

LA INVERSION DIRECTA DE ESTADOS UNIDOS EN EL PERU, 1971-1987: UNA REVISION ALECCIONADORA

Verónica Ruiz de Castilla

RESUMEN

En el contexto actual de deterioro generalizado de la situación económica del país, es cada vez más urgente la necesidad de contar con el apoyo del ahorro externo, a inversión extranjera, para la financiación nacional. El artículo examina los distintos dispositivos legales que han dado lugar a la Inversión Extranjera Directa en el Perú, analiza sus efectos sobre los flujos y el stock de la IED proveniente de los Estados Unidos, y concluye presentando alternativas para mejorar las relaciones de inversión entre los dos países.

ABSTRACT

In the context of a deteriorating economic situation in Peru, the necessity of obtaining foreign savings through foreign investment is becoming increasingly important. The article examines the various legal frameworks that have ruled Direct Foreign Investment (IED) in Peru, analyzes their effects on the flows and stock of IED from the United States, and finishes by presenting alternatives to improve the investment relationship between the two countries.

Introducción

La situación económica por la que atraviesa el Perú actualmente es crítica: normas y crecientes déficits fiscales, hiperinflación, tasas de interés reales negativas que no incentivan el ahorro en moneda nacional, demanda interna (consumo e inversión) deprimida, capacidad productiva trabajando muy por debajo de su capacidad, desempleo creciente, política cambiaria que mantiene la moneda nacional sobrevaluada desincentivando las exportaciones y ampliando los efectos de un mercado paralelo de dólares, cuya cotización es la guía de las expectativas de los agentes económicos que ante la incertidumbre optan por la especulación en un momento en que se requiere generar divisas para poder cubrir las necesidades de importación del mercado interno para producción y consumo) de manera citable.

En estas circunstancias y sin dejar de reconocer la necesidad imperiosa de cambiar la política económica que se viene aplicando para corregir esta situación de deterioro constante de la economía del país, la urgencia por parte del Perú de captar ahorro externo es indudable, y la inversión extranjera aparece como una opción para obtener este capital, siendo las otras opciones: el crédito externo (imposible de obtener en estos momentos de organismos financieros internacionales o de la banca comercial), la asistencia financiera externa, el incremento de exportaciones y el narcotráfico.

La abundancia de recursos naturales atractivos para la explotación —y no la actividad manufacturera— ha sido tradicionalmente la causa de la venida de capital extranjero al país. La penetración de compañías extranjeras al país se intensifica a partir de la segunda mitad de la década de

los cincuenta llegando a representar lo que algunos consideraron excesiva propiedad extranjera.

Entre 1968 y 1987 se fue reduciendo la participación del capital extranjero en las diferentes actividades productivas del país tanto por voluntad propia como por decisión unilateral de parte del gobierno peruano. De hecho, entre 1968 y 1975 el gobierno aplicó medidas destinadas a reducir tal participación afectando la estructura de propiedad directamente —vía expropiaciones— o indirectamente —desincentivando la participación del capital extranjero al generar temores e incertidumbre acerca del futuro de la actividad productiva que tal capital venía desarrollando—. Entre 1975 y 1979 se trató de flexibilizar la aplicación de las medidas introducidas en la etapa anterior, pero siguió primando un clima adverso. Durante los primeros años de esta década, la política económica aplicada favoreció la IED. Sin embargo, la retracción del mercado interno a partir de 1983, así como la actitud "poco acogedora" frente a las empresas extranjeras —sobre todo mineras y contratistas petroleras— y la introducción de medidas comerciales y de movimiento de capitales restrictivas a partir de agosto de 1985 —que se extienden hasta ahora— han generado un "encogimiento" del ingreso de IE al país.

Durante el período analizado (1971-1987), la presencia mayoritaria del capital de Estados Unidos dentro del total de inversión extranjera acumulada en el país es indiscutible. Así, no es extraño que los conflictos entre el gobierno peruano y el capital extranjero hayan ocurrido con empresas de dicho país. Por ello, se consideró oportuno analizar tal inversión en los últimos diecisiete años con el objetivo de adelantar una conclusión con respecto a la venida de inversión extranjera en las actuales circunstancias y dar recomendaciones para mejorar la captación de dichos recursos.

Entre 1971 y 1987, la inversión de Estados Unidos se concentró en las actividades extractivas —minería y petróleo—. Concretamente en la década del setenta —período de contracción de la IED en sectores no extractivos en el país debido a la política aplicada por el gobierno— así conib a inicios de los ochentas, las principales inversiones extranjeras se realizaron justamente en estas actividades a través de contratos especiales, y fueron hechas por empresas estadounidenses (Cerro Corporation, Southern Perú Copper Corporation, Occidental Corporation). Es decir, pues, que lo que atrajo dicha inversión no fue un mercado local amplio o ventajas comparativas con respecto al costo de la mano de obra, sino la posibilidad de obtener una rentabilidad atractiva a partir de la explotación de un recurso cuyo precio en el mercado internacional permitía que dicha explotación sea una inversión rentable en el largo plazo.

El stock de inversión extranjera directa (IED) procedente de Estados Unidos destinado al sector manufacturero se mantuvo casi constante en la década del setenta debido a la instauración de la Ley de Industrias de 1970, que entre las reformas que introdujo reservó la industria básica (en ese momento manejada por empresas extranjeras) para el Estado e instauró el régimen de la Comunidad Industrial¹. La aplicación de esta ley tuvo dos etapas: la primera —entre julio de 1970 y agosto de 1975— fue estatista y nacionalista (época de expropiaciones, de la instalación de las comunidades industriales y de aplicación de las medidas de la D. 24 con rigidez extrema); la segunda etapa —entre 1975 y julio de 1980— trató de reducir la rigurosidad de las restricciones (creación de acciones laborales, no obligatoriedad de las empresas extranjeras a transformarse en nacionales o mixtas); pero en general las regulaciones puestas en vigencia durante la década pasada afectaron desfavorablemente a la inversión extranjera.

