

**Pontificia Universidad
Católica del Perú**
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



**Actividad Empresarial del Estado
Peruano en el Grupo Andino:
Apuntes y Reflexiones**

TESIS

**Para Optar el Grado de Bachiller en:
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**Presentado por:
MIGUEL DELFIN CARAZAS PEREZ**

Lima - Perú

1985

**TCA
1
0370**

A mis padres por tener siempre confianza
en mi persona y por ser un vivo de
ejemplo, de esfuerzo y amor...

A mi esposa por acompañarme en los
momentos difíciles y por darme la
satisfacción de caminar junto a ella...

A mi hijo por ser lo más hermoso de mi
vida...

NUESTRA PATRIA ES AMERICA

BOLIVAR

SUMARIO

Página

INTRODUCCION

CAPITULO I: GENERALIDADES

1. Objetivos del Estudio	10
2. Metodología	12
3. Fuentes de Información	14

CAPITULO II: CARACTER DEL GRUPO ANDINO

1. Antecedentes	16
2. Rol del Acuerdo de Cartagena	19
3. Concepción del Acuerdo de Cartagena	
3.1. Objetivos	21
3.2. Mecanismos y Medidas	26
3.3. Órganos y Funciones	28
3.4. Diferencias entre el Tratado de Montevideo y el Acuerdo de Cartagena	33
4. Modelo de Integración Andina	39

CAPITULO III: EMPRESAS DEL ESTADO EN EL PERU

1. Caracterización de las Empresas Estatales

1.1.	Aspectos Teóricos	46
1.2.	Algunas Apreciaciones Acerca de la Rentabilidad de las Empresas Estatales	52
1.2.1.	Rentabilidad y Eficiencia	52
1.2.2.	El Continuo de Rentabilidad de la Actividad Empresarial	53
1.2.3.	Necesidades de Objetivos Financieros y Sociales Claros	55
1.2.4.	Necesidad de Medir la Rentabilidad Financiera de las Empresas Estatales	56
1.2.5.	La Rentabilidad como un Objetivo de la Actividad Empresarial del Estado	56

2. Gestión Empresarial del Estado

2.1.	Antecedentes	58
2.2.	Desarrollo de las Empresas del Estado	61
2.3.	Algunos Comentarios sobre las Empresas Estatales	69
2.3.1.	Modalidades de la Actividad Empresarial del Estado	69
2.3.2.	La Gestión Empresarial del Estado	73
2.3.3.	Comportamiento del Estado en la Ingeniería Andina	76

CAPITULO IV: ACTIVIDAD EMPRESARIAL DEL ESTADO EN EL GRUPO ANDINO

1. Papel del Sector Estatal en la Integración Andina

1.1.	Aspectos Generales	81
1.2.	La Cooperación en el Área de la Infraestructura	84
1.3.	Cooperación en el Sector Industrial	84
1.4.	Compras de Suministros	85
1.5.	Mejoramiento de los Niveles tecnológicos	86
1.6.	Comercialización Internacional y Explotación del Poder de Compra Conjunto	87

2. El Comercio del Perú con la Subregión Andina

2.1.	El Comercio del Perú con los Países Miembros	90
2.1.1.	Por países	96
2.1.1.1.	Con Bolivia	96
2.1.1.2.	Con Colombia	98
2.1.1.3.	Con Ecuador	100
2.1.1.4.	Con Venezuela	101
2.2.	El Comercio con la Subregión a Nivel de Empresa	
2.2.1.	Principales Empresas Exportadoras	103
2.2.2.	Principales Empresas Importadoras	107

3. Algunas Consideraciones Adicionales

3.1.	El Comercio Global del Perú con el Mundo y la Subregión	111
3.2.	Dimensión de las Empresas Estatales en el Grupo Andino	112

CONCLUSIONES	138
RECOMENDACIONES	143
ANEXOS	146
BIBLIOGRAFIA	156

INTRODUCCION

La integración es el camino más recomendable para el desarrollo, aunque debemos evaluar los costos y beneficios que se derivan de esta acción.

La tesis mencionada nos lleva a estudiar y analizar diversos elementos que sirvan como base para diseñar una estrategia de desarrollo que contenga como elemento importante la integración andina. Uno de estos elementos es la actividad empresarial del Estado que injustificadamente ha estado inconexa con la integración.

El presente trabajo busca efectuar un análisis del papel de sector estatal peruano en el Grupo Andino, poniendo énfasis en el comercio exterior con la Subregión Andina.

Si con este ensayo contribuimos a que este tema sea materia de discusión y reflexión en el ámbito de los profesionales de ciencias administrativas, consideramos que el esfuerzo desplegado en la realización del mismo, estaría plenamente justificado.

Quisiera, por último, expresar mi sincero agradecimiento al profesor Andrés De La Cruz que me inicio en este tema tan importante y por los diferentes consejos que me brindo a lo largo de la realización de la presente tesis.

Miguel Delfin Carazas

CAPITULO I : GENERALIDADES

OBJETIVO DEL ESTUDIO

El Estado es un actor social importante en el Modelo de Integración Andina, sin embargo, hasta el presente, tanto uno como el otro, han tenido una vigencia propia, e individual y muy excepcionalmente se han vinculado entre sí.

La vinculación entre acción estatal directa e integración, no han sido estudiadas y muchas veces estamos rodeados de una serie de mitos en relación a ellas.

Cualquiera que sea la estrategia de desarrollo que se diseñe en el Perú, el Estado y la Integración Andina deberá jugar un rol importante del mismo.

¿Cómo tomar decisiones sobre este tema, si no se ha tomado conciencia y se ha analizado la relación entre Estado e Integración?... ¿La integración es un medio o un fin? ¿Cuál es la importancia del Estado en el Modelo de Integración Andina? ¿Cuál es, o ha sido el rol jugado por el Estado en el marco de Integración Andina? ¿A qué han respondido las diferentes Estrategias de desarrollo... y en ellas qué papel jugaron el Estado y la Integración? ¿Cuál ha sido la importancia de las Empresas Estatales en la comercialización externa de nuestros productos a la Subregión Andina?...

El objetivo de este trabajo es precisamente presentar algunos elementos conceptuales y algunos indicadores cuantitativos que permitan analizar la importancia del Estado en la Integración Andina y que sirva de materia de reflexión acerca de un tema que, a nuestro entender, será de gran trascendencia para el desarrollo de nuestro país y de la Región Andina en general.

El alcance de esta tesis, en general, es el estudio del Estado peruano en la Integración Andina en el período comprendido entre 1970-1982, y en particular, es el análisis del comportamiento de las Empresas Estatales en el comercio subregional Andino dentro del mismo período, teniendo en cuenta las limitaciones señaladas en la metodología.

El ensayo que se efectúa con algunos datos o decretos legislativos, en horizontes de tiempo diferentes, se realizan con la finalidad de enriquecer el presente trabajo.

1. METODOLOGIA

El punto de partida consistió en la recolección de datos e información bibliográfica, entrevistas y análisis de cada uno de los elementos de estudio: Estado e Integración, para luego establecer un marco general y estudiar el comportamiento del Estado en el comercio global con la Subregión Andina.

El análisis realizado se ubica en el período de 1970-1982, aunque en algunas secciones se trabajen con muestras puntuales debido a que no existía información para otros años. La escasez de bibliografía y datos en lo concerniente a las Empresas Estatales son las principales limitaciones que encontrarnos al realizar esta tesis, dificultades que superamos, en la medida de lo posible, con auxilio de técnicas metodológicas.

En el Capítulo II, se analiza el carácter del Grupo Andino, estudiando principalmente la concepción del Acuerdo de Cartagena y el Modelo de Integración Andina; investigando la importancia que se le asigna al rol del Estado en el Pacto Andino.

En el Capítulo III, se describe el desarrollo de las Empresas Estatales relacionándolas con la Integración Andina. Se presentan datos referentes a las Empresas Estatales a los años 1968, 1976 y 1982, los cuales son analizados.

Asimismo, se presentan planteamientos conceptuales de la actividad Empresarial del Estado.

En el capítulo IV se relacionan los elementos de estudio: Estado e Integración y se expone el papel del sector estatal en la Integración Andina. Posteriormente se analiza el intercambio comercial global con la Subregión Andina (1970-1982) que nos sirve para introducimos a estudiar la importancia del sector estatal en el Comercio Andino. En esta parte, debemos dejar constancia que sólo existían datos a nivel de Empresas al año 1978; según los funcionarios del Ministerio de Industria, Turismo e Integración (MIT) hasta esa fecha; solo se recopilo cifras a nivel de Empresas. Sin embargo pudimos conseguir datos a 1980 recurriendo a los listados del MIT, aunque las muestras son obtenidas con metodologías diferentes.

Lo expuesto nos llevó, con las limitaciones del caso, a efectuar en esta parte un análisis estático comparativo, que a nuestro entender, se correlaciona con el análisis del comercio global realizado para el período 1970-1982.

3. FUENTES DE INFORMACION

La información empleada para elaborar la tesis ha
provenido de diferentes fuentes tales como:

Ministerio de Industria, Turismo e Integración (MIT)

POPEX

ESAN

Acuerdo de Cartagena

Instituto Nacional de Planificación

Pontificia Universidad Católica del Perú

Universidad del Pacífico, y otros centros educativos.

Asimismo, nos entrevistamos con Diversos funcionarios y
personas de diferentes niveles en las instituciones que
visitamos.

CAPITULO II

CARACTER DEL GRUPO ANDINO

1. ANTECEDENTES

La integración andina es un modelo solidario de desarrollo económico y social decidido soberanamente por cada uno de sus países miembros. Este modelo surgió como respuesta al estancamiento sufrido en la mitad de la década de los 60 por el proceso de integración latinoamericana en el marco de la Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (ALALC). Dicho estancamiento fue resultado de la inoperancia de ciertos mecanismos básicos del tratado de Montevideo y del conflicto de intereses entre los países de menor desarrollo relativo y el resto, respecto a la distribución intrarregional de los beneficios derivados del proceso de integración.

Los países de menor desarrollo relativo manifestaron su desacuerdo en la forma como se venía desarrollando la ALALC, argüían que la mera desgravación del comercio intrarregional no solo le aseguraba el beneficio esperado sino que concentraban tales beneficios en los países de mayor desarrollo relativo. Este modelo repetía, guardando las diferencias, a escala regional lo que se venía observando en el mundo, es decir, los países de mayor desarrollo

usufructan los beneficios que se obtienen en el comercio internacional.

La integración es un proceso de gran complejidad, en donde pesan muchos intereses contrarios y no se puede dejar a la iniciativa privada todo el peso de la conducción del proceso integracionista, como pretendieron hacerlo los países firmantes del tratado de Montevideo.

Como resultado de esta posición de los países de menor desarrollo relativo en agosto de 1966 los presidentes de Colombia, Chile y Venezuela, y los de Ecuador y Perú representados por sus delegados personales suscriben una declaración conjunta en la que se consigna, en otros aspectos, que "... hemos tomado la decisión de adelantar una acción conjunta a fin de lograr, dentro de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, la aprobación de medidas concretas que atiendan los propósitos formulados en la presente declaración y, en especial, que se adopten fórmulas prácticas que provean al tratamiento adecuado a la condición de nuestros países, cuyas características corresponden a las de menor desarrollo económico relativo o de mercado insuficiente. De ahí que "... recomendamos dentro del marco del tratado: a) la realización de acuerdos de complementación y concesiones especiales temporales de intercambio comercial... c) el establecimiento de sistemas de desgravación diferenciales en función de los distintos niveles de desarrollo..."¹

Posteriormente, en la Declaración de los Presidentes de América, suscrita el 14 de abril de 1967 en la Reunión de Jefes de Estados Americanos en Punta del Este, se recomienda, con base en la petición de los países de menor desarrollo económico relativo, que se adopten las medidas necesarias para poner en ejecución las siguientes decisiones: "a) Acelerar el proceso de conversión de la ALALC en un mercado común... b) Coordinar progresivamente las políticas e instrumentos económicos en la medida requerida por el proceso de integración... c) Propiciar la concertación de acuerdos sectoriales de complementación industrial procurando la participación de los países de menor desarrollo económico relativo d) Propiciar la concertación de acuerdos subregionales de carácter transitorio, con regímenes de desgravación internos y armonización de tratamiento hacia terceros países, en forma más acelerada que los compromisos generales y que sean compatibles con el objetivo de la integración regional... los países de menor desarrollo económico relativo tendrán derecho a participar y a obtener condiciones preferenciales en los acuerdos subregionales que sean de su interés"2

De esta forma, como resultado del descontento de los países de menor desarrollo relativo a los avances y resultados del proceso de integración en el marco de la ALALC y dada la previsión contenida en la Declaración de Presidentes en relación con la concertación de acuerdos subregionales, se suscribe el 26 de mayo de 1969 el Acuerdo de Cartagena.

2. ROL DEL ACUERDO DE CARTAGENA

Cuando se suscribe el Acuerdo de Cartagena, los países andinos optaron por una vía distinta para afrontar el reto del Sub-desarrollo. Mientras que la ALALC tenía como objetivo la liberación del comercio, el Pacto Andino buscaba constituir un mercado común para participar luego en el marco de la integración latinoamericana como una sola unidad económica. Era y es un esfuerzo de concepción audaz e imaginativa que tiene que ser respaldada por la voluntad de los pueblos que la conforman a través del respaldo de sus respectivos gobiernos. La voluntad política de los gobiernos es una premisa fundamental para que la integración andina no quede solo en una idea, dado que, a mi entender, esta es la vía más recomendable para salir del subdesarrollo en que nos encontramos.

El Pacto Andino, al determinar su origen, trataba no solo de capitalizar las valiosas experiencias de otros esquemas de integración sino, al mismo tiempo, incorporar elementos novedosos capaces de responder, en forma concreta a la problemática específica de las naciones integrantes del Grupo Andino.

Básicamente, los gobiernos deberían asumir un rol activo en el proceso de integración efectuando una buena administración para sus pueblos en base a la integración subregional.

En base a lo expuesto, debemos anotar que el Pacto Andino tiene como papel principal, lograr la integración económica, mediante diversos mecanismos básicos teniendo como un actor social importante el Estado al cual le corresponde un papel decisivo, más importante que el que se le venía asignando en el proceso de desarrollo. Esa mayor injerencia debe expresarse a través de la planificación y de la inversión directa en algunos sectores estratégicos. Lo expresado no relega al sector privado a un plano secundario, solo tratamos de ubicar al sector Estatal dentro del rol que le compete en, el marco de la integración Sub-regional Andina.

3. CONCEPCION DEL ACUERDO DE CARTAGENA

3.1. Objetivos

El Acuerdo de Cartagena tiene los siguientes objetivos primordiales: "... promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros, acelerar su crecimiento mediante la integración económica, facilitar su participación en el proceso de integración previsto en el tratado de Montevideo y establecer condiciones favorables para la conversión de la ALALC en un mercado común, todo ello con la finalidad de procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la subregión" ³

Analizando el párrafo se puede apreciar que se entiende la integración como un medio y no como fin. La integración es parte de una estrategia de desarrollo que adopta cada país para conseguir el bienestar de su pueblo. Pero qué pasaría si existe contradicción entre el modelo de desarrollo de un país y el modelo integracionista?.... entonces, a mi entender, el país comprometido se alejaría del Modelo integracionista.

La estrategia de desarrollo es una variable más global; la integración, en cambio, constituye apenas uno de los diversos aspectos o elementos que conforman una estrategia de desarrollo.

Por lo tanto, un cambio drástico de esta última por parte de los principales países que participan en un proceso integracionista conducirá forzosamente a introducir modificaciones de importancia en el modelo específico de integración. Sin embargo, el cambio del esquema de integración en que se inserta un país difícilmente obligará per se a una revisión de su estrategia de desarrollo. Antes de eso es probable que el país opte por abandonar su compromiso de integración.

El artículo citado es profundo en su contenido socio-económico-político por lo que nos permitiremos desglosarlo para analizarlo más detenidamente.

Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países Miembros: La unión económica es la forma más avanzada, profunda e intensa de un proceso de integración. A través de ella se establecen las bases para una competencia ordenada entre los países comprometidos con un proceso de armonización de sus políticas económicas y sociales.

Acelerar su crecimiento mediante la integración económica: La zona de libre comercio, que es lo que pretende crear la ALALC en el marco del tratado de Montevideo, consiste en liberar lo esencial de intercambio recíproco, dejando a cada uno de los

países en entera libertad para manejar sus relaciones económicas y, sobre todo, comerciales con el resto del mundo.

Facilitar su participación en el proceso de integración previsto en el tratado de Montevideo: La unión Aduanera, por su parte, se caracteriza por la eliminación de los aranceles y otras restricciones al comercio para los países miembros y establecimiento de un arancel externo común frente a terceros países. Esto significa que en una Unión Aduanera, los bienes circulan libremente dentro de ese espacio y su producción está protegida por la barrera común.

Establecer las condiciones favorables para la conversión de la ALALC en un mercado común: El mercado común, es un paso más avanzado que el anterior y en el no solamente hay libre circulación de las mercaderías, sino también de los capitales y de la fuerza de trabajo, es decir, de los factores de producción.

Lo expresado nos conduce a pensar que el Grupo Andino no solo se limita a crear las condiciones favorables para el aumento del intercambio comercial mediante la ampliación de mercados, sino que va mucho más allá, como es el de lograr el mejoramiento de vida de los habitantes de la sub-región. En efecto, los objetivos del Acuerdo de Cartagena rebasan los linderos del simple establecimiento de una zona de libre comercio (que propugna el tratado de Montevideo) o de una Unión Aduanera y

también se detiene en las fronteras de un Mercado Común, El acuerdo de Integración Subregional se propone a sentar las bases para la formación de una verdadera Unión Económica entre las naciones que lo conforman.

El artículo 2 del Acuerdo de Cartagena nos dice. "El desarrollo equilibrado y armónico debe conducir a una distribución equitativa de los beneficios derivados de la integración entre los Países Miembros de modo de reducir las diferencias existentes entre ellos. Los resultados de dicho proceso deberán evaluarse periódicamente tomando en cuenta, entre otros factores, sus efectos sobre la expansión de las exportaciones globales de cada país, el comportamiento de su balanza comercial con la Subregión, la evolución de su producto territorial bruto, la generación de nuevos empleos y la formación de capital".

Este párrafo nos conduce a preguntarnos ¿Integración, para qué? "La integración per se no resuelve nada. Lo primero son las transformaciones de carácter nacional y el aprovechamiento al máximo de las ventajas del comercio internacional... la integración... es ante todo una técnica, cargada, eso sí, de una mística o de una ideología, que la realza por encima de otras técnicas económicas puramente instrumentales. Pero está claro que la integración no puede considerarse como una panacea, como el camino que lleva a superar todos los males de la economía subdesarrollada, Para alcanzar esa meta del desarrollo integral, la integración económica debe ser complementada con

toda una serie de medidas de transformación económica"4.

Lo hasta aquí expuesto nos lleva al siguiente razonamiento: La integración es un elemento de una estrategia, de desarrollo que para que tenga éxito debe contar con la participación de los pueblos que la componen con la expresa voluntad política de sus gobiernos. Estos, a su vez, deben participar activamente en la integración y uno de los instrumentos con que cuenta el Estado son sus Empresas con las cuales se podría acelerar el proceso integracionista.

Ahora bien, para posibilitar este proceso no es necesario que todos los intereses nacionales de los distintos países coincidan, basta que haya acuerdo en torno a las más directamente asociadas a sus relaciones económicas.

En otras palabras., la firma de un acuerdo de integración y su aplicación no tiene por qué significar consenso en relación a variables como el rol del Estado en la economía. Por último, una estrategia de desarrollo abarca tres aspectos fundamentales estrechamente relacionados: En primer lugar, la distribución del poder de decisión política en la sociedad.

En segundo lugar, involucra la definición de los objetivos sociales.

En tercer lugar, la estrategia envuelve la especificación de los medios que se consideran más adecuados para el logro de tales metas. Esa especificación debe hacerse a nivel de la organización económica global y al de las políticas económica

específicas.

Dentro del primer nivel se sitúan las opciones relativas al papel del Estado, e implícitamente a la importancia relativa que asume la planificación y el mercado libre.

3.2. Mecanismos y Medidas

Para alcanzar los objetivos generales del Acuerdo de Cartagena, "... se emplearán, entre otros, los mecanismos y medidas siguientes: a) La armonización de políticas económicas y sociales y la aproximación de las legislaciones nacionales en las materias pertinentes; b) la programación conjunta, la intensificación del proceso de industrialización subregional y la ejecución de Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI); c) un programa de liberación del intercambio más acelerado que el que se adopte en el marco de la ALALC, d) un Arancel Externo Común (AEC), cuya etapa previa será la adopción de un Arancel Externo Mínimo Común (AEMC); e) Programas destinados a acelerar el desarrollo del sector agropecuario; f) la canalización de recursos dentro y fuera de la subregión para proveer a la financiación de las inversiones que sean necesarias en el proceso de integración; g) la integridad física y h) tratamientos preferenciales a favor de Bolivia y Ecuador" ⁵

A diferencia de la ALALC, el Acuerdo de Cartagena tiene objetivos más ambiciosos que la sola liberación del comercio para esto cuenta con una serie de mecanismos en el cual el Estado tiene que jugar un rol importante. ¿Podría el Sector Privado solamente

conducir estos mecanismos en forma eficiente?

