menos del 5%. 70/

Estos mecanismos fueron de difícil aplicación y sobre todo muy difíciles de controlar pero reflejaban un intento por maximizar los aportes del capital extranjero, y por evitar que las empresas nacionales fuesen desplazadas de las fuentes de financiamiento, a la vez que por adecuar la política crediticia a los esfuerzos de programación real. No obstante, no existió en la práctica una adecuada coherencia e interrelación entre las programaciones real y financiera.

Otro aspecto importante fue la regulación de los créditos externos que podían concertar las subsidiarias y filiales de empresas extranjeras. Estos deben ser aprobados por el Banco Central de Reserva y su costo debe guardar relación con las condiciones imperantes en el mercado financiero internacional. Esta medida tenía por objeto evitar que las empresas extranjeras inflaran artificialmente sus costos financieros como una forma de transferir recursos al exterior.

Hasta antes de 1970 no existían, además, limitaciones a la transferencia de utilidades al exterior, ni criterios para regular el servicio resultante de los convenios de transferencia de tecnología y de asistencia técnica. El primer aspecto fue objeto de diversas controversias con el capital extranjero ya que éstos consideraban muy restrictivo el límite establecido que era igual al 14% de la inversión radicada, porcentaje que después se elevó al 20%, facultándose a los organismos

correspondientes a autorizar un monto superior cuando lo estimen conveniente. En la práctica esta limitación fue quedando a discreción de las instancias administrativas pertinentes flexibilizándose el tratamiento a la remesa de utilidades.

Tampoco existía, en los años previos a 1970, un control de las remesas de regalías por servicios tecnológicos (patentes, marcas, etc.) y menos aún una instancia encargada de normar y aprobar los convenios de transferencia de tecnología. Estos eran utilizados muchas veces para aplicar políticas de precios de transferencia, mediante cláusulas de "amarre" que obligaban a formas "cautivas" de adquisición de insumos y equipos que eran sobrevaluados, remitiendo de esta forma recursos al exterior y contribuyendo a reducir el monto imponible por la tributación. Asimismo, se prohibieron los pagos de regalías de subsidiaria a matriz con el mismo propósito.

Es importante agregar que las medidas expuestas fueron acompañadas por mecanismos de control de cambios hasta 1977, en que se constituyó el "mercado único de cambios" y se eliminaron los controles. Las restricciones cambiarias endurecieron, sin duda, el proceso administrativo vinculado a las remesas al exterior creando malestar entre los inversionistas extranjeros. Asimismo, la capacidad de operación de las empresas, tanto extranjeras como nacionales, se vio limitada por la asignación de divisas para importación, a través de la Junta de Transacciones Externas del Sector Privado, y por la imposición de diversas restricciones administrativas y financieras a la importación (licencias, permisos, ampliación de los plazos de financiación de importaciones, etc.). Las empresas extranjeras, al igual que las nacionales, se vieron obligadas además a usar insumos nacionales con la implantación del Registro Nacional de Manufacturas. Estas medidas se han eliminado en la actualidad existiendo mayor libertad de importación.

En síntesis los mecanismos orientados a regular los flujos financieros de la inversión extranjera se dirigieron a garantizar que exista un adecuado aporte de capital, a controlar el acceso al crédito interno, a evitar formas de transferencia de recursos al exterior mediante el incremento artificial de los costos financieros derivados de los créditos concertados en el exterior, a regular las remesas de utilidades, y a restringir la utilización de divisas. Sin embargo, estas medidas no estuvieron enmarcadas dentro de efectivos mecanismos de planificación productiva y financiera que permitieran plasmar los propósitos de transformación de la estructura productiva y de reducción de la dependencia externa.

b) Restricción de los ámbitos de acción del capital extranjero

La política frente al capital extranjero fue muy restrictiva respecto de los ámbitos y modalidades de localización de la inversión directa. Se prohibió la adquisición de empresas nacionales por inversionistas extranjeros y se restringió el ingreso de capitales externos hacia actividades que se consideraban adecuadamente atendidas, limitándose a la ampliación de

capital siempre y cuando no alteraran la naturaleza nacional o mixta de la empresa y el control de las decisiones. Este mecanismo facilitó, en realidad, las reinversiones, incentivadas por exoneraciones tributarias y por el temor a que la comunidad laboral alcanzara rápidamente el 50% del capital social de la empresa. Todo ello estimuló, en muchos casos, el sobredimensionamiento de la capacidad instalada, facilitada también por el tipo de cambio fijo que rigió hasta 1976 y por las exoneraciones arancelarias. No cabe duda que estas disposiciones resultaron contraproducentes también con el intento de asignar los recursos hacia las actividades prioritarias, a fin de transformar la estructura productiva.

La política gubernamental reservó además una serie de actividades para el capital nacional, sea éste privado o estatal, permitiendo, sin embargo, la asociación minoritaria del capital extranjero en acuerdos del tipo "joint venture".

Se reservaron para el capital nacional las actividades bancarias y de seguros, así como la constitución de empresas financieras, determinándose que el 80% del capital debería estar en manos de inversionistas locales. Estas restricciones, en el caso bancario, se han flexibilizado actualmente autorizándose una participación extranjera no mayor al 33.33%.

La restricción de los ámbitos de acción del capital extranjero estaba asociada, en realidad, al desarrollo de la actividad empresarial del estado. En este sentido, el estado reservó para su control exclusivo importantes yacimientos de la gran minería, sin descartar la constitución de empresas estatales asociadas en las que el estado suscribiría el 25% del capital social. Sin embargo, se asumió el monopolio de la refinación y comercialización de minerales. La industria básica, o sea aquella vinculada a la primera transformación de los recursos naturales, fue también reservada para el estado, no excluyéndose la posibilidad de constituir empresas mixtas. Actividades de gran importancia para la seguridad nacional, como la electricidad y las telecomunicaciones, fueron estatizadas, excluyéndose la participación directa del capital extranjero. Lo mismo ocurrió con la industria de harina y aceite de pescado que fue estatizada, excluyéndose también el concurso de inversionistas foráneos. Asimismo, se prohibió la participación extranjera en la actividad extractiva, limitándola a los denominados Convenios de Operación Conjunta con el estado, como se verá posteriormente.

Otro aspecto importante fue el monopolio de la importación de insumos básicos de origen agropecuario e industrial. En este caso se trató de una sustitución del comerciante extranjero en sus relaciones con las empresas productivas ya que éstos continuaron siendo proveedores importantes de la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI). Así tradicionales proveedores de la actividad privada, como Cargill, Bunge y Born, Marc Rich, Continental Grain, Philipp Brothers y otros, se convirtieron en proveedores de las empresas estatales, quienes los reemplazaron en su función de intermediación con los

usuarios locales. Estas empresas llegaron a abastecer más del 30% de las importaciones del sector público en los años setenta, manteniendo en la actualidad dicho predominio, aunque se ha declarado libertad de importación en una serie de insumos que importaba de manera exclusiva el estado 71/ (véase el cuadro 75).

En suma, el capital extranjero tuvo que adecuarse a las nuevas formas de intervención estatal, como en los casos de los monopolios de comercio exterior; reducir su participación en el capital accionario transfiriendo sus acciones o viéndose expropiado, como en los casos de la minería, industria básica, petróleo, banca, seguros, electricidad, pesca y telecomunicaciones; o concretando muy pocos acuerdos de "joint venture" con el estado (Motores Diesel Andinos, Tractores Andinos, Máquinas y Herramientas Andinas y Bayer Industrial), vinculados básicamente a industrias de exportación.

La mayor intervención empresarial del estado buscaba nacionalizar sectores claves de la economía y redefinir las relaciones con el capital extranjero, tratando de que contribuyese, en asociación con el estado, a una mejor articulación sectorial y regional del aparato productivo. Este objetivo no se cumplió a cabalidad y el aporte del capital extranjero fue limitado.

Actualmente se mantienen restricciones a la penetración del capital extranjero en la banca y seguros, habiéndose flexibilizado el tratamiento en el resto de la actividad económica, con excepción de la electricidad y las telecomunicaciones.

c) La inversión extranjera a plazo fijo

Durante los años setenta, y particularmente en el sector industrial, se intentó regular la vigencia de la inversión extranjera mediante la suscripción de contratos. La idea era que el capital extranjero tuviera un plazo fijo de operación, al término del cual transfiriera el correspondiente paquete accionario a inversionistas nacionales, garantizándole una tasa de rentabilidad de acuerdo a las condiciones imperantes en el mercado. Este planteamiento, que fue dado a conocer en el Congreso de Industriales Latinoamericanos, que se llevó a cabo en Lima en 1969, fue recogido en la Ley de Industrias de 1970 y posteriormente en el Régimen Común de Tratamiento al Capital Extranjero del Grupo Andino. La reglamentación nacional de este régimen planteó la obligatoriedad de transferir el paquete accionario, para convertir a la empresa extranjera en mixta o nacional, al margen de sus intereses de operar o no dentro del mercado andino. Durante el período 1971-1976 se suscribieron 111 convenios de transformación de empresas extranjeras de los cuales el 40% fueron firmados por empresas vinculadas a la fabricación de productos químicos. En orden de importancia le siguieron las industrias de maquinaria eléctrica y no eléctrica y de productos alimenticios, que representaron 15% y 10%, respectivamente. El 65% de los convenios de transformación estuvo pues concentrado en este tipo de industrias (véase el cuadro 76), lo que refleja a su vez la distribución del capital social de las diferentes empresas extranjeras dentro del sector industrial.

La política se cambió en mayo de 1977 (Decreto Ley 21849), adecuándola al Régimen del Grupo Andino. En este sentido, se dispuso que las empresas que no estuviesen interesadas en el mercado andino podían rescindirlos. Hacia fines de la década de los setenta estaban vigentes sólo 89 contratos de transformación, rescindiéndose 22. De éstos el 63% estaba relacionado con empresas extranjeras de la industria química y el saldo con la industria de productos alimenticios.

Las empresas extranjeras reaccionaron desfavorablemente a la obligatoriedad de transformarse en mixtas o nacionales. La disposición era coherente con el mecanismo de la comunidad industrial que daba derecho a los trabajadores a la propiedad y gestión de las empresas. El criterio fue, pues, asimilar este mecanismo al de la Decisión 24, a fin de posibilitar la transformación de las empresas extranjeras, ya que existiendo la comunidad industrial no había atractivo para adquirir el accionariado foráneo. Cuando se modificó la comunidad laboral, sustituyéndose las acciones comunes por las denominadas acciones laborales, que es un valor de renta variable que no da derecho a la propiedad ni a la gestión, quedó expedito el camino para asimilar la legislación nacional a la del resto de países del Grupo Andino. No existe información disponible para apreciar si se han suscrito nuevos contratos. Lo más probable es que la tendencia sea más bien a rescindirlos considerando las dificultades por las que atraviesa el Grupo Andino.

d) La concesión moderna

La contratación minera experimentó cambios importantes durante la última década, dando origen a lo que David Smith y Louis Wells, de la Universidad de Harvard, denominan la concesión moderna. 72/ Esta se diferencia de la tradicional en dos factores básicos: no existe plazo indeterminado y no hay ninguna forma de dominio territorial, aceptándose además una fuerte ingerencia del estado en el desarrollo de las inversiones, y diversas formas de control y fiscalización de los ingresos.

El contrato de Cuajone, firmado con la Southern en diciembre de 1969, corresponde justamente a esta modalidad. La administración de este proyecto, de gran magnitud, más de 750 millones de dólares de inversión, comprometió diversas instancias de la administración pública. Eran necesarias fiscalizaciones de orden aduanero, tributario, cambiario, a la vez que normar, supervisar y controlar los programas de inversión. Estos estaban vinculados, a su vez, a las políticas de explotación y conservación de recursos naturales, de desarrollo de la infraestructura física y energética, el transporte y al impacto regional del proyecto. No existen elementos de juicio para pronunciarse sobre el grado de eficiencia que tuvo el estado respecto a los ámbitos de acción que se le asignaron contractualmente. Lo importante, en todo caso, es resaltar la complejidad de las relaciones con el capital extranjero.

Dentro de esta nueva modalidad de contratación se asegura, como es común en la negociación minera, que el inversionista no

sea objeto de discriminaciones respecto de la política cambiaria y tributaria, garantizándole derechos fundamentales como los siguientes: libre disponibilidad de divisas, estabilidad tributaria, tratamiento aduanero preferencial y plena autonomía en la gestión financiera del proyecto. Hay cuatro características centrales que deben destacarse dentro del Contrato de Cua-jone para los efectos de este trabajo:

i) Instauración de un mecanismo regulador de los flujos financieros resultantes de la explotación minera.

Este mecanismo está orientado a garantizar efectivamente el derecho a la libre disponibilidad de divisas y a evitar que los compromisos financieros se vean perturbados por acciones unilaterales.

Para estos efectos juega un rol importante el banco que encabezó el sindicato encargado de gestionar el financiamiento correspondiente. Este fue el Chase Manhattan, que como se mencionó anteriormente tiene vinculaciones con la American Smelting and Refining Co. (ASARCO), tenedora del 51% de las acciones de la Southern.

El Banco Central de Reserva debió enviar una autorización irrevocable para la apertura de una Cuenta N°1, especificando que el propósito de ella es recibir los depósitos resultantes de las ventas de la Southern, a fin de efectuar los pagos por los compromisos financieros adquiridos que ordene la empresa. Esta cuenta está destinada a la recuperación de las inversiones sobre las que deben imputarse los pagos correspondientes a las amortizaciones, intereses y otros que tuvieran relación con los convenios de financiación.

El mecanismo contempla la apertura de una Cuenta N°2, formada con los excedentes de la Cuenta N°1. La Southern puede girar libremente sobre la Cuenta N°1 y como en ese momento existía control de cambios, los saldos depositados en la Cuenta N°1 ingresaban al país, a través del Banco Central de Reserva, quien debía emitir certificado de divisas a nombre de la Southern. La empresa podía decidir sobre estos recursos, sin mayores interferencias, en concordancia con la garantía de libre disponibilidad de divisas.

De la lectura del Contrato de Cua-jone se desprende que la autorización irrevocable del Banco Central de Reserva tenía por objeto evitar cualquier interpretación particular de la legislación minera, que facultaba al estado controlar todas las operaciones técnicas, económicas, financieras, administrativas y comerciales de la empresa contratista.

El mecanismo tiene por objeto, pues, dar seguridad a los inversionistas y financistas del proyecto frente a cualquier acción unilateral que pudieran realizar las autoridades peruanas. En este sentido, la intervención de una red muy amplia de bancos internacionales, coordinados por el Chase Manhattan, facilitarían el embargo de las ventas en respuesta a cualquier tipo de acción coercitiva del gobierno peruano.

ii) Diversificación del riesgo involucrando una amplia gama de agentes interesados en el proyecto. El Convenio de Financiamiento contempló la participación de un Sindicato formado por 29 bancos internacionales, que proporcionaron recursos por 404 millones de dólares. Se sumó el EXIMBANK quien contribuyó a financiar los bienes de capital y equipos, junto con el Wells Fargo Bank, uno de los principales acreedores del gobierno peruano, y otros bancos y proveedores que financiaron adquisiciones por 140 millones de dólares, Dentro de esta operación intervino también el Banco de Crédito del Perú, que actuó como agente de bancos como el Irving Trust, Manufacturer Hannover Trust y Marine Midland Bank. La Corporación Financiera Internacional aportó 10 millones de dólares y un grupo de potenciales compradores, japoneses e ingleses, aportó 54 millones de dólares, asegurándose un compromiso futuro de ventas.

El proyecto de Cuajone involucra pues a un amplio grupo de bancos internacionales, una agencia oficial del Gobierno de los Estados Unidos, un organismo internacional y ocho grandes compradores internacionales (Mitsubishi Metal, Mitsui Mining, Sumitomo Metal Mining, Furukawa Corp., Imperial Metal Industries, British Insulated y Enfield Rolling), que se aseguraron 60 000 TCS de las primeras 100 000.

Esta variada gama de intereses permite, sin duda, una mayor diversificación de los riesgos de inversión, constituyendo una novedosa experiencia de financiamiento, al menos en el caso peruano, que coincide con las estrategias corporativas más recientes que aconsejan minimizar los aportes directos de capital, privilegiando el endeudamiento. Claro está que esta mecánica tiene correspondencia con la gran magnitud del proyecto.

iii) Aceptación de la intervención del estado en la comercialización de los minerales. Este fue, sin embargo, un punto de controversia entre el gobierno peruano y la Southern, que puso en peligro, en un momento, la financiación del proyecto. La comercialización es una actividad estratégica y las empresas transnacionales ponen un acento especial en las decisiones comerciales. En el caso de Cuajone la comercialización revestía características particulares considerando que había sido involucrada dentro del financiamiento del proyecto. La intervención del estado podría, pues, generar incertidumbre en los futuros compradores e inclusive alterar la garantía de libre disponibilidad de las divisas, a pesar del mecanismo contemplado en el contrato de explotación.

Existiendo monopolio estatal de la comercialización de minerales, decisión adoptada con posterioridad a la firma del contrato de explotación, se ponía en riesgo la garantía de libre comercialización. La solución adoptada fue un contrato tripartito, en el que la Empresa Pública de Comercialización Minera (MINPECO) actuaba como garante de los intereses del estado. La Southern tenía a su cargo la comercialización y los compradores, que eran también financistas del proyecto, se

aseguraban el abastecimiento. Dentro de estos contratos comerciales, MINPECO recibe una comisión equivalente a 1.36% del valor FOB de las exportaciones, que en la práctica puede considerarse como un impuesto, que eleva el "valor retenido", ya que no brinda realmente ningún servicio comercial a la Southern, por cuanto ésta comprometió la producción a largo plazo. Sin embargo, la intervención estatal permite fiscalizar el rendimiento de los contratos y participar en las negociaciones comerciales vinculadas a éstos, fiscalización que no siempre ha sido del todo eficaz.

La modalidad adoptada puede considerarse "sui generis" dentro de las formas contemporáneas de contratación minera, a pesar de que fue aceptada con reticencia por la Southern.

iv) Prioridad para el abastecimiento interno. Si bien el contrato de explotación estipulaba que el abastecimiento interno tenía prioridad, no existía al momento de suscribirse el acuerdo capacidad de refinación nacional para absorber el blister que se procesaría en la Fundición de Ilo, de propiedad de la Southern. Con posterioridad a la firma del contrato de explotación el gobierno peruano instauró no sólo el monopolio de la comercialización de minerales sino el de la refinación del cobre, proyectando la construcción de una planta, con capacidad para procesar 150 000 TM anuales, en una zona cercana al proyecto. Obviamente, la refinería estaba concebida para procesar los materiales de Cuajone y de Toquepala que explota la Southern.

Esta decisión alteró los planes originales diseñados por la empresa que se había comprometido a abastecer de blister a los compradores financieristas del proyecto. La decisión gubernamental creó incertidumbre entre los financieristas por cuanto alteraba los términos iniciales del convenio. La solución adoptada fue garantizar el abastecimiento de la refinería mediante la suscripción de convenios de toll (alquiler de planta) por la proporción de la producción que correspondía a los socios de la Southern, liberando a los compradores financieristas del proyecto de la obligación de abastecer a la Refinería de Ilo. No obstante, Enfield Rolling de Inglaterra suscribió un convenio de toll.

Podemos concluir señalando que las pautas de contratación minera de los años setenta determinaron diversas formas de participación del estado que significaron avances sustantivos respecto de las pautas de negociación que estaban vigentes en el mercado internacional.

Estas pautas se han flexibilizado en la actualidad adecuándose más estrechamente a los aspectos fundamentales que consideran las empresas transnacionales, al eliminarse los monopolios estatales de comercialización y refinación de minerales. No obstante, la Southern continúa comercializando, a través de MINPECO, el material de Toquepala, lo que le permite acceder al mercado de la China Popular, en virtud del Convenio de Gobierno a Gobierno que está vigente; mientras que la comercialización de Cuajone se mantiene dentro de las reglas descritas anteriormente.

e) Acuerdos "llave en mano" 73/

Este tipo de acuerdos con el capital extranjero fueron puestos en práctica básicamente para el desarrollo de los proyectos mineros de inversión pública y en la ampliación de la Empresa Siderúrgica del Estado (SIDERPERU). Cabe destacar que dentro de esta modalidad de negociación tuvieron una participación destacada firmas europeas y japonesas.

Los principales proyectos mineros que adoptaron esta modalidad fueron los de Cerro Verde I, la Refinería de Cobre de Ilo y la Refinería de Zinc de Cajamarquilla, a cargo de la empresa pública Minero-Perú. El Proyecto Cerro Verde I, ejecutado por las firmas British Smelter Constructions Ltd. y la Wright Engineers, se orientó a la explotación de cobre y fue previsto originalmente en dos etapas. La primera etapa consistió en la explotación de los óxidos de cobre y fue puesta en operación en 1975 y la segunda, que está actualmente en ejecución bajo la misma modalidad, se orienta a la explotación de los sulfuros. La inversión alcanzó a 150 millones de dólares para la explotación de los óxidos, estimándose que al explotación de los sulfuros dará origen a una inversión de 300 millones de dólares. La gerencia de construcción ha sido encargada en este caso a la Kaiser Engineers International. Esta empresa, tal como ocurrió en la primera etapa, tiene la responsabilidad integral del proyecto, prestando servicios vinculados a la ingeniería básica, gestión de compras, supervisión de obras, pruebas y puesta en marcha de las instalaciones y entrenamiento de personal. Se trata como en Cerro Verde I, de un "contrato de gerencia" que supone la entrega de la totalidad del proyecto. Minero-Perú financia este proyecto mediante convenios con el EXIMBANK de Estados Unidos y el Export Development Corp. de Canadá que aportan 91 millones de dólares, estando en proceso otras gestiones de financiamiento con firmas japonesas.

Una mecánica similar se adoptó en los casos de las refinerías de cobre y zinc. En la Refinería de Cobre de Ilo participaron el Japan Consulting Institute, en la elaboración de los estudios de factibilidad, así como Haerz Oferban de Suiza y Mitsui-Furukawa del Japón, que tuvieron a su cargo la ejecución de este proyecto. En este caso Minero-Perú comprometió en el financiamiento al grupo Mitsui-Furukawa, asegurándole el abastecimiento futuro de los cátodos de cobre. La construcción de la Refinería de Cajamarquilla fue ejecutada por Sybetra Contratista General, subsidiaria de la Societé General Belgique, encargada de la entrega del proyecto.

Finalmente, la ampliación de la Siderúrgica de Chimbote, orientada a incrementar la producción de acero líquido, fue contratada con SOFRESID de Francia y con DASTUR Dusseldorf de Alemania, que tuvo a su cargo las instalaciones auxiliares.

En los proyectos que se han mencionado intervinieron también otras firmas extranjeras y nacionales en aspectos específicos. Lo que caracteriza a estas modalidades de negociación con el capital extranjero es que el financiamiento aparece generalmente vinculado a la compra del equipo.

f) Contratos de participación o de riesgo

Estas formas de negociación entre el estado y el capital extranjero se aplicaron, básicamente, en la actividad petrolera, sustituyendo el tradicional régimen de concesiones. Bajo esta modalidad la empresa extranjera se obliga a proporcionar los recursos financieros y técnicos requeridos para el desarrollo de las operaciones de exploración y explotación, asumiendo todos los riesgos. La contraparte nacional no está involucrada en los resultados del ejercicio económico, por cuanto la distribución de beneficios se realiza en especie. El contratista no adquiere ningún derecho sobre los yacimientos y compromete contractualmente el programa de desarrollo del yacimiento. Existe una estrecha fiscalización estatal, a través del Comité Supervisor del Contrato, pero todas las operaciones son de responsabilidad exclusiva del contratista. En el caso peruano ha sido común la subcontratación de firmas para diferentes etapas del proceso productivo y servicios vinculados a éste.

Esta modalidad contempla la prioridad del abastecimiento interno pudiendo la contraparte estatal comprar parte de la producción que le corresponde al contratista. Se otorgan, sin embargo, garantías respecto a la libre disponibilidad de divisas.

Estos contratos tienen algunos puntos importantes que fueron objeto de controversia en el caso peruano. El problema de la distribución de beneficios no se reduce sólo a la repartición de los hidrocarburos, que fluctuó entre 44% y 50%, sino a la carga tributaria imponible al contratista. Los contratos originales fueron muy flexibles en esta materia. Los contratistas estaban liberados del impuesto a la renta y de otros gravámenes, disfrutando de estabilidad tributaria absoluta. Los tributos eran pagados por la contraparte estatal que era Petroperú. Esta mecánica beneficiaba sólo al país de origen de la inversión ya que los contratistas pagaban un 46% de impuestos por sus utilidades generadas en el Perú. Si se hubiera cobrado un porcentaje similar los contratistas quedaban exonerados en el país de origen. Otro aspecto crítico fue la explosiva variación de los precios del petróleo, no prevista en el diseño de los contratos, que elevó notoriamente la rentabilidad. La participación en especie tiene que ponderar adecuadamente el factor precio, cosa que no ocurrió en la experiencia peruana. Se requería establecer fórmulas que permitieran reducir la participación del contratista en situaciones excepcionales de mercado, a la vez que adecuar la distribución de los beneficios en función del volumen de producción. Este fue el sentido de la renegociación de 1980, ya que los convenios se habían desactualizado por las condiciones imperantes en el mercado. El problema del plazo de los contratos es también un punto importante. Este tenía que ser fijado considerando las características técnicas del yacimiento, a fin de garantizar

una explotación racional. 74/ Los estudios indicaron que el plazo debería fluctuar entre 30 y 35 años.

En síntesis, estas modalidades de negociación se ven influidas por los riesgos inherentes al proceso de exploración y por las condiciones imperantes en el mercado que influyen decisivamente en la fijación de los criterios de participación. Sin duda, constituyen una forma más adecuada de negociación que la concesión tradicional, cuyos beneficios se distribuían sólo a través de regalías y la tributación.

g) Balance

La experiencia peruana fue muy fructífera respecto de las pautas de negociación con el capital extranjero. Se pusieron en aplicación los más diversos mecanismos para regular los flujos financieros de la inversión extranjera y se delimitó el ámbito de acción de las empresas extranjeras, evitando la desnacionalización y recuperando para el control nacional importantes actividades económicas. Las nuevas pautas de negociación intentaron limitar el plazo de operación de las empresas extranjeras, obligándolas a suscribir convenios de transformación. Se superaron las formas tradicionales de contratación minera y petrolera, posibilitando una mayor intervención y participación del estado dentro de los beneficios, a la vez que se desarrolló bajo nuevos cauces la actividad empresarial del estado. La década arroja además un saldo favorable respecto de la mayor participación de los inversionistas privados nacionales dentro del aparato productivo.

2. Conflictos con el capital extranjero

Los conflictos que se presentaron con el capital extranjero estuvieron referidos a dos aspectos centrales:

a) Conflictos derivados de la aplicación de los instrumentos de regulación de la inversión extranjera

Durante la década de los setenta se presentaron una serie de conflictos con las empresas extranjeras derivados de la aplicación de restricciones de diversa índole que afectaron el comportamiento de estas empresas. Los conflictos estuvieron vinculados a las remesas de utilidades, al pago de regalías, a las restricciones de tipo cambiario, a la sobreprotección de la industria nacional, a los controles a la inversión y reinversión, y a los diversos mecanismos de regulación de las importaciones, entre los principales instrumentos de la política económica.

Las empresas extranjeras objetaron los límites a las remesas de utilidades y cuestionaron lo que a su juicio constituía el engorroso sistema de autorización del uso de las divisas. Asimismo, los problemas que se presentaron respecto de los criterios para el pago de regalías, derivadas de los convenios de transferencia de tecnología, causaron malestar en las empresas extranjeras. Tanto las remesas de utilidades como el pago de regalías se vieron afectados además por el régimen de control

de cambios que estuvo vigente hasta 1977. Las restricciones cambiarias fueron acompañadas además de diversas regulaciones a la importación que determinaron que las empresas extranjeras vieran interferidas sus decisiones de importación. Estas limitaciones, unidas a la aplicación del Registro Nacional de Manufacturas, que prohibió la importación de bienes que competirán con los fabricados localmente, obligó a las empresas a sustituir algunos insumos y a adaptar partes y piezas locales, que no siempre fueron competitivas en calidad y precio con los que les eran ofertados desde el exterior. A estas limitaciones debían sumarse los excesivos trámites burocráticos para la autorización de las inversiones y reinversiones y los convenios de transformación que restaron autonomía a las decisiones empresariales.

b) Conflictos derivados de la expropiación de empresas extranjeras 75/

Estos conflictos derivaron en controversias de carácter diplomático, particularmente con el gobierno de los Estados Unidos. La expropiación de la International Petroleum Company, en octubre de 1968, dio origen al primer gran conflicto con una empresa transnacional que tuvo que afrontar el gobierno peruano. Este se negó a indemnizar a la International Petroleum argumentando que debía 690 millones de dólares por impuestos no pagados y utilidades ilícitas, que contrastaban con un valor de sus instalaciones de sólo 190 millones de dólares. Cabe destacar que al momento de la expropiación el problema de la International Petroleum se había convertido en una causa nacional por lo que el gobierno peruano contaba con un amplio respaldo. Asimismo, interfería en los planes de expansión de muchas empresas extranjeras, que consideraban que su presencia creaba un clima desfavorable hacia el capital foráneo.

La administración norteamericana convirtió el problema de la International Petroleum en un problema de estado, en tanto y cuanto consideraba que una posición condescendiente con este tipo de acciones unilaterales podría ser vista como un síntoma de debilidad en otros países. Por ello, amenazó al gobierno peruano con la aplicación de la Enmienda Hickenlooper, que suprimía la cuota azucarera. Al problema con la International Petroleum se sumó la política de defensa de las 200 millas de mar territorial, rechazada internacionalmente por el gobierno de los Estados Unidos, que trajo como consecuencia enfrentamientos y captura de barcos pesqueros. En este caso la respuesta contundente no se dejó esperar. A mediados de 1969, se le aplicó al Perú la Enmienda Pelly que prohibía la venta de armamento, frente a lo cual la reacción peruana no fue menos contundente, obligando a las misiones militares de los Estados Unidos a abandonar el país.

El conflicto con la International Petroleum afectaba significativamente la imagen del gobierno peruano en las principales plazas financieras internacionales, en

momentos en que requería renegociar la deuda externa. Por ello se sucedieron una serie de declaraciones oficiales indicando que el caso de la International Petroleum era un problema particular y se apresuró la suscripción del Contrato de Cuajone con la Southern Peru, en diciembre de 1969. Sin embargo, entre 1970 y 1973 se sucedieron las expropiaciones de los intereses de la Grace, Chase Manhattan, Chemical Bank, empresas pesqueras, industrias básicas y Cerro de Pasco, que ampliaron la gama de conflictos con el gobierno de los Estados Unidos. Hay que precisar que en la mayoría de los casos el gobierno peruano negoció directamente con las empresas, las que al no ver satisfechas sus exigencias, derivaron el conflicto en otro de naturaleza política y diplomática involucrando al gobierno de los Estados Unidos. Los casos de la banca y el de la ITT, como se ha explicado en el capítulo anterior, quedaron resueltos con las respectivas empresas, quedando pendientes de indemnización una serie de empresas vinculadas a los Estados Unidos. Estos problemas fueron resueltos por el Convenio entre los Gobiernos del Perú y de los Estados Unidos (Convenio Green-De la Flor), suscrito en febrero de 1974. El Convenio excluyó el caso de la International Petroleum Company, por cuanto el gobierno peruano lo consideraba un asunto concluido. Las empresas norteamericanas que habían pedido una indemnización que en conjunto sumaba 300 millones de dólares, recibieron una compensación global de sólo 76 millones, quedando a discreción del gobierno de los Estados Unidos su distribución. Dicha compensación se financió mediante un convenio de crédito entre el Banco de la Nación y un sindicato de diez bancos privados norteamericanos, encabezados por el Morgan Guarantee Trust, que incluyó al Chemical Bank, cuyos intereses en el Banco Internacional del Perú fueron objeto de expropiación en 1970.

Empero, el gobierno peruano autorizó también la remesa de 74 millones de dólares, de los cuales 67 millones correspondían a la Cerro de Pasco por activos de diferente naturaleza que habían sido congelados al momento de la expropiación (dinero en caja, cuentas bancarias, cuentas por cobrar, etc.) y el saldo a cuentas similares correspondientes a otras empresas.

El gobierno de los Estados Unidos incluyó a la International Petroleum dentro de las empresas indemnizadas lo que motivó la protesta del gobierno peruano. En realidad, si bien los considerandos del Convenio establecían que "el caso de la IPC no será por ningún motivo materia de dichas conversaciones"... , al definirse que los alcances del Convenio se referían a empresas de nacionales de los Estados Unidos (caso de la IPC) y que este gobierno decidiría en cuánto y cómo indemnizar los intereses afectados, se dejaba un tanto confuso el problema de la IPC. No obstante, el gobierno peruano consideraba que el propósito del Convenio era muy claro y que la IPC estaba fuera de él.

El Convenio Green-De la Flor resolvió los problemas pendientes y marcó un hito importante en la forma de enfrentar las controversias por la expropiación de empresas extranjeras.

El último conflicto de importancia ocurrió con la Marcona Mining Company, que explotaba los yacimientos de hierro de Marcona desde 1953, a raíz de su expropiación en julio de 1975. La expropiación causó serios problemas a las exportaciones peruanas ya que los principales clientes de Marcona se negaron a tratar con la nueva empresa Hierro-Perú hasta que no se indemnizara a Marcona Mining. Además, dicha empresa tenía una influencia decisiva en el transporte, que es esencial en la comercialización del hierro. A estas dificultades se sumó la crisis siderúrgica mundial que redujo considerablemente la demanda.

Frente a estos problemas no quedó otra alternativa que buscar un acuerdo con Marcona Mining, aceptándose una indemnización de 61.4 millones de dólares, a la vez que se suscribieron acuerdos de venta como una forma de compensación adicional.

c) Balance

Los conflictos con el capital extranjero tuvieron dos orígenes fundamentales: la aplicación de instrumentos de regulación de las empresas extranjeras que fueron considerados restrictivos y la expropiación de empresas involucradas en sectores que habían sido reservados, directa o indirectamente, para control nacional. Mientras los primeros se fueron resolviendo en la esfera administrativa, de manera progresiva, flexibilizando el tratamiento al capital extranjero y reduciendo los controles, los segundos involucraron al gobierno peruano en la esfera diplomática motivando la suscripción de Convenios de Gobierno a Gobierno.

Notas

1/ Los más importantes fueron los conflictos con la International Petroleum Company (IPC) y con la Southern Peru Co. por el tratamiento tributario referido a la explotación del yacimiento de Toquepala.

2/ En 1980 se produjo un cambio en el régimen de contratación petrolera.

3/ En 1981 se optó por cambiar el régimen de contratación petrolera - aprobado en 1980 - reduciendo la participación del estado.

4/ No ha sido posible obtener una serie estadística para las últimas dos décadas.

5/ Los detalles se explicarán en la sección correspondiente a la política minera de la década de los setenta.

6/ Para mayor información véase Sánchez Albavera, Fernando; Minería, capital transnacional y poder en el Perú, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), Lima, agosto 1981.

7/ La rentabilidad de las exportaciones mineras depende fundamentalmente del grado de elaboración, considerando que en

los casos del blister y concentrados se favorece la aplicación de políticas de precios de transferencia. Un cálculo de lo que significaron estas políticas se encuentra en Sánchez Alvaera Fernando, Políticas y negociaciones con el capital extranjero en la industria del cobre, E/CEPAL/R.270, enero de 1982.

8/ Se reconocieron, sin embargo, los derechos adquiridos, política que benefició a la Cerro de Pasco Corporation, sucursal de la empresa norteamericana Cerro Corporation.

9/ Se fijó una tributación máxima de 25% sobre las utilidades imponibles, estabilidad tributaria y cambiaria, libre disposición comercial de los productos, entre otros incentivos.

10/ Para una información más detallada véanse Pontoni Alberto, Transnacionales y petróleo en el Perú, CEDEF, Lima, junio 1980; Kuczynski Pedro, Memoria de Energía y Minas 1980-82 y Democracia bajo presión económica, Ediciones Treintaytres y Mosca Azul, Lima, octubre 1980; y Malpica Carlos, El mito de la ayuda exterior, Ediciones Ensayos Sociales, Tercera Edición 1977.

11/ Los plazos eran de 3 años en la costa y de 5 y 6 años en la sierra y selva, respectivamente. En la costa y sierra se otorgaban lotes de hasta 20 000 hás. y en la selva hasta de 50 000 hás.

12/ Los plazos eran de 40 años en la costa, 45 años en la sierra y de 50 años en la selva, con prórrogas de 20 años para la costa y de 25 para la sierra y selva.

13/ 10% en los 10 primeros años, 25% en los 10 años siguientes, 35% para los próximos 30 años y 50% para los años subsiguientes.

14/ El canon de producción era del 10% del volumen extraído en los yacimientos de la costa y del 6% en la sierra y selva.

15/ La deducción era del 15% de la producción en la costa y de 27.5% en la sierra y selva.

16/ Véase, Malpica Carlos, El mito de la ayuda exterior, Ediciones Ensayos Sociales, Tercera Edición 1977, p.115.

17/ Ibid., p. 120.

18/ Cuaqjone con Southern Peru y Cerro Verde con Anaconda.

19/ Una amplia explicación de las razones que exigían acelerar un acuerdo con la International Petroleum se encuentra en Kuczynski, Democracia bajo presión económica, Ediciones Treintaytres y Mosca Azul, Lima 1980, capítulos V y IX.

20/ Ibid. p. 286.

21/ El precio de tales adquisiciones resultaría de tomar en cuenta el precio de exportación, el pagado por Petroperú por importaciones de crudo, el pagado por Petroperú a otros productores nacionales y aquellos que tenían vigencia en los mercados más próximos al Perú. Véase Pontoni A., op. cit., p.47.

22/ Véase, Pontoni A., op. cit., p.36.

23/ Para mayores detalles véase Pontoni A., op. cit.,

p.79.

24/ Véase, Pontoni A., op. cit., Capítulo IV.

25/ El precio que se consideró fue de 17.50 dólares por

barril. Por cada unidad que se incrementara el precio internacional el contratista recibiría el 70% y Petroperú el 30%.

26/ Véase, Kuczynski Pedro, Memoria de Energía y Minas 1980-82, Tomo I, pp. 42 y 43, Lima, julio de 1982.

27/ Véase, Pontoni A., op. cit., pp. 43 y 44.

28/ Kuczynski Pedro, op. cit., p. 61.

29/ Véase, Alicia Barúa, Proceso de la comercialización externa de la harina de pescado peruana, Universidad del Pacífico, Programa Académico de Economía, Lima 1980, p.47.

30/ Existían aproximadamente 42 astilleros con una capacidad de producción de más de 1 200 embarcaciones. Véase, Barúa op. cit., p.49.

31/ Barúa, op. cit., p. 88.

32/ Véase, Harina de pescado, Estudio Preliminar, serie B-1, Ministerio de Comercio, Dirección General de Comercio Exterior, diciembre 1976, p. 43.

33/ Véase, Situación actual de la industria de harina y aceite de pescado. Informe del Ministerio de Pesquería para sustentar la expropiación de la industria en el Consejo de Ministros, abril 1973, pp. 13 a 17.

34/ Op. cit., p. 22.

35/ Véase, Medio de cambio, N° 12, febrero 1982, pp. 8 y 9.

36/ Medio de cambio, op. cit., p.9.

37/ Análisis detallados pueden encontrarse en Fernando González Vigil, Capital extranjero y transnacionales en la industria peruana, ILET, CIC-Editorial Horizonte, 1983; J.Fernández Baca y C. Parodi, Capital transnacional y proceso de industrialización en el Perú, DESCO, 1983. En prensa; Filix Portocarrero, Industria y Régimen Militar, DESCO, 1983. En prensa: Clara Ogata, Política explícitas de tratamiento al capital extranjero en el Perú, DESCO, 1981; Junta del Acuerdo de Cartagena, Efectos de la Decisión 24 en el Perú, estudio realizado por el CIEPA 1978 y Políticas industriales del Perú durante la década de los setenta, estudio realizado por Javier Iguñiz, marzo 1982.

38/ Una exposición de los factores que determinaron estas diferencias puede encontrarse en Fernando Sánchez Albavera, La industria en la encrucijada, documento de trabajo del Proyecto Estrategias y Políticas de Industrialización en el Perú, DESCO, 1982.

39/ Véase, Instituto Nacional de Planificación, Patrón de Crecimiento de la Economía Peruana, julio 1976.

40/ Según la Junta del Acuerdo de Cartagena las industrias de bienes de consumo crecieron en 6.2% entre 1970-75, mientras las de bienes intermedios y de bienes de capital y de consumo duradero crecieron en 11% y 16% respectivamente. Entre 1975-80, en cambio, las primeras declinaron en 0.3% mientras las de bienes de capital y de consumo duradero cayeron en 2.4%. La de bienes intermedios creció en 5.7% por el incremento de la metalurgia no ferrosa, la siderurgia y la refinación de petróleo. Op. cit., p. 108.

- 41/ Las cifras son del Acuerdo de Cartagena, op. cit., p. 119.
- 42/ Un análisis detallado de estos dispositivos se encuentra en la Universidad Nacional de Ingeniería, Industrialización y Políticas de Industrialización en el Perú (1950-68), noviembre 1972.
- 43/ Miguel S. Wionczek, La inversión extranjera y el Grupo Andino, estudio preparado para la Junta del Acuerdo de Cartagena, reproducido por la Oficina Nacional de Integración, pp. 52 y 53.
- 44/ Eduardo Anaya, Imperialismo, industrialización y transferencia de tecnología en el Perú, Editorial Horizonte, Lima 1974, p.39.
- 45/ Anaya, Ibid, p.40.
- 46/ Wionczek, op. cit., pp. 53 y 54.
- 47/ Anaya, op. cit., p.41.
- 48/ Anaya, op. cit., p. 37.
- 49/ Las cifras mencionadas han sido elaboradas a partir de la información que contiene el estudio de Wionczek, op. cit., p. 55.
- 50/ Este mecanismo prohibía la importación de bienes que compitieran con los fabricados internamente contribuyendo, en muchos casos, a la generación de márgenes de utilidad sobredimensionados.
- 51/ La secuencia cronológica de los dispositivos de Regulación del Capital Extranjero, figura en Clara Ogata, op. cit.
- 52/ Véase, Instituto Nacional de Planificación, Estructura económica de la industria básica, mimeo, 1972. Adicionalmente se expropiaron Cementos Lima y Cemento Pacasmayo de propiedad de accionistas nacionales. Un estudio detallado se encuentra también en Jorge Torres Zorrilla, Análisis de la estructura económica de la economía peruana, Centro de Investigaciones Sociales, Económicas, Políticas y Antropológicas (CISEPA), Universidad Católica, mayo 1974.
- 53/ Junta del Acuerdo de Cartagena, Efectos de la Decisión 24 en el Perú, op. cit.
- 54/ Se denomina así al conjunto de bancos comerciales y de ahorros en los que el estado tiene participación mayoritaria en el capital social, a través del Banco de la Nación, encargado de la gestión financiera del sector público.
- 55/ Véase, Universidad de San Marcos, Instituto de Investigaciones Económicas, Respecto a la participación del capital extranjero en la banca nacional, 1968.
- 56/ El Banco Continental fue adquirido en 13.4 millones de dólares.
- 57/ Véase Reynaldo Susano, La concentración bancaria: Análisis de la desigual competencia entre bancos en el Perú, Centro de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad de Lima, marzo, 1980, p. 70.
- 58/ Véase Robert Devlin, Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina: La experiencia del

Perú, CEPAL, Naciones Unidas, noviembre 1980, Capítulo VI.

59/ No está demás señalar que el Chase Manhattan tiene participación en la American Smelting and Refining Co. (ASARCO) dueña del 51% de las acciones de la Southern.

60/ Devlin, op. cit., p.255.

61/ Devlin, ibid., p. 255.

62/ Este fenómeno ha sido estudiado exhaustivamente por Reynaldo Susano, op. cit.

63/ Memoria de la Superintendencia de Bancos 1981, p.26.

64/ Los proyectos más avanzados parecen ser los del Banco Mercantil y del Banco Peruano del Pacífico, que contaría con un 30% de capital bancario suizo.

65/ La información que contiene esta sección ha sido tomada de Libro blanco: Sector transportes y comunicaciones, julio 1980, editado por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

66/ Miguel Wionczek, La banca extranjera en América Latina, Instituto de Estudios Peruanos, diciembre 1969, p.78.

67/ Miguel Wionczek, La inversión extranjera y el Grupo Andino, Oficina Nacional de Integración, Centro de Documentación Serie de Reproducciones N°10, 1970, p.30.

68/ Un análisis detallado de este caso se encuentra en Carlos Malpica, El mito de la ayuda exterior, Ediciones Ensayos Sociales, Lima 1977, Tercera Edición, pp. 129 a 132.

69/ Véase los Decreto-Leyes 17330 de 1969 y el 18858 de 1971.

70/ Germán de la Melena, La reforma financiera, Ministerio de Economía y Finanzas, Lima 1973, p. 103.

71/ Un análisis detallado se encuentra en Las empresas transnacionales y las importaciones del sector público, Ministerio de Comercio, Oficina de Información Comercial, noviembre 1977.

72/ David Smith y Louis Wells, Negotiating Third World Mineral Agreements, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass. 1975.

73/ Un análisis detallado de este tipo de acuerdos puede encontrarse en Carlos Parodi, Nuevas formas de inversión extranjera en el Perú: 1970-1980, DESCO, Serie Publicaciones Previas, en prensa.

74/ Si se fijara un plazo demasiado reducido el contratista podría abrir excesivamente los reguladores de los tubos de los pozos, con la consiguiente pérdida de presión, lo que incrementaría la producción a costa de desperdiciar el gas y limitar las posibilidades reales de producción. Véase, Naciones Unidas, Nuevas características del marco jurídico para la explotación de los recursos naturales en América Latina, E/CEPAL/ SEM.3/L.5, abril, 1982, p.5.

75/ Un análisis detallado se encuentra en Alberto Adrianzen, Perú: Empresas transnacionales y gobierno militar, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México, febrero 1981, Capítulo III.

APENDICE ESTADISTICO

CUADRO N° 1

PERU: INVERSION DIRECTA EXTRANJERA ACUMULADA (IDEA)

(Millones de dólares)

ANOS	IDEA	IDEA USA	PARTICIPACION DE LA IDEA - USA (%)
1963	509	448	88
1968	870	454	52
1971	820	729	89
1972	880	769	87
1973	990	859	87
1974	1300	900	69
1975	1700	1221	72
1976	1800	1367	76
1977	1930	1397	72
1978	2150	1427	66
1979	2300	1537	67
1980	2400	1665	69
1981	2650	1928	73

FUENTE: 1963 y 1968 Banco Central de Reserva del Perú.
1971-1977 OCDE
1978-1981 Estimados de CEPAL, Unidad CEPAL/CET de
Empresas Transnacionales.

CUADRO N° 2

PERU: TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DE
LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA ACUMULADA
(IDEA)

PERIODOS	I.D.E.A.	I.D.E.A. USA
1963-1981	24.7%	19.4%
1963-1968	14.2%	0.3%
1968-1975	13.6%	24.1%
1975-1980	8.2%	7.2%
1980-1981	10.4%	15.8%

FUENTE: Elaborado con las cifras del Cuadro N° 1.

CUADRO N° 3

PERU: DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA ACUMULADA (I.D.E.A.)
(Millones de dólares y porcentajes)

AÑOS/SECTORES	AGROPECUARIO		MINERIA Y PETROLEO		MANUFACTURAS		COMERCIO Y FINANZAS		OTROS		TOTAL VALOR
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	
1975	11	0.6	1337	78.8	240	14.1	75	4.4	37	2.1	1700
1977	12	0.6	1398	72.6	350	18.1	100	5.1	70	3.6	1930
1978	15	0.7	1503	70.0	373	17.3	126	6.0	133	6.0	2150
1979	17	0.8	1574	68.4	451	20.0	141	6.1	117	4.7	2300
1980	18	0.7	1581	66.0	483	20.0	204	8.5	114	4.8	2400
1981	16	0.6	1830	69.0	486	18.4	212	8.0	106	4.0	2668

FUENTE: 1975-1977. Cifras proporcionadas por la Junta del Acuerdo de Cartagena, en base al US Department of Commerce.
1978-1981. Estimados elaborados con información del Banco Central de Reserva del Perú y del Comité de Inversión Nacional de Inversión Extranjera y Tecnología (CONITE) del Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio.

CUADRO N° 4

PERU: DISTRIBUCION DE LA INVERSION DIRECTA DE

LOS ESTADOS UNIDOS

(Millones de dólares y porcentajes)

AÑOS/SECTORES	MINERIA Y PETROLEO		MANUFACTURAS		OTROS(1)		TOTAL
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	
1940	21	26	5	6	56	68	82
1950	55	38	15	10	75	52	145
1960	330	74	35	8	81	18	446
1970(2)	540	73	156	21	48	6	744
1971(2)	511	70	156	21	62	9	729
1972	539	70	155	20	73	10	769
1973	615	71	161	19	83	10	859
1974	651	72	155	17	94	11	900
1975	946	77	166	14	109	9	1221
1976(2)	1085	79	168	13	114	8	1367
1977	1123	81	159	11	115	8	1397
1978	1157	81	158	11	112	8	1427
1979	n.d.	-	n.d.	-	n.d.	-	1537
1980	n.d.	-	n.d.	-	n.d.	-	1665
1981	1695	88	106	5	127	7	1928

FUENTE:

US Department of Commerce, varias publicaciones.

(1) Incluye comercio, bancos, empresas financieras y de seguros, agricultura, inversiones inmobiliarias, inversiones turísticas, etc.

(2) Las cifras de minería fueron ajustadas tomando en cuenta el proyecto de inversión de Cuajone llevado a cabo por la Southern Perú.

n.d.: no disponible.

CUADRO N° 5

PERU: TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DE LA INVERSION DIRECTA
EXTRANJERA ACUMULADA DE LOS ESTADOS UNIDOS

PERIODOS	I.D.E.A.	MINERIA Y PETROLEO	MANUFACTURAS
1940-1950	7.6	16.1	20.0
1950-1960	20.7	50.0	13.3
1960-1970	6.6	6.3	34.5
1970-1975	12.8	15.0	1.2
1975-1980	7.2	-	-
1970-1980	12.3	-	-
1970-1981	14.4	19.4	-3.2
1975-1981	9.6	13.1	-3.6
1980-1981	15.8	-	-

FUENTE: Elaborado con las cifras del Cuadro N° 4.

CUADRO N° 6

PERU: PARTICIPACION DE LOS ESTADOS UNIDOS EN EL TOTAL DE LA
INVERSION DIRECTA EXTRANJERA EN MINERIA Y PETROLEO Y EN
MANUFACTURA

(Millones de dólares y porcentajes)

AÑOS	MINERIA Y PETROLEO			MANUFACTURAS		
	TOTAL	INVERSION USA	%	TOTAL	INVERSION USA	%
1975	1337	946	71	240	166	69
1977	1398	1123	80	350	159	45
1978	1503	1157	77	373	158	42
1979	1574	n.d.	-	451	n.d.	-
1980	1581	n.d.	-	483	n.d.	-
1981	1830	1695	93	486	106	22

FUENTE: Elaborado en base a los Cuadros N°s. 3 y 4.

n.d.: no disponible.

CUADRO N° 7

REMESAS AL EXTERIOR DE EMPRESAS EXTRANJERAS POR CONCEPTO

DE UTILIDADES Y DIVIDENDOS Y REGALIAS POR

ASISTENCIA TECNICA Y PATENTES

(Miles de USA dólares)

AÑOS	UTILIDADES Y DIVIDENDOS	REGALIAS	TOTAL
1971	184	19,357	19,541
1972	9,289	10,959	20,248
1973	31,927	9,739	41,666
1974	34,624	12,821	47,445
1975	22,495	10,903	33,398
1976	11,510	5,677	17,187
1977	12,125	6,000	18,125
1978	10,400	6,700	17,100
1979	13,000	5,100	18,100
1980	21,100	7,400	28,500
TOTAL	166,654	94,656	261,310

FUENTE: 1971-1977 Junta del Acuerdo de Cartagena.
1978-1980 CONITE, Memorias 1978 a 1980.

CUADRO N° 8

RELACION ENTRE LA REMESA DE UTILIDADES Y DIVIDENDOS Y
EL FLUJO DE LA INVERSION NETA ANUAL

(Millones de dólares)

AÑOS	UTILIDADES Y DIVIDENDOS (1)	INVERSION EXTRANJERA NETA (2)	%
1972	9	24	37
1973	32	49	65
1974	35	144	24
1975	22	316	7
1976	11	171	6
1977	12	54	22
1978	10	25	40
1979	13	71	18
1980	21	27	78
1972-1980	165	881	19

FUENTE: (1) 1972-1977 Junta del Acuerdo de Cartagena,
1978-1980 CONITE.

(2) Banco Central de Reserva. Memoria 1981.

CUADRO Nº 9

PERU: DISTRIBUCION DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO POR REGIMEN DE PROPIEDAD

(Porcentajes)

EMPRESAS	1968					1975				
	AGRICULTURA	PESCA	MINERIA	INDUSTRIA	PBI TOTAL	AGRICULTURA	PESCA	MINERIA	INDUSTRIA	PBI TOTAL
Extranjeras	25	25	87	37	31	0.3	10	33	30	21
Privadas Nacionales	75	75	12	55	55	50	10	17	45	46
Estatales	-	-	1	8	13	-	80	50	19	23
Autogestionarias	-	-	-	-	1	50	-	-	6	10

FUENTE: Instituto Nacional de Planificación, Concentración de la Producción y Estructura de la Propiedad. Cuadernos de Planificación Nº 3. Cuadro Nº 31, Lima 1980.

CUADRO N° 10

PERU: PARTICIPACION DE LA INVERSION NETA EXTRANJERA ANUAL EN LA INVERSION NACIONAL

(Porcentajes y Millones de dólares)

AÑOS	FLUJO NETO IED (1)	INVERSION BRUTA FIJA (a) (2)	INVERSION BRUTA FIJA PRIVADA (a) (3)	PARTICIPACION RELATIVA	
				(1/2)	(1/3)
1972	24	977	594	2.0	4
1973	49	1174	663	4.0	7
1974	144	1758	801	8.0	18
1975	316	2396	1254	13.0	25
1976	171	2291	1188	7.0	14
1977	54	1823	1037	3.0	5
1978	25	1499	904	2.0	3
1979	71	1962	1180	4.0	6
1980	27	3684	2105	0.7	1
1981	280	3902	2271	7.1	12

FUENTE: Elaborado con cifras del Banco Central de Reserva.. Memoria 1981. Anexos I y XII.

I.E.D.: Inversión extranjera directa neta.

(a) Conversión con el tipo de cambio promedio anual.

CUADRO N° 11

PERU: PARTICIPACION DE LA INVERSION NETA EXTRANJERA Y DEL ENDEUDAMIENTO
EN EL FINANCIAMIENTO EXTERNO NETO A LARGO PLAZO

(Millones de dólares y porcentajes)

AÑOS	FLUJO NETO I.E.D. (1)	ENDEUDAMIENTO NETO (2)	FINANCIAMIENTO EXTERNO NETO (3)	PARTICIPACION RELATIVA	
				(1/3)	(2/3)
1972	24	91	115	21	79
1973	49	334	383	13	87
1974	144	751	895	16	84
1975	316	819	1135	28	72
1976	171	504	675	25	75
1977	54	620	674	8	92
1978	25	397	422	6	94
1979	71	605	676	10	90
1980	27	433	460	6	94
1981	280	586	866	32	68
1972-1981	1161	5140	6301	18	82

FUENTE: Elaborado con cifras del Banco Central de Reserva. Memoria 1981, Anexo XII.

I.E.D.: Inversión extranjera directa.

CUADRO N° 12

DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES POR REGIMENES DE PROPIEDAD

(Millones de dólares)

PRODUCTOS	1980				1981			
	ESTATALES	EXTRANJERAS	PRIVADAS NACIONALES	TOTAL	ESTATALES	EXTRANJERAS	PRIVADAS NACIONALES	TOTAL
Cobre	113	586	53	752	79	413	37	529
Plomo	134	103	146	383	67	52	73	192
Plata	83	55	181	319	81	53	178	312
Zinc	84	61	65	210	109	79	84	272
Hierro	95	-	-	95	93	-	-	93
Petróleo	285	507	-	792	208	484	-	-692
Algodón (1)	-	-	71	71	-	-	64	64
Café (1)	-	-	141	141	-	-	106	106
Sub-Total	794	1312	657	2763	637	1081	542	2260
Otros	-	-	-	1135	-	-	-	958
TOTAL	-	-	-	3898	-	-	-	3218

FUENTE: Elaborado con cifras del Banco Central de Reserva y CONITE.

(1) Cooperativas Agrarias de Producción (CAPs).

CUADRO N° 13

1981: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS
EXPORTACIONES POR TIPO DE EMPRESAS

PRODUCTOS	ESTATALES	EXTRANJERAS	PRIVADAS NACIONALES	TOTAL
Cobre	15	78	7	100
Plomo	35	27	38	100
Plata	26	17	57	100
Zinc	40	29	31	100
Hierro	100	-	-	100
Petróleo	30	70	-	100
Algodón (1)	-	-	100	100
Café (1)	-	-	100	100
Sub-Total	20	33	17	70
Otras	-	-	-	30
Total	-	-	-	100

FUENTE: Elaborado con las cifras del Cuadro N° 12.

(1) Cooperativas Agrarias de Producción (CAPs).

CUADRO N° 14PARTICIPACION DE LAS 20 PRIMERAS EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL VALOR TOTAL DE LASEXPORTACIONES NO TRADICIONALES

(Porcentajes)

EMPRESAS	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Extranjeras	15	21	22	12	19	4	10	9	8
Estatales	-	2	3	4	22	14	11	23	7
Privadas Nacionales	11	15	21	35	15	8	24	24	19
Sub-Total	26	38	46	51	56	26	45	56	34
Total Exportaciones	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: DESCO, Anatomía de la Exportación No Tradicional, documento de trabajo elaborado por Filix Portocarrero.

CUADRO N° 15

PARTICIPACION DE LAS 20 PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS

EN EL VALOR TOTAL DE LAS IMPORTACIONES

(Millones de dólares y porcentajes)

EMPRESAS	1981		1980	
	VALOR	%	VALOR	%
Extranjeras	241	6	212	7
Estatales	514	13	456	15
Privadas Nacionales	153	4	120	4
Sub-Total	908	23	788	26
Importaciones Nacionales	3850	100	3062	100

FUENTE: Elaborado con cifras del Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio.

CUADRO N° 16

1980: INDICADORES ECONOMICOS DE LAS 20 PRIMERAS EMPRESAS EXTRANJERAS

(Millones de dólares)

EMPRESAS	INGRESOS (a)	ACTIVOS (b)	UTILIDADES NETAS (c)	CAPITAL Y RESERVAS (d)	RATIOS	
					c/a	c/d
1. Occidental	803	725	157	242	19	65
2. Southern Peru	698	1308	47	833	7	6
3. Beico Petroleum	253	200	44	132	17	33
4. Gloria	84	32	2	11	3	21
5. Volvo	83	94	2	14	3	16
6. Chrysler	71	56	6	23	9	28
7. Química Suiza	66	32	2	27	3	8
8. Philips Peruana	66	66	2	8	3	29
9. Goodyear	61	40	1	-	2	-
10. Cfa. Peruana de Alimentos	60	51	4	24	6	17
11. Bayer Industrial	60	68	3	27	5	11
12. Cfa. Minera Raura	58	47	31	28	28	47
13. Nissan Motor	54	36	1	5	1	21
14. IBM	54	69	6	29	11	20
15. Toyota	53	17	3	6	5	50
16. Fábrica de Calzado Peruano	50	54	5	29	9	16
17. Conductores Eléctricos Peruanos	45	64	3	22	8	15
18. Corporación Minera Nor Perú	43	42	11	31	26	35
19. Volvo Distribuidoras	42	54	2	5	4	35
20. Metalúrgica Peruana	42	41	8	27	20	31

FUENTE: Elaborado con las cifras de Perú Portafolio, Andean Report. Dic., 1982.

CUADRO N° 17

1980: SIGNIFICACION ECONOMICA DE LAS 20 PRIMERAS

EMPRESAS EXTRANJERAS

(Millones de dólares y porcentajes)

1)	Ingresos:	2,746
2)	Ingreso Nacional:	17,480
3)	Participación en el Ingreso Nacional:	16
4)	Activos:	3,150
5)	Utilidades:	345
6)	Utilidades/Ingresos, Tasa promedio:	9.45
7)	Utilidades/Capital y Reservas, Tasa promedio:	25.2

FUENTE: Elaborado en base a Perú Portafolio, Andean Report, Diciembre 1982.

Ingreso Nacional: Banco Central de Reserva, Memoria 1981.

CUADRO N° 18

1980: INDICADORES DE LAS 50 EMPRESAS EXTRANJERAS INDUSTRIALES

MAS IMPORTANTES

1.	Venta (Millones USA \$)	1,787
2.	Exportaciones (Millones USA \$)	93
3.	Exportaciones / Ventas (%)	5
4.	Importaciones (Millones USA \$)	572
5.	Importaciones / Ventas (%)	32
6.	Saldo Comercio Exterior (Millones USA \$)	-479
7.	Participación en las importaciones nacionales (%)	18
8.	Participación en las exportaciones nacionales (%)	2
9.	Patrimonio (Millones USA \$)	812
10.	Utilidades (Millones USA \$)	280
11.	Utilidades / Patrimonio (%)	34
12.	Impuesto a la Renta (Millones USA \$)	91
13.	Contribución al Impuesto Total a la renta (%)	7

FUENTE: Elaborado en base a la encuesta del Ministerio de Industria, Turismo e Integración.

CUADRO N° 19PERU: ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PBI

SECTORES	1950	1960	1970	1980
Agricultura	23.8	18.5	15.1	11.5
Pesquerfa	0.4	1.4	2.7	1.1
Mnerfa (1)	6.8	10.3	8.2	9.5
Manufacturas	16.9	20.0	23.8	24.6
Construcción	5.1	5.0	4.2	5.1
Otros	47.0	44.8	46.0	48.2

FUENTE: 1950, 1960 y 1970: Instituto Nacional de Planificación
 1980: Banco Central de Reserva.
 Cifras sobre millones de soles de 1970.

(1) No incluye refinación.

CUADRO N° 20

PERU: TASAS DE CRECIMIENTO DEL PBI (1)

PERIODOS	MINERIA	MANUFACTURAS	PBI
1950-60	15.0	9.3	6.4
1950-56	8.3	6.8	5.3
1957-60	14.0	6.4	5.1
1960-70	3.5	10.3	7.1
1970-74	1.5	7.7	6.0
1974-76	-1.4	4.5	3.2
1976-80	14.2	-0.3	0.9

FUENTE: Elaborado con cifras del Instituto Nacional de Planificación y del Banco Central de Reserva.

(1) Tasas sobre millones de soles de 1970.

CUADRO N° 21PERU: EVOLUCION DE LA PRODUCCION MINERA

PRODUCTOS	1950	1960	1970	1980
1) Cobre (Miles de T.M.)	30	182	218	366
Cajone				151
Toquepala	--	155	135	109
Cerro Verde	--	--	--	33
2) Plata (T.M.)	420	940	1217	1392
3) Plomo (miles de T.M.)	62	132	164	189
4) Zinc (miles de T.M.)	88	178	361	488
5) Hierro (miles de T.L.)		4400	9560	5615

FUENTE: Ministerio de Energía y Minas.

CUADRO N° 22

PERU: ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION MINERA
(% sobre el volumen de producción)

PRODUCTOS	1950	1960	1970	1980
<u>Cobre</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Refinados	69	16	16	51
Blister	8	74	64	44
Concentrados y minerales	23	10	20	5
<u>Plomo</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Refinados	52	56	46	49
Concentrados y minerales	48	44	54	51
<u>Zinc</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Refinados	2	21	24	16
Concentrados y minerales	98	79	76	84

FUENTE: Elaborado con cifras del Ministerio de Energía y Minas.

CUADRO N° 23

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES MINERAS EN EL VALOR TOTAL DE
LAS EXPORTACIONES
 (Millones de dólares y porcentajes)

AÑOS	EXPORTACIONES NACIONALES	EXPORTACIONES MINERAS (1)	PARTICIPACION MINERA
1950	198	40	20%
1960	444	160	36%
1970	1,034	462	44%
1980	3,898	1,752	45%

FUENTE: Banco Central de Reserva.

(1) Incluye solamente cobre, plomo, plata, zinc y hierro.

CUADRO N° 24

PARTICIPACION DE LA INVERSION MINERA EN LA INVERSION DIRECTA DE LOS
ESTADOS UNIDOS

(Millones de dólares)

ANOS	INVERSION TOTAL DE EE.UU.	INVERSION MINERA DE EE.UU.	PARTICIPACION PORCENTUAL
1950	145	55	38
1960	446	251	56
1965	515	263	51
1966	518	262	50
1967	607	340	56
1968	749	440	59
1972	769	442	57
1973	859	446	52
1974	900	412	46
1975	1,221	700	57
1977	1,397	807	58

FUENTE: Survey of Current Business, varios números.

NOTA: No figura desagregada la cifra de inversión minera en todos los años.

CUADRO N° 25

PERU: DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION MINERA
(porcentajes)

PRINCIPALES PRODUCTOS	EMPRESAS PUBLICAS		EMPRESAS EXTRANJERAS		EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES	
	1968	1978	1968	1978	1968	1978
Cobre	--	15	87	78	13	7
Plomo	--	35	61	27	39	38
Plata	--	26	44	17	56	57
Zinc	--	40	72	29	18	31
Hierro	--	100	100	--	--	--

FUENTE: Ministerio de Energía y Minas.

CUADRO N° 26

PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA PRODUCCION

DE PLOMO, PLATA Y ZINC

(Volumen en TMF)

ORIGEN	1968		1978	
	VOLUMEN	%	VOLUMEN	%
A. <u>Ptomo</u>				
Cerro de Pasco	53,323	35.4	--	--
Raura	8,942	6.0	10,136	5.6
Huarón	6,615	4.4	8,360	4.6
Santa Luisa	2,977	2.0	7,978	4.3
Madrigal	--	--	5,677	3.1
Northern	1,470	0.9	3,203	1.7
SUB-TOTAL	73,327	48.7	35,354	19.3
TOTAL NACIONAL	150,365	100.0	182,726	100.0
B. <u>Plata</u>				
	1968		1977	
	VOLUMEN	%	VOLUMEN	%
Cerro de Pasco	298.4	28.7	--	--
Huaron	41.7	4.0	55.3	4.8
Raura	19.4	1.8	34.3	3.0
Northern	28.2	2.7	34.1	3.0
Santa Luisa	2.9	0.2	19.3	1.7
SUB-TOTAL	390.6	37.4	143.0	12.5
TOTAL NACIONAL	1,039.1	100.0	1,131.7	100.0
C. <u>Zinc</u>				
	1968		1978	
	VOLUMEN	%	VOLUMEN	%
Cerro de Pasco	140,915	49.2	--	--
Huaron	12,422	4.3	24,126	5.2
Santa Luisa	6,078	2.1	23,653	5.1
Santander	26,704	9.3	20,883	4.5
Raura	8,107	2.8	11,815	2.5
Madrigal	--	--	10,951	2.4
Northern	5,616	1.9	7,433	1.6
SUB-TOTAL	199,842	69.6	98,861	21.3
TOTAL NACIONAL	286,283	100.0	457,462	100.0

FUENTE: Ministerio de Energía y Minas.

CUADRO N° 27

PERU: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA
PRODUCCION DE COBRE
(Volumen en toneladas métricas finas)

ORIGEN	1968		1978	
	VOLUMEN	%	VOLUMEN	%
<u>Empresas Extranjeras</u>	<u>174,865</u>	<u>86.56</u>	<u>292,677</u>	<u>77.76</u>
Cerro de Pasco	33,127	16.39	---	---
Southern Peru	132,985	65.83	282,709	75.11
Northern Peru	6,138	3.03	3,952	1.04
Pativilca	2,615	1.29	4,564	1.21
Katanga	---	---	1,452	0.38
<u>Empresas Públicas</u>	---	---	<u>54,907</u>	<u>14.58</u>
Centromin	---	---	25,798	6.85
Minero-Perú (Cerro Verde)	---	---	29,109	7.73
<u>Empresas Privadas Nacionales</u>	<u>17,144</u>	<u>13.44</u>	<u>28,772</u>	<u>7.66</u>
TOTAL	202,009	100.00	376,356	100.00

FUENTE: Elaborado con cifras del Ministerio de Energía y Minas.

CUADRO N° 28

NIVELES DE INVERSION REQUERIDOS POR ALGUNOS YACIMIENTOS
MINEROS QUE PASARON A PODER DEL ESTADO

PROYECTOS	MILLONES DE DOLARES EN 1970 (1)	MILL. DE DOLARES EN 1981 (2)
Michiquillay	450	800
Tintaya	36	270
Quellaveco	200	800
Berenguela	36	150
Antamina	35	400
Sub-Total	757	2,420
Toromocho	--	400
Cobrizá	--	181
San Antonio	--	30
Cerro Verde II	--	290
Ampliación hierro	--	100
TOTAL	--	3,421

FUENTE: (1) Peruvian Time, Mining Finance and Marketing Survey April 14, 1972. Lima.

(2) Pedro P. Kuczynski, Memoria de Energía y Minas 1980-82, Tomo II, Ministerio de Energía y Minas, Agosto 1982.

CUADRO Nº 29

PETROLEO: PARTICIPACION DE LAS VENTAS INTERNACIONALES EN EL
VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES

(Millones de dólares)

AÑOS	EXPORTACIONES DE PETROLEO	EXPORTACIONES NACIONALES	%
1972	7	945	0.74
1973	15	1112	1.34
1974	28	1503	1.86
1975	44	1291	3.40
1976	53	1359	3.89
1977	52	1726	3.01
1978	180	1941	9.27
1979	646	3491	18.50
1980	792	3898	20.31
1981	692	3218	21.50

FUENTE: Elaborado con cifras del Banco Central de Reserva (Memoria 1981, pág. 90).

CUADRO N° 30

PERU: EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE PETROLEO CRUDO

(Millones de barriles)

AÑOS	VOLUMEN
1955	18.4
1960	19.3
1965	23.1
1970	26.3
1972	23.6
1973	25.7
1974	28.1
1975	26.3
1976	28.0
1977	33.2
1978	55.0
1979	70.0
1980	71.3
1981	70.4

FUENTES: 1955-1970: E. Fitzgerald, La Economía Política del Perú 1956-1978, Instituto de Estudios Peruanos, 1a. Edición, Nov. 1981. Lima. pág. 110.

1972-1981: Banco Central de Reserva, Memoria 1981, Anexo VI, pág. 84.

CUADRO N° 31

PETROLEO: INVERSION DIRECTA
ACUMULADA DE LOS ESTADOS UNIDOS

(Millones de dólares)

ANOS	INVERSION TOTAL	INVERSION PETROLERA	%
1943	81	15	18
1957	383	86	22
1958	409	86	21
1959	428	79	18
1960	446	79	18
1968	749	62	8
1969	771	66	8
1970	744	67	9
1971	729	174	24
1972	769	97	13
1973	859	149	17
1974	900	239	26
1975	1221	246	20
1976	1367	-	-
1977	1397	316	23

FUENTE: 1943 a 1960, E. Anaya, Imperialismo, Industrialización y Transferencia de Tecnología en el Perú. Cifras tomadas de varios números de Survey of Current Business.
1968-1977 Acuerdo de Cartagena.

CUADRO N° 32

EMPRESAS EXTRANJERAS SUScriptoras DE CONTRATOS DE

OPERACION PETROLERA

(Millones de dólares)

CONTRATISTA	AÑO DE INGRESO	AÑO DE RETIRO	INVERSION
Occidental	1971	-	288.4
Tenneco (2)	1971	(1)	26.4
Union Oil (2)	1971	1975	29.2
British Petroleum	1971	1976	18.1
Amoco (2)	1972	1975	32.8
Phillips Petroleum	1972	1976	36.4
Arco	1972	1975	27.9
Getty Oil (2)	1972	1976	48.0
Peruvian Sun (2)	1972	1976	34.5
Peru Cities (2)	1973	1976	34.0
Signal (2)	1973	1976	35.8
Amerada Hess	1973	1975	6.9
Andes (2)	1973	1976	37.6
Oceanic (2)	1973	(3)	5.0
Deminox (2)	1973	1976	22.6
Total (2)	1973	1975	22.3
Hispanoil (2)	1973	1976	24.2
Belco	1973	-	(4)
Occidental	1978	-	(5)
Oxy-Bridas	1978	-	(6)

FUENTE: A. Pontoni, Transnacionales y Petróleo en el Perú, pág. 59.

- NOTAS:
- (1) Transferido a Belco-Union
 - (2) En asociación con otras empresas
 - (3) Contrato rescindido por incumplimiento.
 - (4) Renegociación de un contrato de concesión, yacimiento en explotación.
 - (5) La inversión está contenida arriba.
 - (6) No disponible.

CUADRO N° 33

1971-79: INVERSIONES PETROLERAS

(Millones de dólares)

EMPRESAS	VALOR	%
I. <u>Petroperu</u>	<u>1,090.4</u>	60
Oleoductos	808.5	
Operaciones Selva Norte	271.9	
II. <u>Extranjeras</u>	<u>730.1</u>	40
Occidental	288.4	
Otras	441.7	
III. <u>TOTAL</u>	<u>1,820.5</u>	

FUENTE: Alberto Pontoni, Transnacionales y Petróleo en el Perú, CEDEP, Lima, 1981, pág. 61.

CUADRO N° 34

POSICION DE FLUJO DE OCCIDENTAL PETROLEUM COMPANY EN EL PERU

(Miles de dólares)

AÑOS	INVERSION	DEPRECIACION	AMORTIZACION	UTILIDADES	FLUJO DE EFECTIVO
1971	584				(584)
1972	8,541				(8,541)
1973	25,640				(25,640)
1974	39,482				(39,482)
1975	24,234	408	1,917	(170)	(22,079)
1976	50,502	580	4,214	1,722	(43,986)
1977	64,216	744	6,322	6,014	(54,136)
1978	87,106	861	40,008	81,179	34,942
1979	126,273	1,206	62,180	219,600	156,713
TOTAL	426,578	3,799	114,641	308,345	-

FUENTE: A. PONTONI, Políticas Petroleras en el Perú 1968-82, Publicaciones CISEPA, Departamento de Economía, Universidad Católica, pág. 37.

CUADRO N° 35

UTILIDADES DE OCCIDENTAL Y BELCO

(millones de dólares)

<u>AÑOS</u>	<u>OCCIDENTAL</u>	<u>BELCO</u>
1978	81.1	29.8
1979	219.6	59.1
1980	124.7	34.9

FUENTE: A. PONTONI, Políticas Petroleras en el Perú, CISEPA, Departamento de Economía, Universidad Católica, Diciembre 1982, pág. 58.

CUADRO N° 36

PARTICIPACION DEL ESTADO Y DE LOS CONTRATISTAS EXTRANJEROS

EN LOS INGRESOS PETROLEROS

(Porcentajes)

	<u>MODELO PERUANO</u>	<u>RENEGOCIACION DE 1980</u>	<u>RENEGOCIACION DE 1981</u>
<u>A. Estado</u>			
1. Participación en la Producción	50	50	50
2. Impuestos y otros	3	24	14
3. TOTAL	<u>53</u>	<u>74</u>	<u>64</u>
<u>B. Contratista Extranjero</u>			
1. Costos	15	15	15
2. Utilidades y otros	32	11	21
3. TOTAL	<u>47</u>	<u>26</u>	<u>36</u>

FUENTE: A. PONTONI, op. cit., pág. 116.

CUADRO N° 37

PETROLEO: POZOS EXPLORATORIOS PERFORADOS

AÑOS	PETROPERU	BELCO	OCCIDENTAL	OTROS CONTRATISTAS	TOTAL
1971	13	-	-	-	13
1972	21	-	-	-	21
1973	16	7	6	3	32
1974	15	6	7	11	39
1975	13	7	4	22	46
1976	18	6	5	7	36
1977	15	2	13	3	33
1978	14	3	3	1	21
1979	2	1	-	-	3
1980	1	1	-	-	2
1981	2	5	4	1(x)	12

FUENTE: Pedro KUCZYNSKI, Memoria de Energía y Minas 1980-82, Tomo II, págs. 17 y 134. Lima, Agosto, 1982.

CUADRO N° 38

PETROLEO CRUDO: BALANCE PRODUCCION-CONSUMO

(Miles de barriles diarios)

AÑOS	PRODUCCION	CONSUMO	SUPERAVIT/DEFICIT
1975	72	121	(49)
1976	76	119	(43)
1977	91	121	(30)
1978	151	117	34
1979	192	123	69
1980	207	131	76
1981	211	143	68
1982	210	157	53
1983	200	173	27
1984	190	190	-
1985	169	209	(40)
1986	145	230	(85)

FUENTE: Pedro KUCZYNSKI, Memoria de Energía y Minas 1980-82, Tomo II, pág. 17. Lima, Agosto 1982.

CUADRO N° 39

PETROLEO: INVERSIONES EN EXPLORACION Y DESARROLLO

(Millones de dólares)

EMPRESAS	1980		1981	
	VALOR	%	VALOR	%
Occidental Selva	80.3	22.8	157.2	31.5
Belco Petroleum	39.4	11.2	85.0	17.0
Occidental-Bridas	150.9	43.0	141.4	28.3
Superior	-	-	8.3	1.6
Shell	-	-	4.4	0.8
Contratistas Total	270.6	77.0	396.3	79.2
Petroperú	80.3	23.0	102.6	20.8
TOTAL GENERAL	350.9	100.0	498.9	100.0

FUENTE: Pedro KUCZYNSKI, Memoria de Energía y Minas 1980-82, Tomo II, pág. 137, Lima, Agosto 1982.

CUADRO N° 40

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION DE PETROLEO

(Miles de barriles diarios)

EMPRESAS	1979		1980		1981	
		%		%		%
Petroperú	51.2	26.7	50.0	24.1	59.7	28.3
Belco	28.3	14.7	30.0	14.5	29.5	14.0
Occidental	106.2	55.3	111.1	53.7	103.4	49.0
Oxy-Bridas	6.3	3.3	15.9	7.7	18.4	8.7
Total Producción	192.0	100.0	207.0	100.0	211.0	100.0
Petroperú	51.2	26.7	50.0	24.1	59.7	28.3
Contratistas	140.8	73.3	157.0	75.9	151.3	71.7

FUENTE: Petroperú.

CUADRO Nº 41

PETROLEO: COMPRA DE MONEDA EXTRANJERA PARA REMESAS Y
PAGOS EN DIVISAS DE CONTRATISTAS EXTRANJERAS

(Millones de dólares)

RUBROS	1980		1981	
	VALOR	%	VALOR	%
Servicios	150	33.1	136	32.7
Utilidades	119	26.3	176	42.3
Servicios de Préstamos	101	22.3	26	6.2
Remesa de Capitales <u>IN</u> vertidos	83	18.3	78	18.8
TOTAL	453	100.0	416	100.0

FUENTE: Pedro KUCZYNSKI, Memoria de Energía y Minas 1980-82, Tomo II, pág. 139. Lima, Agosto 1982.

CUADRO N° 42

PERU: PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA PESQUERA EN EL
PRODUCTO BRUTO INTERNO

(Porcentajes)

AÑOS	PARTICIPACION
1950	0.4
1960	1.6
1970	2.7
1971	1.9
1972	1.1
1973	0.8
1974	1.0
1975	0.8
1976	0.9
1977	0.9
1978	1.2
1979	1.3
1980	1.2
1981	1.0

FUENTE: Elaborado con cifras del Banco Central de Reserva, a millones de soles de 1970.

CUADRO N° 43

PERU: TASAS DE CRECIMIENTO DEL P.B.I. PESQUERO

(A precios de 1970)

PERIODOS	TASAS DE CRECIMIENTO (%)
1950-1955	15.7
1955-1960	25.5
1960-1965	15.9
1965-1970	10.4
1970-1975	-18.8
1975-1980	10.6

FUENTE: Elaborado con Cifras del Banco Central de Reserva.

CUADRO N° 44

PERU: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE HARINA DE

PESCADO EN LAS EXPORTACIONES NACIONALES

(Millones de dólares)

AÑOS	HARINA DE PESCADO	EXPORTACIONES NACIONALES	%
1958	12	192	4
1959	31	315	10
1960	39	433	9
1970	304	1050	29
1971	267	893	30
1972	220	945	23
1973	138	1112	12
1974	202	1503	13
1975	156	1291	12
1976	177	1359	13
1977	179	1726	10
1978	192	1941	10
1979	256	3491	7
1980	192	3898	5
1981	141	3218	4

FUENTE: Elaborado con cifras del Banco Central de Reserva.

CUADRO N° 45

PERU: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE GRASAS Y ACEITES
DE PESCADO EN EL VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES

(Millones de dólares)

AÑOS	EXPORTACIONES NACIONALES	EXPORTACIONES DE GRASAS Y ACEITES	%
1961	496	12	2.4
1970	1050	38	4.0
1971	893	52	6.0
1972	945	39	4.1
1973	1112	-	-
1974	1503	39	2.5
1975	1291	38	3.0
1976	1359	-	-
1977	1726	3	0.1

FUENTE: Exportaciones Nacionales: Banco Central de Reserva.
Exportaciones de Grasas y Aceites de Pescado: Estadísticas de Comercio Exterior, Proyecto PER/76 UNCTAD, Ministerio de Comercio, Junio 1978.

CUADRO Nº 46

PERU: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES PESQUERAS DENTRO DEL

VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES

(Millones de dólares y porcentajes)

AÑOS	EXPORTACIONES NACIONALES	EXPORTACIONES PESQUERAS	PARTICIPACION
1950	194	6	3
1960	433	50	11
1970	1050	338	32
1971	893	336	38
1972	945	255	27
1973	1112	133	12
1974	1503	241	16
1975	1291	194	15
1976	1359	177	13
1977	1726	173	10
1978	1941	194	10
1979	3491	279	8
1980	3898	195	5
1981	3218	129	4

FUENTE: Elaborado con cifras del Banco Central de Reserva.

CUADRO N° 47

PERU: ESTRUCTURA DEL CAPITAL EN LOS PRINCIPALES GRUPOS PESQUEROS
(Año 1969)

GRUPOS EMPRESARIALES	Nº DE EMPRESAS	CAPITAL NACIONAL (%)	CAPITAL EXTRANJERO (%)
Madueño-Elguera	11	70.6	29.4
Banchero	10	93.6	6.4
Rosas-Figueroa-Ferrand-Pizzolli	7	65.6	34.4
Ralston Purina-Nadramia-Zunjic	8	13.9	86.1
Gligo	34	40.8	59.2
Ryan-Zuanich	7	31.5	68.5
Ghio Massa-Rey de Castro	3	100.0	-
Wiese-Brescia	3	65.9	34.1
Olaechea-Boza	4	29.0	71.0
Buzaglio	4	99.1	0.9
Peña	2	50.4	49.6
Salerno-Mandriotti-Bauman-Garrido	7	100.0	-
Ferrari-Foppiano	3	29.3	70.7
Panama Marine Producers-Jacobs	4	27.0	73.0
Cotton Producers Ass-Normand-Fleischmann	7	70.0	30.0
Clardi-Rey Terry-Naranjo-Carrillo-Azofra	9	63.9	36.1
Torringhi-Gobelli	4	26.8	73.2
Idesis	2	67.5	32.5
Hartinger	2	73.6	26.4
Karson-Osorio-Len	4	7.2	92.8
Tocumen Trading Co.	2	7.4	92.6
Sánchez Moreno	2	83.4	16.6
Magnifico-Barsimatrov	4	19.2	80.8
Ciclic	2	100.0	-
Takahashi	2	-	100.0
Chu-Hauyon	4	100.0	-
Parks-Picasso	3	56.9	43.1
Galsky	2	100.0	-
Smith	2	-	100.0
Pitchon	2	50.0	50.0
Roullon	2	95.4	4.6
Cortés	2	100.0	-

FUENTE: Concentración del Poder Económico en el Sector Pesquero, Universidad Nacional Federico Villarreal, Centro de Investigaciones Económicas y Sociales. Lima, Setiembre 1970.

CUADRO N° 48

PERU: INVERSION EN EL SECTOR PESQUERO

(millones de dólares)

RUBROS - INVERSIONISTAS	1970	1971	1972	1973	1974	1975
A. <u>INVERSION PUBLICA</u>	<u>3.35</u>	<u>11.70</u>	<u>21.33</u>	<u>36.78</u>	<u>145.65</u>	<u>32.49</u>
a) Consumo humano directo	1.52	5.45	10.15	18.26	62.17	20.73
b) Consumo humano indirecto	1.83	6.25	11.18	18.52	83.48	11.76
c) Participación en el total (%)	7.90	20.44	77.93	94.74	97.86	74.34
B. <u>INVERSION PRIVADA</u>	<u>39.01</u>	<u>45.54</u>	<u>6.04</u>	<u>2.04</u>	<u>3.17</u>	<u>11.21</u>
a) Consumo humano Directo	1.29	1.00	6.04	2.04	3.17	11.02
b) Consumo humano Indirecto	37.72	44.54	-	-	-	0.19
c) Participación en el total(%)	92.10	79.56	22.07	5.26	2.14	25.66
C. <u>INVERSION TOTAL</u>	<u>42.36</u>	<u>57.24</u>	<u>27.37</u>	<u>38.82</u>	<u>148.82</u>	<u>43.70</u>

FUENTE: Elaborado con cifras del Diagnóstico del Sector Pesquero, Ministerio de Pesquería, Dic. 1979.

CUADRO N° 49

PERU: EMPRESAS FABRICANTES DE HARINA DE PESCADO CON PARTICIPACION
DE CAPITAL EXTRANJERO. (AÑO 1972)

<u>EMPRESAS</u>	<u>NACIONALIDAD</u>	<u>PARTICIPACION EXTRANJERA (%)</u>
A. <u>CON PARTICIPACION MAYORITARIA</u>		
Cía. Pesquera Colshco S.A.	Estados Unidos	98.70
Pesquera Meilán S.A.	Estados Unidos	99.45
Gloucester Peruvian	Estados Unidos	90.00
Industrial Marítima de Supe	Japón	94.74
Cargill Peruana S.A.	Estados Unidos	99.95
Goldt Kist S.A.	Estados Unidos	92.40
Pesquera Tambo de Mora S.A.	Noruega	99.50
Industrias del Mar S.A.	Japón/Inglaterra	93.10
S.A. Manufacturera de Conservas (Samanco)	Francia	91.91
B. <u>CON PARTICIPACION MINORITARIA</u>		
Blue Pacific Fishing Co.	España	44.89
Cía. Marítima Pesquera	Curacao	43.45
Consortio Ballenero	Suiza	34.74
Pesquera Polar	España	16.63
Pesquera Santa Magdalena	Estados Unidos	12.56
Pesquera Industrial Santa Marta S.A.	Estados Unidos	5.69
Cía. Pesquera San Blas S.A.	Estados Unidos	5.07

FUENTE: Situación Actual de la Industria de Harina y Aceite de Pescado.
Informe del Ministerio de Pesquería para sustentar la expropiación
de la Industria Pesquera en el Consejo de Ministros, Lima 1973.

CUADRO Nº 50

PERU: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO
EN LA PRODUCCION DE HARINA DE PESCADO

<u>EMPRESAS</u>	<u>1 9 7 1</u>		<u>1 9 7 2</u>	
	<u>VOLUMEN</u> <u>(T.M.)</u>	<u>%</u>	<u>VOLUMEN</u> <u>(T.M.)</u>	<u>%</u>
<u>A. CON PARTICIPACION MAYORITARIA</u>	<u>315,789</u>	<u>16.3</u>	<u>200,281</u>	<u>22.3</u>
Pesquera Meilán	110,432	5.7	82,967	9.2
Cía. Pesquera Coishco S.A.	91,865	4.7	59,147	6.5
Gloucester Peruvian	29,784	1.5	15,459	1.7
Industrias del Mar S.A.	20,588	1.0	16,297	1.8
S?A. Manufacturera de Conservas	19,007	0.9	5,838	0.6
Goldt Kist S.A.	17,926	0.9	9,013	1.0
Pesquera Tambo de Mora	14,247	0.7	6,512	0.7
Industrial Marítima Supe	11,940	0.6	5,048	0.6
<u>B. CON PARTICIPACION MINORITARIA</u>	<u>223,078</u>	<u>11.5</u>	<u>91,614</u>	<u>10.2</u>
Pesquera Industrial Santa Marta	56,000	2.8	20,000	2.2
Pesquera Santa Magdalena	41,831	2.1	19,266	2.1
Cía. Marítima Pesquera	41,116	2.1	14,984	1.7
Consorcio Bellenero	35,549	1.8	20,877	2.3
Pesquera Polar	17,650	0.9	5,711	0.6
Cía. Pesquera San Blas S.A.	17,149	0.8	4,268	0.4
Blue Pacific Fishing	13,783	0.7	6,508	0.7
<u>C. TOTAL DE LA INDUSTRIA</u>	<u>1 934,601</u>	<u>100.0</u>	<u>897,048</u>	<u>100.0</u>

FUENTE: Elaborado con cifras publicadas en el Informe "Situación Actual de la Industria de Harina y Aceite de Pescado", preparado por el Ministerio de Pesquería para sustentar la expropiación de la industria pesquera en el Consejo de Ministros, Lima 1973.

CUADRO N° 51

1971: CONCENTRACION DE LA PRODUCCION Y ESTRUCTURA DE PROPIEDAD
EN LA INDUSTRIA DE HARINA DE PESCADO

<u>GRUPOS</u>	<u>CONTROL DE LA PRODUCCION (%)</u>	<u>CAPITAL EXTRANJERO (%)</u>
1. Banhero	15.3	-
2. Meilán	5.7	99.5
3. Madueño	5.3	0.2
4. Coishco	4.7	99.3
5. Fullop	4.3	-
6. Brescia	3.1	9.7
7. Piazza	4.1	42.9
8. Marine International	2.0	98.6
9. Del Río	2.9	5.7
10. Rosa Ferrostal	1.8	34.8
11. Graña	2.2	12.8
12. Pragich Medanic	1.8	-
13. Alvarez Calderón	1.6	-
14. Verme	1.4	-
15. Otros	43.8	24.8
TOTAL	100.0	26.5

FUENTE: Concentración de la Producción y Estructura de la Propiedad Instituto Nacional de Planificación, Cuadernos de Planificación N°3, Lima, 1980.

CUADRO N° 52

1978: DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION DE CONSERVAS
DE PESCADO

<u>EMPRESAS</u>	<u>PARTICIPACION (%)</u>
<u>A. CON PARTICIPACION ESTATAL</u>	<u>10.5</u>
Peruana de Pesca	5.8
EPSEP - ILO	4.7
<u>B. CON PARTICIPACION EXTRANJERA</u>	<u>19.5</u>
Pesquera Estrella del Perú	19.5
<u>C. PRIVADAS NACIONALES</u>	<u>70.0</u>
Conservas Industriales Carolina	13.7
Sindicato Pesquero del Perú	10.4
Cadena Envasadora San Fernando	12.4
Fábrica de Conservas Islay	4.7
Productores de Conservas	3.8

FUENTE: Elaborado con información proporcionada por el Ministerio de Pesquería y CONITE, Ministerio de Economía, Finanzas y Comercio.

CUADRO N° 53

PERU: COMPOSICION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL

(Porcentajes)

<u>SECTORES</u>	<u>1950</u>	<u>1960</u>	<u>1970</u>	<u>1975</u>
Bienes de consumo no duradero	67	62	56	54
Bienes intermedios	27	26	31	28
Bienes de capital y de consumo duradero	6	12	13	18

FUENTE: 1950 y 1960, Notas Introdutorias a un enfoque histórico del desarrollo industrial del Perú, Proyecto UNI-KHT-INP-ILPES, Octubre 1971, pág. 28.

1970 y 1975, Filix Portocarrero, Industria y Régimen Militar en el Perú, DESCO, 1983, en prensa.

CUADRO N° 54

INDICE DEL VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL

(1973 = 100)

RAMAS INDUSTRIALES	1970	1975	1980
Productos Alimenticios	78.3	107.2	101.4
Bebidas	70.9	132.9	152.7
Tabaco	75.7	117.9	n.d.
Textiles	88.7	102.5	113.8
Confecciones	78.4	110.8	n.d.
Calzado	96.1	101.4	80.3
Madera y caucho excepto muebles	77.8	97.9	n.d.
Papel y productos de papel	89.4	103.7	96.7
Imprenta, Editoriales y conexos	75.8	95.1	62.7
Sustancias químicas industriales	53.3	130.9	186.2
Refinerías de Petróleo	69.9	114.9	134.4
Producción de caucho	79.7	112.8	127.7
Productos plásticos diversos	61.1	123.3	n.d.
Objetos de loza y porcelana	67.5	116.7	n.d.
Vidrios y Productos de Vidrio	59.1	121.8	118.0
Minerales no metálicos	70.4	129.0	138.8
Industria Básica de Hierro y Acero	27.1	124.7	148.0
Metales no ferrosos	124.6	92.8	205.6
Productos metálicos	76.9	115.3	98.9
Maquinaria eléctrica	54.9	150.6	161.0
Maquinaria y Equipo eléctrico	56.7	149.7	128.6
Material de Transporte	50.8	109.1	70.2
Equipo de Medida y Control	57.4	107.0	n.d.

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena, Políticas Industriales del Perú durante la década de los años setenta. Cuadro V-3. Marzo 1982.

CUADRO N° 55

PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN EL CAPITAL SOCIAL

PAGADO DEL SECTOR INDUSTRIAL

<u>CAPITAL SOCIAL</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Total industrial	974.4	1140.6	1267.3	1421.6	1597.8
Capital Extranjero	312.4	322.0	331.3	239.2	231.8
Participación (%)	32	28	26	17	14

FUENTE: Elaborado con cifras de la Junta del Acuerdo de Cartagena, Efectos de la Decisión 24 en el Perú. Estudio realizado por el CIEPA.

CUADRO N° 56

DISTRIBUCION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN EL SECTOR INDUSTRIAL

(Porcentajes)

<u>RAMAS INDUSTRIALES</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Productos alimenticios	10.4	10.6	11.0	17.1	17.8
Bebidas	7.9	6.9	7.1	7.8	7.6
Tabaco	0.5	0.6	0.6	0.9	0.9
Textiles	6.5	7.1	6.5	9.3	9.0
Calzado, prendas de vestir y otros	4.8	3.1	2.8	4.5	4.7
Madera y caucho	0.4	0.5	0.5	0.7	0.5
Muebles	0.2	0.2	0.2	0.6	0.6
Papel y productos de papel	15.6	14.8	12.5	3.0	1.1
Imprenta y editoriales	0.3	0.6	0.7	0.3	0.2
Cuero y productos de cuero	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Caucho	2.7	3.7	3.9	5.3	6.0
Productos químicos	12.4	15.0	15.7	24.5	22.9
Derivados del petróleo	0.5	0.3	0.5	0.7	0.3
No metálicos	4.0	3.6	3.5	3.4	2.2
Metálicos básicos	21.7	19.8	20.8	3.7	5.0
Productos metálicos	1.5	1.5	1.7	1.6	1.4
Maquinaria no eléctrica	1.4	2.1	1.8	2.0	3.3
Maquinaria y equipo eléctrico	5.5	5.3	6.3	8.9	10.6
Material de transporte	2.3	2.4	1.9	3.7	4.0
Diversos	1.4	1.9	2.0	1.9	1.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena. Efectos de la Decisión 24 en el Perú. Estudio realizado por el CIEPA.

CUADRO N° 57

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL CAPITAL SOCIAL

DE LAS QUINIENTAS MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES
(porcentajes)

RAMAS INDUSTRIALES (CIIU)	EMPRESAS EXTRANJERAS		EMPRESAS NACIONALES	
	1971	1974	1971	1974
A) <u>Con Participación Predominantemente Extranjera</u>				
314. Tabaco	33.0	59.9	67.0	41.1
324. Calzado	78.5	70.7	21.5	29.3
332. Muebles de madera	83.3	62.2	16.7	37.8
352A. Productos farmacéuticos	73.9	67.1	26.1	32.9
352B. Otros productos químicos	76.8	69.9	23.2	30.1
355. Productos del caucho	93.0	89.5	7.0	10.5
356. Plásticos	60.2	50.9	39.8	49.1
383. Maquinaria eléctrica	81.4	73.9	18.6	26.1
385. Equipo profesional y Técnico	68.0	66.9	32.0	33.1
B) <u>Con Participación Predominantemente Nacional</u>				
311-312. Alimentos	39.2	38.7	60.8	61.3
313. Bebidas	51.1	22.7	48.9	77.3
321. Textiles	38.0	30.4	62.0	69.6
322. Confecciones	12.3	-	87.7	100.0
323. Cueros	-	-	100.0	100.0
331. Maderas	23.9	19.4	76.1	80.6
341. Papel	93.9	17.7	6.1	82.3
342. Impresiones	10.2	-	89.8	100.0
351. Sustancias químicas	45.4	47.8	54.6	52.2
353. Refinación de petróleo	8.7	0.7	91.3	99.3
354. Derivados del petróleo y carbón	-	-	100.0	100.0
361. Objetos de barro, loza y porcelana	-	-	100.0	100.0
362. Vidrios	7.5	11.1	92.5	88.9
369. Otros minerales no metálicos	46.1	3.7	53.9	96.3
371. Hierro y acero	2.9	4.6	97.1	95.4
372. Metalurgia no ferrosa	100.0	6.1	-	93.9
381. Productos Metálicos	20.2	23.5	79.8	76.5
382. Maquinaria no eléctrica	32.2	23.6	67.8	76.4
384. Equipo de transporte	95.4	38.4	4.6	61.6
390. Industrias diversas	15.0	11.3	85.0	88.7

FUENTE: Elaborado con cifras de Fernando González Vigil, Capital Extranjero, Transnacionales y Concentración de la Producción Manufacturera en el Perú.

CUADRO Nº 58

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION DIRECTA DE LOS

ESTADOS UNIDOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL

(Millones de dólares)

AÑOS	ENTRADA NETA DE CAPITALES	GANANCIAS REINVERTIDAS	AUMENTO DEL STOCK DE CAPITAL (1)
1971	2	1	0
1972	-3	3	-1
1973	2	7	6
1974	6	-5	-6
1975	4	7	11
1976	1	1	2
Promedio Anual 1971-1976	2	2	2

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena, op. cit.

- (1) El aumento del stock de capital no es exactamente igual a la suma de la entrada neta de capitales y las ganancias reinvertidas debido a los ajustes contables realizados respecto de algunas reservas de ley.

CUADRO Nº 59

DISTRIBUCION DE LAS INVERSIONES ANUALES EN ACTIVOS

FIJOS DENTRO DEL SECTOR INDUSTRIAL

(Porcentajes)

EMPRESAS	1971	1972	1973	1974	1975
A) <u>Privadas</u>	<u>91.2</u>	<u>94.5</u>	<u>95.4</u>	<u>88.1</u>	<u>79.6</u>
Nacionales	62.0	62.0	64.4	62.0	56.7
Extranjeras	16.3	21.0	11.9	11.5	9.7
Mixtas	12.9	11.5	19.1	14.6	13.2
B) <u>De Participación Estatal</u>	<u>2.4</u>	<u>2.1</u>	<u>2.6</u>	<u>10.8</u>	<u>17.2</u>
Estatales	2.0	1.9	1.7	3.9	14.7
Asociadas y mixtas	0.4	0.2	0.9	6.9	2.5
C) <u>De Propiedad Social y Asociativas</u>	<u>6.4</u>	<u>3.3</u>	<u>2.0</u>	<u>1.1</u>	<u>3.2</u>
D) TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena, op. cit.

CUADRO N° 60

PARTICIPACION EN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL
POR SECTORES DE PROPIEDAD

(Porcentajes)

SECTORES DE PROPIEDAD	1971	1975
A) <u>Privado</u>	<u>92.4</u>	<u>82.8</u>
Nacionales	52.5	50.2
Extranjeras	26.6	21.2
Mixtas	13.3	11.4
B) <u>De Participación Estatal</u>	<u>1.9</u>	<u>8.7</u>
Estatales	1.9	7.1
Asociadas y mixtas	-	1.6
C) <u>Propiedad Social y Asocia- tiva</u>	<u>5.7</u>	<u>8.5</u>
D) TOTAL	100.0	100.0

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena, op. cit.

CUADRO Nº 61

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL

RAMAS INDUSTRIALES (CIU)	EMPRESAS EXTRANJERAS		EMPRESAS NACIONALES	
	1971	1974	1971	1974
A) Con Participación Predominante-mente Extranjera				
314. Tabaco	91.3	79.6	8.7	20.4
351. Productos Químicos	54.8	47.8	45.2	52.2
352A. Productos Farmacéuticos	58.5	60.9	41.5	39.1
352B. Otros Productos Químicos	36.9	41.4	63.1	58.6
355. Productos del Caucho	84.0	78.0	16.0	22.0
383. Maquinaria Eléctrica	53.8	55.1	46.2	44.9
384. Equipo de Transporte	40.6	46.1	59.4	53.9
385. Equipo Profesional y Técnico	46.2	45.1	53.8	54.9
B) Con Participación Predominante-mente Nacional				
311-312. Alimentos	26.1	24.4	73.9	75.6
313. Bebidas	30.1	24.5	69.9	75.5
321. Textiles	28.1	25.6	71.9	74.4
322. Confecciones	6.0	-	94.0	6.0
323. Cueros	6.8	8.9	93.2	91.1
324. Calzado	29.0	28.6	71.0	71.4
331. Maderas	5.4	2.4	94.6	97.6
332. Muebles de Madera	12.8	14.5	87.2	85.5
341. Papel	74.9	13.2	25.1	86.8
342. Impresiones	2.4	-	97.6	2.4
353. Refinación de Petróleo	6.1	5.4	93.9	6.1
354. Derivados del Petróleo y Carbón	80.3	-	19.7	80.3
356. Plásticos	26.8	36.0	73.2	26.8
361. Objetos de barro-loza-porcelana	-	-	100.0	100.0
362. Vidrios	9.3	10.5	90.7	89.5
369. Otros minerales no metálicos	36.4	3.2	63.6	96.8
371. Hierro y Acero	20.4	16.6	79.6	83.4
372. Metalurgia no Ferrosa	94.3	5.9	5.7	94.1
381. Productos metálicos	18.9	14.0	81.1	86.0
382. Maquinaria no Eléctrica	15.1	16.4	84.9	83.6
390. Industrias Diversas	14.5	8.4	85.5	91.6

FUENTE: Elaborado con cifras de Fernando González Vigil, Capital Extranjero, Transnacionales y Concentración de la Producción Manufacturera en el Perú.

CUADRO N° 62

1979: DISTRIBUCION DEL VALOR BRUTO DE PRODUCCION Y DE LA
POBLACION OCUPADA DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXTRANJERAS
Y MIXTAS DEL SECTOR INDUSTRIAL
(Porcentajes)

SECTORES INDUSTRIALES	EMPRESAS EXTRANJERAS		EMPRESAS MIXTAS	
	VBP	POBLACION OCUPADA	VBP	POBLACION OCUPADA
Alimentos, bebidas y tabaco	25.38	17.47	46.35	28.59
Textiles, Confecciones y Cueros	5.61	15.97	23.70	33.25
Maderas y muebles	0.53	4.00	0.78	2.65
Papel, Imprentas y Editoria les	0.23	0.11	2.85	4.34
Industrias Químicas	23.20	26.90	3.30	9.06
Minerales no Metálicos	1.35	0.80	4.32	4.50
Industrias Metálicas Básicas	4.17	2.83	8.73	8.15
Maquinaria y Equipo	39.53	31.92	9.97	9.46
TOTALES (Millones de dólares y número de trabajadores)	890.9	15,620	711.7	18,090

FUENTE: Elaborado con cifras de los anexos N° 4 y N° 5.

CUADRO N° 63

PARTICIPACION DE LOS INSUMOS IMPORTADOS EN EL CONSUMO TOTAL DE
INSUMOS DEL SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO
(Porcentajes)

AREAS DE PROPIEDAD	1971	1975
A) <u>Privada</u>	<u>37.9</u>	<u>43.6</u>
Nacionales	33.8	36.4
Extranjeras	45.4	55.2
Mixtas	40.2	51.1
B) <u>De Participación Estatal</u>	<u>42.4</u>	<u>34.7</u>
Estatales	42.4	28.4
Asociadas y mixtas	33.3	68.0
C) <u>Propiedad Social y Asociativa</u>	<u>1.1</u>	<u>12.2</u>
D) <u>TOTAL</u>	<u>36.5</u>	<u>41.4</u>

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena, op. cit.

CUADRO N° 64

PERU: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS DENTRO DE
LAS EXPORTACIONES AL GRUPO ANDINO
(Millones de dólares y porcentajes)

EXPORTACIONES	1976	1977
Empresas Extranjeras	24.9	25.2
Valor Total de Exportaciones al Grupo Andino	69.0	71.8
Participación	36.1	35.1

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena, op. cit.

CUADRO N° 65

PRINCIPALES EMPRESAS CON EXPORTACIONES AL GRUPO ANDINO

(Millones de dólares y porcentajes)

EMPRESAS	PROMEDIO DE EXPORTACION 1976 - 1977	PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES DE EM- PRESAS EXTRANJERAS
A. <u>Extranjeras</u>	<u>15.7</u>	<u>60.2</u>
Fundición de Metales Bera	4.4	15.2
Compañía Peruana de Máqui- nas de Coser	0.8	3.2
CEPER	0.7	2.8
Aji No Moto del Perú	0.6	2.4
Joy Manufacturing	0.6	2.4
Tennant	0.5	2.0
La Fabril	0.4	1.6
Brown Boveri	1.1	4.2
Bayer Industrial	6.6	26.4
B. <u>Nacionales</u>	<u>3.5</u>	<u>14.2</u>
Fábrica de Mechas S.A.	1.7	7.0
Aceros Arequipa	0.9	3.6
Prolansa	0.5	2.0
Delerosa	0.4	1.6
TOTAL	<u>19.2</u>	<u>74.4</u>

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena, op. cit.

CUADRO N° 66

1975: DENSIDAD DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS UBICADAS

EN EL SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO

(Miles de dólares por persona ocupada)

RAMAS INDUSTRIALES	EMPRESAS EXTRANJERAS	PROMEDIO INDUSTRIAL
Productos Alimenticios	16.8	6.0
Bebidas	32.0	14.7
Tabaco	14.2	7.3
Textiles	6.8	7.9
Prendas de vestir	7.0	1.7
Maderas y Corcho	9.7	6.1
Muebles	4.5	2.2
Papel y Productos de Papel	6.5	9.8
Sustancias Químicas Industriales	28.0	19.0
Otros Productos Químicos	13.5	4.9
Productos de Caucho	9.2	7.3
Productos de Plástico	15.3	8.1
Vidrio y Productos de Vidrio	39.5	5.6
Minerales no Metálicos	14.5	13.1
Industrias Básicas de Hierro y Acero	18.0	25.2
Industrias Básicas de Metales no Ferrosos	9.6	5.1
Productos Metálicos	10.2	5.0
Maquinaria no Eléctrica	3.1	5.1
Maquinaria y Equipo Eléctrico	9.6	4.3
Material de Transporte	8.2	5.6
Equipo Profesional y Científico	6.6	4.6
Otras Industrias	11.9	4.8
TOTAL	13.5	7.6

FUENTE: Elaborado con Cifras del Acuerdo de Cartagena, op. cit.

CUADRO N° 67

PARTICIPACION DE LOS DIFERENTES SECTORES DE PROPIEDAD EN EL EMPLEO

DEL SECTOR INDUSTRIAL

(Porcentajes)

SECTORES DE PROPIEDAD	1971	1975
A. <u>Privado</u>	<u>94.7</u>	<u>85.8</u>
Nacionales	68.3	62.8
Extranjeras	16.1	13.5
Mixtas	10.9	9.5
B. <u>De Participación Estatal</u>	<u>2.2</u>	<u>8.8</u>
Estatales	2.1	6.5
Asociadas y Mixtas	0.1	2.3
C. <u>Propiedad Social y Asociativa</u>	<u>3.1</u>	<u>5.4</u>
D. TOTAL	100.0	100.0

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena, op. cit.

CUADRO N° 68

DISTRIBUCION DE LAS REGALIAS TRANSFERIDAS AL EXTERIOR

POR TIPO DE EMPRESAS INDUSTRIALES

(Porcentajes)

EMPRESAS	1971	1972	1973	1974	1971-1974
Nacionales	52.97	24.05	28.35	33.20	28.59
Mixtas	7.43	18.87	18.19	12.78	17.00
Extranjeras	38.98	56.67	53.45	54.01	54.21
Otras (s.l.)	0.62	0.41	0.01	0.01	0.20

FUENTE: J. Fernández-Baca y C. Parodi, Capital Transnacional y Proceso de Industrialización en el Perú, DESCO 1983. En prensa. Elaborado con cifras de ITINTEC (Instituto de Tecnología y Normas Técnicas).

CUADRO N° 69

DISTRIBUCION DE REGALIAS PAGADAS POR EL SECTOR INDUSTRIAL

(Porcentajes)

INDUSTRIAS	1971	1972	1973	1974
Mayormente productoras de bienes de consumo	64.11	63.26	59.40	46.30
Mayormente productoras de bienes intermedios	29.71	28.98	37.71	55.25
Mayormente productoras de bienes de capital	6.18	7.75	2.89	1.45
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: J. FERNANDEZ-BACA y C. PARODI, Capital Transnacional y Proceso de Industrialización en el Perú. DESCO, 1983. En prensa.

CUADRO Nº 70

DISTRIBUCION DEL PATRIMONIO DE LOS BANCOS

COMERCIALES Y DE AHORROS (1)

BANCOS		1978	1979	1980	1981
A.	<u>Bancos Privados Nacionales</u>	57.8	63.4	63.7	62.1
1.	<u>Con Oficina Principal en Lima</u>	46.8	50.1	47.1	48.1
	Banco de Crédito	30.3	33.0	31.1	30.3
	Banco Wiese	8.5	8.9	8.0	7.4
	Banco de Lima	2.6	2.6	2.0	3.1
	Banco Comercial	5.4	5.6	6.0	7.3
2.	<u>Bancos Privados de Fomento</u>	4.3	4.9	6.5	2.4
	Banco de la Industria de la Construcción	1.7	2.0	3.7	-1.2
	Banco Peruano de los Constructores	2.6	2.9	2.2	2.3
	Banco de Desarrollo de la Construcción	-	-	0.6	1.3
3.	<u>Bancos Regionales</u>	6.7	8.4	10.1	11.6
	Banco del Norte	0.7	0.9	0.9	2.2
	Banco Nor-Perú	1.0	1.3	1.2	1.6
	Banco Sur Medio y Callao	1.2	1.5	2.2	3.1
	Banco de los Andes	1.0	1.9	2.4	0.5
	Banco Amazónico	1.6	1.1	1.7	1.9
	Banco del Sur del Perú	1.2	1.7	1.7	2.3
B.	<u>Banca Estatal Asociada</u>	34.8	29.1	30.0	27.8
1.	Banco Internacional	7.3	7.1	8.5	5.9
2.	Banco Popular	14.5	12.7	9.9	8.9
3.	Banco Continental	13.0	9.3	11.6	13.0
C.	<u>Sucursales de Bancos Extranjeros</u>	5.9	5.4	4.5	7.6
1.	Citibank N.A.	1.4	1.2	0.9	1.4
2.	Banco de Londres y América del Sur	0.8	0.7	0.8	1.9
3.	Bank of Tokio	1.7	1.5	1.0	2.3
4.	Bank of America	2.0	2.0	1.8	2.0
D.	<u>Caja de Ahorros de Lima</u>	1.5	2.1	1.8	2.5
E.	<u>Total General</u>				
1.	Porcentajes	100.0	100.0	100.0	100.0
2.	Millones de dólares	101.4	132.6	235.8	335.3

FUENTE: Elaborado con cifras de la Superintendencia de Banca y Seguros, Memoria 1981.

(1) Saldos a fin de año. El patrimonio comprende el capital social, excedentes de revaluación, reservas y resultados acumulados de ejercicios anteriores y del ejercicio del año correspondiente.

CUADRO Nº 71
DISTRIBUCION DEL CAPITAL SOCIAL DE LOS BANCOS COMERCIALES
Y DE AHORROS

(Millones de dólares y porcentajes)

BANCOS	1971		1981	
	MONTO	DISTRIBUCION	MONTO	DISTRIBUCION
A. <u>Bancos Privados Nacionales</u>	<u>43.2</u>	<u>50.6</u>	<u>81.5</u>	<u>54.7</u>
1. Crédito	23.2	27.1	28.6	19.3
2. Wiese	5.1	6.0	9.0	6.0
3. Comercial	3.9	4.5	11.8	7.9
4. Lima	3.9	4.5	5.4	3.6
Sub-Total	<u>36.1</u>	<u>42.1</u>	<u>54.8</u>	<u>36.8</u>
5. Bancos de Fomento de la Construcción	3.3	4.0	11.1	7.4
6. Bancos Regionales	3.8	4.5	15.6	10.5
B. <u>Banca Estatal Asociada</u>	<u>33.5</u>	<u>39.3</u>	<u>48.4</u>	<u>32.6</u>
1. Banco Internacional	15.6	18.3	9.4	6.4
2. Banco Popular	15.6	18.3	18.0	12.0
3. Banco Continental	2.3	2.7	21.0	14.2
C. <u>Sucursales de Bancos Extranjeros</u>	<u>6.1</u>	<u>7.1</u>	<u>14.0</u>	<u>9.4</u>
1. Banco de Londres y América del Sur	1.6	1.9	3.3	2.2
2. City Bank N.A.	1.5	1.7	3.3	2.2
3. Bank of Tokyo	1.5	1.7	4.1	2.8
4. Bank of America	1.5	1.7	3.3	2.2
D. <u>Caja de Ahorros de Lima</u>	<u>2.6</u>	<u>3.0</u>	<u>5.0</u>	<u>3.3</u>
E. <u>Total</u>	<u>85.4</u>	<u>100.0</u>	<u>148.9</u>	<u>100.0</u>

FUENTE: Elaborado con cifras de la Superintendencia de Banca y Seguros, Memorias de 1971 y 1981.

CUADRO N° 72

DISTRIBUCION DE LOS DEPOSITOS Y OBLIGACIONES DE LOS BANCOS

COMERCIALES Y DE AHORROS (1)

(Millones de dólares y porcentajes)

BANCOS	1971		1981	
	MONTO	DISTRIBUCION	MONTO	DISTRIBUCION
A. <u>Bancos Privados Nacionales</u>	<u>527.4</u>	<u>51.5</u>	2023.1	<u>60.0</u>
1. Crédito	309.1	30.1	937.4	27.8
2. Wiese	67.0	6.5	215.8	6.4
3. Comercial	49.4	4.9	192.2	5.7
4. Lima	41.2	4.0	121.3	3.6
Sub-Total	<u>466.7</u>	<u>45.5</u>	<u>1466.7</u>	<u>43.5</u>
5. Bancos de Fomento de la Construcción	19.5	2.0	107.9	3.2
6. Bancos Regionales	41.2	4.0	448.5	13.3
B. <u>Banca Estatal Asociada</u>	<u>414.4</u>	<u>40.4</u>	<u>1109.4</u>	<u>32.9</u>
1. Banco Internacional	107.0	10.4	249.5	7.4
2. Banco Popular	216.1	21.1	384.4	11.4
3. Banco Continental	91.3	8.9	475.4	14.1
C. <u>Sucursales de Bancos Extranjeros</u>	<u>42.2</u>	<u>4.1</u>	<u>141.6</u>	<u>4.2</u>
1. Banco de Londres y América del Sur	9.5	1.0	23.6	0.7
2. City Bank N.A.	18.0	1.7	26.9	0.8
3. Bank of Tokyo	7.7	0.8	50.7	1.5
4. Bank of America	7.0	0.6	40.4	1.2
D. <u>Caja de Ahorros de Lima</u>	<u>39.7</u>	<u>4.0</u>	<u>97.7</u>	<u>2.9</u>
E. <u>Total</u>	<u>1023.7</u>	<u>100.0</u>	<u>3371.8</u>	<u>100.0</u>

FUENTE: Elaborado con cifras de la Superintendencia de Banca y Seguros, Memorias 1971 y 1981.

(1) Saldos a fin de año.

CUADRO N° 73

DISTRIBUCION DE LAS COLOCACIONES DE LOS BANCOS COMERCIALES Y

DE AHORROS (1)

(Millones de dólares y porcentajes)

BANCOS	1971		1981	
	MONTO	DISTRIBUCION	MONTO	DISTRIBUCION
A. <u>Bancos Privados Nacionales</u>	<u>369.3</u>	<u>51.6</u>	<u>1201.6</u>	<u>59.9</u>
1. Crédito	203.6	28.4	496.8	24.7
2. Wifese	51.1	7.1	109.4	5.4
3. Comercial	28.4	4.0	113.8	5.6
4. Lima	23.7	3.3	63.5	3.1
Sub-Total	<u>306.8</u>	<u>42.8</u>	<u>783.5</u>	<u>38.8</u>
5. Bancos de Fomento de la Construcción	27.2	3.8	150.6	7.5
6. Bancos Regionales	35.3	5.0	267.5	13.3
B. <u>Banca Estatal Asociada</u>	<u>292.4</u>	<u>40.8</u>	<u>679.9</u>	<u>33.9</u>
1. Banco Internacional	81.6	11.4	154.5	7.7
2. Banco Popular	150.1	21.0	290.1	14.4
3. Banco Continental	60.7	8.4	235.3	11.8
C. <u>Sucursales de Bancos Extranjeros</u>	<u>20.0</u>	<u>3.3</u>	<u>72.0</u>	<u>3.6</u>
1. Banco de Londres y América del Sur	4.9	0.7	14.9	0.7
2. City Bank N.A.	12.5	1.7	16.4	0.8
3. Bank of Tokyo	2.2	0.3	22.2	1.1
4. Bank of America	4.4	0.6	18.5	1.0
D. <u>Caja de Ahorros de Lima</u>	<u>29.7</u>	<u>4.3</u>	<u>52.0</u>	<u>2.6</u>
E. <u>Total</u>	<u>715.4</u>	<u>100.0</u>	<u>2005.5</u>	<u>100.0</u>

FUENTE: Elaborado con cifras de la Superintendencia de Banca y Seguros, Memorias 1971 y 1981.

(1) Saldos a fin de año.

CUADRO N° 74

PERU: DISTRIBUCION DE LOS PRESTAMOS DE LAS SUCURSALES DE
BANCOS EXTRANJEROS

(Porcentajes)

SECTORES ECONOMICOS (AÑO 1979)	SUCURSALES DE BANCOS EXTRANJEROS	BANCOS NACIONALES
Industria Manufacturera	59	47
Agricultura	3	1
Construcción	3	2
Industrias Extractivas	1	2
Comercio	18	17
Otros	16	31
Total	100	100

FUENTE: Naciones Unidas, Consejo Económico y Social. Estudio sobre los Efectos de las Operaciones y Prácticas de las Empresas Transnacionales: La Regulación de los Bancos Transnacionales en los Países en Desarrollo. Julio 1982. E/C.10/1982/13.

CUADRO Nº 75

1981: ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS DE LOS BANCOS

COMERCIALES Y DE AHORROS

CONCEPTOS	MILLONES DE DOLARES	%
I. <u>Ingresos</u>	<u>994.9</u>	<u>100.0</u>
A. <u>Bancos Privados Nacionales</u>	<u>656.3</u>	<u>66.0</u>
B. <u>Banca Estatal Asociada</u>	<u>301.0</u>	<u>30.2</u>
C. <u>Sucursales de Bancos Ex-</u> <u>tranjeros</u>	<u>37.6</u>	<u>3.8</u>
1. Banco de Londres y América del Sur	8.1	0.8
2. City Bank N.A.	8.3	0.8
3. Bank of Tokyo	12.9	1.4
4. Bank of America	8.3	0.8
II. <u>Egresos</u>	<u>919.0</u>	<u>100.0</u>
A. <u>Bancos Privados Nacionales</u>	<u>602.4</u>	<u>65.6</u>
B. <u>Banca Estatal Asociada</u>	<u>292.8</u>	<u>31.9</u>
C. <u>Sucursales de Bancos Ex-</u> <u>tranjeros</u>	<u>23.8</u>	<u>2.5</u>
1. Banco de Londres y A- mérica del Sur	5.3	0.6
2. City Bank N.A.	6.3	0.7
3. Bank of Tokyo	7.0	0.8
4. Bank of America	5.2	0.4
III. <u>Utilidad antes de Impuestos (1)</u>	<u>85.6</u>	-

CONCEPTOS	MILLONES DE DOLARES	%
IV. <u>Impuesto a la Renta</u>	<u>21.0</u>	<u>100.0</u>
A. <u>Bancos Privados Nacionales</u>	<u>13.0</u>	<u>62.0</u>
B. <u>Banca Estatal Asociada</u>	<u>0.7</u>	<u>3.0</u>
C. <u>Sucursales de Bancos Extranjeros</u>	<u>7.3</u>	<u>35.0</u>
1. Banco de Londres y América del Sur	1.6	7.6
2. City Bank N.A.	1.0	4.8
3. Bank of Tokyo	2.9	14.0
4. Bank of America	1.8	8.6
V. <u>Resultado del Ejercicio</u>	<u>64.6</u>	<u>100.0</u>
A. <u>Bancos Privados Nacionales</u>	<u>43.5</u>	<u>67.3</u>
B. <u>Banca Estatal Asociada</u>	<u>14.0</u>	<u>21.7</u>
C. <u>Sucursales de Bancos Extranjeros</u>	<u>7.1</u>	<u>11.0</u>
1. Banco de Londres y América del Sur	1.2	2.0
2. City Bank	1.6	2.4
3. Bank of Tokyo	3.0	4.6
4. Bank of America	1.3	2.0

FUENTE: Elaborado con cifras de la Superintendencia de Banca y Seguros, Memoria 1981.

(1) Ingresos menos egresos más o menos ingresos y gastos extraordinarios.

CUADRO N° 76

CAMBIOS EN EL CAPITAL SOCIAL DE LOS PRINCIPALES BANCOS COMERCIALES Y DE AHORROS

(Porcentajes)

BANCOS	1968		1971		1983	
	ACCIONISTAS NACIONALES	ACCIONISTAS EXTRANJEROS	ACCIONISTAS NACIONALES	ACCIONISTAS EXTRANJEROS	ACCIONISTAS NACIONALES	ACCIONISTAS EXTRANJEROS
Banco de Crédito del Perú	64.90	35.10	75.20	24.10	81.55	18.45
Banco Wiese	97.70	2.30	98.10	1.90	100.00	-
Banco Popular del Perú	77.49	22.51	100.00	-	100.00	-
Banco Comercial del Perú	92.40	7.60	96.40	3.60	100.00	-
Banco Internacional del Perú	55.30	44.70	100.0	-	100.00	-
Banco Continental	34.28	65.72	99.30	0.70	100.00	-
Banco de Lima	39.73	60.27	89.60	10.40	90.00	10.00

FUENTE: Elaborado con la información de los Anexos N°s. 10 y 11.
1971: Superintendencia de Banca y Seguros.

CUADRO N° 77
DISTRIBUCION DE LOS ACTIVOS Y UTILIDADES DEL SISTEMA BANCARIO
 (Porcentajes)

ENTIDADES BANCARIAS	1978		1979		1980	
	ACTIVOS	UTILIDADES	ACTIVOS	UTILIDADES	ACTIVOS	UTILIDADES
A. <u>Estatales</u> *	49.2	38.8	46.0	42.0	44.6	33.5
B. <u>Privadas Nacionales</u>	20.0	33.8	46.0	41.5	48.0	54.5
Romero	0.7	3.2	22.6	12.7	23.3	20.9
Wiese	8.5	13.6	9.0	11.6	9.0	11.6
Bertello	5.3	7.1	7.1	5.9	7.2	7.3
Woll	1.4	1.0	1.9	1.5	3.0	3.2
Vulcano	1.3	1.2	1.5	1.2	1.8	1.3
Power	0.7	0.8	1.1	1.0	1.2	1.3
Brescia	0.7	3.5	0.8	4.1	0.7	4.3
Otros	1.4	3.4	1.9	3.5	1.8	4.1
C. <u>Extranjeras</u> (1)	30.8	27.4	8.0	16.5	7.4	12.0
D. <u>Total</u>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Actualidad Económica, trabajo preparado por Pablo Sifuentes. Julio 1981, N° 40, Año 4.

CUADRO N° 78

1981: DISTRIBUCION DEL CAPITAL SOCIAL DE LAS EMPRESAS DE SEGUROS

(Porcentajes)

EMPRESAS	PARTICIPACION
Popular y Porvenir (Estatal)	22.48
La Fénix Peruana	8.81
Rímac	8.54
El Pacífico	6.91
Sud-América	6.48
Atlas	6.88
Internacional	6.00
Peruano Suiza	5.03
La Colmena	2.25
Italo Peruana de Seguros	2.02
El Sol	4.15
La Positiva	4.05
La Nacional	3.12
La Vitalicia	1.80
La Universal	2.10
Panamericana	2.90
Sud-América T. y M.	1.50
La REal	1.86
El Cóndor	1.50
Crédito a la Exportación (Estatal)	1.15
Los Andes	0.45
TOTAL	100.00
Capital Social Total (Millones de dólares)	63.17

FUENTE: Superintendencia de Banca y Seguros. Memoria 1981.

CUADRO N° 79

EMPRESAS DE SEGUROS: DISTRIBUCION DEL RESULTADO NETO DEL EJERCICIO EN 1981

(Porcentajes)

EMPRESAS	PARTICIPACION
Sudamérica	0.4
Popular y Porvenir (Estatal)	28.39
Atlas	5.46
La Colmena	2.66
El Sol	5.82
La Fénix Peruana	11.31
La Vitalicia	1.95
Internacional	6.72
El Pacífico	6.29
Peruano Suiza	4.79
Panamericana	3.71
Sud América T.y M.	2.07
La Positiva	1.42
Crédito a la Exportación (Estatal)	2.33
La Nacional	2.13
Italo Peruana	3.03
La Real	1.96
La Universal	0.39
El Cóndor	1.59
Los Andes	0.19
Rímac	7.75
Total	100.00
Resultado Global (Millones de dólares)	16.35

FUENTE: Superintendencia de Banca y Seguros.

CUADRO N° 80

EMPRESAS TRANSNACIONALES PROVEEDORAS DEL SECTOR PUBLICO

(Millones de dólares)

EMPRESAS	1974		1975		1976	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
Hideca	-	-	38.4	4.3	65.9	9.4
Cargill	19.8	3.8	47.5	5.4	32.3	4.6
Bunge y Born	25.0	4.8	29.6	3.3	33.9	4.8
Marc Rich	8.9	1.7	52.6	5.9	23.4	3.3
Continental Grain	39.0	7.6	35.4	4.0	6.4	0.9
New Zealand Dairy Board	25.8	5.0	30.2	3.4	21.3	3.0
Philipp Brothers	13.0	2.5	23.7	2.7	31.3	4.4
Cook Industries	17.3	3.4	31.9	3.6	11.8	1.7
Mitsubishi	12.8	2.5	30.0	3.4	13.7	1.9
Total	161.6	31.3	319.3	36.0	240.0	34.0

FUENTE: Ministerio de Comercio, Las Empresas Transnacionales y las Importaciones del Sector Público, Oficina de Información Comercial, Noviembre 1977, pág. 7.

CUADRO N° 81

1977: CONVENIOS DE TRANSFORMACION SUSCRITOS POR EMPRESAS EXTRANJERAS

ACTIVIDADES	FIRMADOS.	RESCINDIDOS	VIGENTES
Pesca	1	-	1
Productos Alimenticios	11	5	6
Bebidas	1	-	1
Tabaco	1	-	1
Textiles	8	-	8
Calzado	2	1	1
Madera y Productos de la Madera	2	-	2
Muebles y Accesorios	2	-	2
Papel y Afines	2	-	2
Productos Químicos	44	14	30
Productos del Caucho	2	-	2
Plásticos	5	-	5
Minerales no Metálicos	1	1	-
Industrias del Hierro y el Acero	1	-	1
Metalurgia no Ferrosa	2	-	2
Productos Metálicos	2	-	2
Maquinaria no Eléctrica	6	1	5
Maquinaria Eléctrica	11	-	11
Material de Transporte	4	-	4
Electricidad, gas y vapor	1	-	1
Comercio al por mayor	1	-	1
Otros servicios	1	-	1
Total	111	22	89

FUENTE: Junta del Acuerdo de Cartagena, Efectos de la Decisión 24 en el Perú. Estudio elaborado por el CIEPA, Noviembre 1978.

ANEXOS

Anexo 1

PRINCIPALES INVERSIONES EXTRANJERAS EN EL PERIODO 1970-1982

(Millones de dólares)

Empresas	Proyectos	Valor total de la inversión
Cerro Corporation	Cobrizo, Minería de cobre a tajo abierto 1970-1973	30.0
Southern Peru Copper Corp.	Desarrollo de Cuajone, yacimiento cuprífero 1972-1975	657.0
Occidental Petroleum	Desarrollo de los campos petroleros del noreste 1978-1985	200.0
Occidental Corporation Bidas	Recuperación secundaria de petróleo en el noroeste 1978-1985	600.0
Occidental Corporation	Desarrollo del bloque 1B en el noreste 1978-1981	150.0
Bayer A.G.	Planta de fibra acrílica 1969-1971	20.0
Volvo, Perkins	En asociación con el Estado para la fábrica de motores Diesel 1974-1978	25.0
Bayer A.G.	Ampliación de la planta de fibra acrílica 1979-1980	10.0
Massey Ferguson	Inversión en Tractores Andinos en asociación con el Estado	10.0

Fuente: Banco Central de Reserva.

Anexo 2

PRINCIPALES MATRICES TRANSNACIONALES QUE TIENEN INVERSION
DIRECTA EN EL PERU

Matriz	Filial	Sector	% de la producción
Occidental Petroleum	Occidental Perú	Petróleo	50
Belco Petroleum	Belco Perú	Petróleo	14
ASARCO	Southern Peru Copper Corporation	Cobre	70
Bank of Tokio	Banco de Tokio	Banco	-
Bank of America	Bank of America	Banco	-
First National (CITIBANK)	First National (CITIBANK)	Banco	-
Sears	Sears Perú	Comercio	-
The Phoenix Insurance	Fénix Peruana	Seguros	-
Kodak Corp.	Kodak Peruana	Comercio	-
General Milk	Leche Gloria	Ind. Lácteos	14
Bunge Born	COPSA	Ind. Grasas	14
Nestlé	Perulac	Ind. Lácteos	6
Ralston Purina	Purina Perú	Ind. Alimentos Avícola	8
BATA	Fca. de Calzado Peruana	Ind. Calzado	50
Bayer AG	Bayer Industrial	Ind.	21
Rayon and Celanese Corp.	Rayón y Celanese	Ind. Química Básica	10
Bayer AG	Bayer Química Unida	Ind. Química	8
Aji No Moto Japan	Ajī Nomoto del Perú	Ind. Química	8
Sydney Ross	Deterperú	Ind. Química Detergentes	21
Hoechst	Hoechst Peruana	In. Química	8
Roche	Prod. Roche	Química Farmac.	2.2
Sandoz	Sandoz del Perú	Química Farmac.	1
Ciba Geigy	FARNAC S.A.	Química Farmac.	1.4
Merk Sharp and Dohme	Fáb. Pro Salud	Química Farmac.	2.4
C. Erba	IFARPE	Química Farmac.	2
Squibb int	Moquifasa	Química Farmac.	1.4
Sydney Ross	Farm. del Pacífico	Química Farmac.	2.4
Rousse Uclaf	LARRE	Química Farmac.	2.8

Anexo 2 (Concl.)

Matriz	Filial	Sector	% de la producción
Shell Petroleum	Shell del Perú	Ind. Petrolera	1
Mobil Oil	Mobil del Perú	Ind. Petrolera	1
Texas Petroleum	Texaco	Ind. Petrolera	1
Good Year Corp.	Good Year del Perú	Neumáticos	52
Goodrich	Lima Caucho	Neumáticos	48
Crown Cork and Seal	Crown Cork del Perú	Ind. Metalmeccánica	5
Singer Sewing	Copemaco	Ind.Maquina- ria	8
Otis Elevator Co.	Ascensores Otis	Ind.Maquina- ria	3
Pirelli Spa	Ceper	Ind.Eléctrica Eléctrica	20
Cern Corp.Heding	Indeco	Ind. Eléctrica	15
Matushita Electric Co.	National del Perú	Ind. Eléctrica	15
Philips NVA	Philips Peruana	Ind. Eléctrica	10
Chrysler Intern.	Chrysler Perú	Ind.Trans- portes	25
Volvo	Volvo del Perú	Ind.Trans- portes	20
Nissan Motor	Nissan Perú	Ind.Trans- portes	13
Toyota	Toyota del Perú	Ind. Trans- portes	9
Honda Motors	Honda del Perú	In. Trans- portes	41

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo e Integración.

Anexo 3

PRINCIPALES EMPRESAS EXTRANJERAS CONTRIBUYENTES EN 1979

Número de orden

1	Oxy Petroleum
2	Belco
4	Southern Perú (Cuacone)
5	Southern Perú (Toquepala)
15	Occidental Petroleum
25	IBM del Perú
31	Metalúrgica Peruana (MEPSA)
33	CEPER
40	Fábrica de Calzado Peruano
41	Rayón y Celanese Corp.
42	Indeco
50	La Fabril
52	Sears Roebuck del Perú S.A.
55	COPSA
58	Shell
65	Lima Caucho
66	Good Year
70	Matushita Electric del Perú S.A.
75	REPSA
76	Armco Peruano
79	Química Suiza
84	Sumbean del Perú
85	Mobil Oil
88	National Peruana
90	Tabacalera Nacional
94	Fevun Perú
95	Brown Boveri
98	Ind. Vencedor
102	Bayer Industrial
105	Nissan Motors
110	Hoechst Peruana
119	Hilos Cadena Llave
127	Volvo Distribuidora
129	Fundición de Metales Bera
130	Golosinas Peruanas
131	FER del Perú
137	Texaco
141	Olivetti Peruana
143	Copemaco
146	Perulac
149	Banco de Tokio
151	Citibank
155	C.P. Perú

Anexo 3 (Concl.)

Número de orden

170	La Fénix Peruana
191	Crown Cork del Perú
195	Johnson and Johnson
221	Coca Cola Interamerican Corp.
224	Farmacéutica del Pacífico
225	IFARPE
226	Electrolux
231	Bank of America
239	Aji No Moto
255	Philips Peruana
256	Nissan del Perú
257	BASF Peruana
266	CARBOLAN
276	Sandoz del Perú
287	Upjohn del Perú
288	Cía. de Pilas y Linternas
298	Burroughs del Perú
314	Ascensores Schindler

Fuente: Dirección Nacional de Contribuciones, MEFC.

Anexo 4

1979: PRINCIPALES EMPRESAS EXTRANJERAS DEL SECTOR INDUSTRIAL
(Millones de dólares, número de trabajadores y porcentajes)

Empresas	Producción	N° de trabajadores	Capital extranjero
A) <u>Alimentos, bebidas y tabaco</u>			
1. Copsa	53.7	537	100
2. Gloria S.A.	60.7	724	61
3. Perulac	50.0	984	100
4. Tabacalera Nacional	44.0	485	64
Sub total	<u>208.4</u>	<u>2 730</u>	-
B) <u>Textiles, confecciones y cueros</u>			
5. CINSA	9.2	384	87
6. Hilos Cadena Llave	9.3	415	67
7. Fábrica de Calzado Peruano	27.6	1 697	92
Sub total	<u>46.1</u>	<u>2 496</u>	-
C) <u>Maderas y muebles</u>			
8. Estudio 501 S.A.	2.3	375	81
9. Triplay Amazónico	2.1	249	74
Sub total	<u>4.4</u>	<u>624</u>	-
D) <u>Papel, imprentas y editoriales</u>			
10. Baumgartner del Perú S.A.	1.9	18	95
Sub total	<u>1.9</u>	<u>18</u>	<u>95</u>
E) <u>Industrias químicas</u>			
11. Bayer Químicas Unidas	11.2	88	92
12. Aji No Moto del Perú	9.7	315	84
13. Industrias Vencedor	10.7	231	67
14. IFARPE	9.7	363	100
15. Shell	15.0	79	100
16. Mobil Oil	12.3	57	100
17. Texaco	5.4	42	100
18. Good Year del Perú	36.5	823	99
19. Lima Caucho	34.3	576	81
20. Interquímica S.A.	5.2	180	100
21. Productos Roche	5.3	167	100
22. Sandoz	3.8	112	95
23. Farnac S.A.	5.6	156	84
24. Laboratorios Prosalud	7.8	223	100

Anexo 4 (Concl.)

Empresas	Producción	Nº de trabajadores	Capital extranjero
25. Maquifasa	4.4	210	100
26. Farmacéutica del Pacífico	5.8	343	100
27. Laboratorios Larpe	7.8	237	61
Sub total	<u>190.5</u>	<u>4 202</u>	-
F) <u>Minerales no metálicos</u>			
28. Repsa	11.1	126	96
Sub total	<u>11.1</u>	<u>126</u>	<u>96</u>
G) <u>Industrias metálicas básicas</u>			
29. Armco Peruana	11.3	197	99
30. Ferrum Perú	8.6	128	60
31. Fundición de Metales Bera	14.4	118	100
Sub total	<u>34.3</u>	<u>443</u>	-
H) <u>Maquinaria y equipo</u>			
32. Crown Cork	8.4	151	73
33. COPEMACO	6.7	141	100
34. CEPER	32.0	310	89
35. INDECO	24.2	360	73
36. National Peruana	23.7	697	100
37. Philips Peruana	21.4	411	100
38. Brow Boveri	10.7	378	100
39. Exsa	9.1	125	67
40. Cía. Peruana de Pilas y Linternas	8.8	318	100
41. Sumbean del Perú	8.7	229	98
42. Adolf Laugeloh	6.0	97	100
43. Chrysler Perú	43.4	694	83
44. Toyota del Perú	16.5	348	93
45. Volvo	39.8	394	87
46. Nissan del Perú	25.0	328	84
Sub total	<u>324.2</u>	<u>4 981</u>	-
Total General	<u>820.9</u>	<u>15 620</u>	

Fuente: Elaborado con información proporcionada por el Ministerio de Industria, Turismo e Integración.

Anexo 5

1979: PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES CON
PARTICIPACION EXTRANJERA(Millones de dólares, número de trabajadores y porcentajes)

Empresas	Producción	Nº de trabajadores	Capital extranjero
A) <u>Alimentos, bebidas y tabaco</u>			
1. Nicolini Hnos.	129.3	1 571	3
2. Industrias Pacocha	32.1	459	5
3. Derivados del Mafz	10.6	173	50
4. Cía. Nacional de Cerveza	67.4	904	28
5. Cervecería Backus y Johnston	52.8	1 235	5
6. Cía. Cervecera del Sur	37.7	830	43
Sub total	<u>329.9</u>	<u>5 172</u>	-
B) <u>Textiles, confecciones y cueros</u>			
7. Fábricas de Tejidos La Unión	92.0	3 100	13
8. Cuvisa	27.8	1 110	5
9. Textil El Hilado	17.4	610	17
10. Universal Textil	16.2	439	18
11. Textil Algodonera	4.1	507	22
12. Fábrica de Tejidos San Jacinto	11.2	189	7
Sub total	<u>168.7</u>	<u>6 015</u>	-
C) <u>Maderas y muebles</u>			
13. Productos Paraíso del Perú	2.0	139	22
14. IMOSA	3.6	342	17
Sub total	<u>5.6</u>	<u>481</u>	-
D) <u>Papel, imprenta y editoriales</u>			
15. Papelera Atlas	11.7	306	31
16. EMPAC S.A.	5.2	179	13
17. <u>Envolturas Industriales S.A.</u>	2.6	202	31
18. <u>Impresora Perú Helvética S.A.</u>	0.8	99	14
Sub total	<u>20.3</u>	<u>786</u>	-

Anexo 5 (Concl.)

E) Industrias químicas			
19. Bayer Industrial	14.0	664	46
20. Perú Plast S.A.	4.0	379	39
21. Calzado Duramil	3.4	361	28
22. Laboratorios Alfa	2.1	236	34
Sub total	<u>23.5</u>	<u>1 640</u>	-
F) Minerales no metálicos			
23. Cía. Manufacturera de Vidrio	7.0	247	5
24. Autoglass Peruana	3.2	123	49
25. Cemento Andino	20.6	445	16
Sub total	<u>30.8</u>	<u>815</u>	-
G) Metálicas básicas			
26. Metalúrgica Peruana S Peruana S.A.	29.7	723	50
27. Aceros Arequipa	13.8	248	6
28. Prolansa	6.1	66	12
29. Hidrostal S.A.	2.0	218	49
30. FAM	10.6	220	13
Sub total	<u>62.2</u>	<u>1 475</u>	-
H) Maquinaria y equipo			
31. Inresa	47.1	907	12
32. Tractores Andinos	7.7	132	49
33. Motor Perú	7.8	492	49
34. Honda del Perú	5.6	106	49
35. Mima S.A.	2.5	69	46
Sub total	<u>70.7</u>	<u>1 706</u>	-
Total General	<u>711.7</u>	<u>18 090</u>	-

Fuente: Elaborado con información proporcionada por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Anexo 6

1968-80: PRINCIPALES NACIONALIZACIONES Y ESTATIZACIONES

- a) Sector Agrícola
Cooperativización de las tierras que afectó a algunos complejos azucareros de propiedad extranjera (Gildemeister y W.R. Grace).
- b) Sector Pesquero
Estatización en 1973 de la industria de harina de pescado y de extracción de anchoveta. El Estado controla 100% de la pesca industrial.
- c) Sector Petrolero
Estatización en 1968 de la International Petroleum Company, filial de la Standard Oil. Control del Estado de la refinación y comercialización de hidrocarburos.
- d) Sector Minero
Estatización en 1974 de la Cerro de Pasco Corporation, primer productor polimetálico del país. Controlaba el 90% de la refinación de metales básicos no ferrosos.
Estatización en 1975 de Marcona Mining productor del 100% del hierro extraído en el país.
- e) Comercio, Servicios y Banca
Estatización de los servicios de ferrocarriles bajo concesión británica.
Estatización de la Cía. Peruana de Teléfonos de propiedad de la ITT.
Estatización del Banco Continental de propiedad del Chase Manhattan Bank y del Banco Internacional de propiedad del Chemical Bank.
Estatización de las Empresas Eléctricas Asociadas propiedad del Consorcio Suizo-italiano que generaba el 100% de la electricidad de la ciudad de Lima.
Estatización del comercio exterior de harina de pescado, minerales, café y algodón, y de insumos agropecuarios e industriales fundamentales.
- f) Manufactura
Industria de Papel
Estatización de W.R. Grace que controlaba el 90% de la elaboración de pulpa de papel y productos derivados.
Industria de Fertilizantes
Estatización de FERTISA que controlaba el 80% de la Industria de Fertilizantes (filial de Montecatini Spa).

Anexo 6 (Concl.)

Industria Química Básica

Estatización de Química del Pacífico, filial de Morton International, que controlaba el 90% de la producción de soda cáustica y sales.

Estatización de las subsidiarias de W.R. Grace.

Industria de Cemento

Estatización de Cementos Lima, filial del Holder Bank.

Estatización progresiva de Cemento Andino y Cemento Pacasmayo con lo que se completaría el monopolio estatal del cemento.

Industria Metalúrgica Básica

Estatización de las refinerías pertenecientes al Complejo Cerro Corporation.

Anexo 7

VINCULACIONES ENTRE LAS PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES
CON SUBSIDIARIAS EN EL PERU Y ORGANIZACIONES
FINANCIERAS DE LOS ESTADOS UNIDOS

Corporación	Organización financiera	Tipo de vinculación
1. American Smelting & Refining (ASARCO): Southern Peru.	Morgan Guarantee Trust.	El Banco mantenía en los setenta 11.6% de los votos y tenía un representante en el Directorio.
2. Celanese: Rayon y Celanese	Chase Manhattan Bank	5.19% de los votos y un representante en el Comité Ejecutivo.
3. Eastern Airlines	Chase Manhattan Bank	6.5% de los votos. La empresa es uno de los principales deudores del Chase.
4. Goodrich B.F.: Lima Caucho	First National Bank of Chicago	Northwest Industries tenía el 16.3% de los votos. Esta a su vez es controlada íntegramente por el Banco.
5. Burroughs: Burroughs del Perú	Bankers Trust Company	5.9% de los votos.
6. Chrysler	Manufacturers Hanover Trust	El Presidente del Comité Financiero era un representante del Banco.
7. International Harvester	Un Banco no identificado	Entre 5-10% de los votos.
8. National Cash Register: NCR del Perú	Morgan Guarantee Trust	5.8% de los votos.
9. Coca Cola	Woodruffs	27.9% de los votos en Coca Cola International.
10. Ralston Purina	Dauforthe	Entre 16.1% y 28.2% de los votos. Tres directores uno de los cuales presidía los Comités Ejecutivo y de Finanzas.

Anexo 7 (Concl.)

Corporación	Organización financiera	Tipo de vinculación
11. Allied Chemical	Soluay and CIE	8.2% de los votos y un representante en el directorio.
12. Sears Roebuck	Sears Saving y Profit Sharing Pension Fund	22.6% de los votos.
13. General Electric	Morgan y Estanley	Representantes en el Directorio
14. Phelps Dodge: Southern Peru	Manufacturers Hanover Trust, City Bank y Morgan Guarantee Trust	Cada Banco tiene un representante en el Directorio.
15. Singer	Clarks	25% de los votos.
16. Westinghouse Electric	Mellon Group	Un representante en el Comité Ejecutivo

Fuente: David M. Kots, Bank Control of Large Corporation in the United States. University of California Press. Berkeley 1978.

Anexo 8

1968: PRINCIPALES ACCIONISTAS DE LA BANCA
COMERCIAL Y DE AHORROS

(Porcentajes sobre el capital accionario)

	Porcentaje
1. Banco de Crédito del Perú	
Banque Française et Italianne (SUDAMERIS)	27.8
Otros extranjeros	7.3
<u>Capital extranjero:</u> 35.1	
Grupo Banquero	21.2
Grupo Ayulo Pardo y Asociados	4.2
Grupo Romero	2.8
María Onrubia	3.4
Cía. de Seguros Atlas	2.0
Grupo Raffo	1.9
Grupo Brescia	1.8
Carlos Verme	1.7
Grupo Piana	1.6
Grupo Gerbolini	1.4
Grupo Orezzoli	1.3
Grupo Berkemeyer	1.3
Grupo Aspillaga Delgado	1.2
Grupo Marcionelli	1.2
Sucesión Carlos Trigo	1.3
Sub total	48.3
Otros	16.6
<u>Capital nacional</u> 64.9	
2. Banco Wiese Ltda.	
Accionistas individuales familia Wiese	55.4
Empresas del Grupo Wiese	31.9
Sub total Grupo Wiese	87.3
Otros Accionistas Nacionales	10.4
<u>Capital nacional:</u> 97.7	
Accionistas extranjeros individuales	2.3
<u>Capital extranjero:</u> 2.3	
3. Banco Popular del Perú	
Accionistas individuales familia Prado	4.03
Empresas del Grupo Prado	42.00
Familia Gallo Porras	3.70
Grupo Harten	2.43
Grupo Isola	0.80
Pedro Martinto	0.20
Grupo Rizo Patrón	1.00
Grupo de la Piedra	0.70

	Porcentaje
Sub total	54.86
Otros accionistas	22.63
<u>Capital nacional:</u>	77.49
International Tradex Corporation	22.51
<u>Capital extranjero:</u>	22.51
4. <u>Banco Comercial del Perú</u>	
Grupo Bertello-Aspillaga Delgado	51.0
Grupo Cánepa	9.7
Grupo Dogni Larco	7.1
Alberto Isola	3.2
Juan Bautista Verme	3.2
Manuel Fumagalli	2.1
Sub total	76.3
Otros accionistas	16.1
<u>Capital nacional:</u>	92.4
Accionistas extranjeros personas individuales	7.6
<u>Capital extranjero:</u>	7.6
5. <u>Banco Continental</u>	
Familia Romero Seminario	2.50
Rosa Feijo de del Campo	2.00
Familia López de Romaña	1.80
Familia Wiese	1.80
Grupo Pardo Heeren	1.40
Sub total	9.50
Otros accionistas	24.78
<u>Capital nacional:</u>	34.28
Chase Manhattan Overseas Banking Corporation	51.05
Deutsche Sudamerikanische Bank (Alemania)	5.00
Duncan Fox (Inglaterra)	1.12
Sub total	57.17
Otros accionistas	8.55
<u>Capital extranjero:</u>	65.72
6. <u>Banco Internacional del Perú</u>	
Roberto Tode	3.0
Familia Miranda	2.3
José Alvarez Calderón	1.8
Colocaciones y Negocios	23.3
Cía. Urbana San Luis	3.5
Camet Ingenieros	6.2
La Fabril S.A. (Subsidiaria de Bunge & Born)	15.2
<u>Capital nacional:</u>	55.3
Chemical International Bank	20.0
W.R. Grace	5.0

		Porcentaje
Roynas Corporation		0.1
Sub total		25.1
Otros accionistas		19.6
<u>Capital extranjero:</u>	44.7	
7. Banco de Lima		
Familias Olaechea, Berckemeyer y Palacios		6.34
María Angola S.A.		2.50
Cía. de Seguros Sudamérica Terrestre y Marítima		1.25
Cía. de Seguros Atlas		0.74
Inmobiliaria San Alberto S.A.		1.16
Predial San Camilo		2.50
Alberto Benavides de la Quintana		0.50
Otros accionistas		24.74
<u>Capital nacional:</u>	39.73	
Credit Lyonnais		55.0
Otros accionistas		5.27
<u>Capital extranjero:</u>	60.27	
8. Banco de la Industria de la Construcción		
Grupo Perelman		36.45
Empresas vinculadas a la construcción		4.49
Personas naturales vinculadas a la colonia Israelí		29.91
Otros accionistas		2.09
<u>Capital nacional:</u>	72.94	
<u>Capital extranjero:</u>	9.36	
9. Banco Peruano de los Constructores (BANPECO)		
<u>Capital nacional:</u>	77.5	
<u>Capital extranjero:</u>	22.5	

Fuentes: Elaborado con información de Universidad Federico Villarreal, Concentración del Poder Económico en el Sector Bancario, julio 1970; Instituto Nacional de Planificación, Estructura de la Propiedad en los Bancos y Seguros, 1973; e Información de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Anexo 9

1983: PRINCIPALES ACCIONISTAS DE LA BANCA COMERCIAL Y DE AHORROS
(Porcentaje sobre el capital accionario)

	Porcentaje
1. <u>Banco de Crédito del Perú</u>	
Urbanización Santa Marina	5.08
Tulio Ghio	3.37
Doris Ghio	2.27
María del Carmen Onrubia de Beeck	2.22
Sucesión Carlos Verme	2.20
Inversiones San Borja	1.72
Cía. de Inversiones Alida	1.57
Sucursal Eliseo Vizarreta	1.43
Nicolini Hnos.	1.41
Sub total	21.27
Otros	60.28
<u>Capital nacional</u>	81.55
Banque Sudameris	18.45
<u>Capital extranjero</u>	18.45
2. <u>Banco Continental</u>	
Banco de la Nación	80.8
COFIDE	19.0
Otros	0.2
<u>Capital nacional:</u>	100.0
<u>Capital estatal:</u>	99.0
3. <u>Banco Popular del Perú</u>	
Banco de la Nación	99.0
Otros	1.0
<u>Capital nacional:</u>	100.0
<u>Capital estatal:</u>	99.0
4. <u>Banco Internacional del Perú</u>	
Banco de la Nación	99.0
<u>Capital nacional:</u>	100.0
<u>Capital estatal:</u>	99.0
5. <u>Banco Wiese Ltda.</u>	
Delfina de Wiese	11.70
Augusto Felipe Wiese de Osma	10.20
Virginia Wiese de Osma	8.60
Cía. de Seguros El Pacífico	8.60
Fundación Augusto Wiese	8.20
Clotilde Wiese de la Puente	6.30
Hnos. Wiese Moreyra	5.70
Guillermo Wiese de Osma	5.40
Sylvia Wiese de Freundt	5.00

Anexo 9 (Cont.)

	Porcentaje
Sub total	69.70
Otros	30.30
<u>Capital nacional:</u>	100.0
7. <u>Banco Sur Medio y Callao (SURMEBAN)</u>	
Operaciones en Inmuebles S.A.	15.00
Envasadora Industrial S.A.	8.40
Vittorio de Ferrari	7.60
Explotadora de Aceites	7.64
Hermanos Rubini	2.64
Marius Calmet	2.07
Cía. Nacional S.A.	2.07
Carlos Chiappari Cambana	1.79
Clara vda. de Cogorno	1.59
Fernando Lazo Manrique	1.58
Industrial Gerbo S.A.	1.50
Inmobiliaria Santa Rosita	1.50
Enchapados Enlaminados	1.43
Sub total	54.81
Otros	45.19
<u>Capital nacional:</u>	100.0
8. <u>Banco de Lima</u>	
Grupos Olacchea, Benavides, Palacios, Bentin y Berckemeyer	50.0
Grupo Brescia	27.0
Sub total	77.0
Otros	13.0
<u>Capital nacional:</u>	90.0
Credit Lyonnais	10.0
<u>Capital extranjero:</u>	10.0
9. <u>Banco Nor Perú (Continorte)</u>	
Banco Continental	100.0
<u>Capital nacional:</u>	100.0
<u>Capital estatal:</u>	100.0
10. <u>Banco Peruano de los Constructores (BANPECO)</u>	
Banco Central Hipotecario	50.0
Banco de Crédito del Perú	10.43
Banco Popular del Perú	7.20
Cía. de Seguros La Nacional	8.06
Procovesa	6.79
Inmobiliaria Adoquín S.A.	4.12
Cerámica y Mosaicos S.A.	2.47
Sub total	89.07
Otros	10.93
<u>Capital nacional:</u>	100.0
<u>Capital estatal:</u>	57.2
<u>Capital privado nacional:</u>	42.8

Anexo 9 (Concl.)

	Porcentaje
11. <u>Bank of Tokyo (Sucursal)</u>	
The Bank of Tokyo	100.0
<u>Capital extranjero:</u>	100.0
12. <u>Bank of America (Sucursal)</u>	
Bank of America	100.0
<u>Capital extranjero:</u>	100.0
13. <u>Banco de los Andes</u>	
Banco Continental y Financiera San Pedro	100.0
<u>Capital nacional:</u>	100.0
<u>Capital estatal:</u>	100.0
14. <u>Banco de Desarrollo de la Construcción</u>	
Principal Accionista: Operaciones en Inmuebles (OPISA)	
<u>Capital nacional:</u>	100.00
15. <u>Citibank (Sucursal)</u>	
Citicorp	100.0
<u>Capital extranjero:</u>	100.0
16. <u>Banco de Londres y América del Sur (Sucursal)</u>	
Lloyds Bank International	100.0
<u>Capital extranjero:</u>	100.0
17. <u>Banco Exterior de los Andes y España (EXTEBANDES)</u>	
Banco del Estado de Bolivia	10.2
Banco Cafetero de Colombia	19.9
Banco Central del Ecuador	10.2
Banco Exterior de España	19.9
Banco de la Nación del Perú	19.9
Fondo de Inversiones de Venezuela	19.9
Total	100.0
<u>Nota:</u> Entidad regida por la Ley de Bancos Multinacionales (D.L.21915 de agosto de 1977).	

Fuente: Elaborado con información de Perú Portafolio.

Banking Andean Report, January 1983.

Nota: El Banco de la Industria de la Construcción fue liquidado en 1981 y los Bancos Comercial y SURMEBAN en 1982 y 1983 respectivamente.

Anexo 10

1967-1982: PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS BANCARIOS

1. Agosto 1967: Absorción del Banco Gibson por el Banco de Crédito.
 2. Diciembre 1967: Liquidación del Banco Unión y absorción de sus activos y pasivos por el Banco de Crédito.
 3. Junio 1970: Absorción del Banco de Ahorro y Préstamos de Trujillo por la Caja de Ahorros de Lima.
 4. Junio 1970: Estatización del Banco Popular.
 5. Agosto 1970: Estatización del Banco Internacional.
 6. Agosto 1970: Estatización del Banco Continental.
 7. Diciembre 1970: Absorción de la sucursal del Royal Bank of Canada por el Banco de Lima.
 8. Enero 1971: Absorción del Banco Regional del Centro por el Banco Internacional.
 9. Agosto 1973: Absorción del Banco del Progreso por el Banco Continental.
 10. Julio 1975: Absorción del Banco Nor-Perú por el Banco Continental.
 11. Noviembre 1975: Absorción del Banco de los Andes por COFIDE y el Banco Wiese.
 12. 1977: Constitución de ARLABANK.
 13. 1979: Constitución del Banco Ambrosiano Andino
 14. 1980: Constitución del Banco Exterior de los Andes y España
 15. 1981: Intervención y Liquidación del Banco de la Industria de la Construcción.
 16. 1982: Constitución del Banco Latino de Fomento de la Construcción. Los principales accionistas son Marcos Perelman (40%) y el Grupo Levi (40%).
 17. 1983: Liquidación del Banco Comercial.
-

Anexo 11

AÑO DE FUNDACION DE LAS ENTIDADES BANCARIAS

Bancos	Año
A. <u>Bancos Estatales</u>	
Banco Central de Reserva	1931
Banco de la Nación	1966
Banco Agrario	1931
Banco Industrial	1936
Banco Minero	1942
Banco de la Vivienda del Perú	1962
Banco Central Hipotecario	1929
B. <u>Bancos Comerciales y de Ahorros</u>	
a) <u>Con Oficina Principal en Lima</u>	
Banco de Crédito del Perú	1889
Banco Internacional del Perú	1897
Banco Popular del Perú	1899
Banco Wiese Ltda.	1943
Banco Comercial del Perú	1947
Banco Continental	1951
Banco de Lima	1952
Banco del Progreso	1961
b) <u>Bancos Privados de Fomento</u>	
Banco de la Industria de la Construcción	1965
Banco Peruano de los Constructores	1967
Banco de Desarrollo de la Construcción	1979
Banco Latino de Fomento de la Construcción	1981
c) <u>Bancos Regionales</u>	
Banco Regional del Norte	1960
Banco Nor-Perú	1961
Banco Regional Sur Medio y Callao	1962
Banco de los Andes	1962
Banco Amazónico	1962
Banco del Sur del Perú	1962
d) <u>Cajas de Ahorro</u>	
Caja de Ahorros de Lima	1868
C. <u>Sucursales de Bancos Extranjeros</u>	
Banco de Londres y América del Sur	1936
Citibank	1920
The Bank of Tokyo	1965
Bank of America	1966

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.

Anexo 12

EMPRESAS DE SEGUROS EN ACTIVIDAD

Empresas	Año de fundación	Número de oficinas
A. <u>Nacionales</u>		
Internacional	1895	4
Rímac	1896	5
Atlas	1896	7
Popular y Porvenir	1904	14
La Nacional	1904	1
La Fénix Peruana	1928	4
Italo Peruana	1931	1
La Colmena	1943	2
El Pacífico	1943	4
Los Andes	1945	1
La Positiva	1946	6
Peruano Suiza	1948	4
El Sol	1950	6
La Vitalicia	1950	4
La Universal	1954	1
Sudamérica T y M	1954	9
Panamericana	1960	3
Reaseguradora Peruana	1966	1
Crédito a la Exportación	1979	1
El Cóndor	1980	1
La Real	1980	1
B. <u>Extranjeras</u>		
Sudamérica	1899	7
Total		87

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.

Anexo 13

1968: PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LAS
PRINCIPALES EMPRESAS DE SEGUROS

-
1. La Nacional Cía. de Seguros
Capital nacional: 100%
Control: Grupo Isola 34.4%
 2. El Pacífico Cía. de Seguros
Capital nacional: 80.0%
Capital extranjero: 19.2%
Control: Ubersee Bank A.G. 14.7% (Suiza)
 3. Cía. Internacional de Seguros
Capital nacional: 60.8%
Capital extranjero: 39.2%
Control: Duncan Fox 39.2% (Inglaterra)
 4. Popular y Porvenir
Capital nacional: 100%
Control: Banco Popular 45.9%
 5. El Sol Cía. de Seguros Generales
Capital nacional: 67.7%
Capital extranjero: 32.3%
Control: Sociedad Assicurativa 32.3% (Italia)
 6. La Universal de Seguros
Capital nacional: 100%
Control: Grupo Perelman 28.5%
 7. La Colmena Cía. de Seguros
Capital nacional: 69.3%
Capital extranjero: 30.7%
Control: Cía. Fiduciaria Loreto 62.5% (Perú)
 8. La Vitalicia Cía. de Seguros
Capital nacional: 100%
Control: Cía. de Capitalización Porvenir 57.1%
 9. Los Andes Cía. Peruana de Seguros
Capital nacional: 80%
Capital extranjero: 20%
Control: Grupo Fort 80% (Perú)
 10. Cía. de Seguros Peruano Suiza
Capital nacional: 72%
Capital extranjero: 28%
Control: Cía. Peruana de Valores 45% (Perú)

Anexo 13 (Concl.)

11. Panamericana Cía. de Seguros
Capital nacional: 64.9%
Capital extranjero: 35.1%
Control: Activa S.A. 52.8% (Perú)
12. Cía. de Seguros La Fénix
Capital nacional: 73.3%
Capital extranjero: 26.7%
Control: Phoenix Assurance Co. (Inglaterra)
13. Cía. de Seguros Atlas
Capital nacional: 72.7%
Capital extranjero: 27.3%
Control: Assicurazioni Generali 27.3% (Italia)
-

Fuente: Instituto Nacional de Planificación, Estructura de la Propiedad en los Bancos y Seguros, 1973.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何向联合国出版部

联合国出版部在全世界各地区的书店和书局均有代售。应向书店或书局索取订购单并在五日内向联合国出版部。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашей книжной газетине или пишете по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas — DC-2-866
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL — Casilla 179-D
Santiago
Chile

BIBLIOTECA
CEPAL

02841:INT_002_T

CLI

Primera edición

Impreso en Naciones Unidas — Santiago de Chile — 84-2-219 — marzo de 1984 — 1 750

S.84.II.G.9 - 00600 P