

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA

PROGRAMA ACADEMICO DE ECONOMIA

PRESENCIA Y COMPORTAMIENTO TRANSNACIONALEN EL SECTOR

INDUSTRIAL AMNUEACTURERO DEL PERU:

EL CASO DE LA INDUSTRIA DE AUMENTOS

CARLOS ROBERTO CASTILLO PASTOR

Tesis presentada para la obtención del título  
profesional de Ingeniero Economista

1979

## INDICE

	Pdg.
INTRODUCCION	V
I. CARACTERIZACION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO AL AÑO 1971	1
1.1 Algunas Consideraciones sobre los Problemas de Definición y Registro de Inversión Extranjera Directa.-	1
1.2 Destino Sectorial de la Inversión Extranjera Directa.-	11
1.2.1 Presentación	11
1.2.2 Algunas Disquisiciones	13
1.2.3 Los Argumentos	20
1.3 El Origen de la Inversión Extranjera Directa en el Sector Industrial Manufacturero a 1971.-	31
1.3.1 Consideraciones Generales y Metodológicas	31
1.3.2 Algunas Disquisiciones	33
1.3.3 Los Argumentos	36
1.4 La Inversión Extranjera: Su Diversificación Local	43
Referencias	47
II. INDUSTRIA DE ALIMENTOS EN EL CONTEXTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	58
2.1 Ubicación de la Industria de Alimentos en el Sector Industrial: 1955-1974	~ 59
2.2 Evolución de la Industria de Alimentos	64
2.2.1 El Periodo 1955-65	65

	2.2.2	El Período 1966-74	69
2.3		Tendencias en Algunas Variables .-	73
	2.3.1	El Periodo 1955-65	73
	2.3.2	El Período 1966-1974 '	75
2.4		La Performance de laIndustriade Alimentos .-	79
2.5		Algunas Consideraciones sobre Concentración en ía Indus tria de Alimentos.-	88
		Referencias	^
III.		LA PRESENCIA TRANSNACIONAL EN LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS: LA INVERSION DIRECTA	99
3.1		Industria de Alimentos: Destino y Origen de la Inversión Extranjera al año 1971	99
	3.1.1	La Inversión Extranjera: Su Destino Sectorial	100
	3.1.2	El Origen de la Inversión Directa	103
3.2		Los Patrones de Entrada.-	104
	3.2.1	Algunas Reflexiones	105
	3.2.2	Las Evidencias	107
3.3		La Diversificación Sectorial.-	120
3.4		Estructura de Propiedad: El Periodo 1971-76	1
28			
	3.4.1	Consideraciones Generales	128
	3.4.2	Las Empresas de la Industria Alimenticia	130

3.5	'Dinámica de Crecimiento de la Inversión Extranjera.-	137	5
3.5.1	Crecimiento en el Periodo 1971—7Ó	137	
3.5.2	Las Fuentes de las Variaciones de la Inversión Extranjera	141	
	Referencias	152	
IV.	CONCLUSIONES	162	
V.	ANEXOS:		
1 .	Cuadros Estadísticos del Capítulo I	170	
2.	Gráficos y Cuadros Estadísticos del Capítulo II	190	
3.	Cuadros Estadísticos del Capítulo III	220	
4.	Apéndice Metodológico	252	
VI.	BIBLIOGRAFIA	275	

## INTRODUCCION

Las investigaciones en el campo del desarrollo industrial son indudablemente un importante pre-requisito cuando se pretende ubicarlo en un determinado estilo de desarrollo. En este sentido, el examen a la luz de un enfoque histórico de las experiencias de industrialización constituye un elemento clave para el arribo de un acertado conocimiento sobre las posibilidades del mismo, lo que presupone un punto de partida que implica una determinada configuración industrial y de relaciones inter e intra sectoriales.

Dentro de esta misma perspectiva es significativo que se tomen en consideración estudios de ciertas actividades industriales que permitan un efectivo análisis del conjunto industrial. En el caso específico de la industria de alimentos su importancia es obvia, debido a que su producción está orientada fundamentalmente hacia la satisfacción de una de las necesidades tan básicas como es la alimentación.

Es indudable que los propósitos mencionados deben incluir como variable explicativa a la inversión extranjera directa y por ende a la presencia de las empresas transnacionales. De esta forma es importante examinar cual ha sido el rol que el capital extranjero ha desempeñado en el desarrollo industrial del Perú, para de esta forma ir descubriendo los beneficios y costos asociados a su presencia y accionar.

En tal sentido, es que la presente investigación está centrada en el estudio de la inversión directa como mecanismo de la presencia de las empresas transnacionales en el sector industrial en general, pero con énfasis en la industria de alimentos.

Con esto no queremos soslayar la importancia que tienen otros aspectos o mejor dicho, mecanismos alternativos de presencia, actuación e ingerencia de las empresas transnacionales en el ámbito de las relaciones económicas internacionales. Es así que cobra relevancia el papel que juegan estas empresas en el intercambio comercial y la transferencia de tecnología, lógicamente además de los que significan los flujos financieros y de inversión. Ya relacionado con nuestro tema, resultarían investigaciones en si mismas asuntos como el rol que cumplen dichas empresas en la comercialización de alimentos a nivel mundial que se enmarca en los distintos estadios de una división internacional del trabajo; de otro lado, la importación de tecnología por los países receptores de la misma se constituyen en un elemento que consideramos contribuya a un mejor entendimiento de la actuación de las empresas transnacionales en lo concerniente a la industria de alimentos. En relación al proceso de importación de tecnología, el análisis de los contratos o acuerdos de licencia, así como el de la producción licenciada, serían tópicos medulares en el tratamiento del fenómeno.

La primaria intención que tuvimos en desarrollar el tema de la presencia y comportamiento transnacional previó un tratamiento más amplio, exclusivamente en la industria de alimentos. Empero, resultó conveniente que dada la disponibilidad de una información que demoró más de dos años para su procesamiento tuviera una primera interpretación en el presente documento. Específicamente me estoy refiriendo de los esfuerzos que en la Secretaría Técnica de la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras -CONITE- se desplegaron en la sistematización de información re

sultado de la actuación institucional en la aplicación del Régimen Común (Decisión 24) en el Perú. Además, esto nos permitiría determinar en que medida la presencia transnacional, y si la industria de alimentos era una extensión de la misma.

Esta visión de la inversión directa en el sector industrial era necesario ligarla en el contexto de la evolución y expansión que las empresas transnacionales ostentan a nivel internacional. Todo ello nos llevó al desarrollo de los diferentes puntos que componen nuestro primer capítulo que versa en una caracterización de la inversión directa en el sector industrial manufacturero.

Luego, antes de entrar de lleno en lo concerniente a la inversión directa en la industria de alimentos pensamos que el tema requería para su tratamiento el desarrollo de ciertos aspectos tales como su ubicación, expansión y tendencias en el contexto del sector industrial a fin de tener un adecuado marco de referencia en el cual pudiéramos encuadrarla.

Nos interesaba sobre todo analizar la inserción de la industria de alimentos en un período donde se suceden cambios importantes en la configuración del aparato productivo industrial, además de definir las características más relevantes que presenta su evolución tratando de identificar los rasgos que definan la esencia de su crecimiento en momentos en que se implementaban una serie de instrumentos de política para promover decisivamente el desarrollo industrial. Aquí también se busca determinar cuáles son las principales relaciones de corte estructural que pudieran indicarnos la existencia de ciertas variantes en la intensidad o direccionalidad que muestra la evolución del sector industrial, pero muy particularmente en la industria de alimentos.

Finalmente, nuestro tercer capítulo cubre con cierto grado de detalle algunos aspectos que revisten la actuación de las empresas transnacionales a través del mecanismo de la inversión directa en la industria de alimentos local. En tal sentido, se busca ensamblar lo desarrollado en anteriores capítulos como primer paso. Luego, proseguimos con los patrones de entrada para lo cual argumentamos que el momento, la modalidad y la aparente causalidad encuadran las estrategias de las empresas transnacionales en la explicación de la inversión directa como alternativa a la explotación de sus ventajas en el mercado local,

La diversificación sectorial que denotan las empresas transnacionales que actúan en esta industria nos permitirá determinar el grado de desarrollo que alcanza dicho fenómeno, de forma tal de comprobar y comprender que se trata de un elemento inherente al desarrollo mismo de las empresas transnacionales con claros propósitos de mantener un nivel de expansión, pero sobre todo de ganancias.

En el período que abarca desde el año 1971 a 1976 ubicamos como principal objeto de atención la estructura de propiedad y dinámica del crecimiento de la inversión directa, en la cual hacemos énfasis sobre el conjunto de políticas ligadas a los citados aspectos que tuvieron vigencia durante el período en cuestión.

Una de las principales restricciones que afronta el quehacer de la investigación económica es la posibilidad de utilizar información completa, coherente y homogénea que permita encarar con éxito la labor del estudioso o investigador, máxime si aquel estuviera interesado en brindar una perspectiva histórica al tema o fenómeno objeto de su estudio. Es así que esto se erige como la principal limitación del presente documento.

Aún así, es justamente tal restricción la que nos demandó una tarea ardua en la búsqueda no sólo de perfilar el instrumental estadístico para un determinado período sino sobre todo en el tratamiento de la inversión extranjera directa, sino además establecer una metodología que sirviera de base para otros trabajos que pudiesen incorporar esta variable. En tal sentido, este trabajo permitió aportar los principios y criterios que en la actualidad se vienen aplicando en la reestructuración de Registro de Inversiones Extranjeras en el Perú por la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras, de la cual el autor tuvo a su cargo la responsabilidad del mismo.

Es en virtud de lo expuesto que adjuntamos a la presente tesis un apéndice metodológico acompañado de un material con el propósito de ser más objetivos.

En síntesis, la labor aquí desplegada es tan sólo un hito en la tarea de la investigación sobre los intentos, posibilidades y realidades de industrialización, ante el complejo fenómeno que significa la presencia de las empresas transnacionales en el conjunto de las relaciones económicas internacionales en el desarrollo de la economía mundial.

## CAPITULO II

### 1. Caracterización de la Inversión Extranjera Directa en el Sector Industrial Manufacturero al año 1971.-

En el presente capítulo tenemos el propósito de cubrir la expansión y presencia de la empresa transnacional a través del mecanismo de la inversión extranjera directa en el sector industrial manufacturero peruano. Esta tarea será realizada procediendo a efectuar un corte en el tiempo que se fundamenta sobre todo en la utilización de estadística derivada del registro de inversión extranjera directa, el cual se ha implementado en virtud de lo dispuesto en la Decisión 24 del Pacto Andino (1). De otro lado, este punto en el tiempo es coincidente con el de una estadística elaborada a propósito de examinar algunas variables importantes en la expansión de las empresas transnacionales a nivel internacional.

Dada la novedad que tiene la utilización de las cifras del registro de inversión extranjera hemos creído muy conveniente el enfatizar algunas cuestiones vinculadas con su coherencia y compatibilidad estadística. La labor aquí a desplegar la hacemos con la convicción de suscitar en un caso y despejar en otros, algunas interrogantes sobre el papel de la inversión extranjera directa en la gestación, evolución y configuración del sector industrial manufacturero. Adicionalmente, esto nos permitirá establecer algunas similitudes o diferencias que se dan entre la realidad de la industria de alimentos y la de otras ramas de la actividad industrial.

#### 1.1 Algunas Consideraciones sobre los Problemas de Definición y Registro de Inversión Extranjera Directa.-

La acepción de inversión extranjera directa es entendida en el Perú (2) como el aporte de propiedad de inversionistas extranjeros al Capital de una empresa residente. Esta definición a primera vista pareciera ser bastante explícita, pero sin embargo no se da tal figura. Es así, que tenemos que distinguir la naturaleza de los recursos y la propiedad de los mismos, los cuales son una misma unidad en la definición que prevee la Decisión 24 (3).

Al respecto, puede notarse que en cuanto a la propiedad quedan explicados por su origen (del exterior) y la clase de persona. En efecto, en cuanto al sujeto propietario se suscita una de las imprecisiones de la Decisión 24 al señalar a las Empresas Extranjeras como uno de los posibles propietarios de recursos que fueran reconocidos como inversión extranjera directa, y que por lo tanto le confiriera la calidad de inversionista extranjero. A priori, pudiera resultar incoherente la afirmación antes hecha. No obstante, para completar el cuadro es necesario considerar la definición que sobre Empresa Extranjera tuvo la Decisión 24 (4). En ella, puede observarse que el elemento definitorio resulta ser la participación –mejor dicho, propiedad de parte o íntegro del capital– de los inversionistas nacionales en función a un determinado porcentaje, aspecto que circunscribe a la Empresa Extranjera a aquella constituida en los países receptores, dada la definición que sobre Inversionistas Nacionales previó la misma Decisión. Por otro lado, debe recordarse que en líneas anteriores mencionamos que el otro elemento de la propiedad es el señalado por el origen, es decir la explicitación de la proveniencia del exterior al país receptor de los recursos aportados al capital. En síntesis, podemos concluir que la temprana definición que la Decisión 24 con respecto a la identificación de los sujetos propietarios de inversión extranjera así como la definición de ellos mismos no tuvieron coherencia y precisión, hecho que sin duda alguna tiene importancia en el registro de la inversiones extranjeras que fueron declaradas en su oportunidad.

Hasta el momento nos hemos referido a una parte de la definición que sobre inversión extranjera directa brinda la Decisión 24. Ahora bien, esta definición no sólo está referida a los aportes hechos por "inversionistas" extranjeros en forma de efectivo (moneda libremente convertible) o en plantas y/o equipos aportados al capital de la empresa receptora; contempla además, las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior, que implica a recursos como utilidades reinvertidas, créditos externos (sean intereses y/o amortizaciones del principal), regalías u honorarios por asistencia técnica adeudados al proveedor extranjero

siempre y cuando, dichos recursos signifiquen una modalidad de aporte al capital de la empresa receptora. Esta interpretación lleva implícita una determinada conceptualización del término inversión, el cual entendemos como el aporte al capital de riesgo representado por acciones, participaciones, derechos, etc., según sea la clase de sociedad que asuma la empresa receptora.

Dos comentarios adicionales se desprenden de la revisión de esta primaria definición de la Decisión 24. El primero, está referido a la relativa vigencia en el tiempo de esta definición, puesto que pareciera ser que la primaria intención fue la de conceptualizar algo en un momento más no proyectarlo hacia adelante, seguramente con el propósito de poder viabilizar su registro.

El segundo comentario se refiere al vacío (aún presente) que la Decisión tiene con respecto a la definición sobre capital de la empresa receptora. Este punto amerita mención aparte ya que su interpretación es vital en el entendimiento cabal del registro de la inversión extranjera, así como del conjunto de estadísticas que de él pudieran elaborarse. En página anterior, hicimos tácitamente alusión de lo que a nuestro entender significa capital (5), es decir aquel monto que según la clase de sociedad que asuma la empresa receptora está representado por acciones, participaciones, derechos, diferencia entre activo y pasivo total (empresas unipersonales), etc. Sin embargo, esta concepción del capital pudiera ser ampliada en los términos de abarcar aquellas reservas de capital que en parte proporcional pertenecen a los inversionistas extranjeros (6). Ello pareciera si tener asidero en el entendimiento o interpretación de dichas reservas como recursos con derecho a ser remitidos al exterior. No obstante, esto es puesto en tela de juicio cuando tenemos presente que los recursos considerados como inversión extranjera tienen derecho a transferir utilidad al exterior, lo cual es sólo compatible con los que se encuentra como parte del capital social ya que la participación relativa en él es el elemento único para la distribución de las utilidades.

Una vez expuesto estos aspectos que son importantes, sobre todo desde el punto de vista metodológico a fin de poder tener una amplia comprensión del instrumental que hemos utilizado para afrontar el presente capítulo, ello no será suficiente si dejásemos de lado el dar cuenta de las modificaciones que en cuanto a las definiciones y asuntos concomitantes a ellas se han producido a raíz de la dación de la Decisión 103 del Pacto Andino.

De otro lado, pretendemos luego señalar las principales acciones que se dieron en el Perú para implementar el registro de aquellas inversiones extranjeras existentes la entrada en vigencia de la Decisión 24, haciendo énfasis en la repercusión que sobre las principales acciones institucionales emprendidas tuvieron las imprecisiones antes expuestas.

Sobre las reformas que experimenta la Decisión 24 a través de lo dispuesto por la Decisión 103, nos ocuparemos sólo de aquellas que atañen directamente a los asuntos que hemos comentado con anterioridad. Así tenemos, que se cambia la denominación de Empresa Extranjera como posible propietario de recursos que pudiera darle la calidad de inversión extranjera directa, por el de Persona Jurídica Extranjera. Este término está más referido a un concepto de Residencia del sujeto o entidad inversora que al de la nacionalidad, el cual si es enteramente aplicable para el caso de personas naturales extranjeras.

Otra modificación es aquella referida a la ampliación del concepto de inversión extranjera directa, incluyendo como tal, además de lo que contemplaba la definición de la Decisión 24 a bienes físicos o tangibles, tales como;

- Plantas industriales;
- Maquinarias nuevas y reacondicionadas;
- Equipos nuevos y reacondicionados;
- Repuestos;
- Partes y Piezas;
- Molerías Primos, y
- Productos intermedios,

Los citados bienes fueron incluidos ya en la Decisión 24 en el literal b) del punto II de su Anexo N° 1.

En cuanto a la misma definición de inversión extranjera directa la Decisión 103 incluyó las reinversiones que se efectuaban de conformidad con el régimen, hecho que confirma nuestro comentario sobre el carácter estático o puntual que la definición de inversión extranjera directa tuvo en la original Decisión 24. Siguiendo en el terreno de las definiciones, se amplía o mejor dicho se precisa, el concepto de Empresa Extranjera que deviene como aquella constituida o establecida en el país receptor.

En resumen, a través del conjunto de modificaciones expuestas podemos constatar las imprecisiones –a las cuales hicimos referencia– que la Decisión 24 tuvo en sus inicios, hecho que indudablemente debió tener implicancias en su aplicación por los organismos estatales que tuvieron competencia en los diversos asuntos concernientes a la Decisión. Sin embargo, nos interesa saber, cual fue la incidencia que sobre el registro de las inversiones extranjeras tuvieron dichas imprecisiones, a fin de poder evaluar los alcances y limitaciones que tendría una estadística elaborada en función de tal registro.

En relación a la implementación del registro de inversiones extranjeras, esto tuvo lugar principalmente a través de dos dispositivos legales (7) que se promulgaron para tal efecto. Al margen de los problemas operativos que implicaron tales dispositivos, es importante destacar que en uno de ellos se redefinieron en algunos casos y ampliaron en otros asuntos, de la Decisión 24. Así tenemos, que se estipulaba como registrable las reinversiones realizadas en la misma empresa en que se hubiera registrado la inversión extranjera directa al 31 de Junio de 1971 . Creemos que esta ampliación, sí así puede denominársele fue el resultado de aquello que señalamos en cuanto a la ínter prefación de las inversiones en moneda nacional de recursos con derecho a

a ser remitidas al exterior.

Sin embargo, el aspecto más importante, resulta ser lo que considera el dispositivo en cuestión (D.L. 18999) como Inversión Extranjera Directa. El mismo, explicitó que para el caso de empresas constituidas antes del 09 de Agosto de 1968, se considerara Inversión Extranjera Directa la representada por las acciones nominativas extendidas a nombre de personas naturales o empresas extranjeras o empresas mixtas, las cuales fueron declaradas ante el organismo fiscalizador y recaudador de impuestos (la Dirección General de Contribuciones); siempre que no hubieran sido transferidos posteriormente a inversionistas nacionales.

Tratemos de evaluar los alcances que tal conceptualización implica. En primer término, se hace un distingo de aquellas inversiones efectuadas en empresas constituidas antes de Agosto 1968, para las cuales prevé un tratamiento específico; empero, no menciona nada al respecto de aquellas inversiones realizadas en empresas constituidas con posterioridad hasta Junio del año 1971.

En segundo lugar, se reduce el concepto de Inversión Extranjera Directa de forma tan simplista que la determinó como aquel monto que estaba representado por las acciones de propiedad de "inversionistas extranjeros", con lo cual se deja de lado la diferenciación de la naturaleza de los recursos aportados al capital que se estableció la Decisión 24. Al respecto, podría argumentarse el hecho de que las acciones representativas del capital social se encontraban al portador hasta el año 1968, con lo cual no cabría hasta antes de ese momento una posibilidad legal de una identificación del inversionista extranjero. No obstante, la definición de inversión extranjera incluye además del sujeto propietario de la inversión, la naturaleza de los recursos que hubieren sido aportados al capital de la empresa receptora. A este fin, habría sido necesario precisar que se habrían de considerar como inversión extranjera directa, las acciones extendidas a nombre de los inversionistas

extranjeros, siempre y cuando ellas cumplieren con ser originados por los recursos que la Decisión 24 en su Artículo 1

El lector podrá haber observado las comillas que hemos utilizado cuando mencionamos inversionistas extranjeros. La razón de ello da a lugar al tercer asunto que nos interesa evaluar sobre el tema que venimos tratando. Puede repararse que al haber incluido como propietario de las acciones a las empresas extranjeras (S) o mixtas, el presente aspecto toma una connotación de decisiva importancia ya que se supera lo previsto en la Decisión 24. Sin embargo, creemos que ello tiene una explicación muy lógica.

Si analizamos detenidamente la definición de Inversionista Nacional en la Decisión 24 (9), podemos determinar que excluyendo a éstos, es posible identificar los probables propietarios de inversión extranjera. Así tenemos que éstos pueden ser: personas naturales extranjeras, empresas mixtas y extranjeras (que podrían ser residentes o no). Hemos pues arribado a un terreno que resulta muy delicado, ya que en realidad ello conllevaría a inferir que las empresas residentes que tuvieran la calidad de mixtas o extranjeras y que realizaran inversiones en otras empresas residentes, fueran recursos posibles de ser considerados como inversión extranjera directa. También, esto resulta ser contradictorio ya que esas inversiones al estar radicadas en el país receptor, no podrían transferir utilidades al exterior sino indirectamente a través del dividendo que distribuya a la empresa residente (mixta o extranjera) la que a su vez lo hiciera efectivo a partir de la distribución de dividendos a sus inversionistas extranjeros no residentes; tampoco no podría hablarse de una re-exportación del capital, debido a que la inversión se encuentra registrada como parte del capital de la empresa mixta o extranjera residente que actúa como inversionista.

Nuestro argumento es que en la Decisión 24, no existe un pronunciamiento explícito sobre las inversiones que efectúen las empresas mixtas o extranjeras en otras empresas residentes en el país receptor. Ello sin duda alguna implica oír vacío en la Decisión 24 que también tiene consecuencias,, en cuanto al registro de las inversiones extranjeras se refiere. Somos de la idea de que la intención de la Decisión 24 fue la de clasificar a las

empresas residentes en el país receptor en función del grado del control nacional generando el aludido problema. Es así que la misma definición de las empresas (Nacional, Mixta, Extranjera) se realiza a través de determinados rangos porcentuales de la participación de los inversionistas nacionales en el capital de las empresas residentes (10). Tal intencionalidad, no puede ser aislada del contexto en el cual se halla inmersa, y es aquí donde se encuentra incoherencia, en especial cuando se pretende emplear el "contrarium sum" para calificar a las empresas residentes, es decir a través de la participación de los inversionistas extranjeros en el capital de la empresa residente receptora de inversión extranjera directa.

Interesa ahora saber como se instrumentalizó el registro de la inversión extranjera directa, según lo dispuesto en la Decisión 24 al respecto. Antes bien, quisiéramos interponer que se entiende por registro. Nuestra concepción es la de un proceso integral y dinámico en el tiempo que comprende las actividades de captación de información, verificación y certificación.

A la luz de esta conceptualización examinemos cual fue el instrumento de captación de información que se empleó para la apertura del Registro de inversiones extranjeras, tratando de determinar el impacto que tuvieron los asuntos que hemos venido exponiendo.

En el Anexo 1, presentamos una copia del formulario de declaración de los inversionistas extranjeros que fue uno de los instrumentos que sirvió para la captación de información. En el, puede apreciarse que se dan una serie de deficiencias, muchas de ellas originadas por la imprecisión de las definiciones de la Decisión 24, por un lado; de otro, se tiene una falta de claridad en la información que se requiere para el registro. De esta forma secció considera como inversionista extranjero a la empresa extranjera residente (numeral 1.3), más no a la empresa mixta, que según el dispositivo legal Inter no (D.L. 18999), consideró como posible propietario de inversión extranjera directa.

El segundo aspecto saltante, es lo referente a los instantes de tiempo en que se requiere la información, la cual no incluye la pauta que señaló el mismo dispositivo.

El tercer aspecto importante de comentar, es el que a nuestro entender, es el más deficiente. Está referido a lo que se titula como modalidad de la inversión (numeral 3). Indiscutiblemente, se trata de una reproducción de algunos puntos señalados en el Anexo N° 1 de la Decisión 24 (Pauta para la Autorización, Registro y Control de la Inversión Extranjera, cuyo propósito fue equivocado ya que como se señala en el Artículo N° 2, esta información está referida a aquella que debe contener la solicitud que el inversionista deberá presentar ante el organismo que desee invertir (y no que haya invertido) en algún país miembro. Más aún, se comete un craso error cuando se pretende (léase las observaciones) incorporar los bienes intangibles como recursos posibles de ser reconocidos como inversión extranjera directa, hecho que sin duda alguna trastocaría lo dispuesto en la Decisión 24.

Entendemos que la intención fue la de poder determinar la naturaleza de los recursos que se aportaron al capital de la empresa como inversión extranjera, que a un momento determinado signifique el valor histórico acumulado de la inversión propiedad del sujeto declarante. Sin embargo, tal intención debió ser instrumentalizada a través de otro conjunto de información que a nuestro parecer pudo ser la siguiente:

Naturaleza de los Recursos Aportados:

- Aportes en efectivo (moneda libremente convertible);
- Aportes en bienes físicos o tangibles;
- Aportes en bienes intangibles;
- Capitalización de utilidades reinvertidas;
- Capitalización de utilidades no distribuidas;
- ~ Intereses capitalizados;
- Créditos (amortización del principal) capitalizados;
- ~ Adquisición de acciones o participaciones;
- Fusiones;
- " Capitalización del excedente de revaluación;
- Regalías u honorarios de Asistencia Técnica capitalizados;
- Otros (indicándose en forma detallada).

Neto de:

- Venta de acciones o participaciones;

- Reducciones de capital;
- “ Otros

Esta información pudo haberse requerido a la fecha de incorporación del inversionista al capital de la empresa, al 09 de Agosto de 1968 y finalmente al cierre del ejercicio contable de 1971. Para el caso de las empresas constituidas después de Agosto de 1968, se hubiera requerido la información a la fecha de constitución y la del cierre del ejercicio 1971.

Esta propuesta pudiera ser objetada debido a que la inexistencia de acciones nominativas imposibilita individualizar por cada inversionista los requerimientos de información que hemos presentado. Empero, esto no es cierto en forma absoluta ya que existe la posibilidad de que tal información sea disponible, máxime si tenemos en cuenta la concentración del accionariado existente en el caso de filiales de empresas extranjeras. Ahora bien, una aproximación bastante razonable es aquella que considera los datos antes referidos a nivel del capital de la empresa, antes bien que una individualización por inversionista extranjero. Es así, que podría haberse requerido esta información al 09 de Agosto de 1968 (fecha en que convirtieron las acciones al portadora nominativas), como la expresión del Capital Social Registrado a esa fecha descompuesto según la naturaleza de los recursos que hubieran sido aportados, lo cual si es posible de ser identificado ya que la contabilidad de la empresa se dispone de la información necesaria para tal

De otro lado, a partir de esta fecha si se pudo haber determinado la información en forma individual (ó sea por inversionista extranjero), lo cual constituiría una aceptable aproximación de la definición de inversión extranjera que consideró la Decisión 24,

## 1.2 Destino Sectorial de la Inversión Extranjera Directa.- 1.2,1

### Presentación.-

De acuerdo con lo anteriormente introducido, el año 1971 es nuestro punto de referencia para poder apreciar algunos caracteres típicos sobre la presencia de la industria extranjera directa en la industria manufacturera. Este corte en el tiempo ciertamente no nos conduce a plasmar una idea sobre la realidad actual de tal variable. Más 000,65

imperativo puntualizar que al año en referencia ya se habían producido ciertas variantes en la estructura de propiedad de los medios de producción, en consecuencia del conjunto de acciones gubernamentales ocurridas desde 1968. Es en tal sentido que trataremos de presentar en forma muy tangencial cual fue el posible impacto de dichas acciones gubernamentales en la composición sectorial de la inversión extranjera al año 1971.

Algunas palabras hemos de mencionar aquí afín que de forma muy escueta y aislada sobre la continuidad que tuvieron hasta 1976 de la política estatal en materia de propiedad en el sector industrial. Es así que podemos constatar que son las industrias de papel, cemento, metales básicos no ferrosos y marginalmente química aquellas que van a experimentar agudos cambios en cuanto a la presencia de inversión extranjera directa. Si a estos cambios se les agrega a los ya ocurridos desde 1968 a 1971, tenemos entonces un espectro muy interesante de ser analizado pero que escapa a las pretensiones del presente capítulo.

Prosiguiendo en lo que a nuestro propósito central concierne, haremos un paralelo con otra fuente estadística, que resulta ser la proporcionada por el Ministerio de Industria y Turismo (MU). Sin embargo, tenemos que señalar que, si bien, es cierto las magnitudes están también referidas al capital social de las empresas, existen diferencias sustanciales en cuanto a la definición que sobre inversión extranjera e inversión nacional, respecto a la que emplea la Decisión 24 (11). Dejando de lado algún comentario explícito sobre la rudimentaria, incoherente e incompleta definición que nos brinda la Ley General de Industria en cuanto al capital extranjero se refiere, nos ocuparemos de otro aspecto que deviene aún en deficiencias mayores. Se trata de la definición de Capital Social Nacional, la cual no incluye en ninguna parte a las personas jurídicas nacionales (o en todo caso residentes) como posibles sujetos propietarios. Esto pudiera sin duda alguna ser una seria limitación en cuanto a los alcances, precisión y compatibilidad de las

magnitudes que brinda el MIT, con otras que provienen del Registro de Inversión Extranjera. Sin embargo, salvo caso de notoria diferencia (el cual señalaremos) resulta de utilidad para el panorama que perseguiamos en el presente capítulo.

Antes de introducirnos en el análisis de las cifras que presentaremos a continuación es importante hacer aquí algunas digresiones adicionales sobre ellas. Más precisamente, nos referiremos sobre el ordenador que hemos utilizado para presentar el destino sectorial de la inversión así como el origen de la misma.

Respecto al destino hemos utilizado la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), la que corresponde a la Serie M N° 4 Revisión 2. Esta clasificación está más orientada a la identificación de unidades productivas –específicamente ubica al establecimiento como la base de referencia– a través de los bienes que este pudiera elaborar, es factible utilizar para así tener una aproximación sobre distribución sectorial de la inversión extranjera. A tal propósito ha sido necesario impulsar a la empresa receptora una actividad determinada (a tres dígitos a nivel bien específico de la Clasificación CIIU), la cual corresponde a la de su mayor valor bruto de producción (ya que una empresa puede tener varios establecimientos que están comprendidos en diferentes actividades).

#### 1.2.2 Algunas disquisiciones.–

Al año 1971, la inversión extranjera declarada en el Perú según el registro establecido por la Decisión 24, presenta para el sector industrial manufacturero una cifra ascendente a S/. 12,389' 352, equivalentes (12) a unos US\$ 320'138. Ahora bien, esta cifra no incluye los aproximadamente US\$ 28' que estarían indicados en actividades de extracción y procesamiento industrial de pescado, lo cual de incluirse haría que el monto global alcanzase una cantidad cercana a los US\$ 348'

. Si comparamos estas cifras con aquellas que presenta el MIT para el total de la industria (que no incluye la industria del Pescado) encontramos, en términos globales bastante coincidencia, ya que el MIT presenta S/. 12,092'301.

Esta cuasi coincidencia no nos debe impulsar a pensar sobre la inexistencia de diferencias en cuanto distribución sectorial que ambas fuentes estadísticas presentan. Resulta importante contrastar cuales son las ramas de mayor presencia de inversión extranjera, según cada fuente estadística, y poder luego dar cuenta de las diferencias que resulten.

De los Cuadros N° 1 y 1-A podemos elaborar el siguiente ranking de ramas de mayor significación de inversión extranjera:

Según Registro Decisión 24  
(CONITE)

Según MIT

1. Alimentos	16.60%	1. Metales No Ferrosos	20.82%
2. Papel	16.02%	2. Papel	15.57%
3. Productos Químicos	9.61%	3. Alimentos	10.48%
4. Petróleo	8.02%	4. Bebidas	7.90%
5. Bebidas	7.61%	5. Productos Químicos	7.08%
6. Textil	6.74%	6. Textil	6.49%
7. Maquinaria Eléctrica	6.14%	7. Maquinaria Eléctrica	5.59%

Puede observarse que en ambos casos encontramos un conjunto intersección, el cual incluye a: alimentos, papel, productos químicos, bebidas, maquinaria eléctrica y textil. Otro rasgo que puede apreciarse es la igual ubicación que en cada ranking se muestran para las ramas de papel (ocupa el segundo lugar en ambos casos), textil (con el sexto puesto) y maquinaria eléctrica (en la séptima posición); análogamente encontramos que el resto de las ramas comunes no ocupan las mismas posiciones, aspecto que nos señala diferencias cuantitativas de una relativa significación.

Ahora bien, centremos nuestra atención a aquellas ramas que no son comunes a ambos conjuntos. Es así, que encontramos a las de Metales No Ferrosos y de Alimentos en primer lugar en cada ranking según fuente estadística. En cuanto a Metales No Ferrosos—considerado según el MIT como la rama de mayor presencia del capital extranjero, la cual concentra más del veinte por ciento del total existente en la industria manufacturera— es sin embargo, a nuestro parecer, resultado de una imputación estadística que deriva en una sobre-estimación (13) y en una irrupción en cuanto a la definición que sobre capital extranjero es utilizada. Lo afirmado tiene asidero en que la construcción de tal cifra (S/. 2,517'405) es producto de la imputación del valor de los activos fijos instalados en actividades productoras de metales no ferrosos que en ese entonces

ces fueron propiedad de la ex-Cerro de Pasco Corporation. Es evidente que al considerarse el valor de los activos fijos se comete una imputación que varía sustancialmente la definición que se utiliza en el resto de actividades. La razón de ello estriba en la elección de una variable que representa la utilización de fondos cuyo origen pueden ser deuda y patrimonio, en vez de otra que toma al capital social, el cual, más aún, es sólo una magnitud o cuenta componente del patrimonio. Esta misma actividad según la fuente del registro de inversión extranjera presenta un monto de sólo S/. 42'963 que representa tan sólo un 0.35% del total del sector industrial. La notoria diferencia radica en que esta última fuente considera la inversión de la Cerro de Pasco en el grupo de actividades extractivas de metales no ferrosos (CIU 2301), el cual se encuentra fuera de las actividades propiamente manufactureras.

Nos hemos ocupado de la rama de metales no ferrosos que según el MIT, es la de mayor importancia al año 1971, en cuanto a la participación de capital extranjero respecta. Según la otra fuente que venimos utilizando, corresponde a Alimentos ser la rama de mayor inversión extranjera directa con un monto ascendente a más de dos mil millones de soles, lo que representa un porcentaje de cerca del 17% con respecto al total registrado para el sector industrial manufacturero. Empero, el MIT ubica a la rama de alimentos en el tercer lugar (según el ranking que hemos presentado) representando tan sólo el 10.48% del total; en términos absolutos, la cantidad del MIT resulta inferior en unos 800' (ochocientos millones).

Tal diferencia es explicable por la inclusión de ciertas inversiones en la industria del azúcar, que a consecuencia del proceso de Reforma Agraria fueron expropiados; además se incluyen otras inversiones de propiedad de inversionistas extranjeros que fueron

liquidadas durante el año 1970 y 1971 pero que, aún así fueron declaradas seguramente con la intención de poder contar con la autorización para la re-exportación de su capital (14).

Como en detalle se verá más adelante, esta cifra corregida en la cantidad que hemos referenciado, dejarían a la industria de alimentos en la segunda ubicación bastante distante a la de papel (que se ubicaría en el primer lugar) y muy próxima a la de productos químicos que mantendría su tercera posición. Además, tenemos que se reduciría su porcentaje de participación -10.34% del total-, llegando a ser casi igual al que presenta el MIT para la misma industria de alimentos (10.48%).

Siguiendo en nuestras apreciaciones estadísticas, ubicamos a la rama de petróleo como la segunda de aquellas que no aparecen como elemento común de los conjuntos de ramas industriales de mayor presencia de inversión extranjera. Como puede observarse en el cuadro que venimos detallando, esta rama presenta (según la información de CONITE) un monto cuya participación relativa en el total es bastante significativa (8.02%), hecho que implica su ubicación como la cuarta industria de mayor importancia de inversión extranjera; contrastando con la versión del MIT que la ubica (ver Cuadro N° 1-A) con tan sólo el 0.52%. La explicación de semejante diferencia radica en el hecho de que la fuente del registro de inversiones considera el valor de la inversión declarada en la ex-Refinería de Lobitos (propiedad de una firma británica), lo cual implica la adición de más de 700 millones de soles al total de la inversión existente en esa actividad.

Sin embargo, puede resultar extraña la presencia al año 1971 de la mencionada inversión, puesto que a principios de 1969, el gobierno peruano dispuso que la refinación y comercialización de

los productos de petróleo correspondía al Estado exclusivamente , determinándose el cambio de propiedad de las inversiones que hubieren existido en esas actividades.

A fin de poder tener una idea más amplia de la importancia que tuvieron las inversiones en actividades industriales de petróleo, debemos recordar las inversiones de propiedad de la International Petroleum Company (IPC), las cuales fueron expropiadas (15) en los últimos meses del año 1968, como primera acción política que el Gobierno Militar emprendió en el campo de la ingerencia empresarial estatal en la actividad económica.

En síntesis, al año 1971 tenemos un panorama sobre la presencia de la inversión extranjera el cual ha experimentado ya sensibles cambios en cuanto a su monto y distribución sectorial, destacando aquellas actividades que estuvieron orientadas hacia la exportación tales como, la industria del azúcar, la del petróleo, las cuales convocaron las primeras medidas de política económica que emprendió el gobierno militar: la reforma agraria y la refinación y comercialización de productos de petróleo exclusividad del Estado. Ello sin duda alguna afectó a un monto significativo de inversión extranjera, lo cual hace pensar que la distribución de la inversión extranjera tuvo -antes de dichos cambios- con las ramas de alimentos e industria del petróleo, dos de las tres actividades industriales de mayor existencia de inversión extranjera. De otro lado, la industria metálica básica no ferrosa, si bien es cierto no modificó su estructura de propiedad hasta el año 1971, lo va experimentar pocos años después con la expropiación de la Cerro de Pasco Corporation, completándose el cuadro, que fueron las actividades de mayor control extranjero los que conocieron los mayores cambios, producto de la acción de política estatal.

Véamos ahora, desde una perspectiva más global como se distribuye la inversión extranjera en el sector industrial. Para ello, tratemos de ubicar a las ramas según el destino funcional de los bienes que producen. Es así que el Cuadro N° 1-B, nos presenta una figura que es reveladora en si misma. Puede observarse que en ambos casos –es decir, según fuente estadística– la explicación de una porción significativa del total de la inversión extranjera directa en las ramas mayormente productoras de bienes intermedios; bordeando en un caso, y superando en otro, el cincuenta por ciento (50%) del total. En segundo lugar, tenemos a las industrias productoras de bienes de consumo que presentan una participación bastante importante, máxime si tenemos en cuenta la incipiente contribución que presenta las industrias mayormente productoras de bienes de consumo duradero y de capital.

Encontramos pues, un aspecto digno de ser subrayado, cual es la relevante fracción de inversión extranjera existente en las ramas de bienes intermedios, hecho que incuestionablemente debe haber tenido un papel importante en el patrón de industrialización que significa el proceso de sustitución de importaciones, debido fundamentalmente al conjunto de eslabonamientos que guarda con otras actividades industriales. Debemos aquí tener en cuenta el vigoroso crecimiento que experimentaron estas industrias a partir de la mitad de la década del cincuenta, lo cual significó ya en la segunda mitad de los sesenta un cambio significativo en su participación en el conjunto del sector industrial manufacturero, aspecto que es observable a través de su peso relativo en variables tales como (16) el valor bruto de producción, valor agregado, valor de los activos fijos, etc. Es así, que podemos encontrar (Ver Cuadro N° 1-C) una gran correlación entre la distribución de los activos fijos existente en el sector industrial con el de la distribución de la inversión extranjera. Creemos que dicha correlación puede ser me

por entendida a través de conceptualizar a la inversión extranjera como una fuente de fondos en sus modalidades de nuevas inversiones —que pueden implicar constitución de empresas o nuevos aportes en empresas ya existentes—, o de reinversiones de utilidades de empresas ya existentes; de otro lado, el valor del incremento en los activos fijos puede ser entendido como una utilización de fondos.

Entendido esto en la forma expuesta, recordemos que a mediados de los años cincuenta, en el caso específico de las ramas productoras de bienes intermedios su participación era muy incipiente a lo cual también debe haberle correspondido un monto de capital social proporcional (17). Por otro lado, si tenemos en cuenta la tasa de crecimiento del valor de sus activos fijos (14.46% promedio anual para el período 55-70), la cual es sustantivamente mayor que la del sector industrial en su conjunto (7% para el mismo período), podemos inferir que tuvo la inversión extranjera directa una fuente de financiamiento a fin de poder viabilizar tal ritmo de crecimiento. Asumiendo que fue la inversión directa norteamericana aquella que tuvo primacía en el sector industrial, lo cual es más acentuado hasta los años sesenta, podemos complementar el panorama si apreciamos su evolución durante la década del cincuenta y sesenta. Así tenemos (18), que la inversión de origen norteamericano en el sector industrial manufacturero era de 15 millones de dólares al año 1950. Luego de diez años, esta cifra se habría más que duplicar (35 millones), para finalmente representar un incremento de casi 600% al año 1970, alcanzando un valor ascendente a 92 millones de dólares, lo que indica un muy significativo incremento, el cual a nuestro entender tuvo una orientación hacia actividades productoras de bienes de consumo duradero y de capital y de bienes intermedios principalmente.

El cuadro que hemos presentado, nos brinda pues un elemento importante en el cabal entendimiento y conocimiento acertado de la experiencia del proceso de desarrollo y evolución que conoció el sector industrial manufacturero. Dicho elemento, es la fuerte presencia del control extranjero a través de la inversión extranjera en el proceso de diversificación -justamente es el desarrollo de las actividades mayormente productoras de bienes intermedios y de bienes de consumo duradero y de capital- del aparato productivo industrial, lo cual constituye un desarrollo que está condicionado a la estrategia de las firmas inversoras que en su dimensión transnacional expanden sus operaciones, imponiéndole un ritmo y direccionalidad que se hallan insertas dentro de una estrategia, en su lógica de reproducir y ampliar su capital, imprimiéndole a nuestro proceso de desarrollo industrial manufacturero una base de acumulación muy particular y subordinada.

### 1.2.3 Los Argumentos.-

Hemos venido enfatizando la importante existencia de inversión extranjera en las ramas productoras de bienes intermedios, en una forma muy global. Sin embargo, creemos que apreciaciones de tipo específico podrán ser de utilidad si focalizamos nuestra atención a nivel de ramas, tratando de dilucidar algunos rasgos que nos sugieran cierta causalidad de la presencia de inversión extranjera. Desde esta perspectiva podemos encontrar el desarrollo de ciertas actividades que fueron consecuencia inmediata del modelo primario exportador que cupo a nuestra formación económico-social cumplir bajo la pauta impuesta por la división internacional del trabajo.

Tratemos de desarrollar bajo esta hipótesis, como es que las diferentes actividades que aquí hemos denominado productoras de bienes intermedios se insertan dentro de este modelo. Creemos en

primer lugar, que existen en las industrias de bienes intermedios alguna producción que es salida-output-cuasi directa de la actividad primaria exportadora; tal es el caso de la Metalurgia No Ferrosa, en lo que se refiere como: la plata, cobre electrolítico, plomo y zinc; actividad que se encuentra muy ligada a la labor meramente extractiva o con cierto grado de proceso (blister) de dichos metales, máxime si su mayoría -en ambos casos- están orientados mayormente hacia mercados externos. Tal fenómeno es imputable, fundamentalmente a la ex-Cerro de Pasco y es en la dimensión de gran corporación que se encontrará alguna causalística en la diversificación que esta empresa logró en el aparato productivo industrial.

Otra actividad -que sin duda alguna ha tenido gran importancia-, es la de refinación de petróleo para la obtención de ciertos derivados, la cual fue una derivación de otra que significó un capítulo más en nuestro modelo primario exportador. Creemos que el papel que desempeñó el capital extranjero en la refinación de petróleo, adquiere importancia en cuanto se da una disminución del potencial exportador del crudo (19); fenómeno que ocurre paralelamente con una expansión del aparato productivo interno, que le significó una alternativa orientación viable y rentable hacia estas actividades. Es de destacar, que recién es a mediados de la década del 60, en que se inicia una ingerencia estatal en esta actividad, concretamente a través de un proyecto público (Refinería La Pampilla), como respuesta al desbalance entre la producción del crudo y de la capacidad de refinamiento, aspecto que nos sugiere cierta falta de dinamismo de las empresas existentes, que sin embargo, contrasta con el hecho de que en los momentos propicios se instalara una nueva refinería en las cercanías de Lima (Chevron como inversionista en Conchán). Lo expuesto no debe añarse del hecho de haber utilizado a los derivados del petróleo como el prin

principal recurso energético para el sostenimiento de un proceso industrial, en vez de otras fuentes alternativas como son los recursos hídricos que resultaban abundantes. Ello, pensamos debe haber tenido incidencias en los conocidos desequilibrios que se generaron, máxime teniendo en consideración que ya en 1956 (20), se previó un desbalance energético ante una tendencia contractiva de la producción del crudo, consecuencia de disminución de la capacidad de las fuentes -existentes en ese entonces- de riqueza petrolera. Siguiendo con el desarrollo de nuestra hipótesis sobre la ingerencia o responsabilidad que tuvo el modelo primario exportador en una determinada configuración industrial -por el momento la industria de bienes intermedios específicamente-, encontramos como segunda modalidad a aquellas actividades cuyo producto significa bien sea en un sentido el insumo necesario para el proceso ligado a la actividad primario exportadora; en otro, la extensión de procesos alternativos en que la producción de orientación hacia su exportación adquiere una utilización industrial de mayor complejidad tecnológica.

En síntesis, tratamos de demostrar que las actividades industriales ligadas directamente a un sector de producción exportable se integraron con otras de naturaleza industrial -sea hacia atrás o hacia adelante-.

Es de esta forma que comenzaremos con la industria de papel, la cual a nuestro entender fue el resultado de un aprovechamiento industrial (21) del bagazo. (Sub-producto de la producción del azúcar, a partir de los procesos a que es sometido la caña de azúcar). Sin embargo, el papel no fue el único producto resultado de la utilización industrial de los procesos técnicos para la producción de azúcar, aunque sí resultó ser aquel que tendría una producción en escala industrial y una lógica de mercado. Tenemos por

ejemplo, que se desarrolló la producción de alcohol que en una primera fase tuvo una dimensión que lo proyectó hacia la producción industrial del ron, y un poco más tarde sobre las otras bebidas. Es ta misma utilización del alcohol tuvo una importancia decisiva posteriormente, ante el desarrollo de procesos tecnológicos de plásticos que llevan a la producción de cloruro de polivinilo (PVC), para lo cual se avanzó en la producción de otros productos químicos tales como el ácido acético y acetatos. Tal desarrollo en el aprovechamiento industrial de los sub-productos resultantes en la producción de azúcar de caña, demandó también una articulación hacia atrás con la producción de ciertos productos químicos tales como la soda cáustica, el cloro líquido, el ácido clorhídrico, el hipoclorito de sodio, etc.; esta producción tuvo a nuestro juicio como fundamental propósito, el abastecimiento suficiente y oportuno al complejo de acuerdo a las necesidades que exigiera el desarrollo del mismo.

En anteriores líneas dimos cuenta de la importancia de las actividades de metalurgia no ferrosa y de la existencia hegemónica de la Cerro de Pasco, ahora quisieramos ubicar si dicha empresa tuvo ingerencia en otras actividades industriales, a fin de avanzar más en el sostenimiento del argumento que venimos utilizando. Sin te ner que salir de la esfera de la metalurgia no ferrosa, encontramos que la producción de alambres y cables de cobre, cobre en planchas, zinc en polvo y aleaciones de zinc; así como, los electrodos para soldadura son una extensión de las operaciones de la Cerro a través de otras empresas (INDECO S.A., Cía. Industrial del Centro S.A., Fundición de Metales Bera S.A. y Cía. de Electrodos Oerlikon S.A. respectivamente). Si analizamos las actividades industriales hacia adelante, podemos encontrar la presencia (a través de INDECO) en la producción de cables de energía, telefonía, y varios otros, en las actividades de productoras de maquinaria eléct

trica que nos ubica ya en las industrias mayormente productoras de bienes de capital.

Empero, aquí no termina el radio de expansión que tiene la Cerro de Pasco. Es de resaltar también su participación en la industria de metales básicos ferrosos (siderurgia), a través de la producción de bolas de acero para molinos y blindaje de molinos, insumos importantes en las actividades mineras. Esta actividad es realizada a través de la empresa Metalúrgica Peruana S.A.(MEPSA), en la cual corresponde a Cerro de Pasco en forma directa e indirecta el control accionario. Dentro de la misma metalurgia ferrosa la presencia de la Cerro tiene importancia a través de su participación en una empresa cuya producción de alambres galvanizados, clavos de alambre y alambre de púas, la sitúa como una de las empresas líderes en esta línea de producción (PROLANSA).

En cuanto a la participación de la Cerro en actividades industriales "hacia atrás", podemos identificar muy claramente la producción de ácido sulfúrico, explosivos (ambas químicas) y en la de refractarios (minerales no metálicos) a través del control de las empresas Compañía Industrial del Centro, Explosivos S.A. (EXSA) y de Refractarios Peruanos S.A. (REPSA), respectivamente. Podemos pues realizar una primera conclusión de lo que hemos expuesto: la presencia del temprano control extranjero de los sectores o actividades que estuvieron orientados hacia la exportación por medio de productos primarios o con un muy liviano proceso de elaboración, que por otro lado tipifican una modalidad de inserción de nuestra economía en el ámbito de la economía mundial, devinieron en su extensión a un conjunto de actividades de naturaleza industrial, las cuales tienen como rasgo principal estar ligadas o articuladas, sean estas actividades hacia atrás y/o hacia adelante de las originales primario exportadoras. Ahora bien, si consideramos que he

mos venido desarrollando el caso de las industrias de bienes intermedios, lo anteriormente expresado es de importancia medular, ya que evidenciaría que el proceso de ampliación y diversificación del aparato productivo ha sido en parte explicable por un proceso de diversificación de los capitales bajo control transnacional, que tuvieron una temprana aparición en la economía nacional.

Como se habrá podido apreciar, hemos venido centrando nuestra atención básicamente en ciertas ramas cuya producción es mayormente de bienes intermedios. Sin embargo, resta explicar o mejor dicho, manifestar algo sobre otras ramas -también de bienes intermedios- donde la presencia de inversión extranjera es significativa como proporción del monto a nivel del sector industrial. Es en tal sentido que consideramos importante resaltar a las ramas de productos y sustancias químicas, así como la rama de productos minerales no metálicos. En cuanto se refiere a las ramas de productos químicos, ella es resultado tanto en su aspecto de configuración interna como el de la existencia de inversión extranjera de la industria farmacéutica y de productos de tocador. En esta actividad creemos que la funcionalidad de los bienes que produce los ubica en una clara orientación hacia un mercado interno (de bienes finales); el cual en su proceso de segmentarización encuentra uno de los sustentos de sus posibilidades de desarrollo. Consideramos pertinente subrayar el hecho de una importante actuación transnacional -vía inversión directa- antes de la década del 60, lo que evidencia un patrón de decisiones con alguna particularidad diferencial de aquellas que tuvieron su origen más explicable como respuesta a la acción de la política gubernamental en el modelo de sustitución de importaciones, la cual como ya es conocido toma connotaciones singulares a inicios de los años sesenta (22).

Dentro de la rama que agrupa a actividades productoras de

sustancias químicas, creemos importante referenciar el caso de la producción de resinas sintéticas, cuya temprana existencia se debe a la operación de una firma (Rayón y Celanese S.A.) durante la década del 40. Pensamos que ésta es explicable debido a que la inversión directa pudo resultar como el mecanismo más adecuado, sea por sus ventajas para una mejor comercialización, o para implementar su patrón monopolístico con la consiguiente explotación de sus ventajas tecnológicas, dada la sofisticación en la naturaleza de los procesos inherentes a producción de fibras sintéticas. De otro lado, debemos considerar la importancia que para ese entonces ya tenía la industria textil local y por lo tanto, la existencia de un mercado cuyo dinamismo representaba una perspectiva viable y atractiva hacia la inversión directa.

Para concluir con el conjunto de apreciaciones de las ramas mayormente productoras de bienes intermedios, encontramos en las ramas de minerales no metálicos (especialmente cemento, planchas de fibrocemento y asbesto de cemento), así como la rama de productos de caucho (siendo la producción de llantas y cámaras la más representativa de esta actividad), industrias en las cuales las operaciones de las empresas transnacionales ya tenían también la modalidad de inversión directa desde antes de la década del cincuenta, lo cual las sitúa en un plano similar al de otras ramas que hemos expuesto en líneas anteriores, en cuanto a la casuística de su relativa temprana aparición concierne. Tal situación nos invita a una profunda y acuciosa reflexión sobre el significado que tuvo -y en el caso de la rama de caucho sigue teniendo- el capital extranjero, toda vez que son actividades que están íntimamente ligadas al desarrollo mismo del aparato productivo industrial, en general; además, en la industria de cemento por su clave eslabonamiento con la actividad de la construcción, máxime si tenemos en cuenta que desde el período que comprendió su instalación hasta su reversión al

Estado (más de 30 años) en el cual es de destacar un importante auge del proceso de urbanización y el conjunto de obras públicas, hechos que permitieron un mercado muy positivo y atractivo para su explotación vía la inversión directa.

A guisa de conclusión, podemos notar que en las ramas de bienes intermedios, se ve explicado el mayor volumen de inversión extranjera directa debido fundamentalmente por la diversificación de los capitales, originalmente ligados a las actividades primario exportadoras por un lado y a la relativa temprana instalación de un conjunto de firmas transnacionales en ramas industriales -farmacia, caucho, cemento, fibras sintéticas- en las cuales no se evidencia como argumento el ser una respuesta a una explícita direccionalidad de los instrumentos de política económica dentro del marco de un proceso de desarrollo industrial vía sustitución de importaciones, patrón que es mucho más aplicable a la producción de las ramas de bienes de consumo duradero y de capital.

Creemos que en todo caso, si bien es cierto se experimentó un sensible cambio en la participación de las ramas productoras de bienes intermedios dentro de la configuración del sector fabril, ella fue debido principalmente al reforzamiento de sus posiciones de corte monopólicas u oligopólicas, y su consiguiente expansión que encontró en las políticas de promoción industrial en la década del 60, una serie de mecanismos que viabilizaron tal expansión y consolidaron su preeminencia en sus respectivos mercados de actuación. Con esto no es nuestra intención dejar de lado, o mejor dicho negar la existencia de la entrada de nuevas firmas durante el período que comprendió la década del 60, que hubieran significado un flujo de "nuevos" capitales (aflujo de nuevos aportes en moneda o bienes físicos) sino evidenciar la existencia de causalidades diferenciales en la inversión directa como alternativa de operación de las firmas transnacionales en la búsqueda de cautivar

el mercado interno local; más aún, este hecho tendría una considerable importancia en cuanto a las fuentes de financiamiento que implicó la expansión de sus operaciones dentro del marco de proceso de evolución experimentado en los últimos veinte años por las ramas productoras de bienes intermedios.

Habiendo hasta el momento ocupado nuestra atención sobre la inversión extranjera directa en las ramas de bienes intermedios, proseguiremos en función a su importancia relativa con las ramas industriales mayormente productoras de bienes de consumo (BC) o también denominadas como industrias tradicionales, debido a que se les ubica dentro de una primera fase del proceso de industrialización, a la luz de la experiencia similar acaecida sobre todo en el contexto latinoamericano (23). Si centramos nuestra atención en los Cuadros N° 1 y 1A, podemos observar la mayor participación relativa de inversión directa en ramas tales como: alimentos, bebidas, textil y calzado. Siendo el objeto concreto del presente trabajo un análisis exhaustivo de la inversión directa en la industria de alimentos, consideramos pertinente no agotar aquí el tema; sin embargo, el relativo gran monto de inversión respecto a otras ramas también productoras de bienes de consumo y del sector fabril en su conjunto, merecen un breve comentario. Es así que podemos constatar en términos de volumen que la inversión directa se ve explicada por los importantes montos que presentan las industrias de azúcar, molinería y aceites y grasas, en ese orden. En cuanto a la primera y tercera de las citadas actividades industriales significan también una extensión de la evidencia que venimos mostrando acerca de la importancia que tuvieron las actividades primario exportadoras en la configuración y evolución de la industria manufacturera, que para el presente caso se desarrolla a partir de los productos como el azúcar -"output" directa de esta actividad- y del algo que deviene en una extensión vertical de las actividades

que realizaron las firmas que estuvieron relacionadas a la comercialización de tal producto de exportación.

Siguiendo con bienes de consumo, encontramos a la industria de bebidas, en donde es importante la inversión tanto en la industria cervecera como en la destilación, rectificación y mezcla de bebidas (específicamente en lo que se refiere a la producción de alcohol de melaza no rectificado), que devienen también –sobre todo en la industria cervecera– en ser las ramas más representativas en términos de su importancia en valor de la producción dentro de la estructura productiva del conjunto de la industria de bebidas. Cabe precisar que en el caso de la industria cervecera (24), ésta resulta ser una de las primeras en el proceso de industrialización ya que ella data desde el último cuarto del siglo pasado. En lo referente a la producción de alcohol etílico de melaza no rectificado es imputable a la actuación de la ex-W.R. Grace, dándose una vez más una prueba de su diversificación de capitales en las actividades industriales.

Para terminar con bienes de consumo, podemos apreciar que la industria de textil ocupa el tercer lugar de importancia en relación al monto de inversión para los citados BC. Una particularidad resulta ser su clara orientación y predominancia en los tejidos de algodón (principal ítem en cuanto a valor y volumen de producción dentro de la estructura productiva de textiles). Este caso también deja constancia de una diversificación de capitales que tuvieron su origen, como consecuencia de la integración del proceso de producción en actividades primario exportadoras (25). Con la diversificación en la producción textil también se da la existencia de inversión extranjera a través de firmas que se encuentran produciendo textiles sintéticos, sobre todo en lo que se refiere a las redes de Nylon (26).

Resulta que en las principales agrupaciones productoras de bienes de consumo se encuentra asociada a una significativa presencia de la inversión extranjera directa, que descubre en la manufactura y por ende en sus fases de evolución, una extensión de sus actividades a las cuales estuvieron inicialmente ligadas, que por otro lado tipifican las modalidades en las cuales se dió y se viene dando la inserción de nuestro aparato productivo en el marco de una división internacional del trabajo. En el caso específico de las actividades industriales cuya producción son bienes de consumo su importancia es como hemos expuesto, manifiesta en volumen y direccionalidad con la evolución y peso relativo que guardan al interior del sector fabril, debiendo tener en consideración que dichas inversiones revisten características muy singulares, ya que ellas tienen una evidente importancia antes del período bélico (2da. Guerra Mundial), que aún más se afianzaron durante el mismo (27). Este fenómeno escapa al alcance del conjunto de interpretaciones teóricas que sobre la inversión directa (sobre todo teniendo en consideración el caso de los países atrasados) se motivan en función del importante papel que experimentó la inversión directa como modalidad de operación internacional de empresas norteamericanas después del conflicto bélico de la Segunda Guerra Mundial (28).

A los efectos de concluir con este conjunto de apreciaciones específicas que venimos exponiendo sobre el destino sectorial de la inversión directa, tenemos como último caso el referido al de bienes de consumo duradero y de capital. Al respecto, al margen de la proyección que tuvo la ex-Cerro de Pasco sobre ciertas actividades (producción de aluminio, alambre y planchas de cobre, alambre de acero, etc.), resultan importantes los grupos de actividades productoras de maquinaria eléctrica y de material de transporte. En cuanto a la primera de ellas, es importante destacar que básicamente es una industria de ensamblado de bienes de consumo dura

dero (máquinas de coser, televisores, radios, tocadiscos, batidoras, licuadoras, encendedoras, aspiradoras, lustradoras, etc.); además de la existencia de ciertos artefactos domésticos que cuenta con un proceso de fabricación (v.g., refrigeradoras, licuadoras, cocinas a gas y Kerosene). La fabricación de maquinaria industrial eléctrica resulta incipiente si la comparamos con las anteriores. En lo concerniente a material de transporte, podemos imputársela sólo a la actividad de ensamblaje automotor, en la cual se concentra casi el íntegro de las inversiones directas.

Pensamos que dada la naturaleza de la producción a la cual se orienta la inversión directa y de la evolución que ella experimenta durante la década del sesenta, este sector es el que concentra mayor número de firmas que hicieron su entrada (a través de producción local) en el mercado. Esto nos hace suponer que en las actividades que hemos mencionado resulta más aproximado hablar de inversión directa como un mecanismo de respuesta ante una política explícita hacia una sustitución de importaciones, cual es concomitante con la explotación de sus activos tecnológicos.

### 1.3 El Origen de la Inversión Extranjera Directa en el Sector Industrial Manufacturero a 1971.

#### 1.3.1 Consideraciones Generales y Metodológicas.

Comenzaremos el presente ítem, recordando lo que se entiende por país de origen del inversionista extranjero. Para el caso de personas jurídicas (29) se identifica como el país de residencia de la misma. Ahora bien, la implicancia más importante que conlleva esta acepción, se refiere a la dificultad de poder identificar claramente el origen "real" de dichas inversiones, es decir el país sede de la casa matriz de la respectiva empresa transnacional, ya que ésta pudiera disponer que los fondos de inversión a ser radicados en

el país destino tuvieran procedencia de alguna filial residente en algún otro país distinto al de la casa matriz. Creemos, -al menos para el caso peruano- que en este proceso de intermediación no sólo son los países comúnmente denominados "paraísos tributarios" (30) aquellos que desempeñan un papel importante, bajo una lógica de minimización de la carga impositiva para el conjunto de la empresa transnacional. Ella es viable a través del establecimiento de "Compañías Tenedoras" o "Holdings" que centralizan y canalizan los fondos de inversión que circulan al interior de las entidades que conforman la corporación; en las cuales, pensamos el factor tributario es una variable de importancia pero no definitoria dentro del conjunto de países -zonas- que significan alternativas viables de inversión.

A los efectos de poder tener una idea más objetiva del asunto que estamos desarrollando, procedimos a elaborar un cuadro (Nº 2) en el cual tratamos de patentizar como es que un conjunto de inversiones realizadas en distintas empresas residentes, tienen origen en otras filiales de la empresa transnacional, cuyo país de residencia es distinto al de la matriz. Según el cuadro que nos ocupa, podemos apreciar como conocidas firmas transnacionales cuyo país sede es Alemania (Bayer, Hoechst), realizan sus inversiones en el País a través de filiales radicadas en Canadá. Es interesante también subrayar, para las firmas alemanas, el proceso de intermediación que juegan sus filiales radicadas en Suiza (BASF, ALMANTA ANSTAL/VOLKSWAGEN). Dentro de esta misma tónica no podemos dejar de resaltar el caso de holdings de grandes corporaciones en la industria automotriz que tienen en Suiza el país origen de los fondos que son aplicados como inversión a sus filiales en el Perú (FIAT, CHRYSLER). Podemos pues afirmar que las estadísticas que se elaboren en base de acepciones tan restringidas, pueden tener algún sesgo en cuanto a la determinación verdadera del origen

del control, en cuanto al país se refiera (31).

Con el propósito de salvar esta restricción se ha tenido a bien considerar la utilización de una estadística alternativa, la cual la encontramos en el trabajo: "The Worlds Multinational Enterprises A. Source Book of Tables" (32). Si bien es cierto que dada la metodología utilizada en el citado trabajo nos permite salvar la restricción que ya hemos enunciado, también presenta limitaciones el uso de la misma. Esta limitación es en cuanto al contenido propio de la información que en buena cuenta resulta ser el número de filiales de las empresas transnacionales; de otro lado, tenemos la cobertura de las empresas transnacionales que comprende tal estudio, dado que nuestro número de filiales que están insertas en el Registro de Inversiones Extranjeras es bastante mayor (para el caso del Perú no menos de 200), las cuales son filiales de empresas transnacionales que pudieran no haber sido consideradas en la publicación de referencia. Aún así consideramos que dicha información nos facilita tener un marco más amplio de referencia, el cual nos posibilite una mejor aproximación al tema que venimos desarrollando, en general, y a la variable que nos ocupa aquí tratar, en particular.

### 1.3.2 Algunas disquisiciones.-

El Registro de Inversiones Extranjeras nos presenta (Ver Cuadro N° 3) en términos de volumen y distribución porcentual la descomposición del monto total en el sector manufacturero según el país de "origen" de dicha inversión. Tres apreciaciones se suscitan a primera vista. La primera de ellas es confirmar en el plano de la inversión directa el papel hegemónico de Estados Unidos en cuanto a su participación se refiere, contando para ello con aproximadamente el 40% del total. No obstante, cabe aquí hacer una disgresión recordando que ya al año 1971 se habían producido cambios

importantes en la inversión de origen norteamericana producto de la política gubernamental, a saber: la reforma agraria que afecta principalmente a la inversión norteamericana en la industria del azúcar; la estatización dirigida a la refinación de petróleo, muy específicamente a la International Petroleum Company (IPC). Teniendo presente la magnitud que tales inversiones tuvieron, es indudable que la participación de Estados Unidos ha debido ser sustantivamente mayor que la que hemos presentado. De otro lado, hay que considerar el conjunto de inversiones cuyo "origen" aparecen en los denominados paraísos tributarios, donde Panamá tiene a nuestro juicio una importancia singular en el proceso de intermediación de inversiones norteamericanas, hecho que produce una sub-estimación de la participación de los Estados Unidos en el total de inversión extranjera en el sector industrial manufacturero.

Las inversiones cuyo origen son los aludidos paraísos tributarios los que animan nuestro segundo comentario. Puede observarse que para el caso de la inversión en el sector manufacturero, la asistencia de inversión procedente de estos países -Panamá, Bermudas, Antillas Holandesas- tiene una participación desproporcional sobre el conjunto de los otros países alcanzando el 18.55% del total, porcentaje que contrasta con aquel que logra en conjunto el resto de países (a excepción de USA y Reino Unido), el cual sólo llega a 15.4%.

Dada la relevancia que asume este tipo de inversiones y del papel que en concreto le atañe a Panamá, hemos creído conveniente ilustrar cual es su importancia dentro del proceso de intermediación de las inversiones norteamericanas específicamente. Para tal propósito puede observarse el Cuadro N° 4 el significativo monto que Panamá tiene en el contexto latinoamericano, el cual si bien es cierto, es menor que el de países de mayor grado de "desarrollo"

tales como Brasil y México (15% y 17% respectivamente), éste es bastante mayor que el de países como Perú, Colombia y Chile, llegando casi a duplicar la cifra que individualmente presenta cada uno de ellos. Vista la significativa magnitud que exponen las inversiones norteamericanas en Panamá, es importante observar cual es el destino sectorial de la misma. De estos US\$ 1,380 millones casi el 50% se encuentran en el sector financiero, (en el cual se clasifican a las empresas tipo "holding") aspecto que tipifica a la inversión norteamericana, imponiéndole un rasgo diferencial respecto a la composición sectorial que en otros países exhibe la inversión norteamericana. Tal proporción genera en términos de cantidades una magnitud que es mayor a aquellas que reúnen en forma conjunta las inversiones en el sector manufacturero fincadas en Perú, Chile y Colombia.

Siguiendo con nuestros comentarios sobre el origen de la inversión directa en el sector industrial manufacturero local, encontramos en la inversión de origen europeo y japonés nuestro tercer punto de atención. Al año 1971, tenemos que la proporción que alcanzan es de aproximadamente un 30% del total existente, lo cual pone de manifiesto la importancia que ya alcanzan las empresas transnacionales cuyo origen es distinto a los Estados Unidos. La inversión inglesa es a nuestro parecer una extensión del conjunto de relación que ligaron a ambas economías desde muy temprana época que se remonta a la segunda mitad del pasado siglo. Cabe subrayar que la cifra que se ha aquí-considerado, está realmente sobre-dimensionada en función de la inclusión del monto asignado a las actividades de refinación de petróleo, el cual ya había sido afectado (por la causa que antes hemos mencionado) al año en cuestión. Si dejásemos de considerar este monto tendríamos que su participación se reduciría notablemente (del 10.9% a 4.80%) , dejando así la tercera ubicación a Suiza, para ocupar ella la cuar

ta posición (Véase Cuadro N° 3 la columna 2/).

Las inversiones Suizas nos anteponen ser sumamente cuidadosos en cuanto a mensurar su verdadera magnitud, ya que como hemos podido constatar hay evidencia para pensar que muchas de las inversiones cuya supuesta procedencia sea suiza, no sea tal; si no, originariamente de países como Estados Unidos (caso Chrysler), Italia (caso Fiat) y Alemania principalmente. Aún así, consideramos que Suiza alcanza una ponderación muy destacable sobre otros países europeos tales como: Francia, Suecia, Holanda, Italia y Bélgica.

El caso de la inversión alemana toma una connotación singular el proceso de intermediación de inversiones vía filiales radicadas en países distintos a la matriz, siendo de preferencia las ubicadas en Suiza y Canadá fundamentalmente. Hay que destacar este aspecto, porque si sólo atendiésemos la cifra que se presenta para las empresas residentes en Alemania podría darnos una idea totalmente distorsionada sobre la real dimensión de las inversiones originarias de este país. Creemos que la cifra que es imputable a Canadá, la cual es bastante significativa otorga la quinta posición como país inversor, es en gran parte (más del 50%) atribuible a filiales de origen alemán. Esto es sólo una aproximación parcial, porque quedaría por reclasificar las inversiones de matrices alemanas en filiales residentes en Suiza.

### 1.3.3 Los Argumentos.-

En términos de buscar una causalidad en la actual configuración que nos ofrece este origen de la inversión extranjera encontramos dos grupos de países claramente definidos; los cuales tienen diferencias tanto en el momento de su aparición así como en la modalidad de su ingreso.

El primer grupo lo configura Estados Unidos y Reino Unido, países que se caracterizan por ser el eje de nuestras relaciones económicas internacionales en sus facetas comerciales y financieras, sobre todo en el período de surgimiento del sector industrial manufacturero, en ambos casos; para luego dejar a partir de los años treinta a los Estados Unidos como eje principal (33). Puede decirse que la inversión en la manufactura es una faceta más del conjunto de relaciones que se dieron, la cual asumió papel condicionado a una determinada modalidad de inserción dentro de la economía mundial, que encuentra en países como Reino Unido, y Estados Unidos posteriormente, como rectores de tal fenómeno.

Las inversiones de origen europeo y japonés, se constituyen en el segundo grupo de países los cuales nos hemos propuesto diferenciar a fin de encontrar alguna causalidad. Dos factores hemos considerado que generan la aparición de sus empresas transnacionales vía inversión directa, los cuales se entrelazan para una resultante determinada.

El primero, está referido al momento en que se produce en el Perú un impulso vigoroso al desarrollo industrial manufacturero a partir del modelo de sustitución de importaciones, el cual tuvo sus orígenes en la segunda mitad de la década del cincuenta, para luego intensificarse en los años sesenta, en los cuales se promulgaron un conjunto de dispositivos que crearon las condiciones institucionales para el establecimiento de empresas industriales.

En segundo lugar, tenemos un fenómeno que ocurre en la economía mundial, el cual es la gran expansión que las Empresas Transnacionales de origen Europeo y Japonés experimentaron desde mediados de los cincuenta, proceso que se intensifica notablemente en la segunda mitad de la década del sesenta. Así podemos observar

en el Cuadro N° 5 la vertiginosa expansión que tienen estas Empresas Transnacionales durante la década del 60, mucho más pronunciado en la segunda mitad. Tal es el caso de las empresas de origen alemán, japonés, inglés, sueco, suizo, etc. Este crecimiento ocurre posterior al de la expansión de Empresas Transnacionales de origen norteamericano, las cuales a partir de la Segunda Guerra se expanden en forma muy acelerada alcanzando en los cincuenta y parte del sesenta su más alto nivel (34).

Ahora bien, esta connotable expansión de las Empresas Transnacionales de origen europeo y japonés, engendra una interrogante sobre el lugar que América Latina tuvo al año 1971, como zona de establecimiento de sus filiales. El Cuadro N° 6, nos facilita tener una clara respuesta. Se confirma que esta expansión implicó en lo que se refiere a las filiales radicadas en Latino América una participación bastante significativa en comparación con otras zonas. Al respecto, Europa se manifiesta como la región de mayor predilección para el establecimiento de filiales no sólo Europeas sino además para las Empresas Transnacionales Norteamericanas y Canadienses. Sin embargo, se puede observar que para la Empresa Transnacional de Estados Unidos, América Latina es un principal foco de atención no muy distante de aquel que le significa Europa mismo, en cuanto a la expansión del número de filiales concierne. No obstante, en términos relativos al monto de inversión extranjera norteamericana en manufactura América Latina, al año 1971, logra tan sólo a representar el 14.58% que es bastante menor con relación a Europa que alcanza a concentrar el 45.48%. Aún así, si comparamos a las inversiones en Latinoamérica con otras cuyo destino son también países (África, Medio-Este, Asia y Oceanía), ésta si logra superar muy ampliamente ya que los antes citados países significan tan sólo un 3% (35).

Ahora bien, destacar la importancia de la expansión de Empresas Transnacionales Europeas y Japonesas en América Latina, pudiera ser muy general, puesto que engloba a una serie de economías nacionales las cuales presentan algunas características que particularizan el fenómeno, tanto en la significación que como conjunto tienen respecto a las Empresas Transnacionales de origen estadounidense, así como en términos individuales, es decir por país de origen, tienen las Empresas Transnacionales de origen europeo y japonés. Para tal propósito es muy cierto (Ver Cuadro N° 7) que las Empresas Transnacionales de origen distinto al norteamericano alcanzan como conjunto una concurrencia que se revela importante en países tales como Brasil, Argentina, Perú y Chile, siendo menos significativo en otros países como Colombia, Venezuela y México. Individualmente por país de origen, encontramos que las inversiones alemanas y suizas tienen una ponderación muy similar en todos los países aquí considerados, lo cual contrasta con una distribución que toma características particulares en los otros países: Italia, importante en Venezuela; Francia en Argentina; Bélgica y Luxemburgo en Brasil; Holanda en México y Venezuela; Canadá en Colombia, Venezuela y México. Finalmente, Reino Unido menos pronunciada para Perú que en los otros países latinoamericanos.

En lo concerniente a las inversiones japonesas, éstas destacan ostensiblemente para Perú dentro del concierto de los países latinoamericanos. En el caso japonés, esta súbita emergencia vía inversión directa va aparejada del creciente flujo de mercancías entre ambos países, fenómeno que también tiene lugar durante el período que abarca los años sesenta. Así tenemos que al año 1960, las exportaciones con destino a Japón significaron el seis por ciento (6%) del total, mientras que las importaciones procedentes de este país representaron tan sólo el 3.3%. Once años después, estas proporciones han variado sustancialmente habiéndose duplicado la participación en el total de exportaciones (12.6%), en tanto

que las importaciones lograron triplicar su ponderación relativa en el total. Este auge en el comercio de ambos países, permitió a las Empresas Transnacionales Japonesas un mejor conocimiento sobre el mercado local que puede considerarse como la antesala para la inversión directa como un mecanismo alternativo al de sus crecientes exportaciones, a fin de lograr una apropiación más completa de los retornos que pudieran obtenerse a partir de la explotación de ventajas que ya las Empresas Transnacionales de origen japonés poseen en el contexto internacional.

Hasta el momento hemos expuesto con cierto grado de detalle la expansión que experimentaron las Empresas Transnacionales durante el período en que en el Perú instrumentalizan un conjunto de acciones de política económica dirigidos hacia una posibilidad del desarrollo industrial manufacturero. Puede entonces inferirse que buena parte del conjunto de filiales hayan tenido como destino aquellos sectores que van experimentar un sensible crecimiento y que originaran cambios en la configuración industrial, a saber: las industrias mayormente productoras de bienes de consumo duradero y de capital, así como las productoras de bienes intermedios. Por lo tanto, esperamos que la inversión japonesa y europea en general tengan buena proporción de ellas ubicadas en las citadas actividades. Para tal efecto, puede observarse que el Cuadro N° 8 nos permite constatar lo que ya habíamos previsto. Tenemos que para el caso de la inversión norteamericana, ésta se encuentra muy diversificada, estando presente en buena parte de las ramas. Debido a su temprana presencia es de esperarse que una gran fracción (27%) del total para ese país de la inversión esté radicada en actividades mayormente productoras de bienes consumo, porcentaje donde alimentos es la agrupación de mayor importancia. Si discurremos a través de las ramas de bienes intermedios son de destacar: papel, química y caucho. Para los bienes de consumo duradero y capital

resultan importantes Maquinaria eléctrica y no eléctrica. En síntesis, puede observarse que la inversión norteamericana está en aquellas actividades donde antes habíamos apreciado una participación importante del capital extranjero, hecho que evidencia el papel fundamental que desarrolló la inversión de origen norteamericana en la configuración del total de inversión existente en el sector industrial manufacturero.

En cuanto a la inversión Suiza, sucede algo peculiar que pareciera no encuadrar con lo que habíamos previsto en cuanto al destino de la inversión de origen europeo. Nos referimos a la fuerte proporción de las inversiones que están orientadas a las actividades productoras de bienes de consumo (37% del total), siendo ellas más importantes que bienes intermedios y de capital (34% y 29% respectivamente). Ello nos obliga a buscar más elementos para explicar su presencia sobre todo en las ramas de alimentos y bebidas que se caracterizan por su temprana insurgencia dentro del proceso de industrialización. La explicación estriba a nuestro parecer, en que las Empresas Transnacionales de origen Suizo conocen desde muy temprano un proceso de expansión vía la inversión directa, seguramente por lo reducido del tamaño de su mercado interno. A tal fin puede observarse (en el Cuadro N° 5) como es que Suiza conoce desde muy temprana época un considerable crecimiento de sus filiales, principalmente hasta antes de la Segunda Guerra, donde puede observarse que más de un tercio de sus filiales al 01/01/71 se encontraban ya establecidas. Tal dinamismo que muestra la inversión de origen Suizo puede explicar su temprana afluencia en industrias que se inician con la gestación del proceso de industrialización peruano.

Resultado del proceso de intermediación de las inversiones ale

manas, acá tiene buena parte de "su" inversión en la industria química. Cabe mencionar que la rama de calzados es también importante en la distribución de la inversión de origen canadiense.

En este caso, si se trata de una firma transnacional de origen canadiense (Bata Limited), que sin embargo canalizan mucho de los fondos de participación a través de Bermudas donde más del 50% de esta inversión tendría que ser computable a Canadá. Bermudas es para el caso de las inversiones suizas, otro de aquellos que sirven para su proceso de intermediación, en particular para la rama de bebidas.

Prosiguiendo, encontramos que las inversiones inglesas se encuentran concentradas en bienes de consumo exclusivamente en la rama textil, fenómeno que tiene raíces desde principios de siglo, debido a la ingerencia de los intereses ingleses en la comercialización del algodón peruano (principalmente la Duncan Fox), que extendió sus operaciones en la actividad textil. La distribución de las inversiones japonesas están sumamente concentradas, siendo las ramas de material de transporte, además de productos químicos aún que en menor escala, lo que pone de manifiesto su especialización ligada a sectores donde la producción japonesa es sumamente competitiva.

Surge aquí una inmediata interrogante, cual es indagar si el patrón asumido por la especialización en determinadas ramas industriales en el Perú es un fenómeno aislado, o por el contrario es consecuencia de elementos que son inherentes a la expansión de las Empresas Transnacionales cuyo propósito es reproducir en los países de destino las estructuras oligopólicas que caracterizan su accionar en los países de origen. Según podemos constatar en el Cuadro N° 9 es posible responder en el sentido de confirmar que son aquellos sectores donde existe una acentuada manifestación

transnacional, aquellos en los cuales el aparato productivo industrial local es receptor de inversiones de diferente origen. Son ejemplo de ello: las ramas química, maquinaria eléctrica, maquinaria no eléctrica. En el caso alimentos es observable que ocupa un lugar predominante en la especialización a nivel internacional que las Empresas Transnacionales norteamericanas y suizas ostentan, siendo el Perú una extensión más dentro de ese patrón. Las Empresas Transnacionales de origen alemán actúan en el mismo sentido, el cual se plasma en la estructura industrial local (vía sus filiales residentes en Suiza y Canadá) a partir de su elevada fracción (46%) que importan sus filiales en la industria química. Finalmente, las Empresas Transnacionales Japonesas no se presentan con la claridad de las anteriores, debido a que en este caso la rama de equipos de transporte (industria de ensamblaje automotor) no se presenta como una de las más importantes dentro de su especialización.

Empero, si analizamos muy detenidamente el cuadro en cuestión podremos percibir que después de Italia y Francia, Japón es el país en el cual la rama de transporte es más importante que en el caso de otros países, siendo la característica general la escasa gravitación que tiene esta actividad como objeto de la instalación de filiales de las Empresas Transnacionales cualquiera sea su origen.

#### 1.4 La Inversión Extranjera: su diversificación local.-

Cuando en la primera sección hicimos alusión a los problemas de implementación que tuvo el registro de inversiones extranjeras, dimos cuenta de los "alcances" que tuvo un dispositivo legal en el país (DL 18999) en cuanto se redefinió lo que era inversión extranjera, en función de la propiedad de las acciones de empresas mixtas o extranjeras (que incluía a las residentes) extendidas por empresas receptoras (residentes). Es en consecuencia de lo anotado que en el momento de realizar las declaraciones correspondien

tes, lo hicieron además empresas residentes mixtas o extranjeras que tenían inversiones en otras empresas también residentes.

Lo manifestado se puede comprobar en términos de magnitud si observamos que en el Cuadro N° 3, Perú figura como responsable de un monto bastante significativo de "inversión extranjera" radicado en actividades fabriles. Es además observable que dicho monto es bastante considerable si lo comparamos con el que presentan Suiza, Canadá, Inglaterra individualmente. Si ensayamos otro nivel de referencia, se tiene que dicho monto es mayor al que conjuntamente presentan Japón, Italia y Alemania. Inobjetablemente nos encontramos ante un fenómeno de proporciones alarmantes, demasiado para soslayarlo.

La cantidad a la que venimos haciendo referencia, es sólo una fracción del monto total que esta modalidad de inversión asume, representando cerca del 60% (Cuadro N° 10). Del mismo cuadro es observable además que dichas inversiones se hallan fuertemente concentradas en algunas empresas residentes (o al menos lo fueron al año 1971), verificándose que sólo 11 empresas explican el 70% del monto total.

Antes de descubrir alguna causalidad en la ocurrencia de este fenómeno, debemos precisar su importancia. Es nuestro parecer que este tipo de inversiones representan una manifestación clara del proceso de reinversiones que las nativas firmas (o sea los inversionistas) en un intento de ampliar sus operaciones sea en la misma actividad (horizontal), o en actividades relacionadas hacia adelante o hacia atrás, siendo el eje de las decisiones la búsqueda de un mayor nivel de ganancias. Es lícito luego afirmar que este proceso de diversificación de capitales, estará internamente ligado a la extensión y/o la convalidación de la Empresa Transnacional en

la economía local, desplazando el posible arribo de un capital nativo o reforzando las barreras a la entrada en las actividades originarias de su instalación. Desde otro ángulo, el problema que aquí estamos ventilando tiene una implicancia inmediata sobre el origen de los recursos que no significarían mayor aporte "fresco", sino más bien la orientación interna del excedente generado localmente.

Analizando el destino específico que tienen las inversiones de residentes, trataremos de buscar alguna causalidad. En tal sentido, el Cuadro N° 8 es muy claro presentándonos a las ramas de papel, textiles, alimentos, minerales no metálicos y productos metálicos, como aquellas que explican casi el íntegro del monto de esta clase de inversiones. Nuestra hipótesis es que, son las empresas que de alguna forma estuvieron involucradas en actividades primario exportadoras aquellas que son responsables del grueso de esta modalidad de inversión. Las inversiones con la industria del papel son las más importantes ya que significan cerca del 60% del total de este tipo de inversiones radicadas en la industria manufacturera. En este caso se trata de una extensión "Hacia adelante" de la actividad primario exportadora, en función de ser sus inversionistas aquellas empresas que estuvieron ligadas a la producción y refinación del azúcar (Cartavio S.A. y Sociedad Paramonga Ltda).

En relación a la inversión en textiles que es segunda en importancia, ésta es realizada por una filial que fue el resultado de una extensión a la actividad industrial (hacia adelante) de la firma británica Duncan Fox Ltd., ligada a la comercialización del algodón peruano. Ahora bien, las inversiones realizadas por la citada filial (Fábrica de Tejidos La Unión) están básicamente en la misma industria textil (Cuadro N° 10-A) que implicaría una diversificación de tipo horizontal.

La industria de productos metálicos se ve explicada por la inge-  
rencia de una filial de la ex-Cerro de Pasco (FOMENTA S.A.) así  
como el de su sucursal, que se revelan como actividades hacia ade-  
lante a la de originaria instalación.

Resumiendo y concluyendo, hemos podido corroborar lo que  
anteriormente argumentado (36) en relación a la importancia de  
los intereses ligados a las actividades primario exportadoras, sien-  
do esta vez más contundentes en el sentido de afirmar que buena  
parte de esa expansión ha debido ser financiada con los excedentes  
generados en la propia actividad primario exportadora. En el caso  
de otras actividades cuya producción es la ligada al consumo e in-  
fraestructura, tienen un rasgo común, cual es el de tratarse de in-  
dustrias que tienen una "antigüedad" manifiesta, ya que éstas se  
remontan hasta la década de los años 40. En función de esto, es  
posible pensar en la existencia de ingentes excedentes que son ta-  
les como para repatriar los fondos originales, radicando los prime-  
ros que le permitan seguir manteniendo el control o eventualmente  
extenderlo.

## REFERENCIAS

- (1) La Disposición Transitoria Art. B del Decreto Ley N° 18900, señala la obligatoriedad del Registro de Inversiones Extranjeras en el Perú (como País miembro) dentro de los seis meses de entrada en vigencia del Régimen (para el Perú 01/07/1971).
- (2) Concretamente por los Organismos Nacionales competentes, cuya creación se dispuso en virtud de la Decisión 24. Hasta la fecha han existido dos formas de organización institucional. La primera descentralizada (D.L. 18999) vigente hasta Mayo de 1976; la segunda, en forma centralizada (D.L. 21501, creación de CONITE). En ambos casos se ha mantenido el mismo concepto.
- (3) La Decisión 24 establece en su artículo 1° lo siguiente: "Para los efectos del presente régimen se entiende por Inversión Extranjera Directa: los aportes provenientes del exterior de propiedad de PERSONAS NATURALES o EMPRESAS EXTRANJERAS al capital de una empresa, en moneda libremente convertible, plantas industriales, maquinaria o equipos con derecho a la reexportación de su valor y a la transferencia de utilidades al exterior. Igualmente, se considera como la Inversión Extranjera Directa las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior".
- (4) Así tenemos que la Decisión 24 define como Empresa Extranjera: aquella cuyo capital perteneciente a inversionistas nacionales es inferior al cincuenta por ciento, o, cuando siendo superior, a juicio del Organismo Nacional Competente ese porcentaje no se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.
- (5) Al igual como viene entendiéndose por los Organismos Competentes en el Perú.
- (6) Por ejemplo en Colombia se viene adoptando la práctica de considerarse co

mo inversión extranjera efectiva para el cálculo del porcentaje repatriable de utilidades, un concepto similar al que aquí comentamos.

Resulta también interesante referenciar el concepto sobre inversión extranjera se entiende en México, a través de lo que Sepulva y Chumacero en su obra "La Inversión Extranjera en México" sintetizan en su apéndice metodológico. Al respecto, mencionan:

"Valor de la Inversión Extranjera. Comprende la parte del Capital Contable que es, exclusivamente de propiedad de extranjeros más las deudas, a corto y a largo plazo, con la Matriz. Se refiere valor acumulado en libros de la inversión extranjera directa.

Capital Contable es la diferencia o excedente del activo sobre el pasivo. Está formado por a) Capital Social o sea las aportaciones de los socios; b) Reservas de Capital, que son las cantidades que se separan de utilidades; c) Superávit o déficit: utilidades o pérdidas acumuladas de años anteriores; y d) Utilidad o pérdida contable del ejercicio. La parte que de los conceptos b), c) y d) se atribuye en propiedad a los extranjeros, se estima en base a la participación de éstos en el capital social".

- (7) Estos dispositivos son el D.L. 18999 (del 19-10-1971) y el D.L. 19258 (del 30-12-1971). En el primero se estableció como plazo de la declaración el 31 de Diciembre de 1971, debiendo los inversionistas extranjeros presentar dicha declaración ante el Ministerio del Sector al cual correspondía la empresa receptora. El D.L. 19258 modificó el plazo, ampliándolo hasta el 31 de Marzo de 1972, para aquellas empresas que se cerraban su ejercicio el 31 de Diciembre de 1971; para el caso de empresas que cerraban su ejercicio económico en fecha distinta, se consideró tres meses luego del cierre de sus libros contables. Este mismo dispositivo, varió además la forma de presentación de las declaraciones, ya que estableció que tanto las empresas (independientemente de sus inversionistas) declararan ante el Ministerio de su Sector correspondiente, como sus inversionistas ante el Ministerio de Economía y Finanzas.

Este conjunto de modificaciones tuvo como consecuencia directa, una desorientación para los sujetos declarantes lo cual podría haber causado una fragmentación e inconsistencia de los montos que pudieran ser considerados como inversión extranjera. Más aún, en el sector industrial hubieron otros dispositivos específicos en cuanto a declaración de inversión extranjera con cierre, que fueron promulgados con anterioridad a la Decisión 24 (D.L. 18900, para el Perú). Estos dispositivos son el D.L. 18350, Ley General de Industrias y el D.L. 18826 que modifica el plazo establecido en el anterior dispositivo.

- (8) Hemos incluido a empresas extranjeras, debido a que al haberse empleado la disyunción con empresas mixtas es indudable que la intención era de referirse también, a aquella residente en el país.
- (9) Decimos probables, debido a que el otro aspecto que debe considerarse para la determinación de la calidad de inversión extranjera se refiere a la naturaleza de los recursos aportados.
- (10) Según la Decisión 24, "Inversionista Nacional": "el Estado, las Personas Naturales nacionales, las Personas Jurídicas nacionales que no persigan fines de lucro y las empresas nacionales definidas en este artículo. Se considerará también como inversionistas nacionales a las Personas Naturales extranjeras con residencia ininterrumpida en el país receptor no inferior a un año, que renuncien ante el organismo nacional competente al derecho de reexportar el capital y a transferir utilidades al exterior".

Como puede apreciarse esta definición implica otra, la referente a Empresa Nacional, que la Decisión define como: Empresa Nacional: "la constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca en más del 80 por ciento a inversionistas nacionales, siempre que a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa".

Puede observarse, que las empresas (residentes) mixtas o extranjeras no están consideradas como inversionistas nacionales, hecho que genera un vacío en la calificación de las empresas; aspecto que estamos comentando.

Es más, la Decisión 24, no sólo considera el aspecto propietario, como un elemento para proceder a la calificación de empresas residentes, tanto así que incorpora la posibilidad de no ser determinante, ya que a juicio del Organismo Nacional Competente, la proporcionalidad de la propiedad del capital en manos de inversionistas nacionales deba reflejarse en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.

- (11) La Ley General de Industrias, define al capital extranjero de la siguiente forma: "El capital extranjero en el Capital Social de una Empresa Industrial es el originado por la afluencia directa de divisas y/o otros activos tangibles rentables provenientes del extranjero y que por ello adquiere derecho a percibir y exportar las utilidades, intereses y amortizaciones respectivas, de conformidad con las leyes del país".

De otro lado, presenta la siguiente definición en cuanto al Capital Social Nacional:

"Es el monto del Capital Social correspondiente a personas que reúnan cualquiera de los siguientes requisitos:

- 1.- Ser peruano de nacimiento, por nacionalización o ser reconocido legalmente como peruano, debiendo residir en el país un mínimo de seis meses al año. Se excluye del requisito a aquellos que en misión oficial del Gobierno, residen en el extranjero.
- 2.- Los extranjeros que declaren expresamente su capital como nacional ante el Ministerio de Economía y Finanzas y otros organismos públicos interesados, lo que presupone la renuncia a remitir capitales y utilidades fuera del país".

- (12) Para encontrar el equivalente en moneda extranjera (US\$) se ha considerado el tipo de cambio vigente en aquel entonces en el mercado de certificados

S/. 38.70 x 1 US\$.

Tal valoración es sin duda alguna totalmente arbitraria pero ha sido exclusivamente utilizada con el propósito de ilustrar un monto en moneda extranjera.

Es conveniente señalar que de pretenderse llegar a una cifra en moneda extranjera se necesitaría obtener la información directa de los libros contables que deberían darnos el valor histórico acumulado de los montos aportados al Capital de la empresa. En el Perú, actualmente se ha dispuesto la reestructuración del Registro de Inversión Extranjera siendo uno de sus propósitos de registrar y certificar los montos de inversión extranjera en moneda libremente convertible (Resolución 970-CONITE).

Este registro pretende en base de una declaración de los montos existentes en moneda nacional al año 71 y las variaciones ocurridas hasta el cierre del ejercicio contable 77 encontrar su equivalente en moneda extranjera (US\$) de la siguiente forma:

- Los montos existentes al año 1971 se valoran al tipo de cambio vigente de ese entonces, en el mercado de certificados (S/. 38.70). Las variaciones sucesivas se valoran al tipo de cambio de su respectiva contabilización.

Lo expuesto no hace más que confirmarnos que en el terreno práctico se ha procedido de igual forma a la que nosotros hemos elegido.

- (13) Según el documento: "Resumen Estadístico del Sector Industria y Turismo 1969-1973", elaborado por la Oficina de Estadística del ex-Ministerio de Industria y Turismo, el valor de los activos fijos en las Industrias Metálicas Básica (CIU 34), era para el año 1971 de S/. 6,761'300 (millones de soles). De otro lado, según otro documento: "Estadística Industrial 1974", elaborado por la misma entidad, presenta para la Industria de Metales Básicas (según nueva versión CIU incluye a las ramas 3710 y 3720) un valor de activos fijos ascendente a la cantidad de S/. 6,310'028, de los cuales un 11.35% pertenecen a metales No ferrosos. Si tomamos el supuesto que la propor

ción o sea la participación relativa de la rama de metales no ferrosos, en el total de la industria metálica básica se ha mantenido invariable, la misma que en el año anterior, encontraríamos que el salir de los activos fijos para la rama de metales no ferrosos ascendía al año 1971 a una cantidad de S/. 767'615. Resulta pues evidente que esta cifra es bastante menor que aquella de más de dos mil millones que se imputa como capital extranjero en esta actividad, hecho que consideramos pondría entera de juicio la ve rosimilitud imputación realizada por el MIT.

- (14) Este aspecto, y otros más, serán tratados en el acápite que en concreto concierne a la inversión extranjera en la industria de alimentos.
- (15) Recuérdese que el valor de compensación que se estimó por los bienes expropiados en la IPC fue de S/. 1,200' (un mil doscientos millones de soles oro), según consta en el D.S. 078-72-EF.
- (16) Esto podría ser observable en el próximo Capítulo.
- (17) Recuérdese que el concepto de inversión extranjera que venimos utilizando la sitúa como una parte (o el íntegro) del capital social en la empresa receptora.
- (18) Eduardo Anaya Franco, "Imperialismo, Industrialización y Transferencia de Tecnología en el Perú", Editorial Horizonte, Lima, Perú 1975.
- (19) Podemos corroborar el declinamiento progresivo que tuvo el petróleo como producto de exportación a través de la evolución histórica de su participación porcentual en el total de exportaciones.

Evolución de la Participación Porcentual del Valor del  
Petróleo en el Total de Exportaciones

AÑO	
1900	0
1910	2
1920	5
1930	30
1940	29
1950	13
1960	4
1970	0.7
1971	0.6

Fuente: Para los años de 1900 a 1940, Rosemary Thorp y G. Bertram, "Industrialización en una Economía Abierta: el caso del Perú en el período 1890-1940, Revista "Economía"; PUC, Lima, Perú, Diciembre 1977, p. 77.  
Para 1950 y 1960, Banco Central de Reserva, "Cuentas Nacionales 1950-1965", Lima, Perú, 1966, p. 52.  
Para 1970 y 1971, Istvem Torok, "Aspectos Relacionados con la Política de Comercio Exterior", Ministerio de Economía y Finanzas, Lima, Perú, Febrero 1973, p. 36.

(20) CEPAL: "El Desarrollo Industrial del Perú, Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico", México D.F., Abril 1959.

(21) El bagazo también es una fuente de energía, en el procesamiento de la caña de azúcar. Al respecto, puede verse: Oficina de Investigación y Capacitación (OIC), INP "El Complejo del Azúcar: Mapa General y Reflexiones preliminares al Estudio de los Complejos Agroindustriales", - Informe N° 024-78/INP-OIC, Lima, Perú, Agosto 1978, p. 16.

(22) Aquí debemos sobre todo señalar el hecho de que ya al año 1955, la industria farmacéutica con 36 establecimientos registrados representaba el 80% del consumo total de productos químicos (Ver CEPAL, Secretaría Técnica, op. cit. p. 117).

De otro lado, el trabajo de Carlos Herrera: "El Control Extranjero en la Industria Peruana: El caso del Sector Farmacéutico", trabajando con una

muestra de 30 Laboratorios que representa más del 80% en un conjunto de variables: Valor Agregado, Valor Bruto de Producción, Valor de los Activos Fijos; encuentra que 21 de ellas son extranjeras. Además, si consideramos sus fechas de entrada al mercado se tiene la siguiente figura:

	Extranjeros	Nacionales
Hasta 1940	1	
1940 - 45	2	3
1946 - 50	3	
1951 - 55	2	
1956 - 60	3	
1961 - 65	8	
1966 - 70	2	1
	21	9

Tenemos pues, que un poco más del 50% de los laboratorios extranjeros tenían operaciones productoras antes de la década del 60, lo cual pone de manifiesto que las firmas que operaban tuvieron otros factores que ponderaron su decisión a utilizar la inversión directa como mecanismo de operación, alternativo al de sus exportaciones. Podría aquí, dada la propia naturaleza de las técnicas de mercado de productos farmacéuticos ensayarse el argumento de las ventajas de comercialización que se alcanzan a través de una producción local -vía inversión directa- antes que los costos relativos de producción dado el escaso valor agregado que incorpora esta actividad. (Ver Craves R.: *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment*". - *Económica*, Vol 38, 1970.).

(23) Véase: Celso Furtado: "La Economía Latinoamericana desde la Conquista Ibérica hasta la Revolución Cubana", Siglo XXI, México, 1969, p. 154 - 173.

(24) Empresas representativas de la industria cervecera son: Backus & Johnston, Cía. Nacional de Cerveza, Cía Cervecería del Sur y Cía. Cervecería Trujillo, empresas en que el capital extranjero participa directa e indirectamente (o sea a través de otras empresas locales).

- (25) En el caso más concretamente de la firma Tejidos La Unión donde su principal inversionista (Duncan Fox) estuvo ligada a las actividades de comercialización del algodón y que devino en una integración vertical en la industria textil local. La otra empresa importante es CUMISA, propiedad (hasta 1971) de la ex-W.R. Grace. Ambas inversiones fueron realizadas a principios de siglo, período en el cual también sucede (hasta 1930) un cambio importante en cuanto a la predominancia del capital extranjero: el norteamericano por el británico (Véase Bonilla Heraclio: "La Emergencia de Control Norteamericano sobre la Economía Peruana: 1850-1930, Publicaciones CISEPA, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Noviembre 1975).
- (26) Firmas extranjeras representativas de la fabricación de redes de nylon son las empresas RETEX S.A., Rayón y Celanese S.A. y PESCANET S.A. Además, debemos tener en cuenta que la fabricación de tejidos de rayón viscosa y rayón acetato tanto como la de tejidos poliéster, si bien es cierto se encuentran bajo un predominante control de firmas locales nacionales, los insumos básicos de ambos (las fibras de rayón viscosa y rayón acetato para la primera, y resina poliéster en el otro caso) se encuentran bajo el control de Rayón y Celanese. Esta figura nos sugiere la presencia de un núcleo clave de esta actividad, en el cual el aspecto tecnológico es una variable crucial para entendimiento.
- (27) Al respecto, un trabajo interesante resulta ser el de Luz María Cisneros Coloma: "Algunas Consideraciones sobre el Proceso de Industrialización del Perú entre 1940 y 1950", Tesis de Bachiller, Universidad del Pacífico, Lima, 1977.
- (28) La bibliografía al respecto es abundante, sin embargo creemos importante los siguientes trabajos según orden cronológico: Hymer S.: "The International Operation of National Firms: A Study of Direct Investment", tesis doctoral, MIT, 1960; Vernon, R., "International Investment and International Trade in the Product Cycles", Quarterly Journal of Economics, vol. 80,

1966; Kindelberger C.P.: "American Business Abroad", New Haven, Yale University Press, 1969; Kindelberger C.P. (ed), "The International Corporation, A symposium", The M.I.T Press, 1970; Cowes, R., "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", *Económica*, Vol 38, 1971; Dunning J. H. (ed), "Economic Analysis and the Multinational Enterprises"; George Allen & Urwin Ltd., London, 1974.

- (29) Es dable aquí sólo hacer mención del caso de las personas jurídicas, toda vez que la inversión corporativa asume esta forma.
- (30) Al respecto, véase: Balbi Rodolfo Alberto: "La Tributación sobre la Renta en Empresas Transnacionales", INTAL-BID-, Programa Jurídico-Económico sobre Inversiones Internacionales en América Latina, Buenos Aires, 1978.
- (31) En la utilización del vocablo "Transnacional" estamos refiriéndonos a empresas con importantes operaciones internacionales pero concretamente con significativos montos de inversiones en el extranjero. No obstante, este hecho no implica de ninguna suerte la imposibilidad de identificar algún país en específico que vincule aspectos de nacionalidad, siendo viable realizar lo con el de la casa matriz que deberá ser seguramente identificado con un país industrializado en que residentes sean accionistas o aportantes del capital. (Véase: Vernon, R.: *Sovereignty At Bay - The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, London, Longmann, 1971, pag. 145.
- (32) Esta publicación realizada por JW Vaupel y J.P. Curham, Harvard University, Boston, 1973. Dicho trabajo proporciona información cuya cobertura responde a 29 variables seleccionadas para una muestra de firmas transnacionales norteamericanas y no norteamericanas. Para el caso de las norteamericanas la cobertura alcanza 187 de las 500 mayores firmas industriales que aparecen en la lista del Fortune. En lo concerniente a las no-norteamericanas fueron todas aquellas de la lista del Fortune de las 200 mayores, incorporando además otras 26, entre las cuales se incluyeron algunas japonesas

y alemanas adicionales a la lista del Fortune. (Ver pag 2 y 3 del citado documento)

De otro lado, se consideró como filiales de Empresas Transnacionales a aquellas en las cuales una empresa transnacional u otras del grupo ("parent system") en que esta fuera propietaria de por lo menos 25% de las acciones que tuviesen una participación del 5% o más del capital.

Esto quiere decir de que si una empresa transnacional tuviera una participación en una filial en otro país (v.g. Fabern Fabriken Bayer & Kiengsellschaft de Alemania en Bayer Foreign Investment de Canadá) y a su vez ésta tuviera participación en residente local (v.g. Bayer Industrial S.A. Perú) ésta última sería considerada filial de la Matriz Alemana.

- (33) Véase: Bonilla Heraclio, op. cit.
- (34) Período que coincide más con el auge que mostraron las ramas de bienes intermedios. Este aspecto será cubierto en el segundo capítulo.
- (35) Cálculos elaborados en base del documento: U.S. Department of Commerce, Revised Data Series on U.S. Direct Investment Abroad, 1966-74.
- (36) Ver Sección 1, 2, 3 recordando que en esa oportunidad lo hicimos nada más que a través de la importancia que asumía la IDE en esas actividades, en la cual deslizamos ya en ese entonces la posibilidad de traerse de excedentes generadas en las mismas actividades primario exportadoras.

## 2. La Industria de Alimentos en el Contexto de la Industria Manufacturera.-

El Sector Industrial Manufacturero ha venido experimentando cambios importantes en su configuración interna. Tal evolución también implica una constante modificación en el conjunto de relaciones inter e entre sectoriales que se suscitan al interior del mismo. Tal consecuencia, los objetivos que persigue el presente capítulo son: el primero, ubicar en el tiempo a la industria de alimentos y las características de su incursión en el sector industrial manufacturero; en segundo término, conocer cual ha sido la dinámica de su evolución, tratando de compararla con otras industrias.

Sin duda, tal intencionalidad debe ser enmarcada en un período de tiempo determinado, el cual debido a un conjunto de consideraciones metodológico-estadístico ha sido aquel comprendido desde 1955 a 1974. Esta periodización pudiera ser cuestionada en función de ser una limitante en la comprensión integral sobre la gestación y evolución de la industria de alimentos, teniendo en cuenta que ella está íntimamente ligada al surgimiento y evolución del proceso de industrialización que experimenta la economía peruana a fines del siglo pasado (1).

Sin embargo, es conocido que uno de los mayores problemas que afronta el quehacer de la investigación económico-social, es la posibilidad de utilizar información completa y homogénea que permita encarar con éxito la labor del estudioso o investigador, máxime si aquel estuviera interesado en brindar una perspectiva histórica al tema o fenómeno objeto de su estudio. Más aún, dentro del período que hemos elegido encontramos significativos problemas en cuanto a compatibilizar la información que se ha utilizado (2). Tales restricciones no son a nuestro juicio condicionantes para que apreciaciones de tipo estructural y tendencial pudieran ser lícitas.

Concomitante a este aspecto instrumental, existe otro de carácter metodológico que permite realizar el análisis haciendo uso de dos sub-períodos: el primero,

aquel comprendido desde 1955 y 1965; el otro, desde 1966 a 1974. Esta periodización nos ayudará para ilustrar cambios significativos en la estructura industrial en general, y de la inserción de la industria de alimentos en particular. Además hay que considerar que algunos de estos puntos en el tiempo evidencian un avance significativo del peso relativo que guarda el sector industrial en el Producto Nacional Bruto. Así tenemos que en 1955 su participación era del orden del 15%, porcentaje que se modifica al término de la primera mitad de los años sesenta alcanzando el 20%, llegando a variar en tan sólo un punto al año 1974.

## 2.1 Ubicación de la Industria de Alimentos en el Sector Industrial: 1955-1974.-

Como ya hemos mencionado, el Sector Industrial ha experimentado cambios importantes en su configuración interna. Con tal presupuesto, intentemos aquí ilustrar cuál es la participación de la industria de alimentos en algunos momentos en el tiempo durante el período 1955-74, dando cuenta simultáneamente sobre los principales cambios que son observables en la estructura industrial a fin de poder tener una mejor aproximación sobre el contexto en que se da tal inserción.

Al año 1955, (Ver Cuadro N° 1) la industria de alimentos resulta ser la más importante dentro de la configuración del sector industrial. Este hecho se desprende a partir del peso relativo que guardan un conjunto de variables; a saber: Valor Agregado (VA), Personal Ocupado (PO), Valor de los Activos Fijos (VAF), Inversión en Activos Fijos (IAF), siendo sólo superada en las Remuneraciones (REM) por la industria Textil. Tal participación de la industria de alimentos es necesario encuadrarla en el contexto de una configuración de la industria manufacturera que se caracteriza al año de referencia por la importancia que tienen las industrias mayormente productoras de bienes de consumo, donde alimentos, bebidas y textiles explican más de la mitad de las variables que hemos considerado para el sector fabril. La insurgente participación de bienes intermedios es explicable casi en su totalidad por la contribución que tienen las ramas de metales básicos, minerales no metálicos y química. La marginal presencia de las ramas productoras de

bienes de consumo duradero y eventualmente de capital, confirman la existencia de una estructura industrial que se denota como incipiente y relativamente atrasada en el contexto latinoamericano (3).

Los principales rasgos de la configuración sobre el sector industrial pueden ser en gran parte, interpretado como el resultado de su claro establecimiento con las actividades de producción orientadas al mercado externo, cuyos productos tipificaron la composición de nuestras exportaciones. Así tenemos el desarrollo de la rama de alimentos explicado fundamentalmente por la importancia que asume el azúcar; sigue en relevancia la rama de textil, debido a la ingerencia del algodón; en el caso de metales básicos explicable por productos como el cobre, la plata, el plomo y zinc. Es claro que la manufactura es desde sus albores una continuidad y concatenamiento del proceso de producción social global, coherente con el resto de actividades de la estructura productiva orientadas además de la exportación, a la infraestructura y el consumo interno (4).

A los efectos de poder brindar una idea más precisa hemos procedido a elaborar algunos indicadores que nos confirmen las características más salientes que presenta la configuración del sector fabril a 1955. Es en tal sentido que puede remarcarse dos aspectos saltantes. El primero, es la alta concentración que en término del número de ramas que explican significativa porción al conjunto de variables que hemos referenciado; el segundo, concomitante al anterior, es la fuerte dispersión relativa existente para el mismo conjunto de variables. Aún más, existe una relación que es fácilmente verificable: a mayor concentración, según la variable, mayor coeficiente de dispersión. Ejemplo de esto es el IAF, VAF, donde el 10% (o sea dos ramas: alimentos y textil) explican con el 55% de estas variables. Para ambas es factible constatar que se dan también los más altos coeficientes de dispersión (Véase Cuadro N° 3). Respecto a las REM, el VA y PO se confirma de igual la relación en cuestión.

Diez años más tarde, el panorama manifiesta haber experimentado cambios significativos. En efecto, tenemos que la participación de la industria de alimentos disminuye en forma considerable siendo más pronunciado en cuanto a su VA, PO, IAF; variables en las cuales se registra un porcentaje de disminución del orden del 40%, respecto a 1955. Es preciso resaltar que tal fenómeno ocurre con otro que resulta ser la existencia de mutaciones estructurales del sector fabril.

Si examinamos los Cuadros N° 2 y 4, encontramos asidero para la aseveración realizada, observándose que las ramas productoras de bienes de consumo duradero y de capital, así como las de bienes intermedios avanzan muy considerablemente en su peso relativo en el sector industrial. Esto es en términos de configuración, el reflejo de un proceso de sustitución de importaciones entendido como una diversificación y ampliación del aparato productivo industrial (5).

Aspecto que no queremos soslayar, es el mayor avance relativo que tienen tanto para bienes de consumo duradero y de capital, así como de bienes intermedios su participación en el VAF e IAF, variables en las cuales se duplica en términos relativo al año 1955. De otro lado, las ramas de bienes de consumo duradero logran cambios importantes en su participación en el VA y PO, explicable debido a su naturaleza misma, es decir, industrias de ensamblaje. Para el caso de bienes intermedios, estos no presentan dicha característica, sugiriéndonos además la ocurrencia de un proceso de una sustitución de importaciones de corte capital intensivo.

Consideramos que era necesario hacer esta disgresión en función de poder tener una comprensión más amplia de la variante posición de la industria de alimentos en particular, y de la de bienes de consumo en general. En consecuencia, el cambio que experimenta la contribución de la industria de alimentos es una característica que en términos globales es común a las ramas de bienes de consumo. Sin embargo, al anterior de esta agrupación

ocurre que son las ramas que presentaron una participación residual (muebles, calzado y confecciones, imprenta y diversos) aquellas que logran una mejora importante en su ubicación contextual. Luego, es lícito confirmar que existe una redistribución en los pesos relativos de las ramas de marginal gravitación, cuya ocurrencia es simultánea con una disminución de la concentración que denotan las ramas de alimentos, textiles y bebidas.

Auxiliándonos de los gráficos presentados sobre concentración, y de los coeficientes de dispersión podemos ilustrar más objetivamente las observaciones que hasta el momento venimos detallando sobre los cambios acaecidos a 1965. Al respecto, es factible confirmar que se ha atenuado considerablemente la concentración existente al año 1955, con relación a la gran representatividad de las principales variables, en función de unas cuantas ramas. Simultáneamente se ha producido una disminución muy considerable en los coeficientes de dispersión. En ambos casos, las características antes esbozadas pueden mucho más pronunciadamente en las variables, VA y PO, siendo también más notable los cambios que se producen en los coeficientes de dispersión en las ramas productoras de bienes de consumo.

Sintetizando, puede observarse que a 1965 se han producido connotables modificaciones en la configuración del sector industrial, en el cual se plasma una direccionalidad que se traduce en el desarrollo de ramas industriales cuya producción, dentro de la lógica de la esencia del proceso de industrialización sustituto de importaciones, está orientada a mercados que se amplían y segmentan durante el mismo proceso, buscando imprimir una estructuración que permita desarrollar dentro de una lógica muy particular y singular la formación de una base interna de acumulación. Es desde tal perspectiva que resulta coherente el avance que presentan la producción de artículos y artefactos electrodomésticos, accesorios eléctricos, artefactos domésticos y automotriz, así como de productos farmacéuticos, mueblería, bebidas, etc; antes bien que el desarrollo de una industria alimenticia, que en buena parte se haya explicada bajo una orientación fundamentalmente distinta

a la de amenguar el gran déficit nutricional de una población creciente mayormente ubicada en estratos de marginal importancia en su participación en la renta que se genera.

Al año 1974, (Ver Cuadro N° 5) encontramos que en términos generales la estructura de sector industrial muestra una convalidación de la presentada a 1965. La industria de alimentos, empero, pierde nuevamente peso relativo en el conjunto de las principales variables pero sobre todo en el VAF donde cede el primer lugar a Textil, para ocupar el segundo. Respecto al VA, REM, PO, éstas manifiestan variaciones poco importantes si las comparamos con las ocurridas a mediados de los sesenta, siendo de destacar en el VA donde disminuye en tan sólo un punto. Más aún, es sólo en el VA y PO donde la participación de la industria de alimentos aunque por estrechísimo margen en relación a otras, logran todavía ubicarla como la más importante en el contexto de la industria manufacturera.

En términos de agrupaciones, las ramas de bienes de consumo duradero y de capital siguen su avance en la participación relativa del sector, observable con más intensidad en el VA y VAF, ante una disminución o relativo estancamiento respectivamente que presentan las ramas de bienes intermedios; aspecto que contrasta con lo observable al año 1965. Sin embargo, cabe señalar que éstas últimas presentan una alta presencia en la IAF, que difiere con una sensible disminución de las ramas de bienes de consumo y un menor avance de bienes de consumo duradero y de capital. Estas apreciaciones encuentran mayor claridad si hacemos uso nuevamente de las curvas de concentración y de la variación de los coeficientes de dispersión, permitiéndonos visualizar que se trata de un momento en el cual el VAF e IAF experimentan los cambios más saltantes ocurridos en el período 65-74. En el caso de los bienes de consumo, también se dan las mismas observaciones planteadas a nivel del sector industrial, pero con más intensidad en la IAF.

En resumen, la industria de alimentos conoce durante el período una

tendencia hacia una menor participación en el sector industrial, que resulta comprensible en el proceso de diversificación de un aparato productivo industrial a través de un modelo sustitutivo de importaciones que refleja la mejora de la posición relativa del conjunto de diferentes ramas que componen el sector fabril en la producción de bienes intermedios, pero principalmente de bienes de consumo duradero. Sin embargo, la industria de alimentos se inserta en tal proceso en forma bastante diferente al de otras industrias, cuya naturaleza de producción y relativa antigüedad es comparable a alimentos, concretamente es el caso de textil y bebidas. Esto nos plantea la necesidad de buscar algunas luces sobre tal fenómeno, lo cual encontramos plausible a través de un mayor nivel de especificidad que buscamos en la estructura de la misma industria de alimentos; además, es conveniente analizar su dinámica de evolución en el contexto de la industria manufacturera, así como el de sus actividades al interior de la misma.

## 2.2 Evolución de la Industria de Alimentos.-

Trataremos aquí de presentar las características más saltantes de la dinámica de evolución que presenta la industria de alimentos para el período en cuestión, en el cual procederemos a subperiodizar a los efectos de poder coincidir con el esquema que en el punto anterior hemos ensamblado. Es preciso además decir algo sobre las limitaciones de la información que presenta tanto en términos de la misma industria de alimentos así como al interior de ella. Así tenemos, que para los años 1955 y 60, se considera en la fuente que empleamos a la industria de harina de pescado como actividad integrante de la industria de alimentos, lo cual constituye una seria restricción en el intento de realizar un paralelo con otras industrias. En lo concerniente al análisis al interior de las actividades que componen esta industria es muy importante tener en cuenta las variantes habidas en la definición e identificación de las mismas (6). Aún así, pensamos que pueden realizarse apreciaciones de tipo tendencial sin que pudieran perder validez.

### 2.2.1 El Sub-Período 1955-65,-

Presentaremos en primer término las características que tipifican a la industria de alimentos en el período 1955-65. En efecto, puede observarse (Ver Cuadros No 6 y 7) que esta industria presenta para dicho período un escaso dinamismo en el crecimiento del VA que genera (3%) que es puesto en manifiesto si se le compara con el del sector industrial, el cual llega casi a ser el triple; y la que presenta la agrupación de bienes de consumo que alcanza a duplicar dicha tasa acumulativa de crecimiento. Son las ramas productoras de bienes de consumo duradero y las de bienes intermedios las que imprimen al sector una creciente evolución del VA que es responsable, las cuales sólo tendrán algún paralelo con aquellas observables para el período 71-74.

El comportamiento de las diversas ramas productoras de bienes de consumo, se muestran mucho más dinámicas en su crecimiento durante este período, siendo muebles, imprentas, calzado y confecciones, así como, bebidas y textiles un ejemplo de ello. Al respecto, recuérdese que dichas ramas ganan peso relativo a 1965 en la distribución del VA total, lo cual se confirma a partir del mayor dinamismo que experimenta durante este período, hecho que contrasta con lo sucedido para el caso de alimentos. Hasta el momento, hemos tratado a la industria de alimentos en el contexto de la industria manufacturera usando diferentes niveles de comparación sean éstos, agrupaciones para tipos de bienes, o ramas específicas que sirven de referencia. Intentemos aquí precisar en términos de actividades que componen a la industria de alimentos cual ha sido su evolución en función del volumen físico de la producción. En tal propósito el Cuadro N° 8 es muy elocuente, mostrando un lento crecimiento del volumen físico para la industria de alimentos, el cual resulta ser la mitad de la tasa que el sector industrial experimenta como promedio para el período en cuestión. Se trata de una

reafirmación de lo ya observado cuando tratamos la evolución del VA, esta vez en términos del crecimiento del quantum producido.

Cuando introspeccionamos a nivel de actividades descubrimos una situación bastante heterogénea encontrando algunas que presentan tasas bastante por encima del promedio de alimentos: lácteos, fabricación de cacao-chocolate-confitería, aceites y grasas; la fabricación de productos de molinería y harina (panificación) son actividades que muestran un crecimiento semejante al promedio; en el caso del azúcar su expansión resulta casi imperceptible logrando una tasa que es tan sólo un tercio de la del promedio. De lo expuesto, podemos inferir que estas últimas actividades deben tener un significativo peso relativo en la industria de alimentos toda vez que el gran dinamismo –algunas superiores al promedio del sector industrial– que presentan para el período otras actividades, no logran imprimirle un ritmo en semejante proporción. Veamos entonces cual es la estructura de la industria de alimentos. El Cuadro N° 9 presenta que son las industrias que mostraron menor dinamismo, aquellas cuya participación en el VA se confirma como mayoritaria, concentrando en el caso del azúcar y productos de molino cerca del 50%. Para la industria del azúcar es apreciable la gran desproporcionalidad que implica su presencia en la distribución del valor agregado total imputable a la industria alimenticia. Este sobredimensionamiento de la industria azucarera no es más que el reflejo de una actividad que tuvo su origen y expansión consiguiente en función de una demanda externa que caracterizó una estadio en la división internacional del Trabajo. Su relativo estancamiento, consecuencia de las restricciones que le es impuesta por los mercados externos –vía precios o fijaciones de cuotas– que puede interpretarse como derivados de los cambios que se producen en la división del trabajo, afectan muy sensiblemente a la evolución relativa que puede experimentar esta industria y por en

de la industria de alimentos dado su considerable ponderación en la configuración de ella.

La industria molinera, es una de las actividades más antiguas, la cual se ubica en la gestación del proceso de industrialización que data desde fines del siglo pasado (7). El lento ritmo de crecimiento observado por ella, debe ser entendido conjuntamente con ritmo de crecimiento que presenta la actividad de productos de harina, teniendo presente que el efecto de sustitución de importaciones o sea harina de trigo, es ínfimo dado que casi el íntegro de la molienda de trigo era realizada por la industria local; queda entonces su expansión supeditada al ritmo de crecimiento vegetativo de la demanda (8). No obstante, la industria molinera de trigo genera una serie de sub-productos que son utilizados para la elaboración de alimentos balanceados, cuya producción sí experimenta una notable expansión durante este período (9). De otro lado, la industria de fideos y de galletería en menor escala, registran también un acelerado crecimiento (10), aspecto que nos permite confirmar la importancia que tiene la diversificación de la producción de productos de trigo que coadyuva a imprimir alguna dinámica a la industria de alimentos.

Con relación a lo que habíamos anotado anteriormente respecto a la producción de alimentos balanceados, es además necesario hacer una digresión. Nos estamos refiriendo a la importancia que tiene durante esta década el inicio de la etapa de la industrialización del maíz. Es fácil comprobar que la producción de alimentos balanceados tiene en el producto maíz-sorgo su principal insumo (11). De otro lado, la utilización industrial del maíz encuentra en las líneas de producción de almidón, glucosas, germen, aceite, algunas formas alternativas de su aprovechamiento. El fenómeno aquí presentado no hace otra cosa que reforzar el argumento que

venimos esgrimiendo sobre la diversificación de la producción industrial alimenticia en la década del 60.

La fabricación de lácteos en la que leche evaporada, condensada, en polvo y maternizada son productos representativos, así como la fabricación de aceite y grasas son industrias que conocen un crecimiento considerable tanto en función de su relativa novedad (si la comparamos con azúcar o molinería), como por la existencia de una gran demanda potencial, que se caracteriza por los bajos niveles de consumo per capita, y por lo tanto la presencia de una brecha bastante amplia que cubrir. Empero, la existencia de una considerable demanda potencial en función de bajos niveles de consumo existentes no significa la posibilidad de toda producción adicional sea realizable, ya que encontraría como una de las principales restricciones la capacidad de compra del mercado.

Al lado de estas actividades brotan otras cuya participación en el VA de la industria de alimentos es muy variante, al igual que resulta ser el de su evolución. La actividad de matanza de ganado, preparación y conservación de carnes, la industria conservera y la fabricación de chocolate, cacao, las cuales (salvo la conservera) evolucionan bastante favorablemente dada las particularidades muy propias de su producción, la cual se puede caracterizar como una diversificación de la producción alimenticia ante patrones de consumo que se manifiestan muy claramente diferenciados en las grandes urbes, aspecto que es una faceta del proceso de segmentación de mercados intrínseco al mismo proceso de industrialización. Dentro de esta misma conceptualización puede enmarcarse al grueso contingente de líneas de producción alimenticias denominadas industrias alimenticias diversas, actividad que se presenta sumamente abultada en razón a que significa más de la quinta parte del VA generado por la industria de alimentos (12).

En resumen, tenemos un conjunto de actividades cuya evolución presenta claras diferencias en razón a su "edad", tamaño y ubicación de mercados para sus productos, posibilidad de sustitución de importaciones, tecnología de procesos y productos, fuentes de abastecimiento de insumos, elasticidad de la demanda, entre otros. Es lícito entonces afirmar que dichas diferencias suscitan una estructura de la industria de alimentos en la cual, análisis de tipo genérico pueden llevar un sesgo consecuencia de la preeminencia de dos o tres actividades. Al lado de estas importantes actividades aparecen otras, cuya naturaleza nos sugiere la diversificación y sofisticación (en monto a patrones de consumo) en la producción industrial alimenticia.

### 2.2.2 El Período 1966-1974.-

Con el propósito de esbozar los aspectos más salientes sobre la evolución de la industria de alimentos en el período 1966-74, utilizaremos 3 sub-períodos: el primero, que corresponde a los años 1966 y 1967 donde hubo una contracción generalizada; el segundo, de 1968 a 1970 que marca el período de recuperación con otro de cambios en la dirección política y gubernamental; finalmente, el período 1971 a 1974 de franca expansión.

Los Cuadros N° 10 y 11 validan la elección de los sub-períodos antes introducidos. Aspecto digno de resaltar es la posición en términos del crecimiento del volumen físico, que ocupa la industria de alimentos en el período de contracción en el cual presenta un decrecimiento al igual que textiles y papel pero en menor proporción, hecho que contrasta con el gran crecimiento que presentan las ramas maquinaria eléctrica, máquinas y equipo de transporte, caucho, maderas y muebles.

En los dos años siguientes, la industria de alimentos experimen

ta una vigorosa recuperación, que sin embargo queda muy detrás de maquinaria y equipo de transporte, cueros, caucho, maderas y textiles. Luego su recuperación si bien es cierto no se da al igual que en otras ramas, demuestra ser bastante superior al que registra el sector industrial en su conjunto. Esta situación varía durante el período 1971-74 donde su crecimiento resulta por debajo del que muestra el sector industrial, pero significativamente mayor de aquel que experimentara en el período 60-65. Bastante diferente es la realidad que denotan bebidas, tabaco, maquinaria no eléctrica, maquinaria y equipo de transporte que dada la naturaleza de su producción nos hace pensar nuevamente en existencia de una variada capacidad de respuesta que presenten los diversos estratos de un mercado interno que ha causado una consolidación del proceso de segmentarización y que se patentizan aún más ante las oscilaciones de la actividad económica.

En cuanto a la evolución del valor agregado en la industria de alimentos se dan similares apreciaciones que hemos enunciado a partir de las tendencias que observamos en el valor físico de la producción siendo de destacar, al margen de lo observado en el período de contracción, un crecimiento que se revela bastante mayor que aquel que experimenta durante los años comprendidos en el decenio 1955-65. Se trata pues de una época en la que se produce un gran auge, posiblemente debido a una artificiosa política gubernamental de subsidios, hecho que generó una efímera mejora en la capacidad adquisitiva de la población fundamentalmente urbana.

Sin embargo, y al igual que en el período anterior, podemos afirmar que el crecimiento del VA del sector industrial resulta del fuerte incremento que la imprimen las ramas de bienes intermedios pero principalmente bienes de consumo duradero, consolidándose

el conjunto de apreciaciones que en ese entonces , hicimos al respecto.

Veamos ahora como se traduce en términos de actividades específicas del crecimiento que a nivel global hemos observado en la industria de alimentos. Si apreciamos el Cuadro N° 12, muestra un panorama muy similar a aquel que con anterioridad pudimos ya constatar, con la notable excepción del mayor crecimiento relativo que experimenta la industria del azúcar. La fabricación de productos lácteos, aceites y grasas, envase y conservación de pescado , muestran ser las más dinámicas en este período. Para las dos primeras hay que recalcar que se trata de una tendencia muy clara, y que hemos podido constatar desde 1955, hecho que incuestionablemente debe haber incidido en una mayor ubicación al interior de la industria de alimentos, al igual que otras actividades que han sido objeto de un singular ritmo de expansión. Al respecto, es importante enfatizar la tasa de crecimiento que logra la actividad de nominada industrias alimenticias diversas, la cual, luego de envases y conservación de pescado, se manifiesta como la más dinámica del conjunto, demostrándonos que se intensifica aquello que antes habíamos ya observado respecto al proceso de diversificación de la producción industrial alimenticia.

En concreto, podemos aseverar que el período en consideración significa para la industria de alimentos una expansión acelerada, que es comparable tanto con la del sector industrial como las ramas de bienes de consumo y bastante distante de aquel vegetativo crecimiento que nos revelara para el período 55-65. A nivel de actividad específica al interior de la industria de alimentos , puede observarse que las tendencias de algunas de ellas aparecen con mayor dinamismo que el promedio siendo en términos generales más intenso en el período 71-74.

Para concluir, veamos como esta evolución de la industria alimenticia se vuelca en su configuración interna. En tal sentido, el Cuadro N° 13 nos permite ensayar un conjunto de apreciaciones que intentaremos a partir de la distribución porcentual del VA y el VBP posteriormente. En el citado cuadro podemos observar una situación similar en términos de la concentración existente que suscita la elevada participación de la industria del azúcar, la cual se ha agudizado (40.6% en comparación con los 35.6% del año 1966). En efecto, el ritmo de expansión observado por la industria del azúcar durante el período ha sido determinante en la ocurrencia de este fenómeno de re-concentración (13), además de impedirnos atisbar como se traduce la dinámica que experimentaron ciertas actividades, las cuales a su debido escaso peso relativo no logran plasmar tal dinámica en visibles cambios.

Otro aspecto que resulta digno destacar es la residual participación que presentan ramas como, envase y conservación de frutas y legumbres, fabricación de chocolate, cacao y confitería, y de preparación y conservación de carnes, (14) que en conjunto no significan más de la décima parte del VA total para la industria alimenticia.

Un último asunto es digno de ser tratado. Es el concerniente con la disímil distribución que a nivel de actividades acusa al VBP respecto al del VA. Si bien es cierto -salvo la industria de panificación- todas las ramas conservan igual posición relativa en la distribución, disminuyen los márgenes de diferencia tanto como los coeficientes de dispersión relativa. Ello nos deja entrever la importancia del valor de los insumos como componente del VBP en ciertas actividades que prioritariamente descubriremos en detalle; además, ello tendrá mucha importancia cuando tratemos de encontrar la proporción del pago a los factores en el valor de la producción

en cada una de las diferentes actividades.

### 2.3 Tendencias en algunas variables.-

En esta sección presentaremos escuetamente los principales rasgos que muestran la evolución de diversas variables utilizando para tal efecto la periodización de la cual hicimos uso en el acápite anterior. Dichas variables son el PO, VAF, REM, IAF; dando énfasis en las dos primeras.

#### 2.3.1 El Período 1955-1965.-

El Período 1955-65 suscita un conjunto de opiniones que se desprenden de la simple observación de los Cuadros N° 6 y 7. De ellos es posible constatar un proceso reversivo en cuanto a PO de la industria de alimentos, el cual contrasta con el crecimiento del valor de los activos fijos, sugiriéndonos cambios muy significativos en la intensidad media de capital de esta industria. De otro lado, tenemos un crecimiento del VAF, es decir de medios de producción, bastante más acelerado que el que muestra el valor agregado o sea la corriente de renta que genera para los factores que intervienen en el proceso productivo, en la cual el pago a la fuerza laboral se syndica como residual en función de su menor tasa de crecimiento respecto al VA.

En términos generales algunas de las tendencias señaladas para la industria de alimentos se dan a nivel del sector industrial, así como en las agrupaciones de ramas de bienes intermedios, de bienes de consumo y bienes de consumo duradero y de capital aunque con ciertas diferencias, sobre todo en cuanto a la intensidad que manifiestan los ritmos de crecimiento de las diferentes variables. Así tenemos, el mayor crecimiento del VAF respecto al VA para bienes intermedios (sustitución a mayor intensidad de capital) que contrasta con la que registra la rama de bienes de consumo duradero donde -aunque por escasísimo margen- la figura anotada se in

vierte (15). Además, para ambas agrupaciones se puede comprobar un intenso ritmo de expansión para el VA, el cual se presenta con desiguales intensidades en cuanto a la evolución del PO se refiere, indicándonos claras diferencias en los cambios que pudieran darse en la productividad del trabajo para cada una de ellas. Es posible también constatar el gran dinamismo que demuestran estas agrupaciones en cuanto a su comportamiento inversor (en activos fijos) que imprimen al sector niveles de expansión que no serán comparables sino con aquellas observables para el período 1971-74.

Un fenómeno interesante de ser revelado contrastando con la que muestra alimentos es la común -en grandes rasgos- tendencia en el crecimiento del VAF que ponen de manifiesto ramas tan tradicionales (en función de su antigüedad), y que pertenecen a la agrupación de bienes de consumo, concretamente: textiles, bebidas, confecciones y calzado. Estas ramas, cuyo peso relativo es casi el total de los bienes de consumo en las diferentes variables, logran pues un ritmo muy similar, el cual no resulta ser tan cierto cuando se trata de muebles, imprentas y diversos.

En resumen, este período se caracteriza por una discreta evolución del VAF e IAF, en la industria de alimentos la cual se muestra por debajo del promedio industrial diferencia que se amplía cuando intentamos realizar comparaciones con ramas productoras de bienes intermedios o bienes de consumo duradero (ejemplo: productos farmacéuticos, maquinaria eléctrica y no eléctrica además de material de transporte). En cuanto a evolución que registra el PO, es resaltable el efecto desempleador que engendra su crecimiento durante el período en cuestión, hecho que es bastante disímil a aquel que se comprueba para otras ramas tales como las anteriormente citadas. Esta tendencia del PO se atenúa para el caso de bienes de consumo, el cual es caracterizable por su incuestiona

ble estancamiento como agrupación aunque al interior existan ramas de muy residual gravitación que demuestran una tendencia contraria a la que hemos enunciado.

Tales características nos amplían el panorama sobre las tendencias que son concurrentes con la ampliación y diversificación del aparato productivo industrial. El uso intensivo del recurso capital y su escaso efecto relativo en la generación de empleo son las más relevantes. Esto nos hace pensar en las rigideces y limitaciones que es intrínseco a un esquema de industrialización como el adoptado modelo sustitutivo de importación, el cual presenta proporciones y efectos muy diferentes en la utilización de factores de producción, sobre todo cuando las modificaciones que se dan en la expansión industrial ~producto del cambio tecnológico~ no son resultantes de un proceso endógeno (16) sino impuestas por las variantes modalidades que asume una división internacional del trabajo.

### 2.3.2 El Período 1966-1974.-

Como se recordará el período 1966-67 estuvo caracterizado por una contracción de la actividad industrial, aspecto que pudo ser confirmado por un menor crecimiento del valor físico de la producción, así como del valor agregado. De igual forma pudo constatar se la retracción que experimentó el volumen físico y un mayor crecimiento del VA de la industria alimenticia que la del promedio industrial. Complementando esta visión, es observable (Ver Cuadro N° 11) cual es el comportamiento de PQ y REM durante estos años. En efecto, ambas variables concen una contracción tanto en la industria de alimentos como del sector industrial en su conjunto, poniendo de manifiesto un menor empleo y pago a la fuerza laboral, como camino a evitar el descenso de la ganancia (17). Sin embargo, cabe resaltar que en el caso de alimentos, el proceso aún siendo bastante intenso no lo es tanto como en algunas ramas producto

ras de bienes de consumo duradero, donde si asumimos una menor elasticidad-precio de la demanda por dichos bienes debe aún más acentuarse el enfrentamiento a una posible reducción de la ganancia.

Los próximos dos años, nos presentan para la industria de alimentos una recuperación muy lenta en el PO pero, que en el caso de las REM denotan un vigoroso crecimiento (18). Asimismo, es interesante mencionar la considerable contracción que presenta el VAF, e IAF que influirá sustancialmente en la tasa de crecimiento que tome el período de 1971-74, recordando que dicha medida estadística está en función del nivel que tengamos como referencia para establecer la amplitud de diferencia relativa. Con referencia al mismo período (68-70), el sector industrial manifiesta similares tendencias a las antes esbozadas para la industria de alimentos. Sin embargo, en términos de agrupaciones por tipo de bienes se dan algunas particularidades. Es así, que podemos comprobar como las ramas cuyo mercado mayormente es el mismo sector industrial tienen una mejor recuperación de mayor intensidad (y en sentido contrario cuando se presentan negativas), que las verificables para bienes de consumo y de consumo duradero, lo cual nos hace pensar en la existencia de un conjunto de "complejas" articulaciones que se dan al interior del aparato productivo industrial.

El período 1971-74 significa para la industria de alimentos un modesto crecimiento tanto en el empleo así como en las remuneraciones, más evidente cuando lo comparamos con el sector industrial, pero más pronunciado (casi duplicando) que el experimentado en la primera mitad de la década de los sesenta. Completando el esquema tenemos al VAF, que entra en un proceso de sensible declinamiento, que también resulta ser la tendencia del sector industrial.

A nivel de agrupaciones son las ramas de bienes de consumo duradero y de capital, aquellas que marcan una tendencia muy singular en todas las variables hecho que sin duda distingue a este período del de la primera mitad de la década del sesenta.

Aquí queremos presentar una disgresión, a un fenómeno que parece desconcertarnos a primera vista. Se trata de como entender un menor crecimiento de los activos fijos compatible con una gran tasa de crecimiento registrada en la inversión en activos fijos. La razón fundamental es, al entender nuestro, la marginal importancia que asume la adición de nuevos bienes de capital vía inversión, dado un elevado valor del stock existente, en comparación aunque de adiciones semejantes, sobre un stock menor. Otra razón y quien sabe la principal es el problema de la valoración de los activos fijos. En efecto, durante el período 71-74 el valor de los activos fijos registrados no reflejan el efecto precio que en este tipo de variables se traduce en la revaluación (19) de los activos fijos. De ahí que es dable tasas de crecimiento relativas ya que al haber aplicado a las cifras en cuestión el deflactor implícito del PNB, hemos procedido a deflactar magnitudes que se encuentran exentas de la revalorización correspondiente, producto de la tendencia alcista en el nivel de precios internos.

Al igual que procedimos anteriormente es aquí necesario ya prescindir de la generalidad de nuestras observaciones en esa heterogénea industria de alimentos. En esa perspectiva es fácil comprobar, si nos detenemos a observar el Cuadro N° 13, la existencia de tres grupos de actividades.

Las primeras, aquellas que concentran para el VA, PO, REM, VAF, IAF, un porcentaje cercano al 60%, siendo éstas: azúcar, molinería y panificación. El segundo grupo lo conforman activida

des que presentan una constante residual participación del orden del 10%; ellas son: preparación y conservación de carnes, envasado y conservación de frutas y legumbres; y alimentos balanceados. El último grupo está compuesto por un conjunto de actividades que se alternan en las posiciones relativas según la variable que se analice, explicando el 30% o sea la franja que delimitan los anteriores dos grupos. Estas actividades son concretamente: aceites y grasas, lácteos, cacao-chocolate y confitería, y alimentos diversos.

En suma cuenta, tenemos una distribución en la cual hay que tener presente la influencia que tienen unas pocas actividades para comprender los cambios que experimenten las variables en consideración, lo que originará un efecto singular en la que nos muestre la industria de alimentos.

Finalmente, conviene además de la ya tratada relevancia de la industria del azúcar resaltar la magnitud de la participación de la industria de panificación y productos de harina, la cual comprende líneas de producción que se fabrican en muy diferentes escalas. Una de estas, es la elaboración de pan (principalmente), de corte artesanal y gran dispersión (20) del número de establecimientos; otra de fuerte concentración y gran escala de producción (en términos de establecimientos y más de empresas) de líneas como galletería y fideLERÍA. De ahí que resulta explicable la considerable porción de las remuneraciones y empleo de la industria alimenticia, de la cual indudablemente mucha responsabilidad ese gran contingente de establecimientos con una organización de corte taller, lo cual a su vez no deja traslucir la realidad de aquellos otros que hemos citado líneas atrás.

En síntesis, hemos podido apreciar las principales características

que presenta la industria de alimentos en diferentes instancias que registra el nivel de la actividad económica. En períodos de contracción el descenso del empleo y remuneraciones como medio de enfrentar un riesgo al menor margen de ganancia. Cuando la recuperación llega a ser muy lenta y no es lo suficiente para compensar las bajas durante el período de contracción. Ya en el proceso de expansión (71-74) manifiesta un ritmo muy tenue pero mayor que aquel que conoció hace 10 años. Esta última característica será muy necesaria tenerla presente ya que en este período es parte de aquel que analizaremos en el siguiente capítulo. Finalmente, la industria de alimentos tiene en la fabricación de productos de harina, productos de molinería y del azúcar una muy sustancial proporción de las variables que hemos utilizado, aspecto que trataremos de superar a través de la búsqueda ya no de proporciones sino de algunos indicadores que permitan aproximarnos de manera más efectiva al complejo fenómeno de la industria alimenticia.

#### 2.4 La Performance de la Industria de Alimentos.-

Hasta el momento hemos expuesto las características más salientes de la ubicación, crecimiento y tendencias que presenta la industria alimenticia en el período de tiempo que elegimos como referencia. Sin embargo, el lector seguramente ha reparado que los fenómenos expuestos implican una serie de interrogantes sobre todo en aspectos relacionados a: la proporción del valor agregado que genera en relación al valor de su producción; la magnitud de su eslabonamiento con otras actividades, su dependencia frente a insumos importados; además, cambios, tendencias y relaciones de su productividad media del trabajo y del capital, la intensidad media de capital, la tasa de inversión fija, el coeficiente excedente-capital y finalmente la participación de las remuneraciones en el valor agregado.

En primer término trataremos la relación que nos da la proporción entre el valor agregado y el valor bruto de producción. Esta relación nos aproxima

ma a la capacidad que tiene una determinada actividad en la generación de la renta que sirve de pago a los factores (21) que participan en la generación de una unidad del valor producido. Al respecto observemos como se da esta relación al año 1966, para luego comparar con aquella que se muestra a 1974, a los efectos de poder encontrar los cambios ocurridos.

En efecto, si observamos el Cuadro N° 14, es posible apreciar que la industria de alimentos se encuentra a la -después de petróleo- zaga de cualquier rama del sector industrial, y del promedio que presenta él mismo. Es conveniente señalar que los altos valores que toma para el caso de bebidas y tabaco es explicable en función de los impuestos específicos que es objeto de la producción de dichas actividades. **Nueve años después**, la situación no ha variado mayormente, mostrando la industria de alimentos una leve alza de su coeficiente, que es también la tendencia del sector industrial en su conjunto. Este aspecto contrasta con la mayor proporción del VA que muestran haber logrado las ramas de bienes de consumo duradero.

El panorama esbozado, nos sugiere el residual efecto generador del valor agregado (v.g. de generar una mayor renta por su valor que produce) que tiene la industria de alimentos cuando establecemos comparaciones entre ella y otras ramas industriales (22). Por otro lado, el escaso dinamismo que tiene esta industria en superar este coeficiente que se torna más evidente si la comparamos con otras ramas de bienes de consumo y de consumo duradero. Resta entonces, al igual como procedimos anteriormente, ver cual es el cuadro que nos presenta las actividades que componen la industria alimenticia (Ver Cuadro N° 15).

Al respecto, al año 1974 es nuevamente posible constatar una situación muy heterogénea encontrando en azúcar, fabricación de cacao-chocolate y confitería, conservas de legumbres y frutas, actividades (23) que presentan coeficientes superiores al promedio del correspondiente tanto a la industria de alimentos en su conjunto así como al del sector industrial. Puede tam

bien comprobarse que son aceites y grasas, lácteos, molinería y alimentos balanceados, aquellas actividades que son sujetos de los valores más reducidos en este coeficiente. Esta situación genera que la industria de alimentos muestra un coeficiente de dispersión relativa para este indicador que resulta ser más del doble de aquel que presentan todas las ramas del sector industrial; también, es válida esta característica cuando ensayamos comparaciones a nivel de agrupaciones, sean éstas de bienes de consumo, bienes intermedios o bienes de consumo duradero y de capital.

El cuadro presentado no podría ser completo si no tuvieramos a bien mensurar la importancia que tiene la industria del azúcar en el coeficiente  $VA/VBP$  que logra la industria alimenticia. Recuérdese, la enorme gravitación que tiene la primera en la participación en el VA de alimentos (40%) pero comparativamente menor a la que logra en el VBP (22%). Tal hecho implica, que si excluyéramos a esta actividad de la industria de alimentos tendríamos una reducción del coeficiente  $VA/VBP$  del orden del 22%, lo que sin duda acrecentaría su diferencia dentro del contexto industrial.

De lo expuesto, surge la alternativa de poder encontrar una fuerte ligazón (en términos de magnitud) entre la industria de alimentos y el sector industrial y/o otros sectores de la economía local (v.g. el sector agropecuario). Tal relación puede ser intuïda como importante en razón de su bajo coeficiente  $VA/VBP$  (24), a través de una significativa participación de los insumos en el valor de la producción. Sin embargo, la realidad nos muestra que gran parte (32.07%) de dichos insumos son importados y que en el caso de alimentos toma características alarmantes y connotables, si la comparamos (Ver Cuadro N° 16) con otras ramas de bienes de consumo tales como textiles, calzado y confecciones, muebles y bebidas. Indudablemente la figura presentada tiene repercusiones inmediatas en la gran sensibilidad que posee esta industria a los desequilibrios que se produzcan tanto en los mercados internacionales de los productos agropecuarios, a través de mayores precios, así como los desequilibrios que pudieran producirse en el sector exter

no y su consiguiente depreciación de la tasa cambiaria que origine un aumento (a precios internacionales constantes) del valor de dichos insumos en moneda nacional. Sin duda esto tiene gravísimas implicancias en los precios internos de dichos productos, que irremediablemente afectará de forma muy sensible a la economía doméstica, sobre todo considerando que se trata de productos destinados a satisfacer una necesidad tan básica como es la alimentación.

Es preciso señalar que al año 74, la razón insumos importados-insumos totales utilizados, se encuentra subvaluada debido al importante monto de subsidios que se dieron ante los fuertes incrementos de los precios internacionales (25) en los principales productos agropecuarios importados que sirven de materia prima para actividades de la industria alimenticia: trigo, maíz amarillo, sorgo amarillo granífero, leche en polvo o descremada, grasa de leche anhidrida, aceite y frijol de soya. De otro lado, es conveniente recalcar la relevancia de tales productos sobre el total de importaciones, las cuales alcanzan a superar el 10% en el año 74. Esta participación, es bastante mayor cuando la comparamos con las importaciones efectuadas por el Sector Público, en las cuales logra para el mismo año representar cerca del 35% (26). Más aún, la industria de alimentos se ubica como la rama de mayor significación en el total de insumos importados (20%) del sector industrial a 1974, que conjuntamente con química, petróleo y material de transporte concentran cerca de las dos terceras partes del total. Es decir, esta subvaluación de los insumos genera además que tengamos distorsionado su participación en el total de insumos importados del sector industrial. Pero algo más importante aún es que el coeficiente  $VA/VBP$  tendería a disminuirse considerablemente en razón de una mayor proporción de insumos en el VBP, suponiendo que todo el incremento de precios de los insumos importados hubiera sido trasladado vía precios al artículo o producto alimenticio manufacturado. Esto no hace sino confirmar y acentuar el carácter dependiente y pobre contribuyente en la renta que se genera a partir del valor de su producción.

Pasemos entonces a analizar en términos de actividades este último aspecto, o sea, los insumos importados. Ahora bien, antes hemos de aclarar que aquí se ha utilizado ya no el nivel de insumos, sino solamente el de materias primas importadas ya que consideramos que tanto, la energía eléctrica comprada, envases y empaques, combustibles y lubricantes son esencialmente adquiridos en el mercado local.

El Cuadro N° 15 es muy ilustrativo para tal propósito, evidenciando al año 1974 que son las actividades de molinería, lácteos, aceites y grasas, fabricación de cacao y chocolate, así como alimentos balanceados las que presentan los mayores coeficientes de utilización de materias primas de origen extranjero. No obstante, contrasta a este grupo, que en algunos casos muestran coeficientes altísimos, otras actividades que en las cuales resulta casi imperceptible su coeficiente: preparación y conservación de carnes, fabricación de conservas, azúcar, panificación o productos de harina. Recuérdese aquí, que este cuadro es opuesto con el que presentamos cuando tratamos la participación del VA/VBP de las diferentes ramas, pudiendo afirmar que son las actividades de menor contribución del valor agregado en su valor de producción aquellas que intensifican su dependencia a materias primas extranjeras; en otras palabras menor capacidad de generar renta internamente a mayor pago a factores no locales (lógicamente traducido en el valor del insumo).

Veamos ahora, los aspectos más saltantes de la industria de alimentos a través de una serie de indicadores adicionales. Si recordamos, durante el período 55-65 la industria de alimentos tuvo como características más saltantes su escaso crecimiento del valor agregado, acompañado de una más intensa relativa expansión del valor de los activos fijos y de la inversión, que contrastaron con un decrecimiento en el empleo. Tales características le valieron: (Véase Cuadros N° 2 y 17) una elevación en la intensidad media del capital fijo (medido por la relación VAF/PO), un incremento sustantivo de su productividad media del trabajo (que muy gruesamente es apreciable

por la relación VA/PO), una declinación de la productividad promedio del capital fijo (burdamente considerada a través del coeficiente VA/VAF) y de una disminución de la tasa del excedente (medido por la razón VA-REM/VAF). En términos generales, las enunciadas tendencias son aplicables a lo acaecido en el sector industrial, pero con algunas diferencias a nivel de agrupaciones.

Si nos detenemos a observar el Cuadro N°2, es posible reparar que el mayor crecimiento de la intensidad de capital es imputable a la agrupación productora de bienes intermedios, seguida de bienes de consumo y finalmente bienes de consumo duradero. La industria de alimentos se presenta a excepción de petróleo y metales básicos como la rama de mayor performance.

La productividad promedio del trabajo muestra un sensible mejoramiento para el sector industrial durante este período, aspecto muy ligado tanto a una mayor intensidad de capital como al declinamiento de la productividad del capital. La industria de alimentos encuentra un mejoramiento muy significativo, sobre el promedio industrial y muchas otras ramas de diferentes agrupaciones.

La caída de la productividad media del capital fijo se halla muy relacionado con subutilización de la dotación de capital, que es comprobable en forma mucho más intensa para la industria de alimentos que para el promedio del sector industrial. El mismo fenómeno ocurre con la evolución de la tasa de excedente de esta industria.

En síntesis, es posible constatar que para este período la industria de alimentos tuvo a mayor tasa de inversión fija, menor productividad del capital fijo y menor tasa de excedente; a mayor intensidad de capital, mayor productividad del trabajo. Tales características también definen la esencia de los observados para el sector industrial. Cabe señalar que la dinámica observada en la evolución de sus coeficientes la ubican en posiciones sumamente fa

variables en cuanto (Véase Cuadros N° 2 y 17-A) al VA/PO y VAF/PO, pero también muy inferiores en las del VA/VAF y la tasa del excedente, destacándose por encima del promedio industrial, y el de las agrupaciones de bienes de consumo y de consumo duradero y capital, así como de ciertas ramas productoras de bienes intermedios tales como química, caucho, papel, etc.

El período comprendido hasta 1974 implican para la industria de alimentos significativas modificaciones en las tendencias observadas. El gran dinamismo del valor agregado, el lento crecimiento de su población ocupada y remuneraciones, así como el declinamiento del crecimiento del valor de sus activos fijos así como el de la tasa de inversión en activos (IAF/VA) determinan un menor relativo crecimiento (Ver Cuadro N° 18) del VA/PO (respecto al período 65-55) y una reducción del VAF/PO, que contrasta muy sensiblemente con lo ocurrido en el período anterior. Además, es observable una mejor utilización de su dotación de capital fijo apreciable a través de una elevación de su coeficiente VA/VAF que le reporta un singular mejoramiento de su tasa de excedente, lo que distingue sustancialmente a este período del anterior.

Las tendencias observadas para la industria de alimentos se inscriben en lo sucedido también a nivel del sector industrial y en el de sus diferentes agrupaciones, aunque con diferentes intensidades. Así tenemos que bienes intermedios y bienes de consumo duradero y de capital agudizan más las referidas tendencias en comparación con la agrupación de bienes de consumo. Sin embargo, la industria de alimentos constituye una excepción, sobre todo en cuanto a la mejora de su productividad promedio del capital fijo, y tasa de excedente, así como en la disminución de la intensidad media del capital.

Es en esta forma que al año 1974 (Ver Cuadro N° 16) encontramos a la industria alimenticia con características muy diferentes a las que pudieron constatarse para 1965. En efecto, su VA/PO se encuentra esta vez ubicado

sobre el promedio del sector industrial, y el de la agrupación de bienes de consumo, siendo de destacar su mejor productividad respecto a las ramas de bienes de consumo duradero y de capital. En cuanto a su intensidad media de capital, es posible comprobar que ésta es superada por la del promedio del sector industrial y las de las agrupaciones de bienes de consumo e intermedios pero, mayor que la de bienes de consumo duradero aunque no con las diferencias que mantenía hace nueve años. Sin embargo, las más destacables modificaciones se dan en cuanto a su productividad promedio del capital fijo, así como en la tasa de su excedente, en las cuales esta vez supera a las que pudieramos utilizar como referencia: sector industrial, bienes de consumo, intermedios o de consumo duradero y de capital.

En suma cuenta, puede comprobarse las mismas relaciones encontradas anteriormente sino que en el siguiente sentido: a menor tasa de inversión fija, mayor productividad promedio del capital fijo, y mayor tasa de excedente; a menor intensidad media de capital, menor productividad media del trabajo (27).

Queda aquí explorar cual es la situación que se nos presenta al interior de la industria alimenticia. Un primer aspecto que es apreciable (Ver Cuadro N° 15-A) es el referido al VA/PO, que se presenta muy asociado a la concentración del valor agregado por número de establecimientos (VA/NE) según actividad. Dentro del conjunto de dispersos valores que presentan las diferentes actividades de la industria alimenticia, destaca nítidamente la del azúcar que supera largamente a cualquier rama del sector industrial. De forma similar, podemos constatar que metales básicos también conoce un coeficiente sumamente abultado, echo que nos permite confirmar la mayor productividad que tienen las actividades cuyo surgimiento y continuidad tienen su orientación hacia los mercados externos.

En el caso de alimentos balanceados su alto coeficiente VA/PO, es más en función de su menor contribución relativa al empleo que genera la indus

tría alimenticia, antes bien que a su modesta porción del VA de la misma. Al lado de alimentos balanceados se encuentran otras actividades también por encima del promedio (v.g. lácteos, molinería, preparación y conservación de carnes). Para terminar tenemos como actividades muy marginales a conservas, cacao y chocolate.

La intensidad media de capital ( $VAF/PO$ ) con la notable excepción de la industria del azúcar sigue similares patrones que en el caso anterior. En efecto, encontramos en molinería, aceites y grasas, alimentos balanceados actividades cuyos coeficientes se encuentran por encima del promedio de alimentos y del sector industrial, así como un buen número de ramas componentes del mismo. Contrasta con las anteriores el caso de lácteos en que su coeficiente está muy por debajo del promedio de alimentos, y de casi igual valor que el que manifiesta la mayormente artesanal actividad de productos de harina.

El  $VA/VAF$  y el  $IAF/VA$ , se encuentran muy asociados en sentido inverso, o sea aquellas ramas de mayor  $VA/VAF$  que se encuentran con una menor  $IAF/VA$ . Con respecto al primer coeficiente es importante (pero no de la forma que lo es en otros indicadores) la industria del azúcar, alimentos diversos y lácteos que presentan una muy superior a las que corresponden a aceites y grasas, conservas, molinería, las cuales se ubican como actividades de una mejor utilización de su dotación de capital.

Cerrando nuestra revisión de las actividades específicas para la industria de alimentos, creímos conveniente hacerlo con la tasa del excedente. En este coeficiente, encontramos en actividades como azúcar, alimentos diversos, alimentos balanceados, lácteos, aceites y grasas coeficientes sumamente elevados, tanto así que superan a los que demuestran los distintos niveles de comparación que pudieramos establecer: sector industrial, bienes de consumo, bienes de consumo duradero y de capital, finalmente bienes intermedios. Sin embargo, junto a estas actividades también se da el otro extre

mo, en el que se ubican a panificación, molinería, preparación y conservación de carnes además de conservas de frutas y legumbres.

Con el propósito de concretizar y nexar lo anteriormente expuesto podemos verificar las siguientes relaciones: (28) - a mayor tasa de inversión fija menor productividad media del capital fijo; a mayor intensidad media de capital fijo mayor productividad media del trabajo y menor productividad física del capital pero mayor tasa de excedente. Otra relación importante que es posible constatar es que a menor participación de las remuneraciones en el valor agregado ( $REM/VA$ ), mayor relación producto capital ( $VEP/VAF$ ) y mayor tasa de excedente. En síntesis, podemos afirmar que la industria de alimentos es una extensión del conjunto de relaciones de arte estructural que se dan al interior del aparato productivo industrial.

## 2.5 Algunas consideraciones sobre Concentración en la Industria de Alimentos.-

En la presente sección pretendemos presentar algunas características sobre el proceso de concentración específicamente en la industria de alimentos. Tal propósito será centrado sobre algunas variables como producción, inversión en activos fijos y el valor agregado.

Consideramos que la necesidad de presentar alguna referencia empírica se fundamenta en el hecho de que la estructura de los mercados es uno de los factores determinantes para explicar las diferencias de comportamiento entre las empresas y las modificaciones que experimenta la estructura industrial a medida que se expande. Más concretamente, puede esperarse que las tasas de rentabilidad de las empresas que lideran el sector -y dentro de ellas las filiales de empresas transnacionales- sean más elevadas que aquellas donde exista menor grado de concentración, lo cual se traducirá en una mayor relativa expansión dentro del mismo sector o en otros que conllevará a una diversificación. Característica de la industria de alimentos es que por tratarse de una industria productora de bienes de consumo, la existencia de un alto grado de concentración permitiría vía mayores márgenes

de ganancias un instrumento que permita el efectivo control del excedente , de suerte tal de inducirse a través de diferentes mecanismos forzar la estructura de demanda (entre ellas publicidad, financiamiento, redes o canales de distribución, infraestructura administrativa, diferenciación de productos). Esto garantizaría mantener un determinado ritmo de crecimiento pero sobre todo un nivel de ganancias. Puede también afirmarse que tal hecho engendraría una implícita transferencia de renta del mercado (consumidores) hacia las empresas lo que tiene clara repercusión en la distribución de la riqueza generada.

A los anteriores argumentos, existe otro referido al divorcio que ha existido entre instrumentos promocionales de desarrollo industrial que se han venido implementando y el complejo fenómeno de la concentración. Resulta entonces que del cabal conocimiento y comprensión sobre las características del proceso de concentración industrial podremos inferir pautas que conlleven a su parametrización en el conjunto de políticas industriales dentro del marco que comprenda una integral estrategia del desarrollo industrial. Más aún, otro aspecto que se presenta concomitante con el anterior es la presencia y participación de las Empresas Transnacionales en este proceso de concentración, lo cual traslada al problema a un plano de mayor complejidad, en función de la interacción que ambos fenómenos presentan.

Ahora bien, desde el punto de vista metodológico el estudio del proceso de concentración es una tarea que de hecho no es nuestra intención aquí desarrollar. Antes bien, quisieramos dejar sentado que el abordaje de esta temática implicaría la utilización de una completa información de base ( empresa, establecimiento, producto) y la utilización de cierto instrumental estadístico-metodológico, el cual no sólo estaría condicionado al de la participación mayoritaria al interior de una rama industrial (29). Sin embargo , dado el tipo de información existente , hemos creído prudente sólo ilustrar la existencia de concentración en la industria alimenticia a través de la participación mayoritaria de algunas empresas según la variable que se conside

re. Además, tal propósito lo realizaremos tomando como referencia los años 1969 y 1973 (30).

Si analizamos el Cuadro N° 19 puede observarse que a 1969, las cuatro mayores empresas participaban con casi la cuarta parte del VBP de la industria de alimentos. Si bien es cierto, esto no la ubica como una de las ramas de mayor concentración (por ejemplo: tabaco con 100%; petróleo con 97%; metales básicos con 92.6%; caucho con 87%; papel con 74%) es lo suficiente para superar al presentado por el sector industrial y la agrupación de bienes de consumo. Ahora bien, si avanzamos en el sentido de ampliar el número de empresas encontramos que las 20 mayores empresas ya concentran más de la mitad del VBP de producción alimenticia, hecho que evidencia la presencia gravitante de un conjunto de empresas que lideran el sector.

Desplazándonos al año 1973, puede comprobarse una agudización de la concentración existente en la industria alimenticia, hecho que contrasta con la disminución que se observa a nivel del sector industrial y el de la agrupación de bienes de consumo. Cabe subrayar, junto a esta mayor presencia de las cuatro principales empresas se da una disminución en su posición inversora que sin embargo se presenta con un reforzamiento en su participación en el valor de los activos fijos. Aparentemente, esto resulta ser contradictorio pero puede ser comprendido si consideramos que las inversiones de las empresas que mejoran su posición resultan ser muy marginales para determinar un cambio en la distribución de la dotación del capital en el sector.

Si incluimos en nuestro análisis indagar como influyen las empresas líderes en la dinámica del crecimiento del sector, ello es posible ser observado a través de las tasas diferenciales de evolución del valor agregado que presentan tales empresas con respecto al experimentado por la industria de alimentos en su conjunto. Como puede observarse esto no es una característica privativa de la rama de alimentos, sino que también es imputable a la agru

pación de bienes de consumo y del sector industrial.

La última variable a la cual nos referiremos es la intensidad media de capital fijo (VAF/PO) la cual nos permitirá dar cuenta de la existencia de prácticas de corte capital-intensivo en las empresas líderes. Los valores que muestra el cuadro en referencia son esclarecedores por sí mismos. Las cuatro mayores empresas presentan una magnitud para este coeficiente que llega a superar en más del doble al promedio de su actividad. Esta comparación alcanza mayores dimensiones si la realizamos contraponiendo los coeficientes de la agrupación de bienes de consumo y del sector industrial en conjunto (589% y 338% respectivamente).

Resumiendo lo expuesto, hemos constatado que las empresas líderes en la industria alimenticia, además de la concentración del valor bruto de producción, exhiben una mejor performance en la evolución de su valor agregado, acompañado de prácticas de corte capital intensivo, que se traduce también en una absorción mayoritaria del valor de los activos fijos de esta actividad industrial.

## CAPITULO III

### 3. La Presencia Transnacional en la Industria de Alimentos: La Inversión Directa,-

El capítulo que aquí presentamos buscar ocuparse sobre una serie de aspectos con relación al mecanismo de la inversión directa, concretamente en la industria de alimentos.

Dentro del desarrollo de la temática en cuestión, trataremos en un caso nexar la con algunos puntos ya tratados en capítulos anteriores tratando de buscar la articulación correspondiente; en otro, ejemplificar algunas proposiciones especialmente en el terreno de definiciones y problema de identificación en la inversión directa.

Asimismo, focalizaremos nuestro esfuerzo en el período 71-76, cuando sea el caso, a los efectos de tener alguna aproximación sobre el comportamiento evolutivo que ha manifestado la inversión directa en el citado período.

#### 3.1 Industria de Alimentos: Destino y Origen de la Inversión Extranjera al año 1971.-

Antes de iniciar la exposición misma del asunto que concierne a esta sección, es conveniente realizar algunas puntualizaciones de tamiz metodológico.

En tal sentido, la clasificación de las distintas empresas con producción alimenticia ha sido establecida a nivel de cuatro dígitos según la actual CIIU. Esto fue elaborado en base del criterio de clasificar en una actividad determinada según el mayor valor bruto de producción que distingue el quehacer de la empresa receptora de inversión extranjera.

Por otra parte, en la presente sección se seleccionará del universo de empresas con inversión directa al año 1971, aquellas que servirán de muestra para el desarrollo de posteriores acápitos. Empero, a esta muestra le hemos adicionado otra empresa (La Fabril) por el hecho de encontrarse suma

mente vinculada con otras cuya actividad es esta industria, a pesar de que en el plano de rigurosa clasificación estadística ella pertenecería al sector de servicios (CIIU 8329). La aludida vinculación podrá comprobarse durante el desarrollo de los diferentes puntos que componen este capítulo.

### 3.1.1 La Inversión Extranjera: Su Destino Sectorial.-

Como anteriormente explicamos al año 1971, ya se habían producido algunos cambios en la cuantía y distribución de la inversión extranjera directa a raíz de una serie de acciones gubernamentales que implicaron ciertas variantes en la propiedad de los medios de producción. Concretamente, en lo que concierne a la industria de alimentos tenemos como consecuencia directa las inversiones existentes en la industria del azúcar, producto de la reforma agraria implementada desde mediados de 1969. De otro lado, tenemos que durante los años 1970 y 1971, se produce la liquidación de las inversiones de dos compañías extranjeras (Anderson, Clayton & Co. y el grupo Unilever (1) ).

Es en función de tales acontecimientos que hemos creído conveniente considerar dichas magnitudes en un caso; en otro, tratar de aproximarnos a dar una referencia sobre la ex-contribución en el contexto de la industria de alimentos. En efecto, el Cuadro N° 1 plasma tal preocupación distinguiendo dos momentos que ponen de manifiesto lo expuesto en líneas anteriores, resultando ser a primera vista impresionante la disminución que sufre el monto de inversión extranjera directa cuando consideramos las expropiaciones (Reforma Agraria) y las referidas liquidaciones. A este fenómeno contrasta la escasa variación que se produce en el número de empresas, evidenciando la alta concentración de capital promedio por empresas existentes en la industria del azúcar, principalmente.

La distribución que presenta la inversión extranjera cuando in

corporamos las inversiones en azúcar, es muy similar a aquella que presenta la estructura de la industria de alimentos en cuanto al valor de los activos fijos y valor bruto de producción se refiere (2). En relación con el valor de los activos fijos, ya antes (3) hemos realizado nuestro argumento, siendo en esta oportunidad una reafirmación sobre la correlación existente entre una configuración de terminada que lleva impresa una direccionalidad de la inversión extranjera, la cual acusa presentarse como una responsable de la misma.

Dentro de esta misma tónica es posible verificar que salvo el caso de la industria del azúcar, son las ramas en las que el monto de inversión extranjera se sitúa preferencialmente, aquellas que están asociadas con una mayor intensidad promedio de capital fijo, siendo éstas la de productos de molinería y aceites y grasas. Puede también observarse que en ambos casos además de productos lácteos, estas ramas se sitúan con los más altos coeficientes de utilización de materias primas de origen extranjero. Si a este esquema le agregamos la productividad promedio del trabajo ( $VA/PO$ ), así como el de la concentración del valor agregado según actividad (Valor agregado/número de establecimientos) hallamos también que son las principales ramas de presencia de inversión directa en las que se dan los más altos valores de los coeficientes en cuestión, esta vez incluida la industria del azúcar.

Es conveniente aquí hacer una atinencia sobre el monto de inversión extranjera directa que el Cuadro N° 1 consigna para la industria del azúcar. Al respecto, la cifra que hemos presentado se encuentra bastante subvaluada en razón de que el número de empresas consideradas es tan sólo de tres, que contrasta con el que presenta Gonzáles Izquierdo (4) en un número de nueve (5). Podemos entonces concluir que el monto que existió en la industria azu

carera era bastante mayor que el de cualquier otra actividad de la industria alimenticia. Tal situación, contemplando además la inclusión de la industria de aceites y grasas confirma lo anteriormente (6) argumentado sobre la ingerencia del modelo primario exportador en la configuración del monto de inversión extranjera y su importancia relativa en el total de la inversión en la industria alimenticia, siendo responsable de más de la mitad del monto imputable a ella.

Habiendo efectuado las pertinentes disgresiones sobre el monto de inversión extranjera al año 1971, es conveniente hurgar un tanto más sobre el panorama existente, esta vez en base de nuestra muestra reducida de 18 empresas que representan más del 90% del monto que ha sido objeto de los precedentes comentarios (reconsiderando liquidaciones y expropiaciones). El Cuadro N° 2 nos facilita ver cual es la importancia relativa tanto de las diversas actividades que componen la industria de alimentos así como el poder descubrir el origen de la inversión a nivel de cada actividad. Es así que tanto en productos de molinería y aceites y grasas la inversión de origen "panameño" (7) es predominante al igual de dichas actividades, representando ellas cerca del 70% de la inversión total existente en la industria de alimentos. La fabricación de lácteos conoce la de la coexistencia de inversión de origen suizo y norteamericano; mientras la hegemonía norteamericana se presenta como cierta en la industria de alimentos diversos, aunque lo hace con alguna inversión de origen japonés e inglés, aspecto que distingue a esta actividad de otras. Al lado de estas actividades donde la inversión directa toma proporciones destacables, es posible apreciar otras como alimentos balanceados, fabricación de cacao-chocolate y confitería, productos de harina, así como fabricación de conservas, que se caracterizan por la residual destino de inversión directa como actividades de principal objeto de ac

tuación. En estas últimas el capital de origen norteamericano y el de origen italiano actúan como responsables de las citadas inversiones. Cabe señalar que salvo el caso de las inversiones en fabricación de productos de harina (8), el resto de actividades donde se ubica a la inversión de origen italiano no son provenientes de corporaciones o transnacionales.

Si a lo expuesto tratásemos de adicionar una visión en términos de empresas más importantes (Ver Cuadro N° 3) encontraríamos que son COPSA, Cia Molinera Santa Rosa y SID-SUR, aquellas receptoras de los montos más significativos de inversión directa. Muy distante de éstas aparecen Perulac y aún más la firma F & R del Perú, que es comprensible en razón de la propia naturaleza de las actividades a las cuales se dedican dichas empresas que se caracterizan por una menor relativa intensidad promedio de capital fijo.

### 3.1.2 El Origen de la Inversión Directa.-

Haciendo nuevamente uso del esquema utilizado en la sección precedente veamos cual es la distribución según el país de origen de la inversión extranjera, considerando también una aproximación al año 1971, de los cambios ocurridos, anteriores a esta fecha. El Cuadro N° 4 nos confirma la preeminencia norteamericana cuando incorporamos las inversiones en la industria del azúcar, la cual al ser excluidas disminuye considerablemente su participación en el total de la industria de alimentos (del 44% al 16%). En el caso de las inversiones "panameñas" éstas se revelan como excesivamente importantes en la explicación --si puede decirse así-- de la Inversión Extranjera Directa en la industria alimenticia, las cuales cuando consideramos las expropiaciones o liquidaciones ocurridas, puede constatar su contundente participación. Las inversiones suizas que aquí no resultan de un proceso de intermediación, ocupan la tercera posición, cualquiera sea el total al que

nos estuviéramos refiriéndonos.

A lo anteriormente expuesto debe recordarse (10) que son las inversiones radicadas en la industria de alimentos más importantes para las "panameñas" que para las suizas o estadounidenses, lo que nos ayuda a comprender en parte el porque de tan cuantiosa participación de las inversiones panameñas en la industria de alimentos. De otro lado, podemos constatar que esta triada de países, se descubre también para la industria alimenticia como el eje de las inversiones existentes, al igual que lo observado en el sector industrial manufacturero. En el caso de las estadounidenses así como las suizas, hemos de recordar que son las inversiones en la industria alimenticia evidencia de un patrón de especialización a nivel internacional.

Un rasgo que tipifica a las inversiones norteamericanas de las otras aquí consideradas, es su mayor diversificación en las diferentes actividades (Ver Cuadro N° 5) que componen esta industria. Esta característica no hace más que confirmar lo ya observado a nivel del aparato productivo industrial, que valida aún más nuestra proposición sobre la supremacía norteamericana en razón de sus vinculaciones político económico-históricas que tienen USA con los países latinoamericanos en general, y el Perú en particular. En el plano de las vinculaciones económicas es indudable que las empresas norteamericanas hayan poseído un mejor conocimiento del mercado por un acceso preferencial e importante, verificable a través de su papel de principal país de origen de nuestras importaciones, aún más evidente cuando nos reencontramos en el tiempo.

### 3.2 Los Patrones de Entrada.-

### 3.2.1 Algunas Reflexiones.-

En la presente sección trataremos de nexar tres aspectos que a nuestro entender concurren en la explicación de los patrones de entrada de las Empresas Transnacionales (ET) vía el mecanismo de inversión directa. En tal sentido el momento, la forma y la aparente causalidad -le motif- (10-A) nos permitirán definir similitudes o diferencias de las distintas estrategias de expansión de las ET que tienen o tuvieron gravitación en la industria de alimentos.

En relación al momento de entrada de las ET, intentaremos indagar si ésta se encuentra asociada con alguna determinada etapa o fase de industrialización que se han sucedido al interior de la misma industria alimenticia. Es más, el establecimiento de alguna periodización podrá estar muy ligada a los aspectos directos de la política estatal en el campo de la promoción industrial, o sea el medio -entorno- institucional existente para su arribo.

La forma, la entendemos como de la modalidad de su ingreso sea a través de adquisición de empresas locales o de instalación de nuevas empresas. Este aspecto es de vital importancia porque generalmente en el caso de la adquisición de empresas locales la inversión directa se constituye en un mecanismo de eliminación de la competencia que pudiera conceptuarse como una reproducción en el país de destino de su poder asimétrico en los mercados del país de origen, convalidando estructuras de mercados imperfectos que no es más que el medio adecuado para su accionar en la consecución de rentas cuasi monopolísticas. También es importante considerar que la adquisición de empresas residentes supone la existencia de una base local empresarial, que ante circunstancias determinadas ceden el paso a la ET, lo que indudablemente tiene consecuencias directas en las posibilidades de un capital nacional insurgente, si, pero condicionado a sus posibilidades de compartir un

mercado ante la incursión de las ET. En este sentido, sería comprensible que el aporte de la ET, no implicaría al país receptor la argumentada transferencia de tecnología, ni se tornaría como un elemento dinamizador en el caso de su efecto empleo o renta a producirse de la correspondiente actividad; además no resultaría válida su contribución a la escasez relativa del recurso capital ante los bajos niveles del ahorro interno (11) puesto que las empresas adquiridas significaron una movilización de fondos nativos de inversión.

De otro lado, tenemos que la inversión directa puede ser instrumentalizada en una extensión horizontal, es decir para producir localmente los mismos bienes manufacturados fabricados en el país de origen; en otro caso, puede tratarse de la aplicación vertical de las etapas de producción -sea éstas hacia adelante o hacia atrás- que son propias de la gama de actividades que componen el que hacer de la ET. Sin embargo, para la primera modalidad presentada queda por discernir el porque de la inversión directa como mecanismo de explotación de los mercados, alternativamente con el licenciamiento o la exportación.

Tomando como presupuesto el que las operaciones internacionales involucran una apropiación de retornos, debemos entonces encontrar que la inversión directa se presente como el de mayor margen, alternativo al del licenciamiento o exportación. Es decir, que la explotación del conjunto de ventajas inherentes a la ET debe traducirse en -y muy especialmente en la industria de alimentos- poder brindarle mayores y mejores perspectivas en la comercialización propia de la producción doméstica. No obstante, esta cualidad no puede desligarse del factor del costo asociado a la producción local relativo al de la producción en el país de origen, además del costo de comercialización en el acceso a los mercados don

de las restricciones al intercambio comercial (12) o el nivel de las tarifas arancelarias juegan un papel importante en la toma de decisión respecto al mecanismo de la inversión directa. Ahora bien, es conocido que los costos en los países receptores presentan una elevación a partir del no aprovechamiento de las economías de escala que caracterizan a la producción de las ET en los países de origen, que provocaría mayores costos unitarios y por ende menores márgenes de ganancia. Empero, debe entonces el país receptor brindar algunas características que compensen el fenómeno citado, los cuales a prima intención estarían identificados con una abundante y barata mano de obra, como un elemento; los requisitos del aprovisionamiento de los insumos necesarios (aunque sujeto a los cambios tecnológicos que pudieran producirse en el futuro) que le reporten alguna economía a la corporación, se constituyen como otro aspecto. Nótese que no hemos explicitado cuales serían los requisitos planteados.

La razón de ello es que debemos tener presente que en el caso de estar las ET muy integradas verticalmente, sea en su país de origen o en cualquier otro del establecimiento de sus filiales, tenemos que el abastecimiento y mercado (según el caso) ocurriría dentro del ámbito mismo de la corporación con lo cual de existir restricciones en el aprovisionamiento de insumos localmente no se constituiría en una limitación para ella, sino por el contrario vendría en la ampliación y retorno asociado de la circulación de mercancías al interior de la misma.

### 3.2.2 Las Evidencias.-

En lo concerniente a las ET en la industria de alimentos, veamos ahora específicamente cuales son los principales rasgos que pueden distinguirse en sus patrones de entrada. Si observamos el Cuadro N° 6 puede apreciarse claramente la existencia de dos pe

ríodos muy bien definidos. El primero que abarca hasta mediados de la década de los años cincuenta; el segundo, que comprende solamente a la década del 60. En ambos casos, considerando nuestra muestra de 18 empresas, dichos períodos se distribuyen en partes iguales el número de empresas. Si a la figura presentada le agregamos en que actividades específicas es identificable cuando su incursión, podemos afirmar que el proceso de diversificación de la producción alimenticia que pudimos comprobar en el capítulo anterior ha ido aparejada de una afluencia masiva de las ET, donde una característica general --salvo alguna particularidad-- es que dichas inversiones se producen como una respuesta a una explícita e intencional política de sustitución de importaciones, como alternativa ante una amenaza de su posición exportadora, sea por firmas locales --fueran filiales o nacionales-- ante el eminente incremento de precios (producto de la elevación de la tarifa arancelaria) y disminución consiguiente de una demanda potencial y posición competitiva.

De otro lado, la posibilidad de reducción de sus costos relativos de producción local, a través de las exenciones tributarias sean éstas en los aranceles de importación de maquinarias y/o insumos, o aquellas en la consecución de utilidades a ser obtenidas. Es más, puede comprobarse (Ver Cuadro N° 7) que en el caso de estas empresas la modalidad asumida resulta ser vía instalación de nuevas empresas.

No obstante, es conveniente precisar que el monto que importan dichas inversiones son de efecto marginal al ya existente en la industria de alimentos al inicio de la década del 60. Puede comprobarse (Ver Cuadro N° 3) que las empresas cuya entrada se produce durante los sesenta tan sólo representan 12 % del total existente en la industria de alimentos al año 1971. Es más si hu

biésemos considerado las inversiones en azúcar y las otras existentes en aceites y grasas el contraste hubiera sido mayor.

Una vez expuesto muy apretadamente algún argumento sobre uno de los grupos a que hicimos alusión, queda entonces volcar nuestra atención sobre aquellas empresas cuya producción podríamos denominar tradicional o básica dentro de la industria alimenticia. Sin embargo, esta vez procederemos en forma singular, es decir a través de ramas específicas y cuando sea necesario por empresas en particular.

Como el lector habrá podido percatar no hemos incluido en el cuadro que referenciamos líneas atrás, a la industria del azúcar así como a aquellas empresas que liquidaron sus inversiones durante los años 70 y 71. No obstante, hemos creído prudente su inclusión en razón de que ella permitirá el reforzamiento a los planteamientos a ser vertidos.

En el caso del azúcar muchos factores de orden interno y externo confluyen en la presencia de la inversión directa. Es en función de ello que hemos considerado centrar nuestra atención específicamente en lo referente a la ex-W.R. Grace y Cía (13). Desde 1882, con posterioridad a la Guerra del Pacífico se había producido serios danos a las plantaciones azucareras y trapiches lo que acompañado de un descenso en los precios mundiales del azúcar y el excesivo endeudamiento efectuado por los hacendados locales, permitió un proceso de concentración de la propiedad, en la cual la ex-Grace tuvo inmejorable oportunidad debido a ser uno de los principales acreedores. De esta forma Grace adquiere Cartavio, que sin embargo 9 años después recién forma la Cartavio Sugar Company. Luego, hasta los años 20 debido a las condiciones del mercado internacional —aunque con algunas oscilaciones— lo

gra convalidar la hegemonía de la W. R. Grace en la producción azucarera.

La industria de aceites y grasas (14) tiene su origen en la explotación industrial de otro producto de exportación como lo fue el algodón. Empero, esta actividad industrial tuvo una serie de dificultades en sus inicios y básicamente hasta los años 40; ello puede ser factible de serle imputado a la pugna de diferentes grupos nativos de intereses contrapuestos: importadores, luego exportadores (de pepita de algodón) versus fabricantes. Ahora bien, si en algunos casos los empresarios locales dedicados a la actividad exportadora se integraron hacia adelante en la fabricación de manufactura lo hicieron como una forma de buscar alguna alternativa a los constantes vaivenes que se producían en la cotización en los mercados internacionales, al afrontar menores márgenes de ganancias buscan el auxilio correspondiente en el mercado interno.

Es en este contexto la diversificación de la firma inglesa Duncan Fox, que desde temprana época (1919) fundara la Fábrica de Aceites San Jacinto (15). Pero será a partir de los años 30 en que la presencia transnacional se pondrá en manifiesto con alguna direccionalidad a la fabricación de aceites y grasas.

En efecto, al año 1933 (Cuadros Nos. 8, 9, 10) se establece en el Perú una filial de la Anderson, Clayton & Co., la cual va a estar fundamentalmente ligada a las actividades de desmote y comercialización del algodón. Sin embargo, a esta época ya existían un buen número de fábricas dedicadas a la producción de aceites y grasas (16).

Este hecho le permitió seguramente, trasladar los excedentes que le reportaban las actividades de comercialización a la activi

dad industrial con claro propósito de tener en la industria una performance estable. Para ello fue fácil lograr este objetivo además de eliminar la competencia, cuando adquiere en 1936 la Fábrica Monserrate y posteriormente en 1939 Fábricas Unidas S.A.

Entrar a explicar la instalación de COPSA en 1946, implica necesariamente ligarla a la de la Fabril S.A., quien en el año 1943, se establece en el Perú con el propósito de comercializar el algodón (siendo el desmote una actividad crucial). Es de esta forma que se prepara el camino para la constitución de COPSA, que viene en una integración vertical de las actividades de la Fabril (en el desmote), adquiriendo para tal efecto la firma local A. L. Bayly y Cía., y posteriormente una planta en Sullana ( Propietario de un Empresario Piurano Verrando (17) ). Además, hay que tener en consideración que el momento de la entrada de estas compañías, significan una extensión de las operaciones de la ET Bunge & Born después de haber efectuado la adquisición de empresas locales en la industria harinera. De otro lado, la primera mitad de la década del 40 (18) significaron un ambiente propicio desde el punto de vista institucional, donde hay que destacar la intención de la política económica encaminada hacia un relativo fomento a la industria como medio de encarar las menores posibilidades de los productos de exportación ante los sucesos de la Segunda Guerra Mundial, buscando estimular el mercado interno. Una medida de política económica que debió tener mucha incidencia para la definición de la entrada en operaciones industriales, debió ser la prohibición de la exportación de la pepita del algodón en el año 1945, insumo básico en la elaboración de aceites y grasas (19), permitiéndole la estabilidad correspondiente.

Prosiguiendo con la industria de aceites y grasas, tenemos el caso de la empresa Lever Pacocha (del grupo internacional Unilever),

la que en el año 1961 aparece recién a través del mecanismo de inversión directa (20). No obstante, aquí se produce una figura no muy clara y por lo tanto es preciso detallar algunos antecedentes:

Con fecha del 03 de Enero de 1961 se constituyó una sociedad "Lever Pacocha" S.A., con un capital autorizado de 60 millones de soles, del cual los accionistas sólo pagaron el 0.1%. De los accionistas que pagaron dicho capital no se puede distinguir la propiedad de parte del Grupo Unilever, ya que todos ellos eran personas naturales nacionales, en razón de ser el mismo estatuto de constitución de la empresa la que establecía que las acciones debían ser nominativas (Ver Cuadro N° 11).

En Marzo de 1961 "Lever Pacocha S.A.", mejor dicho los accionistas deciden aceptar el aporte y suscripción de capital en un monto que casi completa el capital autorizado; los aportantes son las siguientes compañías: Pacocha, Inmobiliaria Marañón y Compañía Industrial Huacho, que como puede observarse en los Cuadros N° 12 a N° 15 los accionistas son casi comunes a todas las empresas en cuestión. Nuevamente la participación de Unilever o alguna filial de ésta no se da.

Según lo declarado por el inversionista Doma N.V. ( Antillas Holandesas) al Registro de Inversiones Extranjeras, éste en 1964, había aportado a la Sociedad Lever Pacocha el equivalente de S/. 59'998,000. Asimismo, los inversionistas Wemado N.V. y Mavibel N.V. (ambos de Antillas Holandesas) habían aportado S/. 1,000.00 cada uno en el año 1967 a la sociedad en cuestión.

Hasta el momento podríamos pensar con razón, que el único

aporte con que se constituye "Lever Pacocha" sería su Brand-name y experiencia gerencial, ya que el cargo de Director Gerente fue ocupado desde el principio por un representante del grupo Unilever. Posteriormente podríamos suponer que con el auge y resultados positivos de la empresa, el grupo Unilever decidió ocupar a los accionistas locales sus acciones. Empero, como entender que 6 años más tarde se liquidaran las inversiones que habían efectuado, percibiendo en la gestión de venta de sus activos tan sólo S/. 25'000,000 o sea menos de la mitad del aporte efectuado. De otro lado, a ese momento Lever Pacocha presentaba un cuadro financiero bastante deficiente.

Las pérdidas acumuladas lograban superar al íntegro del capital social; su coeficiente deuda a largo plazo/patrimonio, con suficiencia superaba la unidad, siendo el acreedor el grupo Unilever. Esta realidad contrasta por ejemplo con la situación que presentaba la firma Anderson, Clayton & Co. ya que su negociación para su adquisición le significó una suma neta de impuestos de cerca de US\$ 2'600,000 o sea más de 113 millones de soles (4 veces más que lo obtenido por Lever Pacocha, que tenía el mismo Capital Social). Pensamos que en todo caso de haber existido una participación efectiva vía el aporte de inversión directa de Unilever, ésta se realizó en un momento en el cual el mercado ya estaba prácticamente definido, donde COPSA se situaba hegemónicamente en el control del mismo, lo cual no implica necesariamente una salida de Lever por una pugna del mercado local, ya que encontramos que durante la década del 60, ambas firmas serían consocias en otra (INDESA) dedicada a la fabricación de detergentes, donde si la experiencia de Lever era manifiesta en el campo internacional (21). En todo caso su no integración con actividades hacia atrás ya sea local o internacionalmente, le restó posibilidades por ejemplo ante COPSA que si poseía tales ventajas, prefiriendo **manente**

nerse en el mercado local a través del licenciamiento (22).

En relación con la harina de trigo la información que disponemos no nos permite hacer las precisiones que hubieran sido menester plasmar. No obstante, en el caso de la Molinera Santa Rosa, es perceptible que se trató de una adquisición por parte de Bunge & Born. Al respecto, R. Thorp encuentra que en el caso de los molinos entre 1918 y 1933 se produce un proceso de concentración. Para ello menciona que en Lima y Callao el número de empresas molineras desciende de 10 a 5, en 1918 y a 4 en 1933 (Milne "Santa Rosa", Peral, Nicolini y Cogorno). En 1934, se produce una fusión de Milne y Peral que coincide justamente con la constitución de Cía. Molinera Santa Rosa.

Creemos que la presencia vía inversión directa por parte de la Bunge & Born fue realizada como mecanismo en razón de cautivar un mercado propicio para sus exportaciones de trigo (24) y que el proceso de concentración que se produjo fue ad-hoc dado que su ingreso lo realizaba en una estructura oligopólica ya creada por el mismo avance que esta industria ya presentaba en la década del 30 (25). Con lo afirmado, no queremos de ninguna forma negar la conveniencia de una ganancia propia de la misma actividad industrial, por el contrario el propósito ha sido resaltar la complementariedad existente para la corporación: ampliar su circuito de mercancías dentro de la misma y el aprovechamiento de retornos más elevados en la actividad industrial, donde el precio en una estructura oligopólica no es ningún regulador de las condiciones de competencia, sino por el contrario un mecanismo de extracción y transferencia de renta de los consumidores a las empresas que dominan el mismo.

Dentro de la misma industria de molienda del trigo resta aquí

brindar algún argumento sobre la aparente extemporánea instalación de otro capital extranjero en esta industria.

Nos estamos refiriendo concretamente a la firma *Molinera Inca* que se establece en el Perú en el año 1964. Antes bien, es preciso señalar que se trata de una firma en la que el capital extranjero y nacional actúan conjuntamente (*joint venture*), o sea una modalidad distinta a aquellas que hemos venido tratando. Luego, es importante determinar quienes son los socios, puesto que la entrada a un mercado donde existe ya una estructura definida y la vigencia de sendas barreras a la entrada hacen muy dificultosa la misma, o en todo caso la permanencia de "nuevos socios". Por parte de los extranjeros se trata de *Finagrín Compagnie Commerciale Agricole et Financière S.A.* de Ginebra que es una filial de *Continental Grain* (26) quien a su vez es el principal proveedor de materias primas de la consocia en *Molinera Inca*, es decir de empresa *Molinera Nicolini Hnos* (27).

Ahora bien, esta nueva modalidad que hemos podido comprobar debe ser enmarcada dentro de una agresiva expansión de las ET norteamericanas denominadas "Traders" siendo tres de ellas las más importantes en el mundo: *Cargiel*, *Continental Grain* y *Cook Industries*, en ese orden (28). Esta expansión alcanzó niveles predominantes cuando Estados Unidos deviene a partir de la Segunda Guerra como el principal abastecedor de granos en el mundo. Aún más, es a partir de mediados de la década del cincuenta, el gobierno norteamericano implementará programas tales como el PL 480 y el C.C.C. (*Commodity Credit Corporation*) con el propósito de establecer mayores facilidades crediticias para la adquisición de trigo norteamericano y por ende en beneficio de sus "Traders". De otro lado, las ET plantean dentro de esta estrategia de expansión una política de diversificación, elemento clave para el "agribusi

ness" a escala internacional. En síntesis, el presente caso es una evidencia que la formación de una joint venture no se da en función de una falta en la disponibilidad de fondos de inversión o de una búsqueda de tecnología (incluida la capacidad gerencial, forma más amplia "management") por parte del socio local.

La razón de ello radica en la larga vigencia de Nicolini como una de las empresas de mayor gravitación en el ámbito local y además de larga tradición, de donde los anteriores factores perderían relevancia. Por el contrario, sumada la idea que las condiciones de un abastecimiento normal y seguro, y con algunas concesiones crediticias, aparejado de un afianzamiento de las relaciones entre proveedor y cliente, pueden explicar la conducta de los empresarios locales. Concurrente a ello, una política de diversificación dentro del plan expansionista de la ET determinan la resultante: el establecimiento de una joint venture. La exportación e inversión directa se presentan nuevamente no como mecanismos alternativos, sino dentro de una perfecta complementariedad dentro de la estrategia de la ET.

Dentro del tema que nos ocupa desarrollemos ahora nuestros planteamientos en la industria de lácteos. En esta oportunidad, la inversión directa es una aplicación horizontal al producir localmente los bienes manufacturados que también elabora la ET. Además en esta ocasión la inversión directa es también un mecanismo alternativo a la exportación, ya que ambas firmas Carnation Co. y Nestlé tenían antecedentes (29). Es más, hay precedentes que la leche evaporada era importada en el Perú desde 1897 (30). Intereza ahora, presentar uno de los argumentos correspondientes.

En primer término, las operaciones de comercio que realizaron ambas ET, les permitieron conocer el mercado pudiendo vislumbrar

sus potencialidades: la urbanización creciente ocurrida desde la época de Leguía, permitía atisbar los cambios a producirse en los patrones de consumo –sino forzarlos–, a lo que seguramente contribuyeron el contingente de inmigrantes. De otro lado, las condiciones de explotar sus ventajas eran obvias al menos en el plano tecnológico. Ejemplo de ello es que la leche evaporada tenía una fuerte ventaja sobre la leche fresca (v.g. su menor grado de perecibilidad) que le permitía una efectiva integración de mercados. En este aspecto indudablemente confluía la localización y superioridad relativas de las zonas de su abastecimiento: las Cuencas del Norte (Cajamarca) y la del Sur (Arequipa). Ello garantizaba una continuidad –al menos en el mediano plazo– para su desarrollo futuro. Esto último nos conduce a tener que ensayar algo sobre los "costos relativos" de la producción local versus el costo a través del producto exportado (fabricado en el país de origen). Somos partícipes de argumentar que si era lo suficientemente viable. La principal razón de ello estriba en la posibilidad de organizar la producción de leche fresca con claros propósitos de una orientación industrial, permitiéndole así actuar como monopsonista, otorgándole un control sino propietario, si rector vía una serie de mecanismos. El financiamiento al estímulo de ganadería lechera (obras de infraestructura, son un ejemplo) el mejoramiento de la productividad de la producción de leche (con sus consiguientes implicancias), son algunos de los probables lineamientos de la política logística de la empresa que principalmente la retribuiría un beneficio incuestionable al absorber vía la fijación de precios de los insumos, el excedente obtenible de dichas mejoras, además de las existentes en las condiciones iniciales de actuación. Si a esto le agregamos las condiciones duopolísticas que caracterizan la estructura de mercado de leche evaporada, completamos la idoneidad de los mayores retornos posibles de obtener.

Surge aquí una variable por despejar que consideramos sea el porque del momento de la entrada es precisamente en el año 1940 y además, la explicación de la simultaneidad en el arribo.

Una explicación de menor amplitud y precisión sería el clima institucional, concretamente a los instrumentos de política económica que precipitaran la entrada: elevación de la tasa arancelaria y/o políticas de promoción industrial nexada a la anterior con el propósito de proteger a la industria local (31).

Vemos en cambio en la Segunda Guerra un factor de mayor gravitación ya que con ella se produce un severo trastocamiento en los flujos del comercio internacional, y con ello una dificultad para el abastecimiento del mercado local vía exportaciones. Finalmente, el arribo simultáneo de ambas empresas se puede interpretar como una reacción oligopolística, es decir el establecimiento de una ET en un mercado determinado induce la llegada de otras firmas que integran la estructura oligopólica a nivel internacional (32). Tal afirmación encuentra mayor asidero si recordamos que tanto en el caso de las ET de origen suizo y estadounidense, la industria de alimentos le significan una buena parte del establecimiento de sus filiales dentro del patrón que ostentan en su especialización sectorial (33).

A los efectos de concluir la presente sección, hemos creído conveniente hacer una digresión sobre la firma F & R del Perú (ex - Fleishman Sucursal del Perú) clasificada para nuestro propósito en la actividad de producción de alimentos diversos (CIU 3121).

Lo hacemos en razón que ella es la principal empresa de esta actividad y cuya temprana aparición no se ajusta al argumento brindado en líneas anteriores.

Al respecto, conviene puntualizar que esta compañía inicia sus operaciones con la modalidad de sucursal y es probable que a sus inicios (1939) sólo realizara actividades meramente comerciales. Esto se convalida cuando en 1947, la firma F & R celebra con Standard Brands un acuerdo de licencia para la fabricación de levadura para panificación. ¿Por qué cambió tan tempranamente su modalidad de exportación por la fabricación local? La causa o factor determinante fue la posibilidad de una producción con menores costos locales. La razón: la disponibilidad de un insumo esencial; el cual era abundante y de muy bajo costo. Nos estamos refiriendo a la melaza de caña, sub-producto de la refinación de azúcar. Lógicamente, esto le permitiría su vigencia monopólica en el mercado local, y estructurar efectivas barreras a la entrada (marca, diferenciación de productos, etc.) que es posible de intuir ya que recién en la década del 60 se instalará otra ET (Universal Food Products en Red Star del Perú), aunque en proporciones marginales.

En resumen, hemos podido constatar una modalidad de penetración al mercado local, asociadas al momento y actividad de destino. En aquellas industrias de temprano surgimiento la adquisición de empresas (take-over) fue la práctica común a las ET. Dentro de éstas, aprovecharon la existencia de un proceso de concentración que se daba producto del desarrollo de las mismas, estuvieran o no ligadas al mercado interno (azúcar vs molienda de trigo). Dentro de esta misma línea, la industria de aceites y grasas encontró en el capital extranjero el conductor y gestor de la estructuración de un mercado con clara asimetría en la conformación del mismo. Para ésta y el de la molienda de trigo, hemos de entender a la inversión directa no como mecanismo alternativo al de sus exportaciones, sino por el contrario como una complementariedad que resulta lógico a la luz de la estructura y diversificación de ac

tividades de la corporación transnacional.

Para el remanente de actividades manufactureras de la industria alimenticia es aplicable mayormente -aunque en distintos momentos de entrada- la inversión directa como mecanismo alternativo de exportación del mismo producto manufacturado. En estos casos, la inversión directa se constituye como una aplicación horizontal a través de la instalación de nuevas empresas.

Las ventajas de comercialización que ofrece la inversión directa se dan, pero comprendiendo que el medio en el que van a actuar y desplegar el conjunto de sus ventajas tecnológicas va a ser organizado bajo una estructura de mercados imperfectos donde efectivamente pueden desarrollarse y obtener un margen de ganancias a través de la generación de rentas cuasi monopólicas. Sin tener que desprendernos de esto y por el contrario, coadyuvando cuando la existencia de una articulación de magnitudes con el mercado local de insumos (v.g. lácteos), lo realiza en condiciones también imperfectas que le permitirán la posibilidad de incurrir en menores "costos relativos" y contrarrestar la menor escala de producción.

### 3.3 La Diversificación Sectorial.-

La presente sección busca como objetivo principal el poder brindar una referencia sobre el grado de diversificación que tienen las ET en la industria alimenticia. En efecto, el contar con una aproximación de este fenómeno es importante cuando se analiza la presencia de las ET en los países receptores de inversión directa, por varias razones que identificamos rápidamente.

En primer lugar, porque nos deja vislumbrar las posibilidades que tienen las filiales en el país huésped de aplicar fondos de inversión o reinversión cuando enfrentan políticas no selectivas en cuanto al destino sectorial

de las mismas. Ello toma mayor relevancia cuando constatamos –como es el caso del Perú– que los instrumentos de política de promoción industrial no explicitan consideraciones sobre los incentivos que se implementan en el caso de empresas filiales de ET.

En segundo término, el grado de diversificación nos conduce a apreciar en qué medida la subsidiaria reproduce los patrones de expansión seguidos por la matriz o casa principal-headquarters– en el país de origen. Si consideramos que gran parte de estas filiales actúan en mercados cuya estructura determina una concentración de la producción y de condiciones de competencia imperfecta, y de esta manera se puedan forzar los patrones de consumo con la correspondiente acentuación del proceso de segmentarización de los mercados. Además, dicha extensión de operaciones lógicas dentro la nacionalidad de la corporación en su consecución de mayores ganancias, puede no serlo en la satisfacción de las necesidades sociales.

Finalmente, consideramos que dicho proceso de diversificación de las ET en los países de destino pueden contribuir a elevar o reforzar las barreras a la entrada, con lo que se acentúa la estructura oligopólica del mercado, y que por lo tanto signifique un mayor costo social para el país receptor.

Véamos ahora en concreto lo concerniente a la industria de alimentos en el Perú. Antes bien, creemos prudente precisar que aquí solamente nos ocuparemos del grado de diversificación dentro de la misma industria de alimentos de productos finales. Empero, somos conscientes que las limitaciones que conlleva este tipo de análisis, siendo importantes dos fundamentalmente.

Una de ellas se refiere a la diversificación de los procesos mismos de producción que conducen a la manufactura de los productos finales, o sea integración vertical. Así por ejemplo, tenemos en el caso de Leche Gloria y Perulac, la fabricación de envases metálicos. Lo mismo sucede en la empresa COPSA que integra la producción de pepita de algodón (a través del des

mote controlado por La Fabril), además de insumos que intervienen en el proceso como el hidrógeno y el de envases (34).

Otra limitación resulta ser la diversificación en un conjunto de actividades que se encuentran fuera del ámbito de la producción alimenticia. Aquí cabe hacer el distingo de dos modalidades. La primera puede identificarse como la de una extensión de la producción, a partir de sub-productos. Ejemplo de esto es la producción de jabones de tocador o de lavado que se deriva del proceso de producción de la actividad de fabricación de aceites y grasas. La otra modalidad es aquella que se ubica a través de la diversificación de capitales, es decir la inversión de una filial de ET, en otra empresa residente. Prueba de esto lo tenemos en las empresas La Fabril, SID-SUR, que son accionistas en empresas locales: INDESA y PERUTEJE, PERULANA; dedicadas a la fabricación de detergentes para la primera y fabricación de textiles en las otras dos restantes.

Además de lo expresado, es conveniente puntualizar que la misma medición del grado de diversificación al interior de la producción alimenticia ofrece serios problemas. Nos estamos refiriendo principalmente a aquel que implica la utilización de la actividad CIIU a cuatro dígitos, ya que a este nivel se incluyen una gama de líneas de producción que podría no permitirnos una aproximación un tanto rigurosa. Es por ello que trataremos de hacer las precisiones del caso en las situaciones más relevantes.

Si observamos con detenimiento el Cuadro N° 16, se puede comprobar que la firma Perulac (Nestlé) es aquella que se encuentra presente a través de fabricación local en un mayor número de actividades (4 de 9 aquí considerados). Ellas son: preparación y conservación de carnes, fabricación de productos lácteos, envasado y conservación de frutas y legumbres y productos alimenticios diversos. De la figura presentada emerge inmediatamente un claro contraste con lo que demuestra Leche Gloria S.A. (Carnation Company). Intentemos aquí brindar alguna explicación de tal asimilitud en

el patrón de comportamiento de Carnation y Nestlé.

Partamos preguntándonos si ambas ET se encuentran igualmente diversificadas en sus países de origen. La respuesta a ello es que en ambos casos es manifiesta una intensa diversificación dentro de la misma producción alimenticia (35). No obstante, dicha diversificación no se reproduce de igual forma en sus filiales en el exterior (concretamente Perú), pero más específico para el caso de Leche Gloria.

Un primer argumento es la distinta posición que ambos guardan en relación al mecanismo de inversión directa como integrante de su estrategia de expansión de sus operaciones. En efecto, es posible comprobar que para el caso de Nestlé, América Latina le significa una zona de amplia presencia y gravitación de sus operaciones (36). En la explicación de este rasgo diferencial concurren dos variables explicativas, a saber: el desigual tamaño del mercado interno de ambas ET, y la disímil capacidad logística (abastecimiento de insumos) que ofrecen sus respectivos países de origen (USA y Suiza). Tales factores deben haber influenciado decisivamente en la importancia que desde muy temprano momentó incitó a Nestlé en el desarrollo e importancia de las operaciones internacionales.

Otro factor que pudiera tener relevancia en la explicación del distinto comportamiento en cuanto a la diversificación de la producción, es la diferente importancia que tienen para ambas empresas la producción de Leche Evaporada. Esto es apreciable a partir de la ubicación espacial de sus plantas en cuencas ganaderas de desigual potencial y capacidad de producción de leche (37). Así tenemos, que desde el inicio Leche Gloria tuvo en la cuenca del Sur (Arequipa, Moquegua y Tacna) el factor decisivo para su preeminencia en la producción local de leche evaporada. Esta se comprueba cuando constatamos que la participación de Leche Gloria es del orden del 70%, versus el restante 30% que le corresponde a Perulac (38).

Se habrá podido observar que hemos sólo hecho referencia a la diversificación entre ambas compañías a partir de su presencia en las diferentes actividades de la clasificación CIU. No obstante, cabe señalar que al interior mismo de la actividad de fabricación de productos lácteos (3112), Perulac se encuentra en otras líneas de producción, además del de la leche evaporada, Leche condensada, maternizada, y alimentos tónicos solubles (MILO - NESCAO) son otras líneas de producción en las cuales Perulac tiene una actuación monopolística en el mercado local (39).

Antes de continuar con otras empresas integrantes de la industria de alimentos quisieramos dar aquí lugar a una sucinta mención sobre el grado de diversificación que ostenta la firma Nestlé a nivel mundial. Esto lo efectuamos con el ánimo de descubrir en que medida el mercado local es una extensión dentro del patrón que experimenta en su estrategia de expansión, realizando para tal tarea comparaciones con otros países, pero muy especialmente en el ámbito latinoamericano.

Por otra parte, dada la importancia que asume su grado de diversificación local, del cual hemos sido testigos a través de su filial en el Perú, resulta de interés saber algo más acerca de sus operaciones siendo en esta oportunidad el contexto internacional nuestro marco de referencia.

Efectivamente, El Cuadro N° 16-A nos pone en evidencia al año 1973, el alto grado de diversificación que revisten las operaciones internacionales para esta ET. Asimismo, puede observarse la variada forma de abastecimiento a los distintos mercados en los países considerados, donde los latinoamericanos (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú, Venezuela, etc.) acusan marcadas diferencias en cuanto a las modalidades de acceso a los mismos y la diversificación propiamente dicha. En general, los países de gran talla de mercado como Argentina, Brasil y México es predominante la producción local exclusivamente; además, dicha producción local comprende un variado número de líneas de producción (más de 12 de las 16 considera

das cualquiera sea el caso).

Empero, puede observarse también que estas características son comunes a países como Chile y Colombia, en los cuales no se puede hacer uso del argumento del tamaño de mercado como lo hicimos anteriormente, pero si éstos se distinguen por un temprano inicio en el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones. Es todavía aún más evidente cuando se pretende establecer alguna comparación con países como Venezuela, Perú, Ecuador, etc.

Es así que nos encontramos en condiciones de afirmar que para el Perú, si bien es cierto ya denota un proceso de diversificación en su producción local, éste es muy relativo cuando ensayamos comparaciones con otros países latinoamericanos. Más aún, es posible atisbar que para el caso del mercado local subsisten todavía algunas formas alternativas de acceso: producción e importación, o importación exclusivamente; lo ante dicho caracteriza aún con mayor intensidad a Venezuela, Ecuador, Perú y América Central.

De lo expuesto, es lícito entonces pensar en la existencia de alguna consecuencia directa entre el proceso de segmentarización de los mercados con el consiguiente avance del proceso de industrialización que lleva intrínseco al mismo fenómeno de la diversificación de producción; por ende, la modalidad de acceso, el reforzamiento, la continuidad y expansión de la ET en los países en que ella actúa.

Prosiguiendo con otras empresas de la industria alimenticia, COPSA, aparentemente se nos presenta sin diversificación de su producción. Sin embargo, tal apreciación se ve descartada cuando especificamos en que líneas de producción participa la referida empresa. Así tenemos, que esta empresa se presenta como la de mayor participación a 1976 en la producción local de aceite vegetal y compuesto; y como segunda en importancia en la

producción de margarinas y mantecas (40).

Las otras filiales de la Bunge & Born (SID-SUR y Cía. Molinera Santa Rosa) son un claro ejemplo de una diversificación que implica una integración vertical de sus actividades. En efecto, la producción de harina de trigo industrial y para uso doméstico, galletas, fideos y alimentos balanceados para ganado y aves son prueba de ello. Esta figura contrasta con lo que muestra la Compañía Purina Perú S.A., dedicada solamente a la producción de alimentos balanceados, que a su vez también evidencia (al igual de Leche Gloria) una distinta situación que ofrece la matriz en su país de origen (USA), donde se encuentra altamente diversificada. En este caso, debemos tener en cuenta que en el momento del ingreso de Purina (1964), las empresas que en ese entonces se dedicaban también a la producción de alimentos balanceados (Nicolini Hnos, SID-SUR y Cía. Molinera Santa Rosa) ya gozaban de una posición privilegiada en el mercado (41) hecho que debe haber incidido notablemente en la estrategia a ser desplegada por la empresa en la consecución de un lugar importante en el mercado de alimentos balanceados, situación que ya se pone de manifiesto en la década del '70 al ocupar la segunda posición como productor local (42). En otras palabras, nuestro argumento estriba en que debido a las condiciones existentes a su ingreso al mercado la ET Ralston Purina tuvo que centrar esfuerzos en lograr una posición gravitante, hecho que obviamente se tabuló como primera prioridad para la empresa.

Motta del Perú y Alimentos y Productos del Maíz (APROMSA) ( filiales de Motta SPA de Italia y C.P.C. International respectivamente) son empresas que también se encuentran bastante diversificadas localmente en la producción alimenticia, aunque mayormente en actividades cuyo peso relativo son marginales en el valor de la producción del sector alimenticio, aspecto que además de estar asociado a la relativa menor intensidad de capital necesario para el proceso de diversificación, explica la posibilidad de esta rápida expansión si tenemos en cuenta que ambas firmas son de relativa nove

dad en la industria de alimentos y cuyo monto de inversión no es lo significativo como en los casos expuestos.

Finalmente, el resto de empresas se presentan con producción local identificable en tan sólo una actividad, lo que no excluye su presencia en varias líneas de producción al interior de cada actividad. Ejemplo de esto es la empresa F & R del Perú, la cual presenta en levadura, gelatina, pudines, y otros preparados (v.g. mazamorra y chicha morada) sus principales productos de manufactura local. Además, esta empresa muestra al margen de la comparación que pudiera establecerse con el patrón observado por su matriz en su país de origen (Standart Brands de Estados Unidos), menor grado de diversificación que el que ostentan otros países latinoamericanos tales como Argentina, Brasil y Colombia (43). Esto nos conduce a confirmar nuevamente la relativa diversificación propia de las filiales de ET que actúan en el mercado peruano.

En resumen, hemos podido constatar la existencia de cierto grado de diversificación de las ET presentes en la industria de alimentos en el Perú. Esto ha sido medido a través de la participación simultánea en varias actividades CIIU a cuatro dígitos o vía la diversidad de líneas de producción al interior de cada actividad. En cualquier caso, hemos además comprobado a partir de situaciones concretas, que el Perú se sugiere como un mercado que todavía no acusa el fenómeno de un grado relativamente alto de diversificación, tal como lo demuestran ser Argentina, Brasil, Colombia o Chile. En los dos primeros pudiera arguirse como variable explicativa la talla del mercado, mientras que en los otros dos podríamos pensar en la influencia que tiene un relativo más temprano proceso de industrialización que en el caso peruano. Tal realidad nos señala la importancia que pudiera cobrar la diversificación de las ET conforme se intensifica el proceso de industrialización y el concomitante fenómeno de segmentarización de mercados.

### 3.4 Estructura de Propiedad: El Período 1971-1976 .-

#### 3.4.1 Consideraciones Generales.-

La presente sección de este capítulo tiene como propósito central evaluar cuáles son las modalidades asumidas en cuanto a la política de control y propiedad de las ET, a través de la realidad que nos ofrecen sus filiales (o receptoras de inversión). Específicamente, nos ocuparemos de la participación en el accionariado invocando nuestra atención al período 1971-76.

Creemos conveniente antes de introducirnos de lleno al tema, realizar algunas atenciones referidas tanto al aspecto metodológico-instrumental así como, a las medidas de política económica que tienen estrecha vinculación con el tema que desarrollaremos.

En cuanto al aspecto metodológico instrumental, es menester señalar que utilizaremos dos esquemas para abordar el tema. El primero, nos lo ofrece la clasificación del número de empresas que la industria alimenticia tomando como guía aquellas que señala la Decisión 24, pero con la aplicación que se le viene dando en el sentido de utilizar la participación extranjera -contrarium sensu- como proporción del capital social de la empresa receptora de la inversión. Esto lo efectuamos con la intención de nexar la realidad que se nos presenta en la industria de alimentos con lo que ya habíamos enunciado respecto a las incoherencias y limitaciones que ofrece esta conceptualización.

El otro esquema con el que intentaremos aproximarnos a la estructura de la propiedad de la empresa de la industria de alimentos, es aquel que nos ofrece las magnitudes y los grados de participación relativa del capital extranjero o nacional dentro del capital social aplicando igualmente lo acotado en el párrafo anterior ,

identificando al capital extranjero según el propietario sea una persona jurídica extranjera o sea no residente en el país (para las personas naturales extranjeras se entiende por sí solas).

Prosiguiendo con nuestras disgresiones, hemos aquí ahora de ocuparnos de la política establecida en la Ley General de Industrias (DL 18350) en cuanto a la participación de la Comunidad Industrial en la propiedad de las empresas industriales (44). Nos estamos refiriendo al 15% de la Renta Neta de la empresa durante un ejercicio económico determinado como participación capitalizable en favor de la Comunidad Industrial. Los montos correspondientes eran factibles de ser reinvertidos en la propia empresa cuando hubiere el programa autorizado respectivo, que originaba el consiguiente aumento de capital. De no ser así, la ley prescribía la transferencia de acciones de los otros accionistas hacia la Comunidad, o sea el capital permanece constante. Además de lo expuesto hay que considerar que en todos los aumentos que pudieran sucederse en el capital de la empresa producto de excedentes de revaluación, así como los derivados de la aplicación de utilidades, ésta participaba a prorrata como un socio ordinario más.

Ante tal situación y presuponiendo una actitud defensiva por parte de los accionistas extranjeros (en nuestro problema) encontramos tres formas de frenar o detener la participación de la Comunidad Industrial. Primero, podría reinvertirse buena cantidad de los resultados de la empresa a los efectos de aumentar la base relativa de la participación, es decir aumentar el capital y por lo tanto aumentar el trecho faltante para completar el 50%, límite que se fijaba para la propiedad de la Comunidad Industrial. Sin embargo, el destinar mayores utilidades para programas de inversión implica la obtención de una Renta Neta (45) mayor y por lo tanto también una mayor participación capitalizable. Por lo tanto, lo

único que se logra es ampliar el tiempo de ocurrencia del fenómeno de coparticipar con la mitad del capital accionario.

Una segunda forma y bastante plausible, es la de disminuir las ganancias de la empresa (y por ende la Renta Neta) vía aumento de costos. Esto es posible a partir de sobrefacturación de insumos, mayores regalías, diferencias cambiarias y subfacturación de las ventas, etc. En el primer caso, sin embargo tengamos presente las restricciones existentes para las industrias de aceites y grasas, así como en la fabricación de harina donde el precio de los insumos era fijado por el Estado (EPSA/EPCHAP), que por otro lado recibieron fuertes subsidios.

Finalmente, un mecanismo alternativo podría ser a través de nuevos aportes que se pudieran realizar por los accionistas extranjeros o por sus filiales. De esta forma se aumentaría el Capital de la empresa sin la necesidad de un incremento efectivo de los otros socios y entre ellos la Comunidad Industrial.

#### 3.4.2 Las Empresas de la Industria Alimenticia, -

Habiendo hecho las provisiones correspondientes veamos ahora cual es la realidad que nos presenta la industria de alimentos. El Cuadro N° 17 muestra que de un número igual de empresas que hemos considerado, 12 de las 17 al año 1971 asumen la modalidad de extranjeras, siendo las restantes empresas mixtas. De estas últimas sólo cuatro (4) podrían ser consideradas como joint-ventures; debido a que las firmas SPICA, y N & B Tealdo, si bien es cierto acusan participación de inversión extranjera, ésta no asume la forma corporativa. Las aludidas joint-ventures serían: Leche Gloria S.A., Molinera Inca S.A., Red Star S.A., Derivados del Maíz S.A. (DEMSA).

Véamos como se traduce el cuadro presentado cuando analizamos los montos invertidos y las proporcionalidades existentes según el origen (nacional o extranjero). Para tal propósito puede observarse (Ver Cuadro N° 18) que al año 71 el capital extranjero se presenta para el conjunto de la industria alimenticia en forma predominante como proporción del capital pagado (85%). Las actividades que se revelan con participación extranjera más intensa son: fabricación de chicles (Chiclet's Adams de Beatrice Food), alimentos balanceados (Purina del Perú S.A.), aceites y grasas o COPSA, fabricación de productos de harina o Motta del Perú S.A.

Otro aspecto que es de interés aquí analizar, es aquel relacionado con el capital nacional en cuanto a su distribución sectorial, así como los diferentes grados de participación que asume según actividad. Empero, el asunto de mayor significación es en cuanto a la búsqueda de algún argumento para la presencia de socios locales en las diferentes empresas en las que participe el capital nacional a excepción de la comunidad industrial. En relación a ésta, debemos tener presente que al año 1971, su participación dentro del capital de la empresa se debe todavía presentar muy residual debido al corto período de vigencia que para ese año tenía la Ley General de Industrias.

Por lo tanto, véamos cuales son las actividades de mayor participación relativa dentro del total del Capital Nacional consignado para el conjunto de la industria de alimentos. En primer lugar, tenemos (con 46%) a fabricación de harina donde los accionistas locales son otras compañías molineras locales (nacionales) como Nicolini Hnos., Molinera del Perú (46), y otras personas naturales nacionales que actúan como inversionistas en N & B Tealdo y Cía. No obstante, la mayor parte de esta inversión "nacional" proviene de la participación que tiene SID-SUR (empresa extranjera )

en la empresa Molinera Santa Rosa (que es otra empresa extranjera) en monto que significa más del 50% de la cifra consignada como Capital Nacional para esta actividad. Puede pues comprobarse como se distorsionan las cifras cuando procedemos a clasificar el capital extranjero por la residencia o nacionalidad del inversionista. Aún así, esta actividad se conservaría como a aquella que reúne mayor parte del capital nacional, pero esta vez con sólo el 28% del total.

La fabricación de productos alimenticios diversos es la actividad que ocupa el segundo lugar en cuanto a la importancia de la existencia del capital nacional. En esta actividad identificamos a tres compañías: DEMSA, Red Star y APROMSA, de las cuales las dos primeras son joint-ventures, mientras que APROMSA sólo manifiesta una participación muy residual por parte de los accionistas locales. Resulta aquí interesante acotar de los inversionistas locales de DEMSA y APROMSA son Richard o Cusier S.A. y Enrique Ferreyros y Cía., respectivamente. Creemos que esto se explica por un tipo de relación de proveedor-representante local cuando el acceso al mercado se realizaba a través de exportaciones, habiendo avanzado la relación esta vez, como consocios. Esta relación se fundamenta sobre todo en las exigencias propias de la comercialización de productos alimenticios, donde las empresas locales antes citadas disponen de una sólida organización para tal propósito. Esto toma mayor importancia cuando el socio extranjero tiene que afrontar alguna competencia de firmas nacionales o de otras filiales de ET. Es el caso de APROMSA, en cuyas líneas de producción la competencia local resulta de dos firmas principalmente: Perulac y Nicolini Hnos.

La empresa Red Star es un interesante ejemplo sobre la conformación de una joint-venture. Principal característica de ella es

su pequeño capital (de cerca de 24 millones a 1971) y de accionariado local muy difundido (134 accionistas), en donde el Universal Food Products Ltd. de Estados Unidos concentra el 25 % del total. Empero, explicar la existencia del accionariado local nos impulsa a tener que ligar este fenómeno con las posibilidades que este tenía al entrar al mercado, donde su principal competidora de actuación monopólica durante más de 20 años era una barrera infranqueable, salvo por su asociación con accionistas locales que son en gran número compañías panificadoras. De esta forma Universal Food encontró una posibilidad de tener en los socios un mercado para los productos que esta fabricase, especialmente la levadura.

En la fabricación de productos lácteos encontramos a Leche Gloria S.A., otro caso de una joint-venture que contrasta con la otra firma (Perulac) que si asume una propiedad enteramente extranjera. Tengamos presente que el accionista local -la familia Berckemeyer- representaban intereses importantes en una serie de facetas de la vida regional, comercial, financiera, industrial y política (47).

En concreto, pensamos que en la conformación de esta joint-venture, Carnation tuvo en su ya distribuidor-representante las conexiones necesarias para su asentamiento en la zona del Sur, que como ya expresamos se presentaba como la de mayor potencial lechero. Si a esto le agregamos la importancia que asumían los Berckemeyer en la comercialización, resulta explicable su valía como consocios.

Otra evidencia de la importancia que asumen los representantes y/o distribuidores locales en la participación accionarial de las filiales de ET, la constituye la empresa Motta del Perú. Aquí es la conocida firma Reisser y Curioni Cia. la consocia de Motta SPA de Italia, aunque con un porcentaje minoritario del 15% al año 71.

La ventaja que ofrece el socio local toma mayor importancia si tenemos en cuenta que en el mercado local se encontraban firmas nacionales que representaban una fuente de incuestionable competencia: P & A D'Onofrio y Fábrica de Chocolates "El Tigre".

En resumen, la posibilidad de asociación con capitales nacionales, se hacen en función de las ventajas que ofrecen para la comercialización interna, que toma mayor gravitación ante la existencia de una competencia en el mercado doméstico cuya fuente son empresas tanto nacionales como filiales de ET. También es un factor importante los vínculos político-económicos que ofrecen los accionistas locales, de forma de salvar y/o acondicionar el medio institucional donde éstas van a actuar.

Hasta el momento nos hemos estacionado en un punto del tiempo y detallamos algunas características que nos ofrece la estructura de propiedad de las empresas que actúan en la industria de alimentos. Pasemos ahora a dar cuenta de los principales cambios que ocurren en el período 1971 - 76.

Del Cuadro N° 19, se desprende a primera vista que el capital nacional manifiesta cambios importantes en el período que comprende hasta 1974, año en el cual alcanza a duplicar su participación en el capital social del conjunto de la industria de alimentos. Este ritmo disminuye notablemente al año 1975 y con cierta recuperación para el año 1976. A priori, resulta incoherente tal afirmación porque el Cuadro N° 19 detalla para el año 75 un cambio igual al ocurrido al año 74, y un aumento desmesurado para el año 1976. Si analizamos con mayor acuciosidad puede constatar que el origen de la discrepancia es la actividad de fabricación de harina, donde los cambios más sensibles se dan durante los años en cuestión. Empero, la explicación es sencilla. Nuevamente tiene

mos la distorsión que se genera al tratar las inversiones de empresas residentes calificadas como extranjeras, como capital nacional en un caso; en el otro, la adquisición de acciones de "propiedad" de inversionistas extranjeros por parte de una empresa residente ex extranjera. Concretamente nos estamos refiriendo al aporte de 108'1 millones de soles efectuado por la Fabril en SID-SUR, y la compra del total de acciones extranjeras de Cía. Molinera Santa Rosa (Belén y Sociedad Interamericana de Inversiones) hecha por SID-SUR, equivalente a 243'463 millones de soles. Dada la importancia que tienen dichas inversiones que inclusive resaltamos cuando analizamos la estructura de la inversión nacional al año 1971, hemos considerado (Ver Cuadro N° 19) el ajuste pertinente. Puede comprobarse como varía sustancialmente el esquema esbozado en el Cuadro N° 19, en que la participación del capital nacional en la industria de alimentos es de sólo al 71 al 11% (versus 15 del esquema original), porcentaje que varía en más del doble al año 74. No obstante, la mayor diferencia se puede constatar que sucede para los años 75 y 76, en los cuales el ajuste que nos brinda el Cuadro N° 19 nos permite corroborar una sensible disminución del avance de la participación nacional que sólo llega a variar en un punto (25%) aspecto que difiere sustancialmente de aquel que se incluyó en el esquema original, el cual acusaba para estos dos años el más importante crecimiento llegando a mostrarnos una explosiva gravitación del "capital nacional" (44% al año 1976). Para la actividad de fabricación de harina, lo expuesto toma aún mayor connotación, toda vez que ella es la fuente de tales discrepancias.

El avance que se produce en la contribución relativa del capital nacional dentro del capital social de la industria de alimentos, se produce con diferente intensidad según las actividades y empresas en particular. En efecto, es posible corroborar que en el caso de la empresa Chiclet's Adams, ésta se síndica como aquella en la

que el cambio que ocurre en la participación del Capital Nacional (y más concretamente la Comunidad Industrial) es el más significativo, ya que al año 1976 representa el 45% del capital social, comparado con una participación inexistente al año 1971. De forma similar, aunque bastante menos contundente, es el cambio que se experimenta en la empresa Purina del Perú S.A. (o alimentos balanceados). Contrasta, sin embargo el comportamiento que denotan las empresas más gravitantes del sector (SID-SUR, Cía. Molinera Santa Rosa, COPSA) en las cuales el cambio ocurrido en la participación nacional o comunitaria ha sido el menor que (no supera el 20% en ningún caso) es explicable en función de ser empresas vinculadas, lo cual les permitió disponer de una gama más amplia de mecanismos aludidos para frenar o revertir el peso relativo que pudiera tener la Comunidad Industrial.

Para concluir, veamos como se vuelcan los mencionados cambios en la calificación de las empresas objeto de nuestro estudio. El Cuadro N° 17 nos posibilita comprobar que con aquellas firmas de menor gravitación en cuanto a participación de la inversión extranjera (corporativa o no) en la industria de alimentos, las cuales han experimentado cambios en su calidad. Tenemos así a SPICA S.A. y Red Star (en el CIU 3121), que devienen al año 1976 en empresas nacionales, es decir en la cual la participación nacional es mayor del 80 por ciento del capital de ambas empresas. Salvo estas dos variantes puede afirmarse, en cuanto a la calidad de la empresa que ésta sigue siendo la misma que la presentada en el año 1971.

### 3.5 Dinámica de Crecimiento de la Inversión Extranjera.-

En esta sección buscaremos encontrar cuales son los aspectos más relevantes que muestra la evolución que presenta la inversión en el período comprendido entre 1971 y 1976. Para tal efecto, desarrollaremos nuestro propósito en dos partes. La primera, en la cual expondremos sin mayores detenciones las variaciones que se dan en cifras sobre la inversión directa en los diferentes instantes de tiempo durante el citado período. Luego, descubriremos en que recursos se origina tal crecimiento que de forma burda y gruesamente hubieramos podido identificar.

#### 3.5.1 Crecimiento en el Período 1971-1976.-

Como anteriormente expusimos (48) la inversión extranjera la conceptuamos como el aporte al capital de propiedad de no residentes. Por lo tanto, el crecimiento de la misma la medimos a través de las variaciones que ocurren en el capital social de la empresa receptora, por supuesto en la parte proporcional que correspondan a los socios extranjeros. Empero, también hemos creído conveniente señalar, cuando esto sea factible, la evolución un concepto un tanto más amplio que hemos definido como patrimonio extranjero véase el apéndice metodológico a este capítulo).

Observando las cifras del Cuadro N° 20, puede encontrarse que el crecimiento que denota la inversión -de aquí en adelante capital- extranjero en la industria de alimentos es de 36.4% para el período 71-76, o una equivalente a una tasa acumulativa promedio anual de 6.4%. Cuando establecemos un esquema de periodicidad de crecimiento anual (Cuadro N° 21) encontramos un panorama un tanto engorroso. Aún así, es observable para el conjunto de la industria alimenticia un menor crecimiento relativo del capital durante el período 72-75, para luego presentar una asombrosa recuperación en el año 1976. No obstante, es muy claro que los años 72 y 76 significan dos picos en el crecimiento que ostenta tan

to la evolución del capital como patrimonio extranjero, aspecto que tendremos muy presente a fin de poder determinar los orígenes de tal crecimiento.

Otra característica que se desprende de un análisis del conjunto de la industria alimenticia es el concerniente a un mayor crecimiento relativo del patrimonio que el capital extranjero, para el período 72-75. En efecto, esto es comprensible debido a una evolución favorable que muestra el superávit ganado como componente del patrimonio extranjero.

#### EVOLUCION DE LA PROPORCION DEL SUPERAVIT GANADO COMO COMPONENTE DEL PATRIMONIO EXTRANJERO

	1971	1972	1973	1974	1975
Superávit Ganado Patrimonio	12.34	14.35	17.34	25.0	24.5

FUENTE: Cuadro N° 20

Puede con justicia argumentarse que dicho incremento del superávit implica una retención progresiva de ganancias que hubieran generado durante el período, aunque desafortunadamente no podemos vislumbrar con mayor claridad la continuidad de este fenómeno dada la restricción en cuanto a la disponibilidad de los datos para los años 1976 y 1975 inclusive (véase apéndice metodológico).

Expuesto las principales observaciones que emanan de una visión global de la industria de alimentos, veamos si éstas son ciertas también a nivel de actividades. El Cuadro N° 20-A, nos reve

la que la situación es bastante disímil cuando recurrimos a la especificación de actividades .

Así tenemos que lácteos presenta una regularidad destacable dentro del contexto de esta industria, siendo la empresa Perulac la que se presenta como vital en tal comportamiento, tanto en la evolución del capital como patrimonio extranjero, evidenciando inclusive en los períodos de menor crecimiento relativo, importantes ritmos de expansión muy distantes de los ya comentados para el conjunto de la industria alimenticia. En este sentido contrasta sobre todo para el período 74-76, con la empresa Leche Gloria que nos muestra un comportamiento un tanto errático.

Otra actividad que presenta un comportamiento expansivo para ambas variables es la fabricación de productos alimenticios diversos, donde característica de la mayoría de las firmas que la integran es su franca -salvo algunas excepciones en ciertos instantes- evolución del patrimonio y por ende la consiguiente acumulación y retención de ganancias. Es destacable muy nítidamente el desarrollo imputable a la firma F & R del Perú, que dado el peso relativo que tiene esta empresa en dicha actividad, logra en buena parte contribuir decisivamente en la performance que pone de manifiesto la presente agrupación.

Razonable inquietud tendrá el lector de conocer donde radica entonces la explicación del fenómeno observado cuando presentamos las tendencias en el conjunto de la industria alimenticia. Nuevamente el grupo de filiales de la Bunge & Born (SID-SUR, COPSA, Cía. Molinera Santa Rosa y La Fabril) son las responsables, dada su magnitud de la evolución que tuvimos ocasión de señalar. En líneas generales la actitud del grupo es remarcable por las diferencias que demuestran con el resto de firmas de esta industria. Efecti

vamente, puede constatarse que salvo la firma SID-SUR que muestra cierto eventual dinamismo (el año 1972), es identificable su estagnación en el período 71-74. Es más, durante los años 75-76 se aprecian sensibles disminuciones (La Fabril y SID-SUR para el 75, Cía. Molinera Santa Rosa en el 76) aparejadas con un explosivo crecimiento de COPSA y La Fabril durante el año de 1976. Ello aún cobra más vigencia cuando se entabla comparación con otra firma de la actividad de molinería: la joint venture Molinera Inca, quien si demuestra una continuidad y coherencia con otras empresas que hemos referenciado anteriormente.

Ahora bien, si tratásemos de indagar como este comportamiento se traduce en términos de países de origen de dicha inversión resulta más claro dar cuenta de ello. Del Cuadro N° 20-B se desprende que son las inversiones de origen "panameño" las que demuestran un lento crecimiento, o viceversa en los dos años terminales del período que nos ocupa. Es identificable con bastante facilidad que son fabricación de harina y aceites y grasas las actividades.

Las inversiones de origen norteamericano y suizo hacen gala de ritmo continuado y de notable ascenso, sobre todo en las actividades de fabricación de alimentos diversos y lácteos respectivamente.

Para el caso de la inglesa y japonesa cabe subrayar una performance un tanto irregular, donde se combinan aumentos, disminuciones, así como invariaciones en los diferentes años que componen el marco de referencia de nuestro análisis.

Finalmente, las inversiones de origen italiano, que salvo el caso de Motta SPA, son no corporativas y se le puede resumir ésta en un proceso de sensible disminución.

En resumen, el cuadro presenciado nos revela que el intentar realizar algún encuadramiento del comportamiento del conjunto de la industria alimenticia ocurre en un sesgo ineludible, el cual es explicable por la gravitación que tienen ciertas empresas dentro del conjunto de esta industria. Cuando procedimos a oscultar en niveles más específicos, salvamos en parte la limitación antes señalada pero aún sin poder hallar el norte, para enrumbarnos en una feliz explicación y ensamble de las distintas situaciones que se nos presentaron.

Empero, ha sido expresa y premeditada la presentación que hemos efectuado, justamente con la finalidad de patentizar las restricciones que nos impone este tipo de análisis. Es aquí donde creemos que si no llegásemos a tener un esquema que nos viabilice determinar las fuentes de las variaciones acaecidos, sería infructuosa cualquier labor encaminada a dilucidar algún comportamiento "lógico" y los argumentos correspondientes de dar cuenta del mismo. En todo caso, también algo más es rescatable de la precedente exposición. El pronunciado ascenso que tiene el superávit como componente del patrimonio, sin duda constituye significativo indicador de la retención de fondos producto de los beneficios que las firmas obtienen y se deben constituir en fuentes efectivas para las operaciones que afronte la empresa; esto es al margen de haber nos confirmado su inclusión como variable importante a ser considerada en el análisis del crecimiento de la inversión extranjera.

### 3.5.2 Las Fuentes de las Variaciones de la Inversión Extranjera.-

Habiendo puesto de manifiesto la necesidad de la descomposición de los diferentes conceptos que pudiera dar lugar a cambios en el monto de la inversión directa, toca aquí brindar el desarrollo del mismo.

Antes de comenzar creemos prudente precisar que las variaciones que pudieren ocurrir resultarían de aumentos o disminuciones del monto de inversión extranjera (o capital). Anteriormente, sólo nos limitamos a comprobar las variaciones netas. Ahora bien, hemos identificado una serie de conceptos que pueden generar dichas variaciones (49). Para los aumentos: los nuevos aportes, reinversiones (al amparo de leyes promocionales), reservas y ganancias retenidas, excedentes de revaluación; en las disminuciones: ventas a residentes (transferencias) de acciones y reducciones de capital.

Véamos entonces que podemos apreciar a través del presente esquema. En efecto, el Cuadro N° 21 es revelador en sí mismo, ya que nos permite clarificar muchas de las interrogantes que anteriormente no pudimos responder. En primer lugar, es rápidamente identificable la importancia que asumen las reinversiones como fuente mayoritaria de los aumentos habidos en el capital -inversión- extranjera, ya que explica casi la mitad de los mismos. Igualmente, otra variable que genera un aumento de proporciones muy destacables es el excedente de revaluación (44% del total). Es más, una característica que brota inmediatamente es que dichos incrementos ocurren durante los años 72 y 76. He aquí la explicación de los "picos" que pudimos detectar en el acápite anterior. Esta situación se produce para los años 72 y 73 siendo mucho más saltante para el primero donde supera el 50% por ciento de los aumentos ocurridos, como consecuencia de un desfase en la capitalización de los correspondientes excedentes de revaluación, que se produjeron a raíz de un dispositivo legal (D.L. 18815) promulgado para tal efecto a inicios del año de 1971 (50). Esto implica que tenemos en el monto al año 1971 (S/. 1,372'252,425) parte de ese excedente ya capitalizado por varias empresas (51). Tengamos muy presente este detalle que abordaremos nuevamente líneas adelante. Para el año 1976, el excedente de revaluación ocurre con tal intensidad

que llega a significar el 70% de los incrementos ocurridos en ese año (Cuadro N° 26), esta vez en virtud de lo dispuesto por otro dispositivo legal (D.L. 21383) sancionado durante ese mismo año (52).

Sabiendo que las revaluaciones de activos fijos son un instrumento por el cual se actualiza a precios de un determinado año los bienes del activo fijo, de forma tal de mostrar (a partir del excedente que se genera) una real situación patrimonial de la empresa, como consecuencia de los cambios que se producen en el nivel de precios que tiene inmediata repercusión en la valorización de las inversiones correspondientes. Sin embargo, la característica que nos interesa remarcar es el desfase con el que se dan tales revaluaciones. En efecto, la sucedida en 1971, tomaba los cambios acaecidos en los años 67, 68 y 69; la de 1976, procuraba la expresión del valor de los activos a precios del año 1974, incorporando tasas diferenciales para los años comprendidos de 1970 a 1973.

Es en virtud de las consideraciones expuestas que se hace muy difícil plantear un análisis que incorporase el crecimiento en la evolución de la inversión extranjera a precios constantes. No obstante, tratamos de salvar esta restricción aplicando una valoración en moneda extranjera, específicamente en dólares. Por otra parte, dada la importancia que tiene la reestructuración del Registro de Inversiones Extranjeras que no sólo implica una regularización de situaciones anómalas en un período de aplicación de la Decisión 24, 1971-1977. Pretende también registrar los montos en moneda libremente convertible, siendo el presente esquema coincidente a los criterios que se adopta actualmente y que por lo tanto como intención de segundo orden tratamos de evaluar su consecuencia inmediata en el análisis de una industria en particular: la alimentación.

Efectivamente, del cuadro N° 21-A se concluye la sustancial diferencia que se observa en el crecimiento neto efectivo durante el período 1971-1976, que sólo alcanza una tasa de 1.86%, que en términos absolutos representa US\$ 707,062. Este crecimiento resulta de las variaciones ocurridas tanto en aquellos recursos que devienen en un incremento (nuevos aportes, reinversiones, reservas o ganancias retenidas), así como de las disminuciones habidas durante el período originadas por venta de acciones y/o reducciones de capital. Si atendemos nuevamente al cuadro que nos viene ocupando, es muy claro observar que se producen simultáneamente una considerable expansión así como detracción de fondos que incurren en la resultante observada. Cuando nos detenemos sólo en lo concerniente a los aumentos, vemos que ellos representan un significativo porcentaje (32.70%) en relación al monto existente al año 1971. Aquí debemos puntualizar que a dicha cantidad hemos agregado la correspondiente valuación en dólares de los excedentes de revaluación capitalizados durante los años 1972 y 1973, debido a la esencia misma de dicha revaluación; de lo contrario, se nos hubiera producido el sesgo correspondiente por lo ya acotado anteriormente.

También, cabe subrayar que son los últimos años del período que nos preocupa, aquellos donde es más intensa la expansión correspondiente, lo cual coincide con las mayores disminuciones de capital tanto así que logran representar para 1972-76 el 30.84% del monto que hemos tomado como base al año 1971.

En consecuencia hemos podido encontrar un cuadro claro que nos ha permitido tomar conocimiento de los fenómenos ocurridos con incidencia en la cuantía de la inversión directa. Es posible ubicar que hasta el año 1974 el crecimiento neto resulta ser el más importante durante el período, pero no lo es así cuando sólo

nos detenemos a analizar el conjunto de incrementos (brutos) que arrojan para el año 75 y 76 los de mayor importancia.

Evaluemos ahora todas aquellas fuentes que significan aumentos o disminuciones buscando brindar los argumentos que se susciten con el correr de los casos.

Los nuevos aportes equivalentes tan sólo a US\$ 728,775 representan el 6% del total de los aumentos; correspondiéndole a Leche Gloria S.A. y Perulac compartir la responsabilidad de los mismos durante los años 72 y 73. Sin embargo es conveniente relieves, tales aportes no representan recursos provenientes del exterior en moneda libremente convertible, sino que son inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior. Para el caso de Leche Gloria (53) son los dividendos abonados a Carnation Company que los decide no repatriar sino colocar nuevamente en la empresa, persiguiendo para nosotros un doble propósito: mantener su participación porcentual dentro del capital social ante el avance de la Comunidad Industrial; y aplicar lo para el capital de trabajo de la empresa receptora a fin de no sobredimensionar la dotación de capital existente así como contribuir a inyectarle liquidez ante las fijaciones de precios de la leche que existían en ese entonces.

En la empresa Perulac, puede afirmarse (54) que dichos recursos provienen del producto de la venta de acciones a la Comunidad Industrial, con lo cual se neutraliza los efectos de una mayor participación de la Comunidad, aspecto que reafirmamos también en esta sección.

Los incrementos para las capitalizaciones de reservas y/o ganancias retenidas sólo significan US\$ 752,527 o que es lo mismo

un 6% del monto del incremento total registrado en el período 72 - 76. Las reservas capitalizadas (Cuadro N° 22) son sólo imputables a la empresa SID-SUR en el año 1972, por lo que no amerita un énfasis por parte nuestra. Más bien, las ganancias retenidas de la cual es mayormente responsable la firma Golosinas Peruanas (ex-Chiclet's Adams) es objeto de un breve comentario. Debemos tener en cuenta que se trata de una empresa considerada como no prioritaria (según Ley General Industrias) y por lo tanto los recursos aportados por su accionista (Werner Lambert Company de USA) no han sido utilizados en la ampliación de sus activos fijos sino para aumentar el capital de trabajo. Si nos preguntamos el porqué de esta conducta, estaríamos por señalar dos factores explicativos. El primero, es el avance progresivo de la Comunidad Industrial, recordando que en esta compañía su participación alcanzó proporciones destacables (más de 40% al año 1976) y que por lo tanto tenía que proceder a aumentar la base correspondiente o sea capital, para evitar que lograra el 50%. De otro lado, existiendo para ella las limitaciones tanto en la repatriación de dividendos (Decisión 74 - Art. 37) así como el no poder hacer uso de las regalías ya que se encontraba prohibida de hacerlo (55), tenía que retener gran parte de las ganancias que obtenía.

En cuanto a los fondos aplicados para reinversiones de acuerdo a ley promocional, éstas se constituyen como la principal fuente de incrementos registrados. En efecto, dichos recursos constituyen el 88% del total, o lo que es igual a US\$ 10'901,620. Además es durante el período 75-76 que éstas acusan el mayor crecimiento ya que el 70% de dichos recursos fueron capitalizados durante estos años. Lo antedicho es coincidente con lo observado en el capítulo anterior en cuanto a que el período 71-74 se caracterizaba por una discreta evolución de la tasa de inversiones fijas (IAF/VA) y además, por una mejora en la utilización de la dota

ción del capital fijo a partir de la evolución favorable de su productividad media de capital fijo ( $VA/VAF$ ). Véamos entonces que podemos apreciar cuando intentamos recurrir a un esquema desde el nivel de empresas y/o actividades.

De los Cuadros N° 22 y 26, es posible advertir la existencia de una triada de empresas que en cada año concentran el 90% o más del total por este concepto. Así tenemos para el año 1972 a SID-SUR, Perulac y Molinera Inca; en 1973 a Perulac, Molinera Inca y F & R del Perú; en 1974 a Perulac, Molinera Inca y F & R del Perú; durante 1975 a Perulac, La Fabril y F & R; finalmente en 1976 Perulac, La Fabril y SID-SUR.

Es indudable que la constancia en un caso, y súbita aparición de empresas que explican el grueso de las reinversiones en otro, es un fenómeno que nos llama la atención. Empero, debemos tener muy presente sobre el peso relativo que las distintas empresas guarden el conjunto de la inversión extranjera en la industria alimenticia, además de otros factores que entramos aquí a detallar.

La Compañía Peruana de Alimentos (PERULAC) muestra un comportamiento notoriamente distinto al de Leche Gloria S.A., lo cual debe estar muy ligado al proceso de diversificación de producción al que se hizo alusión. Aquí es posible pensar que dicha empresa al ser considerada como de segunda prioridad (por la leche evaporada) y tener plantas fuera de Lima (Chiclayo y Cajamarca), aprovecharon tal situación para poder usufructuar los beneficios tributarios que podía obtener (56). Consecuencia directa de esto es un menor costo de capital que era lo suficientemente atractivo para considerar la posibilidad de expansión, tanto en el costo de adquisición de maquinarias, así como en la disminución del margen impositivo sobre las utilidades que ésta obtenía.

La empresa F & R del Perú S. A. Líder en su grupo, es otra de aque-llas que pudimos comprobarle una expansión notable a partir de los montos reinvertidos, en la cual también se presentaba atractiva la utilización de los beneficios tributarios debido a que ésta gozaba también de su clasificación como de segunda prioridad en función de la producción de la levadura. Si traemos a colación que esta empresa también se encuentra diversificada (en términos de líneas de producción al interior de productos alimenticios diversos) es también posible pensar en una expansión en tal sentido.

En la Molinera Inca S.A. encontramos un caso de bastante re-gularidad en su comportamiento inversor durante los años del 72 al 75, en el cual se da una figura similar a la de Perulac, esta vez tratándose de la línea de galletería.

Finalmente, tenemos al grupo de filiales de la Bunge & Born : COPSA, Cía Molinera Santa Rosa y La Fabril, que presenta un comportamiento bastante dí-simil a los casos referidos en líneas anteriores. De las empresas del grupo, SID-SUR resulta ser la e-legi da durante los años 72 y 75 como receptora de los fondos de inver-sión, lo que determina su posición relativa mayoritaria dentro del conjunto de la industria alimenticia durante esos años. Dentro de la lógica del grupo lo más importante resulta ser la generación de los excedentes con el mínimo impacto de la carga tributaria posible, lo que puede explicar en parte, la elección de SID-SUR como la receptora de las reinversiones que se fueran a efectuar. Ello es en función de ser la empresa que gozaba de los mayores beneficios tributarios (por segunda prioridad y descentralización). Además, otro elemento que nos sugiere un reforzamiento del argumento esgrimido es que la utilización de esos fondos (al menos si los del año 72) fueron utilizados en la acentuación de la diversificación de esta empresa en la línea de galletería.

Ya en el año 1976, el grupo comenzará a trasladar (por intermedio de La Fabril) los excedentes generados en la industria alimenticia a otras actividades distintas a la industria mencionada con lo que estaríamos presenciando un fenómeno más complejo en la existencia de un conglomerado: la diversificación de capitales.

En efecto al año 1976 se realiza una inversión de más de un millón de dólares (Ver Cuadro N° 26) con la Empresa Moliendas Generales S.A. (MOGESA, de actividad relacionada a la minería). Posteriormente lo hará en el año 1977 en la actividad textil con sendos aportes a PERU TEJE S.A. y PERU LANA S.A.

De lo expuesto no debía pensarse en un exclusivo proceso de generación de excedentes y su retención y orientación local. Por el contrario, debemos aquí señalar que es el grupo también responsable de las impresionantes disminuciones que se suceden durante los años 75 y 76. En efecto, tenemos que al año 1975 La Fabril reducirá su capital en S/. 150'000,000 (más de US\$ 3'500,000) y los "accionistas extranjeros" de SID-SUR venderán a la Comunidad Industrial el equivalente de 38 millones de soles; todas estas operaciones dieron lugar a la correspondiente reexportación de capitales. Es más durante el año 1976, la empresa SID-SUR le comprará a los "accionistas extranjeros" el íntegro de su participación en la Cía Molinera Santa Rosa (más de históricos US\$ 6 millones). En esta última operación estamos ante la presencia de una adquisición de las mismas inversiones del grupo (Bunge & Born), la cual sin embargo no dió lugar a la correspondiente reexportación de capitales (57).

Puede imaginarse los tamaños excedentes que se han tenido que originar para la realización de tales operaciones, aspecto que nos invita a un análisis sumamente cuidadoso, acucioso y profundo so

bre la lógica expansión que asumen estas formas avanzadas de actuación de las ET, aunque desafortunadamente no contamos con el instrumental que nos facilite la consecución de tal objetivo.

En síntesis, hemos podido comprobar una serie de aspectos que se desprende del análisis de la evolución de la inversión directa en el período que centró nuestra atención. En primer término, hemos podido constatar la importancia que tiene la identificación de las diferentes fuentes que suscitan las variaciones en la inversión directa. El crecimiento neto que así observamos cuando recurrimos a nuestra valoración en dólares es casi insignificante, no por la inexistencia de una efectiva expansión, sino que esto último ocurre concomitante con sensibles disminuciones. En segundo lugar, encontramos la clara existencia de la utilización de fondos de reinversión en unas pocas empresas que quienes de esta forma intensifican o refuerzan su grado de diversificación, que nos confirme las reflexiones hechas en una sección del presente capítulo. Además, esto nos sugiere una desvirtuación de los incentivos que se contemplan en las leyes promocionales, cuando éstas no explicitan políticas selectivas en cuanto al quehacer de las filiales de ET. Dentro de éstas la Cía. Peruana de Alimentos S.A. (PERULAC) nos confirmó también lo que ya habíamos constatado como ser una extensión en la reproducción del patrón de Nestlé a nivel internacional.

Otro hallazgo importante ha sido la desigual conducta observada cuando la existencia de un conglomerado como lo es el integrado por filiales de la Bunge & Born, en la cual a partir de 1975, comienza un proceso de diversificación -en su más amplio sentido- en el aparato productivo local hecho que permite vislumbrar los tremendos excedentes que deben producirse en sus operaciones en la industria alimenticia, con la inmediata repercusión social que

ello conlleva. Es más, esto ha ido aparejado de una estrategia del máximo posible de repatriación de fondos a la principal. Dada la gravitación que tienen éstas en el contexto de la industria alimenticia, logran imprimirle las tendencias observadas en su comportamiento.

## BIBLIOGRAFIA

1. Adelman, M.A.: "The Measurements of Industrial Concentration", *The Review of Economic and Statistics*, Vol XXX, N° 4, Nov. 1951.
2. Anaya, Eduardo: "Imperialismo, Industrialización y Transferencia de Tecnología en el Perú", Editorial Horizonte, Lima 1975.
3. Balbi, Rodolfo, A.: "La Tributación sobre La Renta en Empresas Transnacionales", INTAL-SID, Programa Jurídico Económico sobre Inversiones Internacionales en Latinoamérica, Buenos Aires 1978.
4. Banco Central de Reserva: "Cuentas Nacionales 1950-1965", Lima 1966.
5. Banco Industrial del Perú - Instituto Nacional de Promoción Industrial: " Situación de la Industria Manufacturera en 1965", Lima, Setiembre 1966.
6. Bonilla, Heracio: "La Emergencia del Control Norteamericano sobre la Economía Peruana 1850-1930", Publicaciones CISEPA, PUC, Lima, Nov. 1975.
7. Carranza, Luis: "La Industria de Harina de Trigo en el Perú", Tesis de Bachiller, UNFV, Lima 1972.
8. Caves, R. : "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment" *Economics*, Vol 38, 1970.
9. CEPAL, Secretaría Técnica: "El Desarrollo del Perú: Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico", México D.F., Abril 1959.
10. Cisneros, Coloma, L.: "Algunas Consideraciones sobre el Proceso de Industrialización del Perú entre 1940 y 1950", Tesis de Bachiller, Universidad del Pacífico, Lima 1977.
11. Díaz, Jorge y De La Luz, Morgan M.: "Las Transnacionales en la Industria Peruana: El Caso de Alimentos Balanceados y los Sembradores de Maíz", ECO, Grupo de Investigaciones Económicas, Lima, Nov. 1978.
12. Dunning, J. H. (Ed.): "Economic Analysis and the Multinational Enterprise", George Allen & Urwin Ltd., London 1974.
13. Fajnzylber, F.: "Sistema Industrial y Exportación de Manufacturas", CEPAL-IPEA, 1970.
14. , Martínez Tarragó: "Las Empresas Transnacionales, Expansión a nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana", FCE, México 1976.

15. Furtado, C.: "La Economía Latinoamericana desde la Conquista Ibérica hasta la Revolución Cubana", Ed. Siglo XXI, México 1969.
16. González Vigil, F., Parodi Zevallos C., Tume Torres, F.: "El Complejo del Azúcar: Mapa General y Reflexiones Preliminares al Estudio de los Complejos Agroindustriales en el Perú", OIC-INP, Lima, Agosto 1978.
17. \_\_\_\_\_, "El Complejo de Lácteos: Mapa General y Reflexiones Preliminares al Estudio de los Complejos Agroindustriales en el Perú", OIC-INP, Lima, Junio 1978.
18. \_\_\_\_\_, "El Complejo de Aceites y Grasas: Mapa General y Reflexiones Preliminares al Estudio de los Complejos Agroindustriales en el Perú", OIC-INP, Lima, Junio 1978.
19. \_\_\_\_\_, "El Complejo de Lácteos en el Perú", OIC-INP, Lima 1979.
20. \_\_\_\_\_, "El Complejo de Aceites y Grasas en el Perú", OIC-INP, Lima 1979.
21. Grupo de Investigaciones Económicas (GIECO), "Industrialización y Políticas de Industrialización en el Perú con énfasis en el Período 1950-1968" UNI, Lima 1972.
22. Herrera, Carlos : "El Control Extranjero en la Industria Peruana: El Caso del Sector Farmacéutico", Tesis de Bachiller, Universidad Particular de Porres, Lima 1979.
23. Hymer, S. : "The International Operation of National Firms: A Study of Direct Investment" Tesis Doctoral, MIT, Boston 1960.
24. Instituto Nacional de Estadística (INE): "Cuentas Nacionales del Perú, Oferta y Demanda Global 1970-1976", Lima, Febrero 1978.
25. Kindelberger C.P.: "American Business Abroad" , Yale University Press, New Haven, 1969.
26. \_\_\_\_\_ (Ed.): "The International Corporation a Symposium", The MIT Press , 1970.
27. Knickerbocker, F.T.: "Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprises , Harvard University, Boston 1973.
28. Nestlé Alimentaria S.A., Unilac Inc.: "Rapports Annuels 1973", Suisse 1974.
29. Nickson Andrew: "Las Principales Empresas Transnacionales Proveedoras del Sector Público Peruano, 1974-76", Anexo de Boloña, Carlos: "Importaciones del Estado 1971-76, Revista Aportes N° 8, Lima 1978.
30. Ministerio de Industria y Turismo, Oficina Sectorial de Planificación, Oficina de Investigación: "Diagnóstico del Sector Industrial 1955-1975, Lima , Diciembre 1977.

31. Prebish, Raúl: "El Desarrollo Económico de América Latina y Algunos de sus Principales Problemas", Boletín Económico para América Latina, Vol III, N° 1, Feb. 1961.
32. Raiston, J. L., Bellostes J., Lahon D. y otros: "Les Cent Premieres Groupes Mondiaux de L'Industrie Agroalimentaire", Publications IAM Serie, Etudes e Documents N° 12, France, Set. 1976.
33. Sagasti, Francisco: "Algunas Ideas para el Diseño de una Estrategia de Desarrollo Científico y Tecnológico", Cuadernos 22-23, CONUP, Lima, Diciembre 1976.
34. Sepúlveda, B. y Chumacero, A.: "La Inversión Extranjera en México", Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1973.
35. Standart Brandts: "Annual Reports 1976", New York, 1977.
36. Tavaras, M.C.: "El Proceso de Sustitución de Importaciones como Modelo de Desarrollo Reciente en América Latina", en Ensayos de Interpretación Económica, Varios autores, Ed. Universitaria, Chile 1969.
37. Thorp, R. y Bertram G.: "Industrialización en una Economía Abierta: El Caso del Perú en el Período 1890-1940", Revista Economía, PUC, Lima, Diciembre 1977.
38. Torok, Istvem: "Aspectos Relacionados con la Política de Comercio Exterior", Ministerio de Economía y Finanzas, Lima, Feb. 1973.
39. Torres, Jorge: "Protecciones Efectivas y Sustitución de Importaciones en el Perú", Cuadernos CISEPA, N° 33, PUC, Lima 1976.
40. Vaupel, J.W. and Curhan, J.P.: "The Worlds Multinational Tables, A source Book of Tables", Harvard University, Boston 1974.
41. Vernon, R.: "International Investment and International Trade in the Product Cycle", Quarterly Journal of Economics, Vol 80, 1966.
42. \_\_\_\_\_, Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises", Longmann, London 1971.
43. U.S. Department of Commerce: "Revised Data Series Investment Abroad, 1966-74.