Consideramos que no, dado que existen diferentes intereses en conflicto, por lo que se hace necesario un esfuerzo conjunto debidamente planificado que participe tanto el Estado como el sector Privado. Dentro de este último, los grupos que más entusiasta apoyo brindan a la integración están conformados por los empresarios, industriales, específicamente los exportadores potenciales al mercado ampliado. El Estado asume un rol relativamente activo frente a este proceso, si bien, condicionado por las presiones contrapuestas de algunos grupos de industriales y de otros sectores, particularmente de técnicos de gobierno, que procuran una reducción de los precios de muchos artículos manufacturados y un aumento de la eficiencia de la actividad industrial a través de una apertura más indiscriminada al comercio internacional en general.

Somos de la opinión que una estrategia que considere, tanto al sector Estatal como al sector privado priorizando la industrialización a través del establecimiento de un nivel intermedio de protección arancelaria, traerá consigo que la integración sirva para promover la sustitución de importaciones subregionales, lo que significa procurar un aumento de las exportaciones dentro de este mercado.

Se puede afirmar, sin temor a equivocarnos, que el modelo de integración subregional otorga un papel importante al Estado, pero, la pregunta sería: ¿cuál es el rol asignado al Estado

dentro de las estrategias de desarrollo de los Países Andinos?

Esta pregunta que será contestada a lo largo de la tesis, nos permite relevar las contradicciones que se presentan entre cada Estado y el modelo integracionista seguido hasta ahora.

"Al promediar la década del setenta, las estrategias de desarrollo explícitas o implícitas de los países andinos pueden agruparse en tres categorías fundamentales: una de libre mercado o de carácter neoliberal, otra, de tipo más planificado, y una tercera de naturaleza mixta, que se ciñe más a la estrategia que postulaba la mayoría de estos países a fines de la década del sesenta.

Lo primero que cabe señalar es que, como toda clasificación, esta adolece de algún grado de arbitrariedad, porque también dentro de cada tipo existen variantes y matices. En segundo lugar, no es fácil clasificar los países especialmente a causa de lo poco explícito de las estrategias de desarrollo que siguen. Por último, esa tipología no debe considerarse como algo estático..... las estrategias van evolucionando a través del tiempo e, incluso, en algunos casos experimentan fuertes modificaciones. En este sentido, influyen no solo al contexto nacional en que se formulan, sino también, y muy en especial, factores de orden externo"⁶

3.3. Órganos y funciones

Son órganos principales del Acuerdo, la Comisión, órgano máximo constituido por un representante plenipotenciario de cada

uno de los gobiernos de los países miembros, y la Junta, órgano técnico presidido por tres miembros nacionales de cualquier país latinoamericano. Son órganos auxiliares los comités consultivos integrados por representantes de todos los países miembros y el Comité Asesor Económico y Social (CAES) integrado por representantes de los empresarios y de los trabajadores de los países miembros.

Existen, además, otros órganos del Acuerdo, tales como: la Corporación Andina de Fomento cuyo Directorio está integrado por 14 directores, y, el Fondo Común de Reserva cuya Asamblea y Directorio están constituidos por un representante y un Director, respectivamente de cada uno de los países miembros.

Corresponde a la comisión, entre otras, las siguientes funciones:

a) Formular la política general del Acuerdo..... b) Aprobar las normas que sean indispensables para hacer posible la coordinación de los planes de desarrollo y la armonización de las políticas económicas de los Países miembros.... g) velar por el cumplimiento armónico de las obligaciones derivadas del Acuerdo y las del Tratado de Montevideo.... j) Proponer a los Países Miembros modificaciones al presente acuerdo..."7. A su vez, a la Junta corresponde, en otras funciones, las de "a) velar por la aplicación del Acuerdo y por el cumplimiento de las decisiones de la Comisión.... c) Formular a la Comisión proposiciones destinadas a facilitar o acelerar el cumplimiento del Acuerdo... f) Evaluar anualmente los resultados de la aplicación del Acuerdo y el logro

de sus objetivos, prestando especial atención al cumplimiento del principio de distribución equitativa de los beneficios de la integración..."⁸ Así mismo, la función del Comité Consultivo consiste en "asesorar a la Junta y colaborar en la realización de sus trabajos cuando esta lo requiera"⁹.

Por su parte, la Corporación Andina de Fomento, cuyo objeto es "impulsar el proceso de integración subregional... dentro de un sentido racional y una equitativa distribución de las inversiones dentro del Área...., tiene entre sus funciones las de: "a) efectuar estudios destinados a identificar oportunidades de inversión....; c) proporcionar... la asistencia técnica y financiera necesaria para la preparación y ejecución de proyectos multinacionales....; d) obtener créditos internos o externos; e) emitir bonos, debentures y otras obligaciones...; f) promover aportes de capital y de tecnología en las condiciones más favorables; g) conceder préstamos y otorgar fianzas...; i) promover la organización de empresas, su ampliación, modernización o conversión..."¹⁰. Por último, son objetivos del Fondo Común de Reservas: "a) acudir en apoyo de las balanzas de pago de los Países Miembros otorgando créditos o garantizando préstamos de terceros; b) contribuir a la armonización de las políticas cambiaria, monetaria y financiera de los Países Miembros, facilitándoles el cumplimiento de los compromisos adquiridos, en coordinación con los Órganos principales del Acuerdo de Cartagena; c) Invertir los recursos de que disponga de manera de obtener

rendimientos convenientes dentro de márgenes adecuados de seguridad y de liquidez... d) Utilizar los recursos de que disponga para dar liquidez a la inversión de las reservas internacionales de los Países miembros en Valores de estos mismos países o de la Corporación Andina de Fomento".

Dentro de esta sección cabría resaltar que "la Comisión es el órgano máximo del Acuerdo.... La Comisión expresará su voluntad mediante Decisiones"¹¹.

Revisando las 199 Decisiones aprobadas hasta el momento, observamos que ninguna de ellas hace referencia al papel del Estado en el marco subregional Andino. La omisión a nuestro entender se debe basar en el concepto de la estrategia nacional seguida por cada país. La integración, como lo hemos mencionado anteriormente, tiene el carácter de un medio o instrumento para el logro de ciertos objetivos nacionales de desarrollo global que cada uno se plantea separadamente. Por lo tanto, del carácter de esa estrategia se puede deducir lo que denominaremos "intereses políticos" de un país frente a la integración, vale decir, los que lo mueven a adoptar una determinada estrategia, y no otra. La pregunta que planteamos sería: ¿Por qué los Países miembros no otorgan un papel importante al Estado dentro del marco subregional Andino? La pregunta es difícil de contestar y merece un análisis más extenso y profundo pero podemos dar algunos elementos de juicio, que consideramos necesarios.

- a) Cuando se firmó el Acuerdo de Cartagena existía en los Países Miembros una corriente nacionalista y latinoamericanista que luego fue cambiando debido a los problemas del cambio de Gobierno que tuvo cada país.
- b) En el Perú el compromiso con el marco de integración Andina y el papel del Estado se puede precisar observando el comportamiento de los diferentes Gobiernos. Durante el Gobierno del General Velasco (1968-1975) se puso énfasis en el Marco de integración Andina y se fortaleció el rol del Estado.

En el Gobierno del General Morales Bermúdez (1975-1980) se empezó el debilitamiento del papel del Estado y comenzó a perder importancia el Modelo integracionista. En el Gobierno del Presidente Constitucional, Arq. Fernando Belaunde de (1980-1985), se optó por un gobierno neo-liberal donde el Modelo de integración Andina y el papel del Estado tuvieron poca importancia.

- c) ¿Los Gobiernos de Facto tienen una mejor vocación integracionista?

Consideramos que no necesariamente, depende los "intereses políticos" podemos citar los ejemplos del Perú (Gobierno del General Velasco) y Chile (Gobierno del General Pinochet) donde mientras que el primero tenía una vocación integracionista, el segundo seguía un modelo económico que preconiza el libre mercado.

- d) La integración es un instrumento dentro de una estrategia desarrollo nacional y debe estar respaldada por la voluntad de los pueblos representados por sus respectivos gobiernos. Estos no deben optar por una estrategia de espalda al pueblo que representan porque de lo contrario la probabilidad de truncar el proceso integracionista es grande y el fracaso sería inevitable.

Si la tesis propuesta fuera aceptada, y nosotros la admitimos, podemos concluir que la democracia, que es un gobierno elegido por los pueblos, es una condición necesaria pero no suficiente para conducir con éxito el Modelo de Integración Andina.

- e) Gobiernos con vocación latinoamericanistas serían en este con texto la piedra angular del Modelo Andino. Lo dicho no quiere decir que abandonemos nuestra vocación nacionalista, pero sí que miremos a la integración latinoamericana como un instrumento a largo plazo para salir del sub-desarrollo en que nos encontramos.

3.4. Diferencias entre el Tratado de Montevideo y el Acuerdo de Cartagena ¹²

El objetivo de esta sección es el de presentar algunas diferencias básicas entre el esquema de integración prevista por el tratado de Montevideo y el previsto por el Acuerdo de Cartagena.

- a) La integración Andina se caracteriza en lo institucional por ser relativamente dirigida o planificada, A diferencia de la ALALC, donde la iniciativa la tienen los empresarios privados -quienes negocian los llamados Acuerdos de Complementación y proponen rebajas arancelarias-, en el Grupo Andino el rol preponderante lo asumen los Estados. Todos ellos conducen en forma conjunta el proceso, a través de la comisión del Acuerdo de Cartagena, su órgano de decisión política, dotado de amplios poderes.
- b) El Tratado establece como objetivo la creación de una zona de libre comercio, lo cual se esperaba materializar en un plazo de 12 años. Mientras que el Acuerdo establece tanto la creación de una unión aduanera la cual debería estar perfeccionada en un plazo de 10 años, como la adopción de un régimen de planificación conjunta en el largo plazo, sin haberse fijado para ello pautas, ni fechas específicas.
- c) En el Acuerdo se diseñó un programa de liberación de aplicación automática, sin estar supeditado al resultado de permanentes negociaciones entre los países miembros como sucedió con el procedimiento de liberación utilizado en la ALALC, con el fin de reducir el peligro de que el programa sufriese interrupciones que lo hicieran inoperante, lo que ocurrió con el programa de liberación propuesto en el Tratado, y así garantizar su cabal cumplimiento en los plazos previstos.

- d) El Tratado dispuso que las partes contratantes procurarán, en la medida de Te posible, armonizar -en el sentido de los objetivos de la liberación -sus regímenes de importación y exportación, así como los tratamientos aplicables a los capitales, bienes y servicios procedentes fuera de la zona. Para ello el Tratado no estableció metas definidas, ni pautas de procedimiento, ni plazos de cumplimiento. En tanto que el Acuerdo previo la eliminación de restricciones de todo orden al comercio interno en la sub-región antes de 1 año y la puesta en práctica en un lapso de 2 años de un programa de amortización de los instrumentos y mecanismos de regulación del comercio exterior de los Países miembros.
- e) El Acuerdo estableció un plazo de 5 años para la plena ejecución de un Arancel Externo Mínimo Común, como paso previo para la adopción de un Arancel Externo Común, cuya aprobación debería ocurrir a más tardar en 5 años y su plena vigencia en 10. En tanto que el Tratado, al no tener como objetivo la creación de una zona de libre comercio y no una unión aduanera, como es el Acuerdo, no dispuso nada particular con respecto a estos instrumentos.
- f) El Tratado previo que las partes contratantes realizaran esfuerzos en el sentido de promover una gradual y creciente coordinación de las respectivas políticas de industrialización, y celebrarán entre sí acuerdos de Complementación por sectores industriales.

Estos acuerdos de Complementación establecen el programa de liberación que rige para los productos del respectivo sector, pudiendo contener cláusulas comunes sobre el tratamiento a las materias primas y a las partes complementarias empleadas en la fabricación de tales productos, y pueden ser celebrados entre dos o más partes contratantes. No se fijaron metas definidas, ni sectores prioritarios, ni fechas de cumplimiento para tales acuerdos.

A diferencia, el Acuerdo establece la armonización de políticas de fomento industrial de los Países miembros en un plazo de 1 año y a la adopción y ejecución conjunta de programas sectoriales de desarrollo industrial en aquellos sectores escogidos. La aprobación de estos programas tendría como fecha límite el 31 de diciembre de 1975.

Así, en el Tratado, los acuerdos de Complementación son un mecanismo auxiliar del programa de liberación, mientras que el Acuerdo asigna al mecanismo de la programación industrial un papel fundamental en la estrategia de industrialización en él implícita.

- g) Respecto al régimen especial en favor de los países de menor desarrollo económico relativo, el tratado dispone que las partes contratantes pueden otorgar concesiones a tales países, transitorias y no extensivas, pero fueron circunscritos básicamente a las Listas Especiales del programa de liberación. Por su parte, el Acuerdo preve un conjunto de medidas

preferenciales para esos países en la armonización de políticas, en los programas de liberación, en el Arancel Externo Común y en la asistencia técnica y financiera otorgada, por la Corporación Andina de Fomento.

- h) El Acuerdo, a diferencia del Tratado, previo la constitución de un órgano cuyo propósito fuera el de contribuir y colaborar técnica y financieramente para la promoción de proyectos de inversión subregional. Este es la Corporación Andina de Fomento. Además, en el marco del Acuerdo se dispuso la creación de un Fondo Común de Reservas con el fin de acudir en apoyo de las balanzas de pago de los Países miembros.

- i) El Acuerdo dispuso que los Países Miembros deberían iniciar inmediatamente un proceso de coordinación de sus planes de desarrollo en sectores específicos y de armonización de sus políticas económicas y sociales con el propósito de llegar a un régimen de planificación conjunta. Sin embargo, no estableció plazos específicos, ni pautas rígidas para dicha armonización. El tratado en razón de sus objetivos, no previo este proceso de coordinación y armonización.

En consecuencia de lo anterior, es posible afirmar que el Tratado contiene más cláusulas declarativas de eventuales compromisos que obligatorias; lo único obligatorio son las normas relativas al programa de liberación. Mientras que el Acuerdo

prescribe no sólo compromisos obligatorios sino procedimientos de índole automática, para la aplicación de los principales mecanismos e instrumentos relacionados con el establecimiento de una unión aduanera y con la ejecución de los programas sectoriales de desarrollo industrial. Estas diferencias son el resultado de los distintos objetivos y alcances de las estrategias de integración previstas en tales acuerdos; de las diferentes concepciones de desarrollo implícitas en el Tratado y en el Acuerdo -en el primero sobresale el criterio de libertad del comercio como elemento preponderante para el desarrollo teniendo el rol preponderante la iniciativa privada, en tanto que en el segundo se concibe la industrialización como requisito indispensable para el desarrollo de estos países siendo los Estados los conductores del proceso-; y, de los diferentes grados de compromiso político entre los Países Miembros que dichos acuerdos implican.

4. MODELO DE INTEGRACION ANDINA

El modelo de integración andina corresponde a la estrategia de desarrollo imperante en la mayoría de los países en la segunda mitad de los años sesenta. Ella se puede caracterizar por cuatro postulados básicos.

- a) En cuanto a los actores sociales, se plantea que al Estado le corresponde un papel decisivo, más importante que el que le había cabido tradicionalmente en la conducción general del proceso de desarrollo. Esa mayor injerencia debe expresarse a través de la planificación y de la inversión directa en algunos sectores estratégicos.

- b) El crecimiento económico de los países debe basarse fundamentalmente en un nuevo modelo de industrialización, factible mediante la integración y apoyado tanto en una política subregional de sustitución de importaciones, como en la ampliación de los propios mercados internos. La primera supone la posibilidad de Iniciar la exportación de manufacturas entre las naciones involucradas, lo cual permitiría reducir la

dependencia respecto de las exportaciones de recursos naturales a los países industrializados como principal fuente de divisas.

- c) Dentro de la industria, el mayor énfasis relativo se ha de poner en la producción de bienes intermedios y de capital, donde existirían mayores oportunidades para aprovechar economías de escala dentro del mercado ampliado.
- d) El ahorro interno debe constituir la base del financiamiento del desarrollo; por lo tanto, al capital extranjero le cabe un papel subsidiario y su operación en el mercado común debe ser restringida per el Estado"¹³.

Sobre los cuatro principios citados SE esbozaron las estrategias de desarrollo de casi todos los países andinos, a fines de los años sesenta, dando origen a un modelo de integración que se caracteriza por tener como un elemento principal la planificación; con un sector estatal como ente rector.

Los postulados generales de la estrategia de desarrollo en la década pasada dan origen a las siguientes cuatro características esenciales del modelo andino.

- a) Se establece un Programa de liberación del comercio recíproco que abarca solo una parte del universo de bienes susceptibles de intercambio y que debe desarrollarse a través de las decisiones de los productores individuales, atendiendo a las señales del mercado.

- b) Un subconjunto relativamente importante de bienes queda reservado para su asignación directa a los países, a través de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial, que contemplan especialmente la producción de bienes de capital e intermedios. El énfasis que se pone en estos programas refleja la voluntad de no dejar librado el proceso de integración solo a las fuerzas del mercado.

- c) El modelo de integración andino considera además el establecimiento de un Arancel externo común para todos los países, que también debe alcanzarse gradualmente, dentro de un plazo fijo, a partir de un arancel mínimo común determinado en 1970.

- d) Finalmente, el esquema andino contempla una regulación común del capital extranjero en la subregión.

Por último, cabe agregar que el modelo de integración andino se caracteriza por conceder gran énfasis en la búsqueda de una distribución equitativa entre los Países Miembros de los beneficios de la Integración.

De lo expuesto podemos darnos una idea clara acerca de las características básicas de las estrategias de desarrollo predominantes en las naciones andinas a fines de la década pasada. Ello no significa, sin embargo, que a la fecha el modelo sea igualmente vigente. Pueden aducirse al respecto varias razones.

En primer lugar, al momento de comprometerse en determinada modelo de integración, los Estados Miembros negocian entre ellos, llegando a un compromiso que refleja un "común denominador" de los intereses nacionales planteados en sus estrategias. Los términos de tal acuerdo dependen de la influencia y del poder relativo de los países, los cuales pueden alterar en el transcurso del tiempo.

Segundo, ese modelo surge de una determinada coyuntura, bajo circunstancias históricas externas e internas muy concretas. Por lo tanto, aun suponiendo que el modelo adoptado entonces haya sido congruente con las estrategias de desarrollo nacional vigentes en ese momento, ellas normalmente evolucionan, y puede ser que lo hagan en distinta dirección o con diferente rapidez en un país que en otro. La implantación de cualquier modelo de integración decora algún tiempo y configura un proceso que es más difícil de modificar que la estrategia de un país considerado aisladamente, debido a que la revisión de un acuerdo colectivo requiere cierto consenso entre diferentes Estados. Es posible, entonces, que en una fase más avanzada de su desarrollo, ese modelo no corresponda a los intereses nacionales de una o incluso de la mayoría de los Países Miembros. En la medida que ello ocurra, el esquema de integración definido inicialmente se irá alterando o algunos participantes deberán retirarse del Acuerdo.

En el transcurso del presente capítulo, hemos analizado el carácter del Grupo Andino relevando que este proceso de integración es un instrumento para salir del subdesarrollo, remarcando que no es la

panacea para superar todos los males que atraviesan los Países Miembros. Asimismo, hemos puesto énfasis en que este modelo está supeditado a las estrategias nacionales donde priman intereses políticos que al ser contradictorios con el Acuerdo, pueden originar el alejamiento de los diversos países que conforman el Pacto Andino. Dentro de este contexto recalcamos la importancia que puede cumplir el Estado mediante la planificación y las inversiones directas en ciertos sectores estratégicos; es preferible consideramos, que 5 gobiernos fijen el rumbo de la integración que cientos de empresarios privados tomen la iniciativa como se pretendió en la ALALC.

En el siguiente capítulo comenzaremos a analizar la actividad empresarial del Estado, haciendo referencia primeramente a un marco general para luego estudiar las características de las Empresas Estatales y su evolución en el Perú, todo lo expuesto dentro del marco de integración Andina, expresada en el presente capítulo.

NOTASCAPITULO II

1. Declaración de Bogotá. Bogotá, Agosto 16 de 1966
2. Declaración de los Presidentes de América, Programa de Acción, Capítulo 1.2, Punta del Este, Abril 14 de 1967
3. Artículo 1 del Acuerdo de Cartagena. Subrayado es nuestro
4. Tamames, Ramón: Estructura Económica Internacional, 2da. Edición. Madrid, Alianza Editorial, 1970, p. 185
5. Artículo 3 del Acuerdo de Cartagena
6. Ver Tironi, Ernesto. Estrategias de desarrollo e integración: divergencias andinas. En Tironi, Ernesto (compilador) Pacto Andino - carácter y perspectivas. Lima: IEP, 1978 p. 256-257
7. Artículo 7 del Acuerdo de Cartagena
8. Artículo 15, Ibíd.
9. Artículo 21, Ibíd.
10. Artículos 3 y 4 del Convenio Constitutivo de la Corporación Andina de Fomento
11. Artículo 6 del Acuerdo de Cartagena
12. Garay, L. y Pizano, D. El Grupo Andino - objetivos, estrategias, mecanismos y avances. Bogotá: Editorial Pluma Ltda., 1979, pp. 40-44
Se extrajo un resumen del tema según Garay y Pizano. El inciso a) es opinión del autor.
13. Tironi, Ernesto, op. cit. p. 249

CAPITULO III

EMPRESAS DEL ESTADO EN EL PERU

1. CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ESTATALES

1. Caracterización de las empresas estatales

1.1. Aspectos teóricos

En esta sección trataremos de encarar el problema definicional de que es una empresa pública o estatal y, a partir de ello, analizar el rol y la gestión empresarial del Estado en el Perú.

Los trabajos de investigación sobre el tema suelen partir de definiciones operativas de empresa pública,... "y mencionaremos tres de ellas a efectos de resaltar aún más la diversidad de enfoques, así, para el INTAL:

"Sean consideradas empresas públicas los organismos administrativamente autónomos, con personalidad de derecho público o privado, descentralizados del Estado como tal, en las que este último ejerce el control de su dirección, directamente o a través de otras empresas públicas, mediante la posesión de la mayoría del capital u otros instrumentos que aseguren establemente dicho control, y cuyo objeto sea la producción de bienes y/o servicios de naturaleza industrial y/o comercial y/o financiera".

En un trabajo anterior, y con finalidades de discusión teórica, definíamos a la empresa pública como:

"Un organismo decisor, vinculado por transacciones económicas (usualmente compras y ventas de bienes y servicios divisibles en un mercado) a otros organismos sociales y vinculado por relaciones de poder (normalmente asimétricas) con otro organismo decisor, que denominaremos Gobierno Central".

La CEPAL, para un proyecto actualmente en curso, utiliza la siguiente definición:

"Se incluirán dentro del sector de empresas publicas todos aquellos entes productores y/o comercializadores de bienes y servicios en los que el sector público detente la propiedad total o mayoritaria, directa o indirectamente. Por lo tanto, la intención es que el estudio considere a todos aquellos servicios, direcciones, corporaciones, compañías y sociedades que desarrollan tareas de carácter "empresarial" no siendo obligatoria en la definición empresarial la búsqueda de utilidades, sino que lo decisivo será la presencia de una administración por parte del ente público que no solamente esté orientada por fines puramente sociales y que, en la mayoría de los casos, dicha administración o gestión sea alternativa, de la que podría realizar una empresa privada

... no sólo las definiciones anteriores son sustancialmente diferentes, sino que ninguna de ellas sirve para delimitar con precisión el universo de análisis"¹.

La actividad empresarial del Estado, está generalmente controlada por lineamientos de orden político, frente a una gran realidad de necesidad de formar una empresa que tienda a dirigir sus actividades a la consecución de la rentabilidad, que de por sí tiene como objetivo una empresa del sector privado, y es que en raras ocasiones se consigue este objetivo dentro de las empresas Estatales.

Para poder ahondar y definir el marco teórico de la actividad empresarial del Estado, es necesario analizar la forma que se origina, expande y contrae el ámbito de la acción productiva estatal, ya que es un tema que aún no está adecuadamente cubierto.

Con el fin de poder adentrarnos en la relevancia del tema, este se basa en consideraciones de tipo teórico como en razones de tipo más operativo vinculados al funcionamiento de las empresas. Los aspectos teóricos son particularmente importantes, ya que se vinculan a uno de los temas claves: las relaciones empresas estatales-Estado-Sociedad. Existen ciertas dificultades metodológicas y empíricas que implica, la introducción de dimensiones vinculadas al contexto económico, político y social y la necesidad de buscar la compatibilidad

entre los requerimientos teóricos de una investigación.

Cuando tratamos de llegar a un objetivo de relación sobre el origen de las Empresas Estatales, tenemos que analizar ciertas políticas gubernamentales claves y su relación, tanto con mecanismos de condicionamiento como con el contexto social en el que debían encontrar explicación y fundamento.

Sin pretensión de llegar a determinar áreas específicas sobre esta relación de origen, se puede sugerir como áreas de posible interés las políticas relacionadas con el ámbito de la actividad Empresarial del Estado, de desarrollo regional e integración, de inversión pública; de desarrollo de la industria nacional, en materia de organización y administración de las Empresas, de precios, de empleo y presupuestarias.

Generalmente las políticas son esbozadas ambiguas y formalmente por el Gobierno Central y que, usualmente se desarrollan en ámbitos y a través de instrumentos escasamente relacionados en las Empresas, Es similarmente frecuente que la eventual relación se encuentre más en el acto de creación de la Empresa que en la forma de operación de la misma.

En función de lo explicado podemos, salvo mejor parecer, precisar que solamente tres de esas áreas parecen poder contribuir a iluminar las relaciones sociedad-Estado-Empresas Estatales:

- a) Las políticas de precio.
- b) Las políticas de empleo.
- c) Las relaciones con el ámbito de la Actividad Empresarial del Estado.

Las dos primeras no son materia de esta tesis por lo que solo las tocaremos brevemente. En lo que respecta a la política de precios, las Empresas Estatales suelen tener una relación bastante directa con las políticas económicas generales y estas, a su vez, con ciertas características de los regímenes de gobierno. La política de empleo, por su parte, es un instrumento utilizado con frecuencia por regímenes "populistas" para consolidar sus bases de apoyo político.

Las relaciones con el ámbito de la Actividad Empresarial del Estado

Generalmente está dirigido a cumplir un papel más que nada predominante dentro del control de las principales actividades de producción. Para poder llegar a determinar en sí el Marco Teórico de la actividad Empresarial del Estado, tendríamos que partir determinando dentro de que tipos de Empresas tiene acción directa el Estado como ejecutor directo tanto en la creación como la gestión propia de las mismas.

Si nos referimos directamente a las Instituciones Sectoriales que prestan un servicio a la sociedad de acuerdo a la actividad que estas tienen, podemos deducir que el ámbito

donde están encuadrados es propia de una necesidad gobernante para con el país. Por ende, no llegan a ser cien por ciento rentables y no buscan este "fenómeno" por cuanto sus actividades giran en torno a un presupuesto pre-determinado que les ayude a cubrir las principales acciones de servicio que prestan a la sociedad, en una palabra, estas instituciones vienen a constituirse en el entorno de toda actividad social-empresarial, sea la acción que toman de cualquier naturaleza, ya que son las que regulan el comportamiento de las actividades en forma directa o indirectamente de un País, y en base a una política de conveniencia del grupo Gobernante en turno.

¿Cuál sería el marco teórico de la actividad empresarial del Estado, en Empresas que tienen una acción productiva directa? Si nos abocamos a hacer un análisis a fondo o de cualquier otro tipo, siempre encontraremos parámetros iguales como resultado, es decir el Estado dentro de su participación como empresario siempre buscará un resultado o varios, que están dirigidos a crear una imagen de acción directa y favorable, al conjunto de gobernantes que en esos momentos la crea; y que dentro de toda realidad esta parte, de lineamientos políticos y doctrinarios del gobierno de turno.

Pero aun así generalmente el Marco Teórico de la actividad, en forma directa llega a cumplir ciertas ventajas a nivel social, aunque las desventajas que se presentan siempre están dirigidas a una realidad poco empresarial, la cual es la

falta de una programación adecuada, que en un momento lleguen a recuperar la inversión en un corto plazo y, además, que las actividades empresariales sean rentables, indudablemente, esto es producto de una buena estructuración y programación empresarial.

De lo anterior expuesto, podemos concluir que la definición del rol empresarial del Estado depende de cómo se concilia su papel dentro de la estrategia de desarrollo de cada, país.

1.2. Algunas apreciaciones acerca de la rentabilidad de las Empresas Estatales

¿Deben ser financieramente rentables las Empresas Estatales?

1.2.1. Rentabilidad y eficiencia

Existe el mito de que la rentabilidad en función de la eficiencia. Se crea la confusión de que la rentabilidad de una empresa depende de su eficiencia.

En realidad, no existe un nexo entre un alto nivel de eficiencia y un alto nivel de rentabilidad. No es cierto que una compañía que muestre pérdidas sea necesariamente ineficiente.

Así, en condiciones de monopolio o de escasez, una empresa puede obtener grandes beneficios, incluso con operaciones ineficientes. Por otro lado, una Compañía altamente eficiente puede sufrir enormes

perdidas por caídas de precios internacionales o por políticas de control de precios.

Se comete el error de dotar de un "aura de eficiencia" a toda Empresa Estatal que arroja utilidades y de un "aura de ineficiencia" a toda aquella que arroja pérdidas. Lo más que se puede afirmar es que "Ceteris Paribus", una compañía eficiente hará más utilidades o menores pérdidas que una compañía menos eficiente.

1.2.2. El contínuo de rentabilidad de la Actividad Empresarial del Estado

Las empresas públicas tienen objetivos sociales y objetivos economicos. Esta mezcla de objetivos dificulta la medición de los resultados en términos económicos pero no lo imposibilita. La medición de los resultados económicos es indispensable para efectuar un análisis integral de los resultados de la actividad Empresarial del Estado.

Cualquiera que sea la concepción sobre el rol empresarial del Estado, siempre se estará de acuerdo en que hay tres tipos de empresas: a) Empresas que deben producir utilidades; b) Empresas que deben operar en el punto de equilibrio y c) Empresas que deben operar con pérdidas, aun cuando operen con alta eficiencia.

Hay empresas que, por el sector en que operan y los objetivos con que fueron creadas deben producir utilidades para el Estado. Estas empresas sirven para proporcionar recursos con los cuales el Estado puede perseguir sus objetivos sociales.

Hay otras empresas que, por los objetivos para los que fueron creadas, o por condiciones especiales, no deben procurar utilidades sino únicamente operar al punto de equilibrio.

Finalmente, hay empresas que el Estado establece o adquiere consciente de que van a producir una pérdida financiera, la cual se justifica por los beneficios de otra índole que puede acarrear, Pueden ser empresas creadas para alcanzar objetivos estratégicos geopolíticos o de beneficio para otros sectores. Estas empresas aun cuando sean eficientemente administradas, arrojarán pérdidas financieras. En estos casos es importante que se determine claramente cuanto se espera que la empresa pierda y que se provea de un medio adecuado para cubrir dicha pérdida.

Grafico N° 1El continuo de Rentabilidad en la Actividad Empresarial del Estado

Teniendo la noción del continuo de rentabilidad en claro, es importante analizar si el sistema de la actividad empresarial del Estado está balanceado o no; si aquellas empresas que pierden son las que "por diseño" debían estar perdiendo y sí las que ganan son las que deberían estar ganando.

1.2.3. Necesidades de objetivos financieros y sociales
Claros

Nada es más nocivo para una organización que él no definir objetivos. Para el caso de las

Empresas Publicas, hay que definir si deberán alcanzar rentabilidad financiera positiva o negativa. También hay que definir

explícitamente los objetivos sociales de la empresa. Cuando se fijan objetivos sociales, hay que cuantificarlos.

1.2.4. Necesidad de medir la Rentabilidad Financiera de las Empresas Estatales

Cualquiera que sea la ubicación de las Empresas Estatales en el "continuo de rentabilidad" es indispensable contar con indicadores de la rentabilidad financiera de la empresa, a fin de determinar si está cumpliendo con los objetivos que le fueron indicados.

1.2.5. La Rentabilidad como un objetivo de la Actividad Empresarial del Estado

Es importante anotar que el gobierno de las Fuerzas Armadas fijó en los lineamientos de Desarrollo del I N P de 1970, la necesidad de que el Estado cree empresas públicas para generar un excedente económico que permita financiar el proceso de cambios estructurales.

Para ello, el Gobierno entra a través de la Empresa Estatal a sectores con alta rentabilidad, tales como minería, comercio, petróleo, etc., a fin de poder retener importantes utilidades.

Los dos gobiernos posteriores no han postulado de manera clara la rentabilidad como un objetivo de las Empresas.

Estatales pero han seguido manteniendo a las mismas empresas.

En este punto quisiéramos dejar planteada la siguiente pregunta: ¿Es la rentabilidad la mejor medida con la que debemos evaluar las empresas estatales?

La noción de rentabilidad va unida a la idea de equilibrio financiero y como hemos analizado anteriormente; este objetivo no necesariamente se encuentra en las empresas del Estado.

Consideramos que la pregunta formulada puede servir de punto de partida para un trabajo posterior que, a no dudarlo, traería consigo conclusiones importantes.

2. GESTION EMPRESARIAL DEL ESTADO

2.1. Antecedentes

La evolución política del Perú en las últimas cuatro décadas, ha significado un cambio en la estructura de poder y de los actores sociales que ejercen presión de acuerdo a sus "intereses políticos".

La estrategia de desarrollo del Perú, hasta 1956, se caracteriza, excepto el periodo de 1945-1948, por un liberalismo económico con una mayor injerencia del capital extranjero, con lo cual la intervención del Estado quedo virtualmente eliminada; en la economía.

Eran períodos difíciles en el contexto mundial, acabamos de salir de la segunda guerra mundial y mientras que los países europeos motivados por la paz entraban a una fase de cooperación y posteriormente pasaron a la fase de integración².

El Perú y los demás países latinoamericanos seguían pensando que podían actuar cada uno por su cuenta. A partir de 1956, los intereses políticos fijaron un nuevo rumbo; los grupos financiero-comerciales comenzaron a predominar sobre los agroexportadores y se da con más intensidad el apoyo a la industrialización que implica cierta intervención estatal pero siempre en apoyo de la empresa privada. Continuaba el liberalismo

económico, pero cambiando de grupos de poder. Se concebía la intervención estatal dentro de los campos de previsión de la infraestructura, el apoyo financiero y la producción estatal de aquellos bienes a los que era imposible acceder, por la cuantía de la inversión, al sector privado.

A principio de la década del 60, el contexto latinoamericano fue alterado por la creación de la Comunidad Económica Europea (1958) que significó una grave amenaza de obstrucción para el futuro de las exportaciones a Europa de casi todos los productos primarios de origen sudamericano, lo que originó como respuesta, la creación de la ALALC (diciembre 1960).

En este marco, la Junta Militar de Gobierno (1962-1963) que asumió por primera vez el poder en representación "institucional" de las Fuerzas Armadas propició, en el campo económico, una mayor intervención del Estado introduciendo la planificación y el presupuesto por programas al mismo tiempo que apoyaba firmemente el desarrollo de empresas estatales, tales como la Siderúrgica de Chimbote, la Corporación Peruana de Vapores, la Empresa Petrolera Fiscal y el Banco de Fomento Agropecuario. Esto implicó un notable giro de los criterios que hasta entonces habían primado en lo referente a la intervención del Estado.

En este contexto, de mayor participación estatal y sobre todo, de apoyo a las empresas públicas, asume la presidencia el Arquitecto Fernando Belaunde (1963-1968), apoyando la planificación y el

fortalecimiento del Estado.

Era el periodo en que se inició los primeros contactos entre los Gobiernos de carácter nacionalistas que por entonces gobernaban los países miembros del área Andina, que dio lugar a la creación del Pacto Andino.

La frustración de las promesas reformistas del régimen 1963- 1968 y la profunda crisis política constituyeron la antesala, del Gobierno de las Fuerzas Armadas. El Gobierno Militar del General Velasco hizo posible una progresiva participación del Estado en la economía estableciendo su "rol conductor en el desarrollo" dentro de un proceso en el que la planificación jugaba un papel relevante. Por primera vez un plan de Gobierno contenía elementos que no eran tomados en cuenta hasta entonces: Estado e Integración. El plan buscaba esencialmente promover una política de sustitución de importaciones que garantice el desarrollo de una industria altamente integrada vertical y horizontalmente.

La participación del Estado sería preponderante como inversionista y promotor de las actividades industriales. El proceso de integración del Grupo Andino se definió como complemento en la política de desarrollo, particularmente en cuanto a los programas sectoriales de desarrollo industrial, considerados por el Perú como el mecanismo fundamental del Acuerdo de Cartagena

Se puede decir, sin temor a equivocación, que fue el período que fue más activa la participación del Perú en el contexto de la Sub-región Andina.

El Gobierno Militar, del General Morales Bermúdez (1975-1980) comenzó gradualmente un proceso de "desnacionalización" de la economía y la integración dejó de ser un elemento importante en la estrategia de desarrollo.

El segundo Gobierno constitucional del Arquitecto Fernando Belaunde terminó por liberalizar la economía, neutralizando la actividad Empresarial del Estado y preconizando una vocación internacional en lugar de un propósito integracionista dentro del marco del Pacto Andino.

2.2. Desarrollo de las Empresas del Estado

Procederemos a ubicar el conjunto de las Empresas Estatales entre los años 1968 y 1982. De las 28 empresas que conforman la actividad empresarial del Estado a 1968, observamos como a 1976 contamos con 174 empresas, es decir, hubo un crecimiento de 621%. Esto se explica por el carácter nacionalista e intervencionista del Gobierno que hizo surgir un conjunto de empresas estatales. Adicionalmente a aquellas que se crearon o estatizaron de manera premeditada, surgieron otras que el Estado fue asumiendo por la vía de la participación accionaria.

Los móviles para la generación de empresas del Estado en el

Cuadro 1

RESUMEN DE LAS EMPRESAS QUE CONFORMAN LA ACTIVIDAD

EMPRESARIAL DEL ESTADO

(Al 31-3-76)

TIPOS DE EMPRESAS	100 % PARTICIPA- CION ESTATAL	Con participación Estatad		TOTAL
		50% ó más pero menos del 100%	Menos del 50%	
I. EMPRESAS PUBLICAS				
a) Con Personería Jurídica de De recho Público Interno	46			46
- Empresas Pub.	38			
- Empresas Pub. Financieras	8			
b) Con Status Es pecial (CENTRO MIN. HIERRO PE RU	2			2
II. EMPRESAS CON PAR- TICIPACION ESTATAL (En forma directa o indirecta)				
a) Con Personería Jurídica de De- recho Privado	64	28	31	123
b) Asignación al Concejo Provin- cial de Lima (APTL, Caja Mu- nicipal de Cré- dito Popular)	2			2
c) De la Beneficen- cia Pública de Lima (Laborato- rios Unidos S.A.	1			1
TOTAL	115	28	31	174

Elaboración: INF

Cuadro 2

NUMERO DE EMPRESAS DE PROPIEDAD DEL ESTADO

(Al 31.12.82)

Fuentes	Número de Empresas
1. Ministerio de Economía Finanzas y Comercio (1)	156
2. Contraloría General de la República (2)	123
3. CONADE (3)	153
4. ESAN (4)	174*

* No incluye empresas en liquidación

(1) MEFC, DGAEF

(2) Contraloría

(3) CONADE, Memoria 1982

(4) ESAN, Dpto. de Investigación

Elaboración: ESAN, Departamento de Investigación

Cuadro 3

EMPRESAS SEGUN CATEGORÍA JURÍDICA*

(Al 31.12.82)

Organización Jurídica	Número	%
Derecho Público	15	8.6
Derecho Privado	61	35.1
Economía Mixta	53	30.5
Accionariado del Estado *	45	25.8
Total:	174	100.0

* De acuerdo al D.L. 216

Elaboración: ESAN, Departamento de Investigación

período señalado fueron básicamente el nacionalismo, el control de recursos estratégicos para la economía y la soberanía nacional. En general, puede decirse que durante el Gobierno Militar del General Velasco, el Estado buscaba el control de los mecanismos esenciales del sistema con el fin, en otros, de lograr una ilación y utilización racional de los excedentes económicos.

Al año 1982 las empresas estatales continuaron siendo las mismas en cantidad, lo que nos dice que la intervención estatal se "estanco" en 1976.

La explicación se encuentra en el proceso de liberación de la economía a partir de ese año. Lo que realmente nos llama la atención es ¿por qué el Gobierno del arquitecto Belaunde no procedió a efectuar la redimensión del aparato estatal? ¿O no era necesario? El Gobierno del General Velasco tenía un propósito explícito en el aumento de empresas estatales que era el de generar un excedente económico que permita financiar los cambios estructurales. El Gobierno actual no ha definido de manera explícita cuáles son los objetivos de las empresas estatales.

Analizando el Cuadro 2 nos encontramos que existen diferencias en cuanto al número de empresas con accionariado de propiedad del Estado entre CONADE, MEF y Contraloría y estas nacen de definiciones administrativas diversas y en algunos casos de

registros incompletos.

Cualquiera que sea el rol que se asigne al Estado, las Empresas Publicas juegan, hoy por hoy, una parte importante del mismo. Pero, ¿cómo tomar decisión acerca de la Actividad Empresarial del Estado si no se sabe a ciencia cierta en cuántas empresas tiene participación el Estado?... Si agrupamos las Empresas Estatales por sectores nos encontramos que el número de empresas entre 1968 y 1982 fue de 35, significando un crecimiento del 125%.

Cuadro N° 4

NUMERO DE EMPRESAS EXISTENTES A 1968 - 1982 AGRUPADAS
POR SECTORES PRIMARIO, SECUNDARIO Y TERCIARIO

(DE PROPIEDAD TOTAL DEL ESTADO)

	1 9 6 8		1 9 8 2		Incremento en número de Empresas
	N° Empre.	%	N° Empre.	%	
Primario	2	7	13	21	11
Secundario	11	39	17	27	6
Terciario	15	54	33	52	18
TOTAL	28	100	63	100	35

Fuente: ESAN, Departamento de Investigación

El sector terciario tuvo el mayor incremento con 18 empresas. La estructura porcentual para cada año nos indica que el sector terciario mantuvo el porcentaje más significativo, implicando

esto que el Estado ha priorizado el sector servicios sobre los sectores productores de bienes. El sector primario, por otro lado, cobra importancia en 1982, con el 21 % de las expresas de propiedad total del Estado. Este crecimiento se explica debido a que la actividad extractiva, básicamente la minería, ha recibido un impulso significativo por parte del Estado, entre los años 1968 y 1980.

El sector secundario tuvo un incremento de 6 empresas, de propiedad total del Estado, pero que en términos comparativos creció en menor proporción que los sectores primario y terciario.

Si analizamos la evolución de la Actividad Empresarial del Estado entre 1968 y 1982 (cuadro 5), nos encontramos que el crecimiento ocurrido es de 78 empresas constituyendo un crecimiento de 279 % en cuanto al número de ellas.

En términos absolutos es el sector terciario en el que se produce el mayor incremento, con 36 empresas creadas durante el período 1968 - 1982,

La composición porcentual en cada año nos indica la importancia que alcanza el sector primario, que del 7% en 1968 pasa al 19%. Por otro lado, el sector terciario mantiene su importancia porcentual aun cuando de 54 % baja al 48%.

Cuadro 5

NUMERO DE EMPRESAS (DE PROPIEDAD TOTAL O PARCIAL DEL ESTADO, EXISTENTES A 1968 Y 1982, AGRUPADAS POR SECTORES

PRIMARIO,

SECUNDARIO Y TERCIARIO

	1968		1982		Incremento en número de empresas
	#	%	#	%	
Primario	2	7	20	19	18
Secundario	11	39	35	33	24
Terciario	15	54	51	48	36
T O T A L	28	100	106(2)	100	78

Fuente: ESAN, Departamento de Investigación

Cuadro 6

IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS EN FUNCION AL PATRIMONIO DE
LA AEE

(al 31.12.82, en miles de millones)

Nombre	Patrimonio	% del total del patrimonio
Electroperú	804,924	28.7
Petroperú	214,852	7.7
Electrolima	199,668	7.1
Mineroperú	191,719	6.8
Centrozínperú	141,450	5.1
46 empresas *	120,000	4.3
T O T A L :	2'800,000	

* Empresas que podrían ser transferidas según el Proyecto de Ley en debate en el Congreso de la República.

No incluye a las empresas financieras

Elaboración: ESAN, Departamento de Investigación

Por último, si analizamos el cuadro 6, podemos observar que las 46 empresas que el congreso está considerando que podrían ser transferidas, solo representa el 4.3% del total del patrimonio por lo que el debate no consideramos necesario que se centre en cuantas y cuales empresas se deben privatizar, sino en cómo hacer que las empresas se administren eficientemente.

Las empresas públicas juegan y jugarán un rol clave en toda estrategia de desarrollo futuro, por lo que debemos comenzar a aceptar que no se puede retroceder el "reloj de la historia".

El compromiso, a nuestro entender, del pueblo peruano es cada vez mas de nacionalismo e integración, y en ese contexto, a no dudarlo, las Empresas estatales y el Pacto Andino tendrán un rol preponderante como elementos claves para la estrategia de desarrollo del próximo gobierno.

2.3. Algunos comentarios sobre las Empresas Estatales

2.3.1. Modalidades de la Actividad Empresarial del Estado

No ha existido un criterio racional y definido para la participación estatal en la actividad empresarial, habiéndose efectuado, en muchos casos, por razones coyunturales

La Constitución de 1979, en su Artículo 113°, nos dice: "El Estado ejerce su actividad empresarial con el fin de promover la economía del país, prestar servicios públicos y alcanzar los objetivos de desarrollo.

Analizando el párrafo citado no encontrarnos que no se define con suficiente claridad el rol del Estado en la economía y el alcance de su acción empresarial.

De acuerdo al D. Leg. 216 - Ley de la Actividad Empresarial del Estado - el mismo interviene empresarialmente mediante propiedad directa e indirecta.

La propiedad directa se da cuando el Estado es titular de las acciones de la Empresa. El capital social está representado por títulos emitidos por la respectiva empresa a nombre del Estado.

La propiedad indirecta se da cuando las acciones pertenecen a una o varias empresas de derecho público o de derecho privado. El capital social está representado por acciones emitidas a nombre de la persona jurídica estatal (de derecho público y/o privado) a la que corresponda.

Estos modos de propiedad jurídicamente se ven plasmados en cuatro formas que actúa el Estado en el ámbito empresarial.

a) Empresa de derecho publico

Cuyo capital pertenece directa y exclusivamente al Estado. El capital social está representado por títulos emitidos por la respectiva empresa a nombre del

Estado representado por el Fondo de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado.

b) Empresas de Derecho Privado

Cuyo capital pertenece exclusivamente al Estado pudiendo la propiedad ser directa o indirecta. En el caso de ser propiedad directa el capital social está conformado por acciones emitidas por la empresa a nombre del Estado, representado por el Fondo de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado.

De ser propiedad indirecta estatal, las acciones emitidas son a nombre de la persona jurídica estatal que corresponda (sea de derecho público y/o privado).

c) Empresas de Economía Mixta

En las cuales el Estado tiene una participación accionaria mayoritaria que le garantiza el control absoluto de las decisiones. La participación del Estado en el capital de estas empresas puede ser directa e indirecta.

d) Empresas con accionariado del Estado

En éstas, el Estado tiene una participación accionaria minoritaria y actúa en igualdad de condiciones con los demás accionistas. La participación del Estado

en estas empresas solo podrá hacerse utilizando el sistema de propiedad indirecta.

En el Decreto Supremo N° 375-82-EFC que reglamenta el Decreto Legislativo 216, nos dice en sus artículos 2° y 3°: "Artículo 2°.- Las empresas que conforman la actividad empresarial del Estado desarrollan actividades económicas lucrativas con el objeto de cumplir de manera inmediata o mediata y en armonía con la ley, fines públicos. Son fines públicos aquellos que se consideran de interés general y que han sido asumidos por el Estado como propios".

El artículo, (lo subrayado es nuestro), no define con suficiente claridad el marco de la Actividad Empresarial del Estado. La palabra lucrar, según el diccionario Larouse es: "sacar ganancia de una cosa". Lucro es ganancia o beneficios. ¿Es que el Gobierno no reconoce objetivos sociales en las Empresas Estatales?... ¿Por qué insiste en tratarlas como empresas del sector privado?

Son fines públicos aquellos que se consideran de Interés general. ¿Quiénes son los que determinan que es interés general? ... ¿No serán acaso los Gobiernos de Turnos? Nosotros, anteriormente, hemos expresado que los actores sociales actúan de acuerdo a sus intereses políticos y son estos los que rigen sus acciones. De lo anterior, podemos concluir que si cada 5 años tenemos Gobiernos

con "intereses políticos" diferentes, los encontraremos frente a un "sube y baja" político del que no habrá salida.

En este punto consideramos imperativo que se fijen objetivos nacionales que sea respaldado por un Plan Nacional que todos los partidos deben comprometerse a respetar, no podemos estar cambiando objetivos cada 5 años.

"Artículo 3º:...el presente reglamento tiene por finalidad:

a) Racionalizar la participación del Estado en la actividad empresarial.... "

¿Se puede racionalizar sí no se sabe a ciencia cierta en cuantas empresas tiene participación el Estado?

¿Cono podemos pensar en diseñar la estrategia empresarial del Estado, si no contarnos con un Mapa económico Financiero de la Actividad Empresarial del Estado?

Estas y otras interrogantes deberán resolverse para definir de una vez el marco que se debe desenvolver la Actividad Empresarial del Estado y el rol que debe cumplir.

2.3.2. La Gestión Empresarial del Estado

Diversos son los problemas que afectan a la gestión empresarial del Estado. Simplistamente se busca identificar a la gestión de la empresa estatal con la de la empresa

privada; hay sin embargo, ciertas características que diferencian su accionar. No en todas las empresas del Estado, por ejemplo, el motor es la ganancia; por otro lado, algunas de estas empresas deben responder a determinadas orientaciones de política que pueden atentar contra su propia actividad empresarial pero que se compensan a nivel político por la forma en que cumplen objetivos del Gobierno.

Quizá los problemas principales de la gestión empresarial del Estado se deriven, entre otros, de:³

- Tratar de cumplir un conjunto de objetivos que, muchas veces, aparecen antagónicos. Por ejemplo, la definición de una política empresarial.
- Diferencias en el cumplimiento del objetivo de servicio a la sociedad y en la propia eficiencia empresarial. Normalmente, la eficiencia empresarial es medida con patrones de la empresa privada y, en consecuencia, puede concentrarse en la obtención de ganancias. Ese objetivo de obtención de ganancias, sin embargo, requiere un cierto comportamiento en la gestión que, en la gran mayoría de casos, no es compatible con el objetivo de servicio a la sociedad, objetivo éste que si es reconocido por todos los grupos sociales para las empresas del Estado.

- La capacidad de generación de excedente económico por parte de las empresas y la forma como se utiliza, en gran proporción, no depende estrictamente de ellas, sino de los órganos financieros centrales de Gobierno.
- La creciente y repetida actividad empresarial del Estado, puso de relieve un problema de carácter nacional: la escasez de cuadros directivos.
- El desarrollo empresarial del Estado ha tenido una concepción política ajena a los incentivos económicos que pudieron inducir a los Directivos y a los trabajadores una actitud consecuente con una administración de gestión por objetivos y de costos por centro de responsabilidad.

¿Cómo podemos exigirles una gestión eficiente a las Empresas Estatales, si no se ha fijado claramente los objetivos financieros y sociales? Necesitamos definir un continuo de rentabilidad en la Actividad Empresarial del Estado para luego proceder a evaluarlas y observar cómo se desenvuelven en el diseño propuesto.

Lo anterior debe estar comprendido dentro de una estrategia de desarrollo, con objetivos y planes definidos, porque de lo contrario, se estaría caminando sin rumbo.

2.3.3. Comportamiento del Estado en la integración Andina

Hemos mencionado anteriormente que es durante el Gobierno Militar del General Velasco que el rol del Estado asume por primera vez un papel preponderante teniendo a la integración como un complemento de su política de desarrollo. Esta estrategia de desarrollo planificado⁴ se caracterizó por un rol preponderante que asumió el Estado, por el mayor énfasis concedido a la dimensión política internacional de la integración como vehículo para obtener un desarrollo nacional autónomo y por el énfasis en la industria como motor del crecimiento económico.

Dicha estrategia se fundó en una activa planificación estatal, en contraposición al libre mercado. Se otorgó menor importancia relativa al programa de liberación y una mayor importancia a los programas sectoriales de desarrollo industrial.

El Gobierno Militar del General Morales Bermúdez se caracterizó por mantener las empresas Estatales existentes pero sin definir un rol para ellas. La integración se entendía, a nuestro entender, solamente como la posibilidad de tener un mercado más amplio. Esta estrategia que se puede denominar Mixta, se caracterizó porque el Estado asumió un rol relativamente activo frente a este

proceso, si bien condicionado por las presiones de algunos grupos industriales y de otros sectores que procuraban una apertura más indiscriminada al comercio internacional en general. La estrategia Mixta otorgo prioridad moderada a la industrialización, a través del establecimiento de un nivel intermedio de protección arancelaria. Se buscó así que la integración sirva para promover la sustitución de importaciones subregionales, lo que significaría procurar un aumento de las exportaciones dentro de este mercado.

La estrategia de desarrollo seguida por el actual Gobierno Constitucional, se puede caracterizar como neoliberal y que consiste en dar preferencia al mercado como mecanismo asignados de recursos, Se limita al máximo la intervención directa o indirecta del Estado en la economía. En este sentido se tiene ciertas reservas sobre la planificación industrial, constituyéndose la integración casi exclusivamente un medio de expandir su intercambio comercial con los demás países del área. Se la concibe, además, como una "segunda mejor alternativa" respecto del comercio libre con todo el mundo.

En este capítulo se ha analizado el desarrollo de las empresas estatales; relacionándola con el marco de integración andina. Se ha precisado que el rol empresarial del Estado en la integración depende de cómo se concibe su

papel dentro de la estrategia nacional.

En el próximo capítulo, se analizará, conjuntamente, estos dos instrumentos -Estado e Integración- hasta ahora visto en forma separada y se tratará de elaborar un marco general, para luego observar el comportamiento del Estado dentro del proceso de integración Andina. Como quiera que el campo de acción es muy amplio, nos situaremos en el campo del Comercio Exterior, por las siguientes razones:

- La liberación del intercambio recíproco constituye uno de los pilares básicos sobre los cuales descansa la implementación de los objetivos del Acuerdo, por cuanto su ampliación conjunta permitirá la creación del mercado ampliado.
- La comercialización y las transacciones comerciales es materia del campo administrativo -Administración de la Integración- siendo los restantes instrumentos, materia de estudio del campo de la economía.
- El único mecanismo que se puede decir que está funcionando relativamente bien, es la liberación del intercambio comercial recíproco. Los otros mecanismos no funcionan por múltiples razones, que no son tema de la presente tesis.

NOTASCAPITULO III

1. Boneo, Horacio. Las Empresas Estatales en América Latina (Versión preliminar)

Caracas, CLAD, Mimeo, 1976. p, 10-11

2. Los tratados constitutivos de la Comunidad Económica Europea fueron firmados en Roma el 25 de marzo de 1957 y entraron en vigor el 10 de enero de 1958. De este modo quedo oficialmente constituida la Comunidad Económica Europea.

3. Centro de Investigación Económica para la Acción. Empresas del Estado en el Perú (una primera aproximación para su análisis). Lima: 1978, p. 14-19.

En la tesis resumimos algunas apreciaciones que se hace acerca de la Gestión Empresarial del Estado y sus problemas.

4. Véase Tironi, Ernesto, ob. cit. pp. 243-271.

CAPITULO IV

ACTIVIDAD EMPRESARIAL DEL ESTADO

EN EL GRUPO ANDINO

1. PAPEL SECTOR ESTATAL EN LA INTEGRACION

ANDINA

1.1. Aspectos Generales

En los capítulos anteriores hemos analizado el Grapa Andino y las Empresas Publicas en el Perú en forma separada, tratando en todo momento de relevar los elementos que la relacionan. Se ha especificado que la integración es un instrumento de una estrategia de desarrollo y que la definición del rol empresarial del Estado depende de cómo se concibe su papel en dicha estrategia.

Sin embargo, queremos precisar que, si bien el tema de esta tesis es la "Actividad Empresarial del Estado en el Grupo Andino", esta especificación significa solamente el alcance de este trabajo en un marco mucho más global y extenso que abarca el papel del sector estatal en el Pacto Andino. En esta sección expondremos dicho papel en forma general pues consideramos que sería necesaria para entender el entorno conceptual del tema materia del estudio.

Respecto de la relación entre acción estatal directa e integración se formulan, en primer término, algunas consideraciones acerca de la conveniencia de la acción estatal en el marco de la Sub-región Andina y en segundo término cuales son

los requisitos que harían viable dicha acción. Antes de continuar debemos distinguir las formas de accionar del Estado en lo económico.

Una es de tipo regulativo de la política económica, entendida tanto en sentido general como referida en áreas o cuestiones específicas. Podríamos denominar a esta forma "soporte administrativo".

La otra forma de acción del Estado está dada por su carácter empresarial, mediante la administración directa de la producción de un bien o de la prestación de un servicio.

El establecimiento de empresas publicas multinacionales en América Latina o los acuerdos de cooperación internacional a través de empresas públicas se fundamentan en su conveniencia implícita o explícita para los Estados participantes. En efecto, la formación de tales empresas o la concertación de arreglos con su participación responde al hecho de que esta vía constituye, una alternativa mejor para cada uno de los estados que la de constituir empresas públicas nacionales o de llevar a cabo acciones independientes a través de las propias empresas públicas nacionales sin necesidad de recurrir a acuerdos de cooperación.

En este contexto, los Estados pueden por medio de sus empresas públicas fortalecer la independencia económica de los países involucrados en la integración y estimular a la vez,

relaciones más estables y crecientes entre los sectores privados respectivos. Pueden, asimismo, introducir formas de corrección de eventuales inequidades en la distribución de los beneficios y costos que se produzcan como consecuencia de la integración, los que han provocado serias dificultades en el marco de la ALALC.

El campo para la cooperación de los sectores públicos nacionales en el Grupo Andino es amplio.

Abarca tanto los proyectos multinacionales de la infraestructura, como las actividades industriales, la comercialización internacional, la concertación de arreglos para la adquisición de tecnologías en terceros países avanzados o para su transferencia entre los propios países andinos, la concertación y la puesta en común del poder de compra de los respectivos sectores estatales con el fin de mejorar las condiciones para la adquisición de insumos y equipos en terceros países, el desarrollo y la investigación tecnológica, el aprovisionamiento intrarregional de suministros, el intercambio de conocimientos sobre normas y procedimientos administrativos destinados a mejorar la gestión de las empresas públicas.

Conviene, sin embargo, calificar con más detalle en qué condiciones la cooperación entre los sectores públicos de los países de la región constituye una posibilidad real para intensificar la integración y acelerar también el desarrollo de cada país.

1.2. La cooperación en el área de la infraestructura.

En cuanto al proceso de Integración Andina concierne, se ha señalado innumerables veces que la insuficiencia de la infraestructura ha constituido, en determinados casos obstáculos al flujo de bienes y personas entre los Países Miembros, También las comunicaciones son deficientes, lo que Impide un mayor conocimiento de las oportunidades que ofrece un mercado ampliado. La construcción de diversas vías de transporte y la simplificación y armonización de las normas que regulan el transporte son cuestiones que los sectores estatales nacionales, en el ámbito correspondiente, pueden abordar para facilitar la Integración Andina.

1.3. Cooperación en el Sector Industrial

En cuanto concierne a la cooperación interestatal en la actividad industrial debe precisarse que los Países Miembros muestran diferente grado de participación estatal en las industrias y que la iniciativa estatal respondió a diferentes intereses políticos. Sin embargo, en forma general, podemos decir que ha hecho posible la modernización en el sector industrial, ha estimulado el perfeccionamiento técnico y de la mano de obra.

Ahora bien, uno de los beneficios de integración es la economía de escala y probablemente exija que determinadas industrias se tengan que localizar en determinadas áreas andinas y

no en otras. Este, a nuestro entender, es un serio problema por cuanto está, muy arraigada en los países andinos la convicción de que todos ellos deben contar con todas las industrias denominadas comúnmente básicas.

La alternativa consistiría, entonces, que se efectúe una programación industrial conjunta por medio de sus respectivos sectores estatales. El requisito sería que los países involucrados aceptasen no contar con algunas industrias para asegurarse, como compensación, otras con miras a abastecer el mercado ampliado.

1.4. Compras de suministros

Los casos de Compras de Suministros como resultado de los acuerdos de cooperación a través de empresas públicas; pueden relacionarse con insumos primarios o con productos semielaborados o terminados. Los arreglos de este tipo pueden resultar altamente beneficiosos para ambas partes, en el caso que participen sólo dos de los países participantes del acuerdo, si se dan ciertas condiciones adicionales. Estas condiciones; SON por una parte, las posibilidades alternativas del país; de mayor desarrollo para comprar a mejores precios el insumo primario (o asegurarse a tiempo la compra) y, por otra, las alternativas que tenga el país de menor desarrollo para colocar esos insumos en mejores condiciones en el mercado internacional.

En el caso de los países de mayor desarrollo que requieren de insumos, la sola consideración de los precios internacionales puede no ser condición suficiente para descartar las posibilidades de un acuerdo.

Aun si existiese la posibilidad de que los precios internacionales de los insumos fueren inferiores a los que podrían obtenerse mediante la compra desde el país de menor desarrollo al que se encuentre asociado en el área andina, cabría suponer la conveniencia de desviar ese comercio hacia ese país. Para que tal cosa suceda sería condición suficiente que el arreglo de compra a mayores costos tuviese, como contrapartida, cláusulas que posibilitaran la colocación de productos que resultasen del procesamiento de los insumos (u otros productos) en el mercado del país de menor desarrollo.

Al fin de cuentas, un proceso de integración implica, una discriminación en contra de terceros países, por lo que aquí se postula puede ser factible.

Los Estados participantes de un proceso de integración concretan, de manera implícita al menos, una práctica continúa de subsidios recíprocos con el fin de ayudarse mutuamente para acelerar su desarrollo.

1.5. Mejoramiento de los niveles tecnológicos

La cooperación aquí tratada puede admitir varias modalidades de las cuales podemos citar tres:

- Fortalecer el poder de negociación de los países andinos en el contexto internacional, y su objetivo consiste en lograr mejores condiciones para la transferencia de la tecnología (correspondiente a los sectores en que estén involucradas las empresas públicas) tanto en lo referido a su costo como a la eliminación de eventuales restricciones para su aplicación.
- Transferencia de tecnología entre las propias empresas públicas del Área Andina.
- Esfuerzos conjuntos de investigación en áreas específicas a cargo del sector estatal.

1.6. Comercialización internacional y explotación del poder de compra conjunto

- a) Los costos de exploración y de participación en los mercados de los países desarrollados suelen sobrepasar las posibilidades de los países andinos si actúan aisladamente.

La formación de empresas públicas multinacionales con el objeto de mejorar las condiciones de colocación de productos determinados constituye una forma de cooperación que puede traer consigo muchos beneficios.

- b) Las empresas estatales de los países andinos desempeñan un papel preponderante en la oferta y demanda de productos. En cuanto concierne a la demanda se añade la significación de

las empresas estatales correspondientes a los servicios de la infraestructura, el suministro de electricidad y el transporte.

El poder de compra en conjunto de las empresas estatales configuran un muy importante activo estratégico que la región andina podría utilizar frente a los países industrializados. En efecto, las condiciones en que se negocia la compra de los insumos, maquinaria y equipos, tendrían posibilidades de ser mejoradas, en cuanto a propios, plazos, condiciones, etc.... si los sectores públicos nacionales del Grupo Andino conciertan su acción, mediante la unificación de sus respectivos poderes de compra frente a proveedores extrarregionales.

Los expuesto en esta sección ha sido formulado sobre bases de categorías generales. Una especificación escapa del alcance de la presente tesis; por lo que se tendría que efectuar una dilucidación precisa del beneficio recíproco que puede derivar se de la cooperación de sectores públicos en el Marco de la Integración Andina.

Sin embargo, se puede dar algunas conclusiones que deberían investigarse y analizarse con profundidad.

- a) El proceso de Integración Andina tiene posibilidades de acelerarse mediante la acción conjunta de la actividad empresarial del Estado de los Países Miembros.

- b) Un factor fundamental para acelerar la cooperación entre empresas públicas tiene como requisito que los Países Miembros atenúen las tendencias nacionalistas.

- c) El campo de cooperación regional a través de las empresas públicas es muy amplio.

2. EL COMERCIO DEL PERU CON LA SUBREGION

ANDINA

2.1. El Comercio del Perú con los Países Miembros

El intercambio comercial global con la subregión (Cuadro 7) se incrementó significativamente hasta el año 1977 en que alcanzó un máximo de 428 millones de dólares (exportaciones más importantes) siendo el aumento promedio anual de 33%, mientras que en el año 1978 el intercambio comercial del Perú con la Subregión disminuyó significativamente al llegar este a 215 millones de dólares, lo que se debió básicamente a una disminución drástica en las importaciones de petróleo y derivados.

Posteriormente, en el año 1979, se logra una gran recuperación en el valor registrado del intercambio comercial del Perú con la Subregión, el cual se debe al gran incremento experimentado en las exportaciones, específicamente; las no tradicionales; y a partir, de 1980 se presenta una tendencia decreciente en el intercambio y en razón de las contradicciones en la demanda en todas las economías andinas por problema de crisis.

En la serie analizada, el intercambio comercial ha sufrido variaciones en los incrementos presentados año a año pudiendo, en base a ellos, diferenciar diferentes períodos, el primero

de los cuales desde 1970 a 1973, en el cual se muestra incremento promedio de 26%, el segundo podría ser el correspondiente a los años 1974 y 1975 en el que se presentan incrementos anuales significativamente mayores que los del período anterior (644, y 63% respectivamente en cada año con relación al año inmediatamente anterior). El tercer período estaría comprendido entre los años 1976 y 1977 en los que los que se logran incrementar sustancialmente menores que los logrados en los períodos anteriores (16% y 20%).

A partir de 1978, la tendencia del intercambio global del Perú con la Subregión es fluctuante, presentándose en dicho año el primer decremento que fue de 50% en razón, como ya se mencionó, de la drástica contracción en las ventas de petróleo. En 1979 se registra el mayor incremento en el intercambio comercial (91%), debido principalmente a los mayores incentivos a las exportaciones no tradicionales.

Las fluctuaciones señaladas se deben entender como un reflejo en la variable de comercio exterior, de las condiciones externas de nuestra economía y de las acciones de política económica que se aplicaron en los diferentes períodos. Es así, por ejemplo, que hasta 1975, la expansión del intercambio corre paralelamente a la expansión de la economía en su conjunto y luego se ingresa a un período recesivo. En lo que respecta, a los diferentes Gobiernos observamos que durante el periodo del General Velasco (hasta 1975) el incremento del intercambio comercial

global con la subregión aumenta significativamente. En el Gobierno de Morales Bermúdez (1975 -1980) el intercambio comercial decrece, experimentando un incremento el año 79, debido tal vez a los beneficios esperados por la Ley de Exportaciones no tradicionales que se dio dicho año.

A partir de 1980, con el actual Gobierno, el intercambio global con la subregión empieza a perder importancia, como dijimos anteriormente dentro de una economía neoliberal la integración es una segunda alternativa válida, se prioriza el comercio a nivel internacional.

A continuación se analizará, en forma separada, las variables del intercambio comercial tratando de explicar el comportamiento global descrito anteriormente.

Las exportaciones peruanas dirigidas a la subregión han presentado una tendencia creciente hasta 1979 que es el año en que se produce el mayor incremento respecto al año anterior (156.8%) sobre todo de las no tradicionales, lo que fue debido fundamentalmente a una aceleración de las minidevaluaciones, como a la promulgación de la Ley de Exportaciones no Tradicionales.

Dentro de la estructura de las exportaciones dirigidas a la Subregión, únicamente en los dos primeros años fueron mayores las de productos tradicionales y es a partir de 1972 que las exportaciones no tradicionales comienzan a ser dominantes, aunque en un principio en forma moderada, para luego pronunciarse nítidamente

a partir de 1976, llegando en el año 1979 a su máximo incremento anual (179%).

Sin embargo, a partir del año 1979 las exportaciones tradicionales se encuentran en forma significativa, aunque a una menor proporción que las No tradicionales, lo que es debido al incremento de nuestras ventas de gasolina al mercado Colombiano.

En 1980 las exportaciones comienzan a descender, lo cual es debido no solamente a contracciones en la demanda interna, en los países, sino también a la caída de precios en el mercado internacional y a la pérdida de competitividad relativa de los productos no tradicionales.

Las importaciones provenientes de la subregión se incrementaron significativamente desde 1970 hasta el año 1977, presentando una tasa, promedio de incremento anual de 39%, mientras, que el año 1978 se produjo una reducción de 78% respecto del año anterior, esto se debe principalmente a la caída de las importaciones de petróleo.

En el año 1979 las importaciones también decrecen pero en menor proporción, en parte, también debido a la disminución de nuestras compras de petróleo.

En el año 1981 se aprecia una recuperación en los valores importados de la subregión Andina, la cual se ve influenciada

por las compras procedentes de Colombia y Bolivia.

En el año 1982, las importaciones peruanas procedentes del mercado andino descienden no solamente por la disminución en las compras de petróleo, sino también debido a la disminución de nuestras demás importaciones en razón al proceso recesivo que se viene afectando la demanda global de la economía. A nuestro entender, este decrecimiento debe continuar para los años 1983 y 1984 (no tenemos datos para dichos años).

En cuanto a los saldos comerciales, estos se presentan negativos y crecientes hasta 1977 en razón, en otras causas, de los incrementos en los volúmenes importados de dichos combustibles, acompañado de los incrementos de precios.

A partir del año 1978 se revierte la tendencia de la Balanza Comercial del Perú con la subregión volviéndose superavitaria como consecuencia, en primera instancia, de la drástica disminución en los volúmenes importados de petróleo y, en segunda instancia, y con mucho menos al aumento en los valores exportados.

En 1979 se registra el mayor superavit debido a como se ha mencionado anteriormente, la gran expansión de las exportaciones no tradicionales, las cuales se diversifican y aumentan su valor significativamente.

Posteriormente los saldos decrecen y las fluctuaciones vienen

dadas por las variaciones en las exportaciones.

Una causa del saldo deficitario en la balanza comercial del Perú con la subregión en el periodo 1970-75, ha sido la sobrevaluación de nuestra moneda en términos del dólar, lo que consecuentemente venía ocasionando fuertes incentivos a las importaciones.

A partir de 1930 la balanza comercial del Perú con la subregión arroja saldos positivos en razón que la incidencia del petróleo en las importaciones son poco significativas.

2.1.1. Por Países

A continuación se presenta el comportamiento global del intercambio comercial del Perú con cada uno de los países de la Subregión.

2.1.1.1. Con Bolivia

El mercado Boliviano ha sido el receptor menos importante de nuestras exportaciones desde los inicios de la serie analizada hasta 1978 sin embargo, su participación presentó una tendencia que pese a ser oscilante mostro en algunos años incrementos importantes en los valores absolutos básicamente en razón de una mayor diversificación en, la recepción de las exportaciones peruanas.

En los años 1979 y 1980 Bolivia pasa a ser el segundo destinatario de nuestras ventas dirigidas a la subregión, lo cual está relacionado con la gran diversificación alcanzada en dichos años, en razón a que los incentivos a la exportación que comenzaron a regir en 1,979, motivo la aparición de una gran cantidad de exportadores individuales, que por la cercanía del país y por la diferencia de precios hicieron de Bolivia un mercado atractivo.

Posteriormente, el mercado boliviano pierde nuevamente significación como receptor de las exportaciones peruanas constituyéndose relativamente como el de menor importancia debido a la gran contracción de la demanda interna boliviana por motivo de la crisis que viene afrontando.

En la estructura de las exportaciones destinadas al mercado boliviano han dominado en toda la serie las no tradicionales con un porcentaje promedio de participación alto.

Las importaciones procedentes de Bolivia han tenido una representatividad variable dentro del total importado de la Subregión Andina mostrando entre los años 1970 y 1977 valores relativamente bajos y constituyéndose en nuestro abastecedor de menor importancia relativa.

Esta baja representatividad es debida, en primera instancia a la gran incidencia de las adquisiciones de petróleo y derivados procedentes del mercado ecuatoriano y venezolano y en segunda instancia al mayor grado de desarrollo Industrial logrado por Colombia desde los inicios del Acuerdo de Cartagena.

Posteriormente las importaciones procedentes de Bolivia adquieren mayor significación debido a la drástica disminución en las compras de petróleo en el año 1978 y al aumento en los valores importados de dicho país, principalmente del estaño.

2.1.1.2. Con Colombia

El mercado colombiano ha sido el principal receptor de nuestras ventas en la serie analizada lo cual se ha debido principalmente a la incidencia de las exportaciones tradicionales destinadas a dicho país.

Colombia se constituye en nuestro principal mercado entre 1970 y 1975 en razón de las significativas exportaciones de aceites de anchoveta, zinc en bruto en otros productos tradicionales y en los años 1981 y 1982 se constituye en nuestro principal mercado en razón de las compras de gasolina fundamentalmente.

En los años 1976, 1977, 1979 y 1980 Colombia representa nuestro segundo o tercer receptor, lo cual es debido al repunte experimentado en las exportaciones destinadas a Ecuador.

En cuanto a la estructura de las exportaciones. ha estado compuesta mayormente por productos tradicionales entre 1970 y 1972, luego entre 1974 y 1976 y posteriormente entre 1975 y 1982 distinguiendo a este último período el producto que le da la importancia el cual es la gasolina y en el cual, el Perú era deficitario hasta 1977.

En los demás años la exportación no tradicional fue más significativa aunque sin mayor ventaja sobre la exportación tradicional.

En cuanto a las importaciones globales debemos mencionar, que Colombia se constituye nuestro principal abastecedor entre 1970 y 1973. Esta alta participación vino dada por el alto grado de industrialización desplegado en todo el territorio colombiano que conjuntamente con la política agresiva de promoción de exportaciones iniciada desde los principios de la década del 60 permitió abastecer el mercado nacional en forma significativa.

Posteriormente las ventas colombianas disminuyen su participación entre 1974 y 1977 lo que es debido a la gran incidencia en esos años de las adquisiciones de petróleo y derivados procedentes de Ecuador y Venezuela que se constituyeron en nuestros principales abastecedores de dichos productos.

Entre los años 1978 y 1980 las ventas de Colombia recuperaron participación en el mercado peruano debido a la gran contracción en las compras de petróleo, pero es recién en 1981 que Colombia se constituye nuevamente en nuestro principal abastecedor (seguido de Venezuela) debido a que las compras de petróleo disminuyeron aún más; sin embargo, no se logra alcanzar los niveles de participación presentados en 1970.

2.1.1.3. Con Ecuador

El Ecuador ha incrementado su importancia como mercado para las exportaciones peruanas a lo largo de la década del 70, sobre todo en la segunda mitad, en que se convierte en el receptor más importante, dentro de la Subregión lo que es debido especialmente a la incidencia de nuestras ventas de productos no tradicionales.

Sin embargo en los años 1981 y 1982 el mercado ecuatoriano muestra sus menores participaciones como destinatario de la producción nacional al recepcionar 12% y 1.8% respectivamente. Este decrecimiento en la importancia relativa de Ecuador como comprador de bienes nacionales se debió en el año 1981 al conflicto peruano-ecuatoriano ocurrido en febrero de dicho año.

En el año 1982 la participación también es baja y se debió a la gran representatividad del mercado colombiano derivada de las compras de gasolina peruana. Por el lado de las importaciones precedentes de Ecuador, estas han estado significativamente influenciadas por las adquisiciones de petróleo y derivados especialmente entre los años 1974 y 1977.

Las importaciones procedentes de Ecuador representaron el 15% en 1970 aumentando dicha significación, hasta 57% en 1976, a partir de 1977 va perdiendo importancia dentro del global importado de la subregión, debido por un lado a la reducción de los valores importados de dicho país, así como al relativo aumento de nuestras compras procedentes de Bolivia y posteriormente de Venezuela.

2.1.1.4. Con Venezuela

El intercambio comercial del Perú con Venezuela en el período comprendido entre 1970 y 1982 se ha incrementado significativamente pese a la declinación de las exportaciones a partir de 1979.

El mercado venezolano dentro de la estructura de las exportaciones peruanas a la subregión, ha variado su participación desde 17% en 1974 a un máximo de 29% en 1976.

Las exportaciones peruanas dirigidas al mercado venezolano han presentado montos poco significativos en los primeros años de la serie, debido al relativo desconocimiento de la demanda del mercado venezolano para los productos del mercado doméstico y fundamentalmente debido a la política del tipo de cambio sobrevaluado, lo que repercutió negativamente en la competitividad de las exportaciones peruanas.

Posteriormente, entre los años 1976 y 1978 se aprecian mayores incrementos en las exportaciones hacia Venezuela.

Respecto al año 1979, se considera excepcional por la magnitud que alcanzan los valores exportados tanto a Venezuela como a la subregión como consecuencia de la ley de promoción a las exportaciones no tradicionales. A partir de 1980 los valores exportados a Venezuela descienden lo que resulta atribuible al relativo estancamiento de las acciones derivadas del Acuerdo de Cartagena.

En cuanto a la participación de las importaciones globales procedentes de Venezuela esta fue creciente entre 1970 y 1978 y paso de 13% a. 61% en dicho período en razón fundamental de las importaciones de petróleo provenientes de dicho país, las que si bien disminuyeron drásticamente en 1979 siguen siendo significativas y hacen de Venezuela uno de nuestros principales abastecedores andinos

2.2. El Comercio con la subregión a Nivel de Empresas

Para efectuar el análisis en esta sección se ha considerado 2 muestras de periodos diferentes (1978 y 1980) debido principalmente a que fueron los únicos datos que encontramos a nivel de empresas en forma desagregada.

Asimismo, al obtener 2 periodos diferentes podemos, con las limitaciones del caso, superar el análisis estático que nos veíamos obligados por la ausencia de datos que nos provea una serie de tiempo representativa y proceder a efectuar un análisis estático comparativo.

2.2.1. Principales Empresas Exportadoras

Muestra - Año 1978

Se ha considerado una muestra de 82 empresas trabajadas por el Ministerio de Industria Turismo e Integración (MIT), que en conjunto cubren el 80% del valor exportado a la Subregión Andina (ver cuadro N°9). En primer lugar vemos que un 31.2% de las exportaciones se realiza a través de empresas estatales (10 empresas), un 39.5% a través de empresas privada (69 empresas) y el 9.5% restante es exportado por empresas mixtas (3 empresas).

La anterior refleja la importancia del sector público en la comercialización externa de nuestros producto, pues cuatro de los cinco primeros lugares están ocupados por empresas de propiedad estatal y son: Minero Perú Comercial (cobre, zinc, plata), 13.6%; Banco Minero del Perú (oro), 4%; EPCHAP (algodón, harina de pescado), 4% y Petroperú (combustibles: gasolina y kerosene), 3.9%.

Estas son empresas cuyo radio de acción supera ampliamente el mercado subregión y que, en conjunto contribuyen con el 25.5% del total exportado al Grupo Andino. De menor importancia son las empresas estatales Cementos Lima S.A. y Cemento Sur S.A. con 2% y 1.5% de las exportaciones a la subregión, respectivamente.

Los puestos segundo y sexto están ocupados por las empresas de propiedad mixta (con participación del Estado menor a 50%), Bayer Industrial S.A. (fibras acrílicas), 5.9% y Cemento Norte Pacasmayo S.A., 3.3%, corroborando la afirmación hecha anteriormente acerca de la importancia del sector público en nuestras exportaciones Grupo Andino.

La empresa privada Inversiones Navales S.A. (embarcaciones pesqueras) ocupa el séptimo puesto con 2.1% de la exportación total seguida por Volvo del Perú S.A. (chasis) con 2%, fundición de Metales Bera del Perú S.A. (productos de plomo y zinc) con 1.7% y Fabrica de Mechas S.A. (mechas y explosivos) con 1,6% , Si bien es el tipo de empresa más numeroso, individualmente no son muy significativo pues su participación en las exportaciones el Grupo Andino no alcanza el 0.6% en promedio.

Respecto a los sectores en los que desempeñan sus actividades las principales empresas exportadoras, tenemos el siguiente cuadro resumen:

<u>Sector</u>	<u># de Empresas</u>	<u># X Total</u>
Industria	53	43.4
Pesqueria	4	5.1
Alimentación	8	4.0
Energía y Minas	4	5.4
Comercio	12	18.1
Economía y Finanzas	1	4.0

Vemos pues que la mayoría de las empresas son industriales y a su vez tienen el mayor peso en la exportación.

Muestra-Año 1980

El grupo de las exportaciones dirigidas a la subregión se concentran en 6 empresas exportadores de las cuales 4 son estatales o tienen participación estatal y son: Cemento Norte Pacasmayo, que le ha vendido cemento a Ecuador, Bayer Industrial que exporta fibras acrílicas a Ecuador, Colombia y Venezuela, Cementos Lima que vende cementos a Ecuador y Minero Perú Comercial que exporto alambres de cobre electrolítico; plata refinada etc.

Respecto a las exportaciones a los Países Miembros las empresas estatales o con participación estatal contribuyen a 34% y 40%, del total exportado a Colombia y Ecuador respectivamente, y ocupan los primeros lugares en la lista de las principales empresas exportadoras a dichos países.

En Venezuela una empresa con participación estatal es la principal exportadora pero su contribución respectó al total exportado solo es de 8%.

La segunda muestra confirma la importancia de las empresas públicas en la comercialización de nuestros productos.

2.2.2. Principales Empresas Importadoras

Muestra-Año 1978

En este punto se presenta una relación de las principales empresas importadoras de productos provenientes de la Sub-región en el año 1978, con el objeto de tener una idea del grado de concentración de las empresas importadoras.

Se ha considerado conveniente distinguir las empresas que importan insumos para la obtención de un producto final que ellas mismas elaboran de aquellas otras empresas que se caracterizan por importar bienes para ser comercializados posteriormente, sin una transformación por parte de ellas.

Para tal efecto, se ha trabajado con una muestra de empresas dada por el MIT que alcanzan en conjunto el 80% del valor total importado en 1978 (36 empresas sobre un total de 643), y ese 80% se ha dividido en los dos grupos de empresas antes mencionadas.

Debe señalarse previamente que una sola empresa, Petro Perú, ha importado en el año 1978 el 51% del global procedente de la subregión, no pudiéndose ubicar exactamente en ninguno de los dos grupos (por la naturaleza de los productos que importa y la utilidad de los mismos), conjuntamente con Mobil Oil y la Texas Petroleum que son importadores de petróleo y derivados, sin embargo por facilidad metodológica se les ha agrupado en el primer grupo.

Analizando el cuadro 10 llegamos a la conclusión que las empresas estatales o con alguna participación estatal han realizado aproximadamente el 60% de las importaciones provenientes del Área Andina (incluye Petroperú). Si excluimos petróleo y derivados las empresas estatales o con participación del Estado importan aproximadamente el 18%.

Las principales empresas importadoras, sin incluir Petro-Perú, son: Sider Perú (13.03%) que importa estaño de Bolivia, Fábrica de aluminio y minerales (9.19%) que importa aluminio de Venezuela, Sociedad Paramonga Ltda. (3.10%) que ha importado generadores de Vapor de Colombia, Fundición de Metales Bera (2.65%) de Bolivia entre otras.

Estas empresas compran bienes que ellas mismas utilizan o transforman en productos finales. En este grupo la importancia de las empresas estatales en la importación de

productos del Área Andina es preponderante.

En el cuadro N° 11 están agrupadas las empresas denominadas comercializadoras y en esta lista la participación del Estado en la importación es relativamente poco significativa.

Muestra-Año 1980

Analizando los cuadros del 15 al 18 llegamos a la conclusión que la importancia del Estado como comprador en el Área Andina es prácticamente nula.

Los principales importadores de productos andinos, han sido Atlas Copeo Peruana S.A. (7.43%) que es una empresa comercializadora que importa de Bolivia. fundamentalmente taladradoras compresoras, partes y piezas para maquinas neumáticas etc. P.A., D'Onofrio (6.31%) que es una empresa del sector industrial y que compra cacao en al Ecuador para la producción de los chocolates; Manufacturas Nyloa S. A. (5.21%) que adquirió del mercado venezolano principalmente insumos químicos requeridos para la elaboración de sus productos pertinentes al sector textil etc.

La segunda muestra nos muestra a un comprador estatal casi inexistente en el Área Andina y a mi concepto es debido principalmente, entre otras causas, a que:

- a) El Perú pasó de ser importador a exportador de petróleo y derivados.

- b) La apertura de la economía al mercado internacional contrajo la demanda de las Empresas Estatales a la subregión Andina.

De lo expuesto en esta sección podemos concluir que:

1. Las principales empresas exportadoras al Área Andina son de propiedad estatal o mixta, manejando en conjunto aproximadamente más del 30% del total exportado, lo que pone de manifiesto la importancia del sector público en la comercialización externa de nuestros productos en su mayoría de insumos para la industria.

2. Las empresas estatales han contraído fuertemente la demanda de productos al Mercado Andino, debido a diversos factores que debería ser materia de análisis de otras tesis.

3. ALGUNAS CONSIDERACIONES ADICIONALES

3.1. El Comercio Global del Perú con el Mundo y la Subregión

Entre 1970 y 1981 el intercambio comercial del Perú con el mundo tuvo un incremento de 309% y 496% en las exportaciones e importaciones respectivamente (ver cuadro N° 19). Esto origino que el Perú en 1981 tenga un saldo deficitario de 279 millones de dólares.

El deterioro de la balanza comercial en 1981 puede explicarse en otros factores, como consecuencia de la apertura de la economía al mercado internacional que permitió un sustancial incremento de las importaciones. Las exportaciones a su vez perdieron su ritmo de crecimiento como efecto de la caída de precios en el mercado internacional de productos significativos y por la pérdida de competitividad relativa de productos no tradicionales.

El comercio con el Grupo Andino en el mismo periodo incremento exportaciones o importaciones en 1,147% y 392% respectivamente.

A pesar de este gran dinamismo el mercado del Grupo Andino significa en la Actualidad el 7% y 4.3% de las exportaciones

e importaciones al mundo respectivamente; sin embargo cabe destacar que al inicio del período el Grupo Andino representaba solo el 1.9% del total de exportaciones.

La importancia del comercio con el Grupo Andino, no debe entenderse en términos cuantitativos, sino en términos cualitativos, vale decir analizando la composición y estructura de lo que es objeto del intercambio.

3.2. Dimensión de las Empresas Estatales en el Grupo Andino

El tema del sector estatal vinculado a la integración Andina no ha "despertado" Interés entre los investigadores de los diferentes países miembros.

Hasta el presente tanto uno como otro han tenido una vigencia propia e individual y según la bibliografía revisada no existe un tema al respecto.

En el Perú por ejemplo; la Integración Andina es un instrumento de una estrategia de desarrollo que los alumnos universitarios desconocen o lo conocen muy superficialmente, si esto ocurre en los niveles superiores que podemos decir de la gran población que comprende el pueblo peruano. En este punto consideramos que no existe un esfuerzo

serio de divulgación del Acuerdo de Cartagena, En lo que respecta a las Empresas Estatales en nuestro país aún no se ponen de acuerdo de cuál debe ser el rol empresarial del Estado, y una de las razones es que no sabemos a ciencia cierta en cuantas empresas tienen participación estatal y no se posee un mapa económico financiero de las empresas públicas.

Con respecto a los otros países miembros ignoramos las dificultades que tienen pero nos suponemos por diversas razones, entre otras, el contexto histórico- económico y político que envuelven a los países andinos, que las razones deben ser similares.

En esta sección hemos querido presentar el número de Empresas Estatales existentes en el Acuerdo de Cartagena para que nos sirva de análisis para obtener algunas conclusiones generales.

NUMERO DE EMPRESAS ESTATALES EN LOS PAISES MIEMBROS¹

(Al año 1978)

<u>País</u>	<u>N° de Empresas</u>	<u>%</u>
Bolivia	22	4%
Colombia	51	10%
Ecuador	74	15%
Perú	174	34%
Venezuela	185	37%

El cuadro nos muestra la importancia de las empresas estatales en Venezuela y Perú, 37% y 34% del total de las empresas existentes en la subregión, respectivamente.

La importancia mostrada es relativa porque no sabemos cuál es la definición de las empresas estatales en los otros países miembros ni cuál ha sido la metodología seguida por los diversos autores consultados.

La incidencia de las empresas estatales en la economía, se puede medir en base a su contribución que tienen en el Producto Bruto Nacional y en qué sectores de la economía están ocupando.

No es materia de la presente tesis continuar obteniendo elementos de juicio para elaborar un marco teórico para el estudio del sector público en la Integración Andina. Pero si consideramos importante por las diversas razones; expuestas, que se realicen investigaciones en este campo, contando con un equipo de investigadores donde participen profesionales de los diferentes Países Miembros.

NOTA

CAPITULO IV

1. Las fuentes donde se han obtenido las empresas existentes en el Grupo Andino son diversas entre estas están:

- Boneo Horacio, Ob. cit. p. 19
- ESAN, Departamento de Investigación
- Guía Práctica de Negocios de Colombia.

(miles de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
BOLIVIA													
X	1,989	2,016	2,768	3,364	7,368	5,770	6,468	12,068	22,379	106,775	78,612	84,000	22,438
T	60	48	155	87	429	201	151	792	489	974	1,857	1,045	420
Nt	1,920	1,968	2,603	3,297	6,939	5,569	6,317	11,277	21,940	105,801	76,755	32,955	22,018
M	673	5,255	10,545	10,499	5,551	5,582	2,877	6,066	7,689	11,925	26,840	26,029	24,489
Saldo	1,316	-3,239	-7,787	-7,115	1,817	388	3,591	6,003	14,690	94,810	51,772	7,971	-2,051
COLOMBIA													
X	5,175	9,427	8,509	11,987	21,101	16,766	12,036	18,567	38,668	69,600	60,488	119,709	117,173
T	8,143	8,472	5,611	5,655	12,030	11,995	7,435	7,664	11,878	36,021	30,773	87,173	83,177
Nt	1,332	955	2,898	6,332	9,071	4,771	4,601	10,903	27,290	33,579	29,715	32,536	33,996
M	26,718	29,295	38,811	38,959	29,873	32,520	29,761	31,203	17,645	12,882	29,698	52,689	33,994
Saldo	-17,243	-19,868	-30,302	-26,972	-8,772	-15,754	-17,725	-2,655	21,023	56,718	30,790	67,020	83,179
ECUADOR													
X	2,857	4,155	4,304	6,564	11,983	10,701	17,219	21,715	38,262	107,124	85,028	28,145	43,200
T	326	567	900	489	826	1,859	1,993	4,420	4,063	3,417	1,231	3,708	1,229
Nt	2,531	3,588	3,404	6,075	11,157	8,842	15,226	17,295	34,199	103,707	83,797	24,437	41,071
M	5,809	7,362	7,787	14,931	70,750	118,272	177,643	159,555	5,183	6,029	11,616	23,553	11,336
Saldo	-2,952	-3,207	-3,483	-8,367	-58,767	-107,571	-160,424	-137,840	33,079	101,095	73,412	4,592	30,964
VENEZUELA													
X	5,308	5,429	5,372	9,412	8,006	9,725	14,871	20,011	38,823	71,302	52,488	46,744	49,985
T	4,604	4,980	2,514	7,360	1,379	6,494	10,179	10,380	15,261	15,469	14,521	17,014	7,759
Nt	704	449	858	2,052	6,627	3,231	4,492	9,631	23,562	55,833	37,965	29,730	42,226
M	4,813	9,367	15,094	20,150	33,962	109,541	96,253	158,949	46,647	25,285	31,469	43,650	20,280
Saldo	495	-3,938	-11,722	-10,738	-25,956	-99,816	-81,582	-138,838	-7,824	46,017	21,017	3,094	29,695
SUB-REGION													
X	19,629	21,027	18,943	31,347	48,458	42,952	50,394	72,362	138,132	354,801	276,614	228,598	231,896
T	13,142	14,067	9,180	13,591	14,664	20,549	12,758	23,256	31,141	55,881	48,382	108,940	92,585
Nt	5,487	6,960	9,763	17,756	33,794	22,413	30,636	45,106	106,991	298,920	228,232	119,658	159,311
M	38,013	51,279	72,237	84,639	140,135	265,715	306,534	355,673	77,161	56,121	95,623	146,916	90,109
Saldo	-18,384	-30,252	-53,294	-53,192	-91,678	-222,153	-256,140	-283,311	60,968	298,680	176,991	82,682	141,787

FUENTE: Ministerio de Industrias, Comercio e Integración - Secretaría de Estado de Integración.

CUADRO 7A

INTERCAMBIO COMERCIAL GLOBAL EN LA SUBREGION

(Millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
X + M	62	72	91	115	189	309	357	428	215	411	376	374	322
Incremento Porcentual anual	-	16	26	26	64	63	16	20	(50)	91	(9)	(0,5)	(14)

Elaboración: Prónia

ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR CON LA SUR-REGION

(Porcentual)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
BOLIVIA													
X	10	10	15	11	15	13	13	16	16	30	28	15	10
T	0.3	0.6	1	1	1	0.1	0.5	0.5	0.2	0.2	0.3	0.6	0.5
NT	9.7	9.4	14	10	14	12.9	12.5	15.5	15.8	29.8	27.7	14.4	9.5
M	2	10	15	12	4	2	2	2	10	21	27	18	27
COLOMBIA													
X	48	45	45	38	43	39	24	26	28	20	22	52	51
T	41	40	30	18	25	28	15	11	8	11	12	38	36
NT	7	5	15	20	18	11	9	15	20	9	10	14	15
M	70	57	53	46	21	12	10	9	23	23	30	36	38
ECUADOR													
X	15	19	22	21	25	25	34	30	28	30	31	12	18
T	2	2	4	2	2	4	4	6	3	1	1	1	0.3
NT	13	17	16	19	23	21	30	24	25	29	30	11	17.7
M	15	15	11	18	51	45	57	45	6	11	32	16	12
VENEZUELA													
X	27	26	18	30	17	23	29	28	28	20	19	21	21
T	23	24	13	23	3	15	20	15	11	4	5	6	3
NT	4	2	5	7	14	8	9	13	17	16	14	13	18
M	13	18	21	24	24	41	31	44	61	45	11	30	23
SUB-REGION													
X	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
T	67	67	48	43	30	48	39	39	23	16	17	48	40
NT	33	33	52	47	70	52	61	61	77	84	83	52	60
M	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Elaboración: Propia

CUADRO 9

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS AL GRUPO ANDINO EN EL AÑO 1978

Nombre o Razón Social	# Items	Principales Productos	% X Total	Propiedad	Sector
Minero Perú Comercial	19	Los demás alambres de cobre; zinc refinado; plata refinada; cobre electrolítico	13.59	E	H
Bayer Industrial	6	Fibras acrílicas; cables para discontinuos de fibras acrílicas	5.92	M	B
Banco Minero del Perú	3	Oro en bruto; oro semi labrado	4.00	E	K
EPCHAP	4	Algodón desmotado; harina de pescado	3.95	E	C
Petróleos del Perú	3	Gasolina para motores de explosión; kerosene para combustible	3.92	E	E
Cemento Norte Pacasmayo S. A.	1	Cemento Portland	3.32	M	B
Inversiones Navales S.A.	1	Barcos para Pesca de más de 30 hasta 400 toneladas de registro	2.11	P	B
Volvo del Perú S.A.	3	Chasises con motor; chasises de más de 1,500 Kgs.	1.90	P	B
Cemento Lima S.A.	2	Cemento Portland, cemento hidráulico	1.97	E	B
Fundición de Metales Bera del Perú S.A.	14	Plomo antimonial; barras, perfiles y alambres de zinc, alambre de plomo	1.68	P	B
Fábrica de Mechas S.A.	8	Mechas, cordones detonantes; explosivos a base de derivados nitrados orgánicos	1.58	P	B
Cemento Sur S.A.	1	Cemento Portland	1.45	E	B
Aceros Arequipa S.A.	4	Perfiles de hierro o acero de menos de 80 mm.; barras de hierro o acero	1.39	P	B
AjÍ No Moto del Perú S.A.	2	Glutamato monosódico	1.23	P	B
Industrias Electroquímicas S.A.	6	Pilas eléctricas y sus partes y piezas; discos de zinc electrolítico para la fabricación de pilas secas	1.18	P	B

Sigue.....

Nombre o Razón Social	# Items	Principales productos	% X Total	Propiedad	Sector
Tradeco S.A.	10	Los demás aparatos de elevación, carga, descarga y manipulación, barcos para pesca de hasta 400 toneladas; redes para la pesca de fibras textiles sintéticas	1.17	P	B
Andina de Desarrollo S.A.	14	Barcos para pesca de más de 30 hasta 400 toneladas de registro	1.14	P	
CEPER - Conductores Eléctricos Peruanos S.A.	7	Cables aislados hasta de 1 mm. de ϕ (telefónicos)	1.00	P	B
Incubadora Chancay S.A.	4	Harina de pescado; huevos para reproducción	1.08	P	D
Agropecuaria Las Tres Jotas S.A.	5	Aves y carnes de aves; pollitos de gallina llamados "de un día"; huevos para reproducción	0.98	P	
Pisca Astilleros S.A.	1	Barcos para pesca de 30 a 400 toneladas de registro	0.89	E	B
Deter Perú S.A.	5	Preparados tenso activos y preparados para lavar	0.76	P	B
Industrias Reunidas S.A.	9	Grifos domésticos y sus partes; cocinas no eléctricas de uso doméstico	0.75	P	B
Lima Caucho S.A.	14	Neumáticos de más de 2 Kg. hasta 15 Kg. de peso; boyas y flotadores para reasos de pesca	0.75	P	B
Industria Peruana de Metales y Derivados S.A.	6	Protóxido de plomo; óxido salino de plomo; arseniato de plomo	0.67	P	B
Cables y Conductores de Cobre S.A.	4	Barras y perfiles de cobre	0.67	P	B
Minera Baribent S.A.	8	Silicato de sodio; baritina; los demás sulfatos de bario naturales	0.66	P	E
Astilleros Jorge Labarthe S.A.	2	Barcos para pesca de 30 a 400 toneladas de registro	0.63	P	B
Tableros Peruanos S.C.R.L.	2	Planchas para construcción, de pasta de papel, de madera desfibrada o de vegetales diversos desfibrados	0.63	P	B
Ravón y Celanese Peruana S.A.	7	Sulfato de aluminio; hilados de rayón viscosa y de rayón acetato	0.62	P	B

Sigue

Nombre o Razón Social	# Items	Principales productos	% X Total	Propiedad	Sector
Sociedad Paramonga Ltda.	15	Hidróxido de sodio, cloro, ácido clorhídrico	0.62	E	B
Valdez Villacorta, Luis	10	Madera de no coíferas aserrada, coratada o desenrollada, madera de no confieras chapada o contrachapada	0.59	P	H
Brown Boveri Industrial Canepa Tabini S.A.	6	Transformadores de más de 10KVA hasta 10,000 KVA	0.59	P	E
Guido Carrasco, Mario V.	8	Placas o planchas de amianto-cemento; baldosas, adoquines y losas	0.57	P	H
Prolansa Prod.de Alambres y Derivados S.A.	9	Cables, cordajes y trenzas de alambre de hierro o acero, alambres de hierro o acero desnudo; alambre de púas	0.57	P	B
Sindicato Pesquero del Perú S.A.	3	Conservas de sardina; demás preparados y conservas de pescado	0.54	P	C
Laboratorios Prosalud S.A.	2	Productos farmacéuticos mezclados, no acabados y semi-elaborados, que requieren integrarse para constituir especialidad	0.47	P	B
Carlo Mario Camuso S.A.	3	Artículos de orfebrería de Plata	0.46	P	B
Cemento Yura S.A.	1	Cemento Portland	0.46	F	B
Cía. Minera de Agregados Calcáreos S.A.	12	Cemento blanco, zinc	0.45	P	E
Retex Peruana S.A.	3	Redes para la pesca de fibras textiles o sintéticas	0.44	P	B
Cía. Química Industrial del Pacífico S.A.	10	Plomo antimonial; protóxido de plomo, barras, perfiles y alambres de zinc	0.43	P	B
Avicola Hanna S.A.	2	Huevos para reproducción pollitos de gallina llamados "de un día"	0.42	P	D
Granja La Cadena S.A.	4	Huevos para reproducción pollitos de gallina llamados "de un día" incubadoras	0.42	P	D
Maderas Laminadas S.A.	3	Madera chapada o contrachapada de no confieras	0.40	P	B

Sigue

Nombre o Razón Social	# Items	Principales productos	% X Total	Propiedad	Sector
Alternadores y grupos electrodinámicos S.A.	6	Cobre con riqueza en cobre metal inferior al 90 %; alternadores	0.40	P	B
Explosivos S.A.	5	Explosivos a base de derivados nitroaromáticos y de polialcoholes	0.39	P	B
Dakes del Perú S.A.	17	Otras máquinas y aparatos para la avicultura	0.38	P	B
Molinera Los Angeles S. A.	2	Papas para consumo, ajos	0.37	P	D
Actividades Pesqueras S.A.	4	Sardinas en aceite; otros preparados de pescado	0.36	P	C
Aves Americanas S.A.	3	Huevos para reproducción.	0.36	P	D
TTX S.A.	11	Vidrios contraplacados planos, otras aplicaciones, herrajes y otros artículos de metales comunes; vidrios templados planos			
B. Internacional S.C.R.L.	17	Sardina en salsa de tomate, sardina en aceite; compresas y toallas higiénicas	0.35	P	H
Rosillo Celi. Diómedes	48	Sardina en aceite, ajos; cebollas	0.35	P	H
Derivados del Maíz S.A. Industrial	5	Glucosa; los demás azúcares; los demás aderezos, aprestos y mordientes preparados para la industria textil, del papel o del cuero	0.34	P	B
Perubar S.A.	2	Baritina	0.34	P	E
Química del Pacífico S.A.	5	Pilas secas para linternas, radios y juguetes; cloro	0.34	E	B
Construcciones Electromecánicas Delcrosa	22	Motores de corriente alterna trifásica, de inducción asincrónicos (1-25HP); transformadores estáticos (5,000 - 10,000 Kg. por unidad)	0.34	P	B
Laboratorios Larpe S.A.	3	Productos farmacéuticos mezclados, no dosificados o semi-elaborados, que requieren integrarse para constituir especialidad	0.32	P	H
Vidrios Industriales S.A.	7	Recipientes de vidrio hasta 100 cc., tubulares, destinados para el envasado de productos farmacéuticos; recipientes de vidrio hasta 300 cc. inclusive	0.30	P	B

Sigue....

Nombre o Razón Social	# Items	Principales productos	% X Total	Propiedad	Sector
Sociedad Anónima Fausto Piaggio	1	Arseniato de plomo	0.39	P	B
Indeco Peruana S.A.	7	Alambre de cobre	0.30	P	B
Hidrostral S.A.	10	Bombas centrífugas y turbobombas	0.30	P	B
Leigh Arbulú, Carlos	27	Dentífricos; pilas secas para linternas, radios y juguetes; jabón de tocador en pastillas	0.20	P	H
Fabisa - Fábrica de Bicicletas S.A.	4	Bicicletas	0.29	P	B
Joy Manufacturing Co. (Perú)	12	Máquinas para clasificar y cribar; vagonetas; las demás máquinas para quebrantar, triturar y pulverizar	0.29	P	H
Metales Industriales del Perú S.A.	12	Chapas, planchas y hojas de cobre; no revestidas; perfiles de aluminio	0.29	P	B
Martínez y Linares S.A.	35	Estructuras de hierro o acero preparados para construcción; las demás centrífugas y secadoras centrífugas	0.29	P	B
Feijjo Brean, Héctor F.	5	Madera aserrada, cortada o desenrollada, de más de 5 mm. de espesor	0.29	P	H
Sulfato de Cobre S.A.	1	Sulfato de cobre	0.29	P	B
David del Curto S.A.	1	Ajos	0.25	P	B
Hilón Cadena Llave S.A.	13	Hilados de algodón, no acondicionados para la venta al por menor	0.25	P	B
Industrial Maderera del Oriente S.A.	2	Madera chapada o contrachapada, de no coníferas	0.24	M	B
Cadena Envasadora San Fernando S.A.	7	Enpárragos en conserva; jugo de tomate y otras legumbres y hortalizas en conserva	0.24	P	C
Olcequina Pisco S.A.	1	Manteca de cerdo refinada	0.23	P	D
Perulac Compañía Peruana de Alimentos S.A.	5	Preparados para la alimentación infantil, productos a base de cereales obtenidos por insuflado o tostado, leche modificada	0.23	P	P

Sigue...

Nombre o Razón Social	# Items	Principales productos	% X Total	Propiedad	Sector
Aruco Peruana	6	Las demás chapas de hierro trabajadas de otra manera; los demás tubos de hierro o acero común sin costura	0.23	P	
Industrial Textil Piura S.A.	2	Hilados crudos de algodón no acondicionados para paqueta al por menor	0.23	P	B
Tomás F. Moro S.A.	14	Cintas rígidas de PVC y demás manufacturas de PVC; las demás máquinas y aparatos para la avicultura	0.22	P	H
Cía. Oleaginosa del Perú S.A.	3	Oleasterina y oleína (ácidos esteárico y oleico)	0.22	P	D
Honda del Perú S.A.	2	Motocicletas de más de 150 cc.	0.22	P	
Navarrete Lechu Luis	6	Sardina en salsa de tomate; sardina en aceite; demás preparados de pescado	0.22	P	H
(82 Empresas)		TOTAL MUESTRA	80.16		

(1) E : Estatal
M : Mixta
P : Privada

(2) R : Industria y Turismo
C : Pesquería
D : Alimentación
E : Energía y Minas
H : Comercio
K : Economía y Finanzas

Fuente: Listados de Autorización para Exportar de la Oficina de Informática del MICTI

LUAUKU I U

PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS INDUSTRIALES DE PRODUCTOS PROCEDENTES DE LA SUBREGION - AÑO 1978

EMPRESAS	% de ITEMS IM- PORTADOS	PRINCIPALES PRODUCTOS	% RESPECTO AL TOTAL	% AL TOTAL SIN PETROL. Y DERIV.
Petro Perú	17	Combustibles para motores, aceites com- bustibles	50.95	--
Mobil Oil del Perú	1	Aceites bases	2.02	--
Texas Petroleum Company Sucursal	1	Aceites bases	0.75	--
Sider Perú	2	Estaño sin alear	6.03	13.03
Fábrica de Aluminio y Metales S.A.	1	Aluminio en bruto	4.25	9.19
Sociedad Paramonga Ltda.	4	Generadores de vapor multitubulares	1.43	3.10
Fundición de Metales Bera del Perú S.A.	1	Estaño	1.22	2.65
Leche Gloria S.A.	1	Estaño son alear	1.10	2.37
Mecales Industriales del Perú S.A.	1	Aluminio en bruto	0.78	1.68
Moravaco S.A.	5	Poliestirenos, lana de vidrio	0.52	1.12
C.A.P. Pomalca Ltda.	3	Generadores de vapor multitubulares	0.50	1.08
Uruma S.A.	1	Gelatina	0.49	1.06
Italmundo Industrial S.A.	1	Estaño	0.42	0.90
Rayón y Celanese S.A.	1	Otros azufres	0.41	0.89
Cía. Oleaginosa del Perú S.A.	2	Mezclas para perfumación	0.41	0.89
Procesos Industriales S.A.	1	Maq. de fabricación y acabado de algodón y pepel	0.37	0.79
Cía. Peruana de Alimentos Lacteos S.A.	1	Cacao sin azúcar	0.36	0.78
Bayer Industrial S.A.	4	Generadores de vapor	0.32	0.70
Industrias Reunidas S.A.	1	Las demás manufacturas de vidrio	0.32	0.68
Cía. Química S.A.	1	Anhidrido Itálico	0.30	0.66
Productos Plásticos Inds. S.A.	1	Anhidrido Itálico	0.30	0.65
F. y R. Perú S.A.	2	Gelatina	0.29	0.62
Embotelladora Indo Quina S.A.	3	Mezcla para la industria alimenticia	0.28	0.62
Polímeros Peruanos S.A. (1)	9	Los demás productos de polimerización	0.28	0.61
Fábrica de Calzado Peruano S.A.	5	Partes para calzado de caucho. Hojas de polimerización	0.26	0.57
Industrias Pacocha S.A.	2	Mezclas para la perfumería	0.24	0.52
		TOTAL MUESTRA	74.61	45.16

(1) Polímeros Peruanos S.A. importa para su consumo y para comercializar
FUERT: Listados de la Dirección de Informática del MICTI

CUADRO 11

PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS - COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS PROCEDENTES DE LA SUBREGION - AÑO 1978

EMPRESAS	Nº de ITEMS IMPORTADOS	PRINCIPALES PRODUCTOS	% RESPECTO AL TOTAL	% RESPECTO AL TOTAL RESPECTO AL TOTAL SIN PETROLIO Y DERIVADOS
Atlas Copco Peruana S.A.	55	Partes y piezas para máquinas neumáticas. Las demás compresoras taladradoras	1.55	3.36
Vani Public S.A.	1	Publicaciones periódicas	0.95	2.04
Distribuidora de Selecciones del Perú S.A.	1	Publicaciones periódicas	0.52	1.12
Ventas y Distribuidores S.A.	7	Máquinas de coser mecánicas, herramientas	0.47	1.02
G. y W. Yichang S.A.	12	Los demás bolígrafos, cordones de abacá, Estilográficas	0.44	0.96
F. Guida y Cía. S.A.	31	Cerraduras y Cerrojos, llachas Las demás cadenas	42	0.90
Cía. Inmobiliaria Comercial Monterrico S.A.	2	Aparatos de señalización	0.37	0.81
Sears Roebuck del Perú S.A.	12	Lavadoras - Cocinas Eléctricas - Otros aparatos eléctricos domésticos	0.25	0.55
Mavila Hnos. S.A.	15	Máquinas de coser	0.25	0.53
Alberto Molina y Cía. S.A.	9	Cabezas de máquinas de coser Tornos Otros pulverizadores	0.25	0.55
		TOTAL MUESTRA	5.47	11.84

FUENTE : Listados de la Dirección de Informática del MICTI

CUADRO 12

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS A COLOMBIA - 1978

RAZON SOCIAL	% Respecto al Total Exportado
1. Bayer Industrial S.A.	23.7
2. Cía. Química y Metalúrgica S.A. Quimetal	10.5
3. Minero Perú Comercial	7.6
4. Aji No Moto del Perú S. A.	5.4
5. Fundación de Metales Bera del Perú	2.9
6. Petróleos del Perú	2.6
7. Cía. Química Industrial del Pacífico S.A.	2.3
8. Yutera Peruana S.A.	2.2
9. Brown Boveri Industrial Canepa Tabini S.A.	2.1
10. Fábrica de Mechas S.A.	2.1
11. Coop. de Producción y Trabajo o Sacos Peruanos Ltda.	1.9
12. Industria Peruana de Metales y Derivados	1.8
13. Fundación de Metales del Perú S.A.	1.7
14. Alternadores y Grupos Electrógenos S.A.	1.6
15. Instituto Nacional de Publicidad S.A.	1.5
16. Cables y Conductores de Cobre S.A.	1.5
17. Michell y Cía. S.A.	1.4
18. Prolansa Prod. de Alambres y Derivados	1.3
19. Manufacturas Andinas S.R.L.	1.3
20. Industria Textil Piura S.A.	1.3
21. Copesa	1.1
22. Formatex S.A.	1.0
23. Cía. Oleaginosa del Perú S.A.	0.8
TOTAL PRINCIPAL (23 Empresas)	79.6
TOTAL GENERAL (133 Empresas)	100.0

Fuente: FOPEX - Departamento de Informática - Gerencia Técnica

CUADRO 13

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS E ECUADOR - 1980

RAZON SOCIAL	% Respecto al Total Exportado
1. Cemento del Norte Pacasmayo S.A.	23.2
2. Cementos Lima S.A.	5.6
3. Bayer Industrial S.A.	5.0
4. Minero Perú Comercial	2.6
5. EXIMVEG	2.5
6. Aceros Arequipa S.A.	2.0
7. Petr6leos del Per6 S.A.	2.0
8. Picsa Astilleros S.A.	2.0
9. Cemento Andino S.A.	1.9
10. Emp. Com. Dist. Import. Flores	1.6
11. Retex Peruana S.A.	1.6
12. Ray6n y Celanese Peruana S.A.	1.5
13. Inversiones Navales S.A.	1.4
14. Hilvel	1.3
15. Hidrostal S.A.	1.2
16. Disimpex Montero SRL	1.2
17. Cables y Conductores de Cobre S.A.	1.2
18. Andina de Desarrollo S.A.	1.2
19. Ceper Conductores El6ctricos Peruanos	1.1
20. IMREX	1.1
TOTAL PRINCIPALES (20 Empresas)	61.1
TOTAL GENERAL (410 Empresas)	100.0

FUENTE: FOPEX - Departamento de Inform6tica - Gerencia T6cnica

CUADRO 14

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS A VENEZUELA - 1980

RAZON SOCIAL	% RESPECTO AL TOTAL EXPORTADO
1. Bayer Industrial S.A.	7.6
2. Industrias Electroquímicas	5.5
3. Compañía Química y Metalúrgica S.A. Quimetal	5.1
4. PERUBAR S.A.	5.1
5. Industria Nacional de Bicicletas S.A.	4.7
6. Comercial Simón Bolívar	3.6
7. Industria Peruana de Metales y Derivados S.A.	3.2
8. Cadena Envasadora Fernando S.A.	3.1
9. Fundación de Metales Bera del Perú S.A.	2.9
10. Brown Boveri Industrial Canepa Tabini S.A.	2.4
11. Industrias Reunidas S.A.	2.2
12. Fundación de Metales Solder Perú S.A.	2.2
13. Sindicato Pesquero del Perú S.A.	2.1
14. Compañía de Pilas y Linternas S.A.	1.8
15. Polimetales Polimetales S.A.	1.5
16. Fabisa Fábrica de Bicicletas	1.2
17. Distribuidora Velox S.A.	1.0
18. Cables y Conductores de Cobre S. A.	0.9
19. Carlo Mario Camusso S.A.	0.9
20. Compañía Química	0.8
TOTAL PRINCIPALES (20 Empresas)	57.8
TOTAL GENERAL (328 Empresas)	100.0

FUENTE: FOPEX - Departamento de Informática - Gerencia Técnica

CUARO 15

PRINCIPALES IMPORTADORES PERUANOS DE PRODUCTOS

PROCEDENTES DE BOLIVIA

RAZON SOCIAL	Sector (1)	% Respecto al Total Importado
1. Atlas Copco Peruana	H	40.8
2. Leche Gloria S.A.	D	14.6
3. Fundición de Metales Bera	B	5.2
4. E. Lau Chun S.A.	H	4.4
5. Fábrica de Calzado Peruano	B	4.0
6. Italmundo Industrial S.A.	B	2.8
7. Glacial S.A.	B, H	2.5
8. Curtiembre La Unión S.A.	B	1.9
9. Compañía Minera Raura S.A.	E	1.8
10. Fierros y Metales de la Flor S.A.	H	1.6
11. Expin S.A.	H	1.6
TOTAL PRINCIPALES (11 Empresas)		61.2
TOTAL GENERAL (50 Empresas)		100.0

(1) Sector

B : Industria y Turismo
D : Alimentación
E : Energía y Minas
H : Comercio

* La relación de los principales importadores es en base a los Registros de Importación del Grupo Andino para el Sector Privado en el año 1979

FUENTE: Registros de Importación del Grupo Andino

CUADRO 16

PRINCIPALES IMPORTADORES PERUANO DE PRODUCTOS PROCEDENTES DE
COLOMBIA

RAZON SOCIAL	Sector (1)	% Respecto al Total Importado
1. Uruma S.A.	B	4.3
2. José Mixi S.A.	H	3.1
3. Sears Roebuck del Perú S.A.	H	2.8
4. Belco Petroleum Co. f Perú Suc.	E	2.3
5. Calzado Andino S.A.	B	2.2
6. Distribuidora Selecciones del Perú S.A.	H	2.0
7. F. Gulda y Cía. S.A.	H	2.0
8. Negociaciones Andina	H	1.6
9. Yompian Internacional S.A.	H	1.5
10. Andimport S.A.	H	1.4
11. Multiplastic Peruana S.A.	H	1.4
12. Industrial Papelera Atlas	B	1.3
13. Camairo Importaciones S.A.	H	1.2
14. Cía. Cervecera del Perú S.A.	E	1.2
15. Siemsa	H	1.1
16. Ediciones Médicas Peruanas S.A.	H	1.1
17. Minsa Internacional S.A.	H	1.1
18. Ventas y Distribuciones S.A.	H	1.1
19. Sociedad Paramonga S.A.	B	1.1
20. Latinoamericana de Inversiones	H	1.0
21. Importadores y Distribuidores S.A.	H	1.0
22. Vidriería Miyasato S.A.	H	1.0
23. Jiménez Díaz, José Antonio	H	1.0
24. Datacont del Perú S.A.	H	1.0
25. Fca. de Tejidos La Unión	B	1.0
26. Polimeros Peruanos S.A.	B, H	1.0
27. G. W. Yichang y Cía. S.A.	H	1.0
28. Chiok Lu Germán	H	0.9
29. Cía. Oleaginosa del Perú	D	0.9
30. Comercial Agrícola S.A.	H	0.9
31. Vidriería 28 de Julio S.A.	H	0.9
32. Electruc Diesel Service S.A.	H	0.9
33. Sabores Globe del Perú S.A.	B, H	0.8
34. Fca. de Calzado Peruano S.A.	B	0.8
35. Farmacéutica del Pacífico S.A.	B	0.8
36. Delo S.A.	H	0.8
37. José A. Román S.A.	H	0.7
38. Importaciones y Exportaciones Nacio- nales Peruanas S.A.	R	0.7
39. González Noquen, José	H	0.7
TOTAL PRINCIPALES (39 Empresas)		51.6
TOTAL GENERAL (396 Empresas)		100.0

Sigue....

Cuadro 16 / Continuación

(1) Sector

B : Industria y Turismo

D : Alimentación

E : Energía y Minas

H : Comercio

* La relación de los principales importadores es en base a los Registros de Importación del Grupo Andino para el Sector Privado en el año 1979

FUENTE: Registros de Importación del Grupo Andino.

CUADRO 17

PRINCIPALES IMPORTADORES PERUANOS DE PRODUCTOS PROCEDENTES DE ECUADOR*

RAZON SOCIAL	Sector (1)	% Respecto al Total Import.
1. P. y A. D'Onofio	B	26.3
2. Cía. Peruana de Alimentos Lacteos	D, H, L	7.7
3. G. W. Yichang y Cía.	H	7.2
4. Embotelladora Indo-Quina S.A.	B	6.2
5. Inversiones Cronos S.A.	B, H, L	4.4
6. Reiser y Curioni S.A.	H, H, L	3.8
7. Sakata Ingenieros S.A.	H	3.0
8. Merino Hídalgo	H	2.7
9. Distribuidora Colomural S.A.	H	2.6
10. Centro Suizo Relojero	H	2.4
11. Cía. Nacional Relojero S.A.	H	2.1
12. Importaciones Olar S.A.	H	2.1
13. Minsa Internacional S.A.	H	2.0
14. Molinera Los Angeles S.A.	D	1.9
15. T. Heine S.C.R.L.	H	1.8
16. Comercial San Martín	H	1.2
17. Rodual del Perú	H	1.1
18. Cía. Mundial de Producción	H	1.0
19. Fany Segarra de Ayala	H	1.0
TOTAL PRINCIPALES (19 Empresas)		80.3
TOTAL GENERAL (123 Empresas)		100.0

(1) Sector *

B : Industria y Turismo
D : Alimentación
L : Varios
H : Comercio

La relación de los principales importadores es en base a los Registros de Importación del Grupo Andino para el Sector Privado en el año 1979.

FUENTE: Registros de Importación del Grupo Andino.

CUADRO 18

PRINCIPALES IMPORTADORES PERUANOS DE PRODUCTOS PROCEDENTES DE VENEZUELA*

RAZON SOCIAL	Sector (1)	% Respecto al Total Importado
1. Manufacturas Nylon S.A.	B	26.8
2. Idiesa Artículos Plásticos	B	5.4
3. Bakelita y Anexos S.A.	B	5.3
4. Compañía Química S.A.	B	4.8
5. Manufacturas del Sur	B	4.4
6. Rayón y Celanese	B	4.2
7. Moraveco S.A.	B	3.8
8. Productos Plásticos Industriales	B	3.7
9. Tecnoquímica S.A.	B	3.3
10. Cía. Industrial Química Asoc.	B	3.2
11. Cía. Industrial de Calzado El Dorado S.A.	B	3.1
12. Richard O. Custer S.A.	B, H	1.8
13. Poliuretano S.A.	B	1.7
14. Arpisa	B	1.7
15. Aurora Fab. de Productos Químicos e Ind.	B	1.6
16. Productos Molds América SRL	B	1.4
17. Plastimold S.A.	B	1.3
18. Calzado Andino	B	1.3
19. Fab. de Hornas y Tacos Canata	B	1.3
TOTAL PRINCIPALES (19 Empresas)		80.1
TOTAL GENERAL (85 Empresas)		100.0

(1) Sector

B : Industrial y Turismo

H : Comercio

La relación de los principales importadores es en base a los Registros de Importación del Grupo Andino para el Sector Privado en el año 1979

FUENTE: Registros de Importación del Grupo Andino.

CUADRO No. 19

BALANZA COMERCIAL DEL PERU CON EL MUNDO Y EL GRUPO ANDINO

(Millones de US Dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981*
MUNDO												
X	1,034	889	945	1,112	1,506	1,314	1,304	1,676	1,820	3,390	3,413	3,199
M	700	730	812	1,033	1,909	2,151	1,727	1,598	1,356	1,476	2,317	3,478
Saldo	334	159	133	79	-403	-837	-423	78	464	1,914	1,096	-279
GRUPO ANDINO												
X	19.6	21.0	18.9	31.3	48.2	43.0	50.4	72.3	112.5	350.2	278.3	225
M	38.0	51.3	71.8	84.3	145.1	261.2	291.4	340.8	82.8	51.5	91.1	149
Saldo	-18.4	30.3	52.9	53.0	96.9	218.2	241.0	268.5	29.7	298.7	187.2	76

IMPORTANCIA RELATIVA DEL COMERCIO DEL PERU CON EL GRAN
RESPECTO AL COMERCIO CON EL MUNDO

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
EXPORTACION	1.8	2.3	2.0	2.8	3.2	3.2	3.8	4.3	6.2	10.3	8.2	7.0
IMPORTACION	5.4	7.0	8.8	8.2	7.6	12.1	16.8	21.3	6.1	3.1	3.9	4.3

FUENTE : Comercio Exterior 1970 - 1980 JUNAC.
Anuario de Comercio Exterior del Perú 1970 - 1977.
Listado Provisional de OEINE - MEFC - Per 1978 - 1980.

* / : Estimado de la JUNAC.

CONCLUSIONES

1. La integración no es una estrategia global y totalizante, que aspire a determinar un patrón de desarrollo único y excluyente para todos los Países Miembros, sino es un conjunto de acciones coherentes y sistemáticas para ampliar y completar sus posibilidades de desarrollo. La integración es un medio no un fin, es un complemento a la estrategia de desarrollo de cada país no la sustituye, la complementa. Por lo tanto, los compromisos de Integración Andina adquiridos por los Países Miembros, deberán ser revisados de acuerdo al grado de avance Y las circunstancias económicas, políticas y sociales que se presentan en la Región Andina y el mundo. Dado que el modelo andino puede no corresponder a los intereses nacionales de uno o incluso de la mayoría de los Países Andinos.

En la medida que ello ocurra el esquema de integración definido inicialmente se irá alterando o algunos participantes se retiraran del Acuerdo.

2. El Acuerdo de Cartagena, a diferencia del Tratado de Montevideo, propone sentar las bases para la formación de una verdadera unión económica entre las naciones que la conforman teniendo un régimen de planificación conjunta con un sector estatal como ente rector, Sin embargo, la Comisión, órgano máximo del Acuerdo, no ha emitido ninguna decisión que contempla la Actividad Empresarial del Estado en el Grupo Andino.

3. La voluntad política de los Gobiernos y la atenuación de la tendencia nacionalista son premisas fundamentales para acelerar el proceso de Integración Andina. No obstante la firma de un Acuerdo de Integración y su aplicación no tiene por qué significar un consenso en relación a variables como el rol del Estado en la economía.
4. La vocación integracionista de un país no depende si un Gobierno es de facto o democrático, aunque este último contiene la voluntad del pueblo, requisito importante para acelerar el proceso integracionista andino.

En el Perú el auge de las Empresas Estatales y su participación en el proceso de integración andino se dieron en un gobierno de facto (1969 - 1975). En los siguientes dos gobiernos: General Morales Bermúdez (de facto) y el Arquitecto Fernando Belaúnde (democrático), estos elementos de la estrategia de desarrollo han perdido importancia.

La actitud de los Gobiernos del Perú (1970 - 1982) frente al rol empresarial del Estado y a su compromiso de integración, ha sido diferentes y han respondido a los intereses políticos de los grupos de poder de turno.

5. Durante los dos últimos gobiernos no se han postulado de manera clara los objetivos de las empresas estatales ni se ha tenido una metodología uniforme entre los órganos del Gobierno (CONADE, MEF y Contraloría)

que nos proporcione un inventario del número de empresas en que el Estado tiene participación accionaria. Asimismo, se carece de un marco legal que fije el rol y alcance de la Actividad Empresarial del Estado.

Lo expresado ha contribuido a que el Estado no haya asumido el rol importante que le compete dentro del Modelo de Integración Andina.

6. Las principales empresas exportadoras a la Subregión Andina, son de propiedad estatal o mixta, manejando en su conjunto más del 30% del total exportado, lo que pone de manifiesto la importancia del Sector Público en la comercialización externa de nuestros productos en su mayoría de insumos para la industria. En cambio, la importancia del Estado como comprador en el Área Andina es prácticamente nula.
7. El comercio con el Grupo Andino (1970 - 1981) incremento sus exportaciones e importaciones en 1,147% y 392% respectivamente.

A pesar de este gran dinamismo, el mercado del Grupo Andino significa al año 1981, el 7% y 4.3% de las exportaciones e importaciones al mundo respectivamente. Sin embargo, cabe destacar que al inicio del período el Grupo Andino representaba el 1.9% del total de exportaciones.

8. El comercio con la Subregión Andina (1970 - 1982) ha beneficiado

mayormente a los productos no tradicionales que ha incrementado sus exportaciones en 2047%, mientras que los productos tradicionales lo hicieron en 604%. En ese mismo período, la estructura porcentual de las exportaciones ha variado en lo que respecta a los productos tradicionales y no tradicionales de 67% y 33% a 43% y 66% respectivamente.

Si consideramos que las empresas estatales están mayormente relacionadas con productos tradicionales y las empresas del sector privado con productos no tradicionales, podemos concluir que el comercio liberado beneficia al sector privado.

9. La integración es una solución viable a largo plazo y no a corto plazo, dado que en los momentos actuales atravesamos por una crisis económica que nos hace más dependientes a los países industrializados.

El dinamismo mostrado por el comercio intrarregional andino en la última década es importante pero incipiente para contribuir a dinamizarla economía de los Países Miembros.

Lo expresado no significa que esperemos para sentar las bases para una Integración Andina.

En resumen, podemos concluir que la integración es un complemento de la Estrategia de desarrollo que como política nos plantea una solución al desarrollo económico de los pueblos y a otros problemas que afrontamos actualmente como la deuda externa.

La Integración Andina debe verse en una proyección a largo plazo que no debe dejar de apuntar a la Integración Latinoamericana y debemos tenerla presente en una estrategia de desarrollo donde no se puede dejar de lado a la actividad empresarial del Estado y al sector privado.

En el Perú, la actividad empresarial del Estado no ha jugado el rol importante que le compete en el Acuerdo de Cartagena, debido principalmente a que no se ha fijado objetivos nacionales ni se ha elaborado un plan nacional que contenga una estrategia de desarrollo que le asigne un rol al Estado y a la Integración Andina. Asimismo, se carece de un marco legal que fije los objetivos y alcances de la actividad empresarial del Estado,

Sin embargo, considerando lo expuesto, las empresas estatales en el periodo 1970 - 1982, han tenido importancia en la comercialización externa de nuestros productos en el Área Andina. En lo que respecta a las importaciones, su participación fue reduciéndose gradualmente debida, principalmente, a la orientación internacional en lugar de un propósito integracionista de los dos últimos Gobiernos.

RECOMENDACIONES

1. El próximo Gobierno debe elaborar, previa evaluación de la marcha del Acuerdo de Cartagena, una estrategia de desarrollo que contenga como elementos principales a la participación conjunta del Estado y el sector privado, teniendo como complemento la Integración Andina.
2. Se debe fijar objetivos nacionales que estén respaldados por un plan nacional apoyados por todos los grupos políticos.
3. Divulgación, por parte de los Gobiernos, de la importancia del modelo de Integración Andina y de la Actividad Empresarial del Estado y privada en el proceso integracionista.
4. Redefinir el Modelo de Integración Andina de acuerdo a los avances realizados de modo que contemplen permanentemente, los intereses nacionales de los Países Miembros.
5. Es imperativo diseñar un mapa económico-financiero de la Actividad Empresarial del Estado que contribuya a diseñar la estrategia empresarial del Estado sobre bases sólidas.
6. Los Países Miembros deben nombrar una comisión de Alto Nivel que se encargue de iniciar un estudio profundo de la actividad empresarial - del Estado y los costos y beneficios que se derivan en el proceso de Integración Andina.

7. El curso de Administración de la Integración debe ser un curso obligatorio dentro de la carrera del profesional de Ciencias Administrativas.

Hemos comprobado, durante el dictado de este curso, el desconocimiento de la problemática de la Integración en alumnos de los últimos ciclos de nuestra Universidad.

8. Definir con carácter de urgencia, objetivos, rol y alcances de la Actividad Empresarial del Estado en el Perú.

ANEXOS

RELACION DE LAS EMPRESAS QUE CONFORMAN LA ACTIVIDADEMPRESARIAL DEL ESTADOI. EMPRESAS PÚBLICAS

A. CON PERSONERIA JURIDICA DE DERECHO PUBLICO INTERNO

1. Empresa de Transporte Aéreo del Perú (AERO PERU)
2. Empresa Pública de Industria Aeronáutica del Perú (INDAER PERU)
3. Empresa Pública de Servicios Agropecuarios (EPSA)
4. Instituto de Investigaciones Agro-Industriales (I. I. A.)
5. Empresa Pública de Comercialización de Harina y Aceite de Pescado (EPCHAP)
6. Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI)
7. Empresa Pública de Comercialización de Productos Mineros (MINPECO)
8. Banco Agrario del Perú
9. Banco Central Hipotecario del Perú.
10. Banco de la Nación

11. Banco de la Vivienda del Perú
12. Banco Industrial del Perú
13. Banco Minero del Perú
14. Corporación Financiera del Desarrollo (COFIDE)
15. Empresa Pública de Administración de Pronósticos Deportivos (EPAPRODE)
16. Empresa Minera del Perú (MINERO PERU)
17. Empresa Publica Petróleos del Perú (PETROPERU)
18. Empresa Pública Electricidad del Perú (ELECTRO PERU)
19. Empresa Pública Industrias Militares del Perú (INDUMIL PERU)
20. Empresa Estatal Industrias del Perú (INDU PERU)
21. Empresa Nacional de Turismo (ENTUR PERU)
22. Empresa Peruana de Promoción Artesanal (EPPA PERU)
23. Empresa Siderúrgica del Perú (SIDER PERU)
24. Empresa de la Coca y Derivados
25. Empresa del Alcohol Industrial
26. Empresa de la Sal (EMSAL)
27. Empresa Nacional de la Coca (ENACO)
28. Empresa Nacional del Tabaco (ENATA)
29. Empresa Pública Industrial Cachimayo
30. Empresa Pública Servicios Industriales de la Marina (SIMA PERU)

31. Empresa Pública de Certificaciones Pesqueras del Perú (CERPER)
32. Empresa Pública de Producción de Harina y Aceite de Pescado (PESCA PERU)
33. Empresa Pública de Servicios Pesqueros (EPSEP)
34. Agencia de Publicidad del Estado (PUBLIPERU)
35. Empresa de Cinematografía (CINE PERU)
36. Empresa Editora (EDITORIA PERU)
37. Empresa Nacional de Radiodifusión del Perú (ENRAD PERU)
38. Empresa de Servicio de Informaciones (ESI PERU)
39. Corporación Peruana de Aeropuertos y Aviación Comercial (CORPAC)
40. Compañía Peruana de Vapores (CPV)
41. Empresa Nacional de Ferrocarriles del Perú (ENAFER PERU)
42. Empresa Nacional de Puertos (ENAPU PERU)
43. Empresa Nacional de Telecomunicaciones del Perú (ENTEL PERU)
44. Empresa de Administración de Inmuebles del Perú (EMADI PERU)
45. Empresa de Saneamiento de Arequipa (ESAR)
46. Empresa de Saneamiento de Lima (ESAL)

B. CON STATUS ESPECIAL

1. Empresa Minera del Centro del Perú (CENTROMIN PERU)
2. Empresa Minera del Hierro del Perú (HIERRO PERU)

II. EMPRESAS NO PÚBLICAS

A. CON PERSONERIA JURIDICA DE DERECHO PRIVADO

1. Participación Estatal 100%
 - 1.1. Empresa Ganadera EPSA S.A.
 - 1.2. Empresa de Supermercados EPSA S.A.
 - 1.3. Empresa de Tiendas Afiliadas EPSA S.A.
 - 1.4. Empresa de Administración y Gerencia EPSA S.A.
 - 1.5. Empresa Para el Desarrollo y Explotación de la Palma Aceitera S.A. (EMDEPALMA)
 - 1.6. Banco Popular
 - 1.7. Banco Continental
 - 1.8. Banco Internacional del Perú.
 - 1.9. Popular y Porvenir Cía. de Seguros
 - 1.10. Peruana de Pesca S.A.
 - 1.11. Química del Pacífico S.A.
 - 1.12. Fertilizantes Sintéticos S.A.
 - 1.13. Cementó Andino S.A.
 - 1.14. Cementos Lima S.A. 1.15.
 - 1.15. Cementos Sur S.A.

- 1.16. La Papelera Peruana S.A.
- 1.17. Cía. Celulósica y Papelera del Norte S.A.
- 1.18. Cartavio S.A.
- 1.19. Compresoras Andinas S.A. (COMPASA)
- 1.20. Deshidratadora de Alimentos Arequipa S.A.
- 1.21. Sindicato Muelle S.A.
- 1.22. Servo Pesca S.A.
- 1.23. Servicios Marítimos Privados S.A.
- 1.24. Pesquera Salinas S.A.
- 1.25. Servicios Catacata S.A.
- 1.26. Asopesca S.A.
- 1.27. Sindicato de Productores de Harina y Aceite
de Pescado
- 1.28. Servicios a Granel S.A.
- 1.29. Empresa Frigorífico Bahía S.A.
- 1.30. Inmobiliaria EPPSA S.A.
- 1.31. Organización Central Administradora de
Negocios S.A.
- 1.32. Pesquera Gabriela S.A.
- 1.33. Consorcio Pesquero del Perú S.A.
- 1.34. Varaderos Unidos S.A.
- 1.35. Santa Barbara del Mar S.A.
- 1.36. Santa Margarita del Mar S.A.
- 1.37. Larsa S.A.
- 1.38. Servicios Portuarios Chicama S.A.
- 1.39. Pesquera Costa S.A.
- 1.40. Pesquera Iga S.A.

- 1.41. Radio "La Crónica"
- 1.42. Empresa Radiodifusora Victoria S.A,
- 1.43. Radiodifusora Radio Reloj S.A.
- 1.44. Cadena Nacional S.A.
- 1.45. Radio Andina
- 1.46. Radio Atahualpa S.A.
- 1.47. Radío Juliaca S.A.
- 1.48. Radio la Voz del Altiplano
- 1.49. Radio Samarén
- 1.50. Radio Andahuaylas
- 1.51. Teledos S.A.
- 1.52. Bego Televisión S.A.
- 1.53. Cemento Yura S.A.
- 1.54. Cía. Papelera Trujillo S.A.
- 1.55. Sociedad Paramonga Ltda. S.A.
- 1.56. Envases Sanmarti S.A.
- 1.57. Financiera San Pedro S.A.
- 1.58. Inversiones Continental S.A.
- 1.59. Banco Nor Perú
- 1.60. Empresa Inmobiliaria Nacional S.A.
- 1.61. Corretajes Internacionales S.A.
- 1.62. Antarqui S.A.
- 1.63. Picsa Astilleros S.A.
- 1.64. Negociación Avícola "El Cencerro" S.A.

2. Participación Estatal, igual o más del 50%, pero menos del 100%.

2.1.	Banco Peruano de los Constructores	55.95%
2.2.	Reaseguradora Peruana S.A.	91.00%
2.3.	Asociación Sueco Peruana Industrial S.A. (ASPISA)	94.00%
2.4.	Tractores Andinos S.A. (TASA)	51.50%
2.5.	Banco de los Andes	82.00%
2.6.	Papeles Peruanos de Pucallpa S.A.	65.00%
2.7.	Reactivos Nacionales S.A. (RENASA)	80.00%
2.8.	Sociedad Minera Pesares S.A.	67.00%
2.9.	Agentes Navieros San Nicolás S.A.	80.00%
2.10.	Antamina S.R.L.	51.00%
2.11.	Cía. Peruana de Gas S.A.	77.90%
2.12.	Pesquera Santoña S.A.	82.00%
2.13.	Muelle Centenario S.A.	75.00%
2.14.	Petapesca S.A.	93.00%
2.15.	Cía. Pesquera El Ferrol S.A.	85.00%
2.16.	Industrias Navales S.A.	65.00%
2.17.	Pesquera Camaná S.A.	94.00%
2.18.	Agencias Unidas Chancay S.A.	64.00%
2.19.	Fisch Meal Peruvian Corporation S.A.	68.00%
2.20.	Marítima Balboa Absorbente S.A.	90.00%

2.21.	Certificaciones Técnicas S.A.	89.00%
2.22.	Compañía pesquera Estrella del Perú S.A.	51.50%
2.23.	Panamericana Televisión S.A.	51.00%
2.24.	Compañía Peruana de Radiodifusión	51.00%
2.25.	Radio Continental	51.00%
2.26.	Telecentro	66.00%
2.27.	Máquinas y Herramientas Andinas S.A. (MHASA)	50.50%
2.28.	Motores Diesel Andinos S.A. (MODASA)	52.00%
3.	Participación Estatal menos del 50%	
3.1.	Bayer Industrial S.A.	32.50%
3.2.	Energía Minera e Industrial S.A.(EMEISA)	48.00%
3.3.	Industrial Madera "El Oriente" S.A.	18.00%
3.4.	Mina Agulla S.A.	40.00%
3.5.	Industria Peruana de Alambres S.A. (ALAMBRESA)	20.00%
3.6.	Fundación Andina del Perú S.A,(FUNAPER)	16.00%
3.7.	Manufacturas Metálicas Josfel S.A.	15.00%
3.8.	Empresas Eléctricas Asociadas S.A.	12.00%
3.9.	Compañía de Fomento e Inversiones (PERU INVEST)	48.67%
3.10.	Cementos Norte Pacasmayo S.A.	37.10%

3.11.	Cía. de Minas Buenaventura S.A.	19.29%
3.12.	Cía. Minera Magistral S.A.	20.00%
3.13.	Cía. Petrolera Transoceánica S.A.	25.00%
3.14.	Compañía Aviación Faucett S.A.	1.13%
3.15.	Astillero Cabo Buena Esperanza S.A,	12.63%
3.16.	Productos Marinos S.A.	38.53%
3.17.	Sacos Pisco S.A.	33.00%
3.18.	Chaliwa del Perú S.A.	34.00%
3.19.	Empresa Difusora Radio Tele. S.A.	25.00%
3.20.	Radio Disto S.A.	25.00%
3.21.	Empresa Radiodifusora Excélsior S.A.	25.00%
3.22.	Radio Atalaja	25.00%
3.23.	Empresa Radiodifusora Once Sesenta S.A.	25.00%
3.24.	Promotora Siglo XX S.A. Radio El Sol	25.00%
3.25.	Radio Panamericana	25.00%
3.26.	Radio Progreso	25.00%
3.27.	Radio Chiclayo	25.00%
3.28.	Radio Independencia	25.00%
3.29.	Emisoras Nacionales S.A.	25.00%
3.30.	Cía. Peruana de Teléfonos S.A.	49.91%
3.31.	Internacional Satélite	0.75%

B. ASIGNADAS AL CONCEJO PROVINCIAL DE LIMA

1. Administración Para Municipal de Transportes de Lima
(APTL)
2. Caja Municipal de Crédito Popular de Lima

C. ASIGNADA A LA SOCIEDAD DE BENEFICENCIA PUBLICA DE LIMA

1. Laboratorios Unidos S.A. (LUSA)

Fuente: Informe final de la comisión Multisectorial de las
Empresas del Estado

BIBLIOGRAFIA

1. Junta Del Acuerdo de Cartagena
Acuerdo de Cartagena: texto oficial codificado. Edición Oficial Lima. 60 p.
2. Junta del Acuerdo de Cartagena
Mecanismos de la Integración Andina, 2º Ed.
Lima: 1978. 80 p.
3. Garay. Luis y Pizano. Diego
El Grupo Andino: Objetivos. estrategia, mecanismos y avances. Bogotá. Editorial Pluma, 1979. 277 p.
4. Tironi, Ernesto (compilador)
Pacto Andino. Carácter y perspectivas. Lima. Instituto de Estudios Peruanos, 1978. 390 p.
5. Tironi, Ernesto (compilador)
Pacto Andino, desarrollo nacional e Integración Andina. Lima. Instituto de Estudios Peruanos, 1978. 265 p.
6. Tantanes, Ramón
Estructura económica internacional, 2o. Edición. Madrid. Alianza Editorial, 1970. 454 p.
7. Fritz, Wills
Los Industriales, la industrialización y el Estado Nación en el Perú. Lima, Pontificia Universidad Católica. Fondo Editorial, 1979. 328 p.
8. González Izquierdo, Jorge
Nuevos ensayos sobre la economía peruana. Lima, Centro de Investigación de la Universidad del Pacifico, 1982. 150 p.
9. Boneo, Horacio
Las Empresas Estatales en América Latina (versión preliminar). Caracas, CLAD, Mimeo, 1976. 210 p.
10. Instituto de Desarrollo Económico - ESAN

Algunos indicadores e interrogantes sobre las Empresas Públicas Peruanas. Documento preparado por el Departamento de Investigación de ESAN para el foro "El Rol y la Gestión Empresarial del Estado", octubre de 1984.

11. Ministerio de Industria, Turismo e INTEGRACIón - Sector Integración
Dirección general de asuntos económicos
Análisis de la participación del Perú en el Comercio Subregional. Lima, Mimeo, 1983. 42 p.
12. Junta del Acuerdo de Cartagena
El Contexto Global del Comercio Andino. Lima, 1982. 67 p.
13. Ministerio de Economía y Finanzas. Dirección General de Contabilidad Pública.
Evaluación Financiera de las Empresas Públicas - Ejercicio 1975. Lima, 1977. 488 p.
14. Centro de Investigación Económica para la Acción
Empresas del Estado en el Perú (una primera aproximación para su análisis)
Lima, Mimeo, 1978. 36 p.
15. Ministerio de Industria, Turismo e Integración - Sector Integración - Dirección General de Asuntos Económicos
Análisis y evaluación del comercio del Perú con la subregión - 1970 a 1978
Lima, 1979. 70 p.
16. Cebrecos, Rufino y Vega, Jorge
Los efectos de una nueva política de protección en el Comercio Exterior del Perú. Lima, CISEPA, 1979. 127 p.
17. Mateo, Fernando
El papel del sector público y de las empresas públicas en la integración económica de América Latina. Revista de la Integración, nos. 18 - 25, Buenos Aires, INTAL, Julio de 1976
18. Plan de Gobierno "Túpac Amaru" - Revolución Peruana, Lima 1977
19. Instituto Nacional de Planificación
Planes Nacionales de Desarrollo - diferentes períodos - 1970 a 1978, lima
20. Análisis y Entrevistas - Planes de Gobierno
En Revista Actualidad Económica. Lima, especial n° 6, Marzo 1985. 34 p.
21. Nueva Constitución Política del Perú
Sancionada y promulgada por la Asamblea Constituyente el 12 de julio de 1979.
22. Decreto legislativo .216 - Actividad Empresarial del Estado Promulgado el lunes 15 de junio de 1981. Diario El Peruano, Pag. 2989-2994.

23. Decreto Supremo N° 375-82-EFC Reglamento del D.L. 216 Promulgado El 29 de diciembre de 1982. Diario El Peruano pág. 12262 - 12271

24. Decreto ley n° 22342 - Nueva Ley de promoción de exportaciones no Tradicionales - y su reglamento D.S. N° 001-79 ICTI/CO-CE Lima. 1979.