Durante los primeros tres años de esta década, el stock de IED al que se hace referencia se mantuvo estable, pero para 1985 se había reducido en más de 50 por ciento, y la reducción continuó en 1987. Esta reducción se explica, como ya se dijo, por la contracción del mercado interno durante los primeros años de esta década, la congelación de precios y las medidas de restricción de importaciones introducidas en julio de 1985, las dificultades crecientes para importar insumos, maquinaria, etc., debido a la falta de divisas, además de las limitaciones —transformadas hoy en imposibilidad para la mayor parte de compañías extranjeras hasta nuevo aviso— para efectuar remesas al exterior por diversos conceptos.

En un informe publicado por el Council of the Americas en 1986 con los resultados de una encuesta realizada a las corporaciones transnacionales de Estados Unidos con inversiones en la región, se encuentra el siguiente comentario con respecto a las inversiones de dichas CTN en el Perú, que ilustra lo dicho líneas arriba:

"Los inversionistas vieron con agrado la liberalización de la legislación referida a la inversión que tuvo lugar durante el gobierno de Belaúnde. Sin embargo, acciones recientes de la Administración García en varios sectores han generado preocupaciones de que la tendencia será revertida. La administración García es vista como menos amistosa hacia el capital extranjero. (. . .) Las restricciones y prohibiciones a la importación se ubican en los primeros lugares en la lista de problemas que los inversionistas han enfrentado en el Perú. Las empresas no podían acceder a importaciones, o no las obtenían a tiempo, lo que generó subutilización de plantas, escasez en ciertos mercados y pérdidas (. . .). El control de precios que no reflejaba los incrementos en los costos, tales como mano de obra, insumos, y moneda extranjera, hacía imposible para algunas empresas seguir operando en el Perú.(...)"²

Considerando este precedente conjuntamente con la necesidad de ahorro externo por parte del país —ya planteada en un párrafo anterior—, este artículo es un extracto de un trabajo cuya elaboración respondió a dos inquietudes: por un lado, establecer si existe la posibilidad real para el Perú de acceder al ahorro externo bajo la forma de inversión extranjera de Estados Unidos en las actuales circunstancias; y por otro lado, ver qué beneficios inmediatos se pueden derivar de ésta para la economía peruana.

Las conclusiones de peso de tal trabajo —las mismas que se presentan en éste artículo— se orientan, pues, a optimizar la recepción de IED procedente de Estados Unidos en las actuales circunstancias; y por otro lado, ver qué beneficios inmediatos si la IED de ese país puede ser una de las fuentes que provea al país de los recursos externos que necesita.

La discusión sobre este tema, tanto a nivel América Latina como a nivel Perú, no es nueva. Muchas veces se ha iniciado como una preocupación política antes que como una preocupación económica, y con una idea preconcebida —muchas veces negativa— acerca de los efectos de la inversión extranjera sobre la soberanía nacional³. Y tal discusión no siempre ha sido objetiva. Por ello, se hace necesario aclarar que el trabajo de investigación que respalda este artículo no analiza el contenido ideológico de la inversión extranjera o sus consecuencias políticas en el país.

Esto no quiere decir que se niegue la existencia de una estrecha relación entre ambas variables, pues es un hecho que entre las causas que atraen la inversión extranjera el elemento político tiene un peso considerable, pero no por su contenido ideológico sino por su actitud práctica frente al capital extranjero y por el riesgo que implica para el mismo. En este sentido, la investigación incluyó el elemento político no como ideología, sino en cuanto realidad expresada en

las medidas de política, en las reglas de juego adoptadas frente a la inversión extranjera y en el riesgo político que deben considerar las empresas extranjeras al momento de evaluar la ejecución de una inversión en el país.

En este artículo no se analiza la inversión que Estados Unidos realiza en el país a nivel desagregado ni por empresas o actividades —análisis que sería, además, muy difícil de realizar debido a la dificultad de conseguir los datos estadísticos relevantes para tal efecto—, sino la evolución de dicha inversión y sus repercusiones sobre la economía nacional, ambas a nivel agregado. Se incluyen datos desagregados para el caso de las inversiones de empresas específicas en cobre (Southern) y en petróleo (Occidental) debido a que cada una de ellas representa casi la totalidad de la inversión de Estados Unidos en dichos sectores, los mismos que en conjunto absorben más de la mitad de la inversión de ese país en el Perú.

La presentación de este artículo se ha dividido en tres partes: la primera parte revisa brevemente las* principales normas que regulan la inversión extranjera en el caso peruano. La segunda parte analiza la estadística agregada referida a la inversión extranjera de Estados Unidos en el Perú y a los movimientos de capitales que ésta ha generado durante el período 1971-1987. Este análisis desagrega algunos datos sólo en los sectores que han absorbido el mayor porcentaje de dicha inversión: minería y petróleo. La tercera parte —luego de presentar a un nivel general la política oficial de Estados Unidos con respecto a la inversión extranjera en los últimos años, así como la posición de las autoridades peruanas en el trato a la inversión de ese país y sus repercusiones en el mismo lapso— propone acciones básicas para mejorar las perspectivas que muestran las relaciones de inversión entre el Perú y Estados Unidos. Por último, las conclusiones contienen las refle-

xiones finales, producto del trabajo.

Del trabajo de investigación base de este artículo se desprende una conclusión clara: el Perú posee potencial para recibir mayores volúmenes de inversión estadounidense, incluso ha gozado de ellos; pero la evolución de las políticas macroeconómicas aplicadas recientemente en el país así como la falta de voluntad política de sus autoridades para mejorar las negociaciones de inversión con Estados Unidos han tenido como efecto reducir todos los flujos financieros provenientes de ese país. De no variar ambos aspectos en el corto plazo, un alto porcentaje de las exportaciones peruanas, generado por inversión estadounidense o destinado a ese mercado, corre el peligro de convertirse en "ex-rubro de exportación", o de quedarse sin mercado.

I. La legislación peruana en los últimos 18 años

Los países miembros del Grupo Andino desde 1970 tuvieron como marco general de su legislación nacional frente a la IED la Decisión 24, la cual sufrió varias modificaciones para convertirse finalmente en 1987 en la Decisión 220. Los países miembros han venido modificando sus leyes y reglamentos referidos a la IED haciendo más flexibles las medidas de la Decisión, y en algunos casos incluso infringiendo algunas de sus estipulaciones fundamentales. Como ejemplo de lo primero, Colombia elevó el límite máximo permitido por la Decisión 24 para la remesa de utilidades.

El Perú en su condición de país miembro del Grupo Andino enmarca su política frente a la inversión extranjera en los lineamientos de las decisiones de dicho organismo.

La Decisión 24 fue reemplazada por la Decisión 220 a partir de mayo de 1987. A diferencia de la primera, la Decisión 220 es mucho más general, sintética y práctica.

y obvia una gran cantidad de aspectos muy concretos regulados o reglamentados por la Decisión 24. En este sentido, podría decirse que es un avance, pues un régimen al cual deben ajustarse las legislaciones nacionales de todos los países miembros del Acuerdo de Cartagena necesita dejar cierto espacio de maniobra para que la legislación nacional y la legislación regional se articulen y se complementen. Ambas legislaciones deben incentivar la inversión extranjera directa (IED) a través del ofrecimiento de un mercado ampliado y proteger, a la vez, los intereses nacionales y el patrimonio de cada país; pero sin descuidar la promoción del desarrollo de los recursos propios, que de no aprovecharse podrían perderse o convertirse en obsoletos.

Con respecto a la posibilidad de las empresas extranjeras de acogerse al Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena -el cual efectiviza la ampliación de los mercados nacionales de la subregión a unos 80 millones de consumidores—, la Decisión 220 obliga a dichas empresas a convertirse en nacionales o mixtas (51 o/o nacional o subregional) en un plazo de 30 años⁴.

En el Perú la inversión extranjera directa se rige principalmente por las normas que establece CONITE, ente que autoriza toda inversión que no se realice en las áreas prohibidas expresamente por ley. Además, CONITE se encarga de registrar y supervisar los contratos de transferencia de tecnología y de uso de marcas registradas, de autorizar los incentivos otorgados a la inversión extranjera, así como las remesas de utilidades, dividendos y regalías al exterior.

Ciertas inversiones extranjeras no se rigen por las regulaciones de CONITE, sino que negocian con el Estado Peruano las condiciones que regirán sus operaciones por tratarse de proyectos en recursos de especial interés para el país⁵. La exploración y a explotación de petróleo y de hidrocarburos en general, así como ciertas inversiones

mineras, entre otras, se realizan en base a contratos con el Estado -llamados "*contratos especiales*"— en los cuales se establece el régimen correspondiente a la remesa de utilidades y el período de recuperación de la inversión, entre otros aspectos. En estos contratos intervienen diferentes organismos del Estado (Contraloría General de la República, Comando Conjunto, Ministerio de la Presidencia, Banco Central de Reserva y la Dirección General de Contribuciones), con el objetivo de negociar las mejores condiciones para el país y determinar las condiciones específicas para cada uno de los aspectos contemplados en las cláusulas contractuales (área en la que se realizará la inversión, régimen tributario, régimen cambiario, régimen de importaciones, repatriación de capital, etc.). De los contratos especiales firmados y/o renegociados por el Estado durante el período que cubre este artículo, aquéllos de mayor monto han tenido como inversionista extranjero a compañías de Estados Unidos (Cuadro No. 1).

Cuadro No. 1

PRINCIPALES EMPRESAS SUSCRIPTORAS
DE CONTRATOS ESPECIALES CON EL
ESTADO PERUANO, 1971-1987

Empresa	Sector o Actividad	País de Origen
Cerro Corporation	Minería	Estados Unidos
Southern Peru Copper Corp.	Minería	Estados Unidos
Occidental Petroleum	Petróleo	Estados Unidos
Belco Petroleum	Petróleo	Estados Unidos
Union Oil	Petróleo	Estados Unidos
Amoco	Petróleo	Estados Unidos
Phillips Petroleum	Petróleo	Holanda
Arco	Petróleo	Estados Unidos
Getty Oil	Petróleo	Estados Unidos
Peruvian Sun	Petróleo	Estados Unidos
Peru Cities	Petróleo	Estados Unidos
Signal	Petróleo	Estados Unidos
Hispanoil	Petróleo	España
Total	Petróleo	Francia

Los inversionistas extranjeros en el Perú pueden remesar al exterior anualmente hasta el 20 por ciento del valor registrado de la inversión. Sin embargo, de acuerdo al D.S. No. 260 de agosto de 1986 se prohibió por un período de dos años las remesas de utilidades, dividendos, pagos de regalías, patentes, derechos y pagos de préstamos. En noviembre de 1987 (D.S. No. 213-87-EF) se dispuso que las empresas petroleras y mineras que tuvieran suscritos contratos especiales con el Estado Peruano quedaban exceptuadas de los alcances del D.S. No. 260. Para el resto de empresas, y mediante D.S. No. 257 (30 de diciembre de 1988), se prorroga dicha suspensión de remesas hasta el 31 de diciembre de 1989; la probabilidad de que se levante tal medida luego de esa fecha depende de la situación financiera del país en lo que respecta a su disponibilidad de divisas principalmente.

Con respecto a la transferencia de tecnología, de acuerdo a la Constitución, el Estado supervisa la transferencia de tecnología al Perú. Todo contrato relativo a la transferencia o licencia de uso de tecnología, patentes, marcas u otros elementos de propiedad industrial de origen extranjero se rige por la Decisión 220 y está sujeto a aprobación previa de CONITE. Con respecto a las regalías, los contratos celebrados entre empresas vinculadas como matriz-filial o entre filiales de la misma casa matriz no generan pagos de regalías ni se admiten deducciones por este concepto para efectos tributarios.

Actualmente se halla en discusión en el Congreso de la República el Proyecto de Ley de Fomento a la Inversión Extranjera y sobre Transferencia de Tecnologías. El objetivo de esta ley sería fomentar la IED, la transferencia de tecnologías extranjeras y la conversión de la deuda pública en inversión directa (CDI).

El proyecto de ley determina que la legislación peruana es la única aplicable para solucionar los conflictos derivados de la

IED (Doctrina Calvo) y la transferencia de tecnologías.

En lo que se refiere al crédito interno y demás servicios financieros, el mencionado proyecto determina que las empresas extranjeras sí tendrán acceso a éstos, siempre que tengan un certificado otorgado por CONITE. Actualmente, las empresas con capital extranjero mayoritario no tienen acceso a créditos de largo plazo (mayores a un año) de ningún tipo. Esto no es conveniente ni atractivo para los inversionistas extranjeros que, por ejemplo, en Colombia gozan de libre acceso a todas las líneas de crédito interno —sin excluir el crédito para exportaciones—, de Certex, de libre importación de maquinaria y equipo, entre otras ventajas.⁶

Sobre remesas de utilidades y dividendos, reexportación de capitales y transferencia de acciones, se determina que el monto máximo de utilidades y dividendos que se podrán remesar anualmente será el equivalente al 20 o/o de la IED —coincidiendo con lo estipulado en la D. 220 (necesario: autorización de CONITE)—. CONITE podrá autorizar en casos excepcionales la remesa de montos mayores. La regulación de estas remesas va en contra de la estrategia de Estados Unidos en lo que respecta al libre flujo de la inversión (ver punto III).

El título del proyecto que trata de la Transferencia de Tecnología se concentra en la *regulación* de la transferencia tecnológica, sin referirse en ningún momento a la protección de la propiedad intelectual. Con su actual contenido, el proyecto no incentiva la oferta (empresas extranjeras) ni la demanda (de los receptores potenciales) de transferencia tecnológica.

En una encuesta realizada a CTN de Estados Unidos con inversiones en el Perú, éstas incluyeron entre los elementos que afectaban negativamente sus planes de inversión en el país la existencia de restricciones a la transferencia de tecnología y la fal-

ta de protección a la propiedad intelectual⁷. Es decir, pues, que con respecto a este punto la ley tendría un gran vacío tanto para los inversionistas privados de Estados Unidos como para el gobierno de ese país. Esto es negativo, pues el ingrediente "tecnología" es básico para el desarrollo de la industria local y dado su alto costo en el mercado internacional —aunque no existe una cotización para la tecnología, su alto "costo de producción" la hace un bien muy costoso para los países subdesarrollados—, nuestro país debería buscar la forma de recibir ésta de las empresas extranjeras que invierten en el Perú.

Esta deficiencia en el largo plazo incluso podría generar una reacción por parte del gobierno de Estados Unidos. Este, a través de la Sección Super 301 de la ley de comercio de 1988, podría aplicar medidas comerciales proteccionistas como mecanismos de presión frente al gobierno peruano para que éste "enmiende" la deficiencia (como lo ha hecho recientemente con India debido a la insuficiente protección que ofrece a la propiedad intelectual, y amenaza hacerlo con cinco países más por el mismo motivo)⁸.

El título del proyecto referido a la conversión de la deuda pública externa en inversión (CDI) es bastante minucioso con respecto a su funcionamiento y define muy bien el campo de aplicación de este sistema.

Con respecto al *sistema de CDI*, éste fue establecido en octubre de 1988 (D.S. No. 198-88-EF), y dos meses después fue aprobado el reglamento respectivo (R.S.No. 170-88-EF/43 40). Dentro de los dispositivos legales contenidos en las normas recién nombradas, aparecen dos cuya mención es útil para los fines de este artículo: Uno es la imposibilidad de utilizar el sistema de CDI para comprar acciones y/o participaciones de empresas existentes (Art. 3 del Reglamento). Esto significa que, por ejemplo, los inversionistas interesados en adquirir empresas públicas no podrán hacerlo uti-

lizando este mecanismo. Desde el punto de vista puramente monetario y teniendo en cuenta las experiencias de México y Chile con respecto a este sistema, el descartar esta operación implica eliminar una opción de reducir la deuda externa sin generar presiones inflacionarias en el país. Esto es así porque la transferencia de empresas públicas a cambio de papeles de deuda le evitaría al gobierno el tener que emitir moneda o recurrir a créditos del sistema bancario local (lo cual recorta el acceso al crédito por parte del sector privado nacional) para cancelar dicha deuda.

El otro dispositivo que es importante considerar es el que exceptúa de las restricciones de remesas al exterior (D.S. No. 260 y D.S. No. 127) a las inversiones efectuadas mediante este sistema (Art. 10 del D.S. y Art. 5 de Reglamento). Este es un aspecto positivo y necesario, pues si los inversionistas tuvieran que conseguir financiamiento en el exterior para cubrir la adquisición de bienes o servicios importados, la capacidad de poder efectuar remesas al exterior para cubrir tales créditos es básica. Además, esta medida podría ser incentivo para las empresas de Estados Unidos que actualmente tienen inversiones en el país y no pueden realizar remesas al exterior por diversos conceptos, pues mediante este mecanismo estarían en capacidad de efectuar remesas en proporción a la ampliación de la inversión realizada a través de este mecanismo. Al respecto, la encuesta realizada por el Council of the Americas a fines de 1986 también refleja que para las CTN de Estados Unidos con inversiones en el Perú, el difícil o nulo acceso a las divisas para realizar remesas por diversos conceptos es un factor que introduce incertidumbre en sus operaciones y dificulta su normal desempeño⁹.

En la misma encuesta, la mayoría de las empresas reportó una evolución desfavorable con respecto a la obtención de utilidades en sus operaciones en el país en

los últimos años¹⁰. En este sentido, el esquema de conversión de deuda en inversión (CDI) podría utilizarse para que tales inversiones recuperen parte de la rentabilidad perdida en esta década en el país. Al adquirir los papeles de deuda peruana, las CTN pagarían sólo una fracción del valor nominal de tales títulos. Sin embargo, si capitalizan este aporte a su inversión en el Perú, se les reconocerá el 100 por ciento del valor nominal del título, obteniendo así una ganancia financiera. Y además —como ya se dijo— tendrán derecho a remesar un mayor porcentaje de sus utilidades.

El Perú y los seguros a la inversión extranjera: MIGA y OPIC

Con respecto a la posibilidad de que los inversionistas extranjeros aseguren su inversión en el Perú frente a riesgos no comerciales o políticos (riesgo de inconvertibilidad e imposibilidad de transferencia de remesas, riesgo de expropiación y medidas similares, violación de contrato y riesgo de daños por actos bélicos y conmoción civil)^{11,12}, el Perú no ha firmado ningún convenio de este tipo con organismo internacional alguno. El argumento sostenido por las autoridades peruanas para rechazar la suscripción de tales convenios es que su firma implicaría aceptar la decisión de foros internacionales en la resolución de conflictos y controversias derivados de las inversiones extranjeras directas realizadas en el Perú, cuestión que las autoridades peruanas consideran de jurisdicción exclusivamente nacional. Sin embargo, ni la Constitución del Perú ni la Decisión 220 del Grupo Andino —a diferencia de la Decisión 24— contienen trabas a la suscripción de este tipo de convenios.

Actualmente existen dos agencias con las cuales el Perú —en su calidad de país subdesarrollado— podría realizar convenios:

- **MIGA (Agencia Multilateral de Garantías de Inversión):** organizada por el Banco Mundial con el objetivo de "incentivar el flujo de inversión para fines productivos entre los países miembros, y en especial hacia los países en desarrollo"¹³. Esta agencia ofrece protección a las empresas internacionales contra riesgos no comerciales y se encarga del reclamo directo ante el país anfitrión. Adicionalmente, la MIGA garantiza inversiones realizadas por nacionales, siempre y cuando el capital invertido sea transferido desde el exterior al país receptor¹⁴. Esto último favorece la repatriación de capital y permitiría que los ahorros que los peruanos realizan en moneda extranjera y guardan fuera del país sean invertidos productivamente aquí sin temor a amenazas no comerciales.

— **OPIC (Corporación para la Inversión Privada en el Extranjero):** agencia gubernamental de los Estados Unidos creada en 1971 con el objetivo de promover y facilitar el flujo de capitales privados de ese país hacia proyectos del sector privado en los países en vías de desarrollo. Esta agencia coordina sus programas con otros organismos del gobierno de Estados Unidos, como son el EXIM-BANK, la Secretaría de Comercio, la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) y la Administración de la Pequeña Empresa. En este sentido, los programas de estos organismos son congruentes y compatibles entre sí.

Actualmente, la OPIC tiene convenios con todos los países de la región, excepto con México, Perú y Venezuela. Muchos países de África y Asia también han firmado convenios con este organismo.

Esta corporación ofrece a las empresas del sector privado de Estados Unidos una serie de programas para fomentar la inversión de dicha empresa en los países del Tercer Mundo. Entre estos programas, el más conocido es el *programa de seguros*, el cual proporciona pólizas contra los riesgos

políticos (enumerados más arriba). Otros programas ofrecidos por la OPIC son:

Programa de finanzas: incluye garantías para empréstitos y préstamos directos. A través de este programa, la OPIC ayuda a las empresas a financiar su inversión en el extranjero. Las garantías para empréstitos están destinadas por lo general a compañías grandes y a proyectos importantes, y sirven como catalizador para la obtención del financiamiento requerido. Los préstamos directos, por su parte, están dirigidos especialmente a empresas pequeñas.

Programa de estudios de factibilidad: ayuda a financiar estos estudios en los mercados del exterior.

Programa de préstamos y subsidios para capacitación: otorga fondos a las empresas de Estados Unidos para que capaciten a los nacionales del país receptor de sus inversiones con el fin de que éstos puedan luego asumir puestos de responsabilidad.

Programa de misiones para inversores: se encarga de organizar la visita de grupos de inversores de Estados Unidos a los países en desarrollo para que estos empresarios verifiquen las oportunidades comerciales y las condiciones para su inversión en tales países; pone a estos empresarios en contacto con dirigentes y representantes del gobierno del país visitado, así como con dirigentes empresariales del sector privado del mismo país.

Programa para contratistas: busca animar a los especialistas de Estados Unidos para que trabajen en proyectos conjuntos en los países receptores, desarrollando y contrayendo infraestructura básica, así como pa-

ra que aporten sus conocimientos técnicos y prácticos.

Además de los programas mencionados, la OPIC ofrece otros servicios como son el Banco de Oportunidades y el Servicio de Información al Inversionista. El Banco de Oportunidades es un mecanismo que recibe solicitudes de empresas de Estados Unidos que buscan un tipo concreto de proyecto en un lugar específico. Este mismo mecanismo, por el lado de los países receptores, agrupa los proyectos que se localizan en un país subdesarrollado o en una industria particular, y donde el país busca un socio estadounidense. En este caso, entonces, la OPIC actúa como mecanismo de "acoplamiento". El Servicio de Información, por otro lado, suministra una gran cantidad de datos básicos actualizados —que incluye folletos, libros y estadísticas— correspondientes a casi 100 países. Estos dos servicios buscan ayudar a las empresas de Estados Unidos a tomar decisiones de inversión en el exterior y servir de fomento de dicha inversión en los países subdesarrollados.

Si bien de acuerdo a una encuesta realizada por el Council of the Americas a las CTN de Estados Unidos en el Perú¹⁵, éstas no consideran relevante la suscripción de estos convenios para sus decisiones de inversión, tal suscripción le permitiría al país acceder a una serie de servicios relacionados con la atracción de *nueva inversión* de Estados Unidos. Esto es importante, pues se lograría atraer no sólo a grandes empresas multinacionales, sino a inversionistas relativamente pequeños¹⁶. A estos últimos la OPIC les ofrece financiamiento mediante su programa de finanzas. Esta oferta es especialmente interesante para el caso peruano, pues actualmente es muy difícil para cualquier empresa de Estados Unidos —incluso para las grandes CTN— obtener créditos destinados a inversiones en este país.

II. La IED de Estados Unidos en el Perú

A nivel mundial, la distribución regional de la inversión extranjera directa de Estados Unidos se ha venido desviando de los países en desarrollo a los países desarrollados. Mientras en 1950 la proporción destinada a cada uno de estos dos grupos era muy similar, ésta se ha ido diferenciando paulatinamente, y desde mediados de la década pasada la relación es de 1 a 3 aproximadamente (Gráfico No. 1). América Latina es la región que explica el mayor porcentaje de reducción de la inversión extranjera de Estados Unidos en los países subdesarrollados.

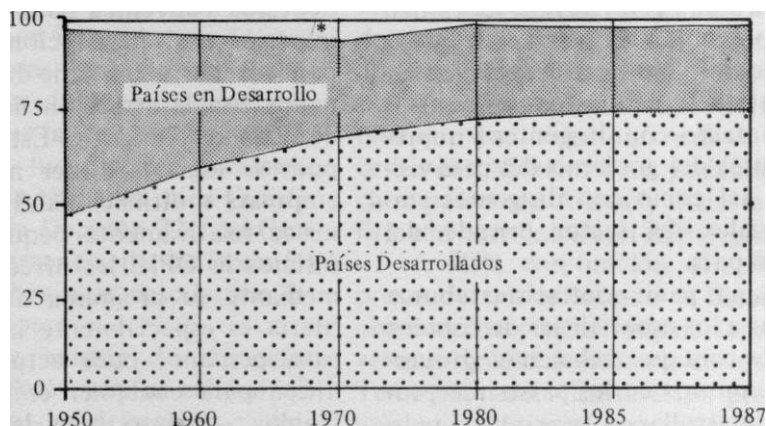
En América Latina, la IED de los Estados Unidos se concentró en petróleo durante las décadas de 1950 y 1960, en que absorbió más del 25 o/o de toda la inversión de los Estados Unidos en la región. Desde entonces se ha venido reduciendo de-

bido a un incremento en el monto destinado al sector manufacturero, el cual actualmente recibe más del 50 o/o del total acumulado.

A nivel de América Latina, el porcentaje de IED que Estados Unidos coloca en el Perú es pequeño, habiendo alcanzado su nivel máximo desde 1950 en 1983 (7.8 o/o), para luego descender de manera constante -tanto en monto como en porcentaje de la ID de Estados Unidos en la región- hasta llegar a 2.6 o/o en 1987. Esta reducción se explica, como se verá más adelante, por la menor inversión que se realiza en los sectores extractivos. Sin embargo, el monto de inversión per cápita que destina Estados Unidos al Perú era superado sólo por Venezuela entre 1975 y 1982; y es recién en 1985 cuando el Perú pierde el primer puesto y eventualmente desciende hasta ubicarse entre los receptores de los menores montos (Gráfico No. 2).

Gráfico No. 1

DISTRIBUCION REGIONAL DE LA IED ACUMULADA DE LOS ESTADOS UNIDOS

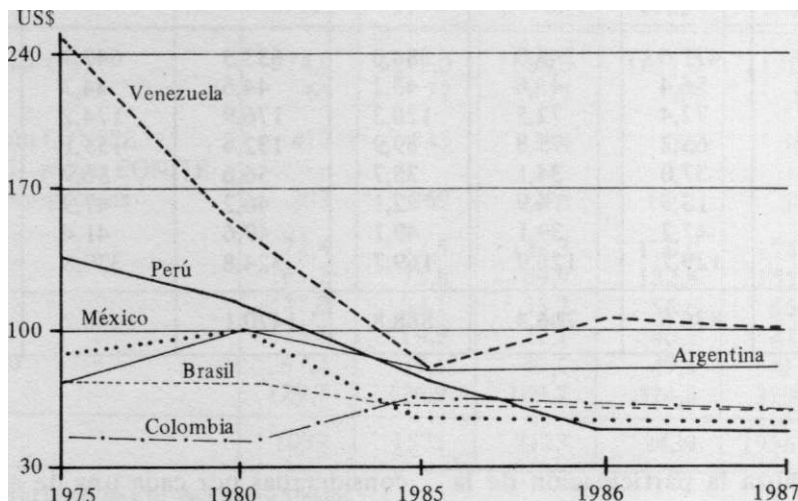


* Actividades de transporte internacional.

Fuente: Dpto. de Ció. de EE. UU.

Gráfico No. 2

STOCK DE IED PER CAPITA* DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA - PAISES SELECCIONADOS



* En US dólares constantes de 1982.
Fuente: Dpto. de Ció. de EE.UU.; FMI.

Esa evolución no puede explicarse por la aplicación de la Decisión 24 y la Decisión 220, pues la evolución que muestra la variable analizada en Colombia y Venezuela —ambos miembros del Grupo Andino— no coincide con lo que ocurre en el Perú. Por otro lado, en la década de los ochentas la inversión de Estados Unidos en petróleo en Venezuela es menor a la que tiene el mismo capital en el Perú; y en Colombia, ésta es muy similar a la que recibe el Perú, por lo que por el lado de inversión en actividades intensivas en capital y que requieren grandes volúmenes relativos de capital tampoco está la explicación. Por tamaño de mercado tampoco se explica esta reducción en la inversión de Estados Unidos, pues el mercado interno de Venezuela es ligeramente menor al peruano, y aún así los montos de inversión destinados

por Estados Unidos a ese país en términos per cápita son más del doble de lo que recibe el Perú.

Con respecto a los datos estadísticos correspondientes al Perú específicamente, se tiene lo siguiente:

De acuerdo a CONITE, órgano oficial encargado de autorizar y registrar la inversión extranjera directa que se realiza en el Perú, Estados Unidos es dueño de aproximadamente el 45 o/o del stock de IED autorizada en el Perú (Cuadro No. 2); su participación relativa se ha venido reduciendo sostenidamente desde 1971, cuando controlaba más del 55 o/o de la IED en el Perú. Sin embargo, en esta estadística de CONITE no se incluyen los contratos especiales en minería y petróleo, una buena parte de los cuales tiene como inversionista al capital de los Estados Unidos.

Cuadro No. 2

ESTRUCTURA Y EVOLUCION DEL STOCK DE IED AUTORIZADA EN EL PERU
(En millones de US dólares y en porcentaje)

	1971	1975	1980	1985	1986	1987
Estados Unidos	471,6	343,0	384,0	633,3	640,9	682,5
%	56,4	48,6	43,2	44,6	44,3	45,0
Suiza	72,4	72,5	138,3	176,9	174,2	176,6
Panamá	65,2	75,8	89,9	132,8	155,1	162,8
Italia	37,0	34,1	35,7	56,6	56,9	55,6
Japón	13,5	14,9	22,1	46,2	47,9	49,7
Reino Unido	47,2	39,1	49,1	49,6	41,4	45,8
Otros	129,7	126,9	169,7	324,8	329,8	343,7
Total	836,6	706,4	888,8	1420,1	1446,2	1516,7

Fuente: CONITE.

Si se analiza la participación de la **IED** de Estados Unidos en el Perú a partir del valor en libros considerado en las estadísticas del *Departamento de Comercio de Estados Unidos* (Cuadro No. 3), se obtiene primeramente una participación mayor a la consignada por CONITE. En 1971 resulta ser de 65 o/o, y llega a 77 o/o en 1980, para luego ir reduciéndose, hasta alcanzar 57 o/o en 1987. En monto, la diferencia entre el stock consignado por CONITE, por un lado, y aquél consignado por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, por otro, se explica por la inversión realizada por empresas de Estados Unidos a través de contratos especiales. En tales casos las empresas no requieren registrar sus inversiones en CONITE ni obtener autorización de este organismo para realizar reinversiones o remesar divisas al exterior, pues tales operaciones se rigen por las cláusulas de los contratos efectuados directamente entre el Estado Peruano y cada una de las empresas extranjeras.

La diferencia entre las tendencias mostradas por estas dos fuentes (Cuadro No. 3) debe explicarse por las inversiones

consideradas por cada una de ellas. De tal comparación se concluye que la reducción de la inversión de Estados Unidos en esta década ocurre a través de contratos especiales. Esto es patente en el caso del petróleo, donde la expropiación de la empresa Belco en 1985 reduce el stock de IED de Estados Unidos en aproximadamente US\$ 500 millones, lo cual se ve en los datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos pero no en los datos de CONITE.

En el Cuadro No. 4 —elaborado utilizando las cifras del Departamento de Comercio de EE.UU.— se observa, por un lado, el flujo neto de IED total al Perú y, por otro lado, el flujo neto de IED proveniente únicamente de Estados Unidos. En este cuadro se aprecia que el flujo neto de la inversión de Estados Unidos al Perú fue positivo desde 1972 hasta 1984, y desde entonces es negativo. Cabe anotar que en 1986 el flujo neto negativo de más de US\$ 500 millones se explica en gran parte por la exclusión de una empresa petrolera (Belco Petroleum Corp.) del stock de ID de Estados Unidos, luego de que ésta fue expropiada por el Estado.

Cuadro No. 3

PERU: ESTRUCTURA Y EVOLUCION DEL STOCK DE IED AUTORIZADA
(En millones de US dólares y en porcentaje)

	1971	1975	1980	1985	1986	1987
Estados Unidos (1)	674,0	1212,0	1666,0	1652,0	1131,0	1102,0
%	65	77	77	68	58	57
EE.UU. según CONITE	472	343	384	561	" 560	682
Total EE.UU. menos CONITE = contratos especiales	202	869	1284	1091	571	420
Suiza	72,4	72,5	138,3	176,9	174,2	176,6
Panamá	65,2	75,8	69,9	132,8	155,1	162,8.
Italia	37,0	34,1	35,7	56,6	56,9	55,6
Japón	13,5	14,9	22,1	46,2	47,9	49,7
Reino Unido	47,2	39,1	49,1	49,6	41,4	45,8
Otros	129,7	126,9	169,7	324,8	329,8	343,7
Total (2)	1039	1575	2173	2439	1936	1936

(1) De acuerdo al Dpto. de Cío. de Estados Unidos.

(2) Estimado sumando al stock de IED de CONITE sin Estados Unidos el stock de IED de Estados Unidos en el Perú según el Dpto. de Cío. de Estados Unidos.

Fuente: CONITE; DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS - Survey of Current Business.

Elaboración: Propia.

Cuadro No. 4

PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN EL FLUJO NETO
DE INVERSION DIRECTA AL PERU
(En millones de US dólares)

	71	72	73	74	75	76	81	82	83	84	85	86	87
Flujo neto total (A)	-50	24	49	144	316	171	125	48	38	- 89	1	22	25
Flujo neto USA (B)(1)	-15	40	145	31	322	146	258	336	57	-416	-251	-521	-29
Flujo neto sin USA (A-B)	-35	-16	-96	113	- 6	25	-133	-288	-19	327	252	543	54

(1) Estimado restando stocks.

Fuente: Dpto. de Cío. de EE.UU. - Survey of Current Business. Varios números.
Banco Central de Reserva del Perú.

Elaboración: Propia.

Si se elimina el flujo neto de IED de Estados Unidos, el efecto directo es negativo en la década pasada. En esta década, por el contrario, el efecto sería positivo, pues entre 1981 y 1987 el flujo neto resultante de tal eliminación hubiera ascendido a unos US\$ 700 millones, frente a los US\$ 170 millones que resultan realmente. Sin embargo, si se excluye el efecto de la reducción del stock por la expropiación antes mencionada (aproximadamente unos US\$ 500 millones), los US\$ 170 millones se convierten en más de US\$ 600 millones. A este efecto directo habría que añadirle el efecto de ingresos por exportaciones, sobre todo, de cobre y de petróleo —las mismas que ascienden a aproximadamente US\$ 5 mil millones en los siete años— restando las importaciones de petróleo y considerando sólo la parte de las exportaciones de cobre que corresponden a la producción de Southern.

Con respecto a la inversión sectorial de Estados Unidos en el Perú, en las déca-

das del 60 y del 70, ésta se concentró en la actividad minera. Es recién en la década de los 80 que el capital se dirige en su mayor parte al sector petrolero, actividad que llega a absorber más del 50 por ciento del valor acumulado de la inversión de Estados Unidos en el Perú (Cuadro No. 5). Sin embargo, esta participación se reduce debido a la nacionalización de la empresa petrolera Belco el 27 de diciembre de 1985, luego de haber sido rescindido su contrato con el Estado Peruano el 28 de agosto de 1985.

Con respecto al peso del sector industrial dentro del total de la IED de Estados Unidos en el país, se ha tomado como dato comparativo la inversión per cápita de Estados Unidos en manufactura en dos países de América Latina: México y Brasil. En ambos países se ha incrementado la IED per cápita de Estados Unidos en manufactura en esta década con respecto a la década pasada. En cambio, en el Perú la IED per cápita de Estados Unidos en el mismo sector —que ya era menos de la mitad de la

Cuadro No. 5

VALOR ACUMULADO DE LA IED DE ESTADOS UNIDOS EN EL PERU
DISTRIBUCION SECTORIAL
(En porcentaje)

	1950	1960	1966	1971	1974	1975	1980	1983	1985	1987
Minería	38,0	74,0	55,3	59,3	46,3	57,8	81,0	33,1	n.d.	n.d.
Petróleo	**	**	13,0	*	25,8	20,0	**	54,9	54,8	33,3
Manufactura	10,0	8,0	19,7	14,1	14,9	13,7	11,0	6,0	3,3	5,7
Otros	52,0	18,0	12,0	26,6	12,9	8,6	8,0	6,0	n.d.	n.d.
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Memo:										
Industrias manufactureras con mayor participación:										
Alimentos	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	24,7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Ind. química	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	56,1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

* Incluido en Otros.

** Incluido en Minería.

Fuente: Dpto. de Ció. de EE.UU. - Survey of Current Business. Varios números.

de Brasil y casi un cuarto de la de México en 1971— se ha reducido en los últimos 18 años, y no es actualmente ni la décima parte de lo que recibe cada uno de estos dos países. Ciertamente que gran parte de esta diferencia se debe al tamaño del mercado interno de cada uno de estos países, pero parte de ella -sobre todo el incremento experimentado— la explica la flexibilización en la legislación referente a la inversión extranjera aplicada en ambos mercados.

Si se toma como dato comparativo los casos de Colombia y Venezuela, se encuentra —siempre en términos per cápita— que si bien en 1971 la inversión de Estados Unidos en manufactura en estos dos países era bastante mayor a la que mantenía en el Perú, para 1986 tales montos habían evolucionado de manera poco favorable para este país; es decir, en Colombia se había duplicado, en Venezuela se había mantenido igual, y en el Perú se había reducido a menos de la mitad (Cuadro No. 6). La explicación en este caso no es el tamaño del mercado, sino las condiciones macroeconómicas imperantes en el país. Como prueba

de ello, puede citarse uno de los resultados obtenidos en la encuesta aplicada en 1986 por el Council of the Americas a las CTN de Estados Unidos con inversiones en la región. En el informe publicado con los resultados, se señala lo siguiente:

"(•••) De los países de América Latina, sin embargo, Brasil claramente ofrecía el clima "más favorable" para la inversión, seguido a cierta distancia por México. Perú era el menos atractivo (...). Comparado con 1983/84, las empresas veían el *contexto económico general* hoy como "mucho mejor" en Brasil, "mejor" en Argentina, y "peor" en México, Perú y Venezuela. Únicamente el Perú es considerado como crecientemente problemático. La mayor parte de empresas consideran las "reglas de juego" como neutrales con respecto a la inversión extranjera y aplicadas de manera justa, sobre todo en Colombia, Chile y Ecuador. Sin embargo, la mayoría de encuestados sentía que las reglas eran aplicadas de manera arbitraria en México y Perú, y con opiniones divididas en Brasil y Argentina."

Cuadro No. 6

IED ACUMULADA DE ESTADOS UNIDOS EN EL PERU Y EN PAISES SELECCIONADOS
(En US dólares per cápita y en porcentaje)

	Total US\$	1971 Manuf. US\$	%	Total US\$	1985 Manuf. US\$	%	Total US\$	1987 Manuf. US\$	%
México	38,3	26,4	69,0	64,2	51,6	80,3	62,5	49,5	79,2
Brasil	25,0	17,1	68,7	65,8	51,0	77,5	72,1	56,0	77,6
Venezuela	251,2	50,8	20,2	89,5	48,4	54,1	104,1	52,4	50,4
Colombia	35,0	12,4	35,5	74,9	24,2	32,3	70,2	23,2	33,0
Perú	48,1	6,6	13,6	86,9	2,9	3,3	55,1	3,2	5,7

Fuentes: Dpto. de Ció. de EE.UU. - Survey of Current Business. Varios números;
FMI - International Financial Statistics - Anuario 1987.

Para incentivar la inversión de Estados Unidos en el sector manufactura, entonces, no es necesario ofrecer amplias exoneraciones o facilidades especiales o multiplicar el mercado sino contar con una situación macroeconómica estable. Al respecto, la encuesta ya citada anteriormente obtuvo el siguiente resultado con respecto a la percepción de las CTN(frente! a las reformas estructurales en los países de la región.

"(. . .) Las percepciones se mostraron divididas con respecto a si se estaban aplicando en el momento reformas estructurales, pero, donde éstas se han llevado a cabo, los encuestados indicaron que éstas han afectado los planes corporativos. La reducción del déficit fiscal, el estímulo a la inversión privada y la eliminación de las barreras a la importación se mencionaron como los objetivos más importantes de las reformas."¹⁸

Para que parte de esta producción manufacturera se dirija al mercado externo y genere divisas, de acuerdo a la misma encuesta¹⁹, sería necesario superar básicamente los siguientes obstáculos: la desprotección efectiva de los ingresos producto de estas exportaciones (por el control del tipo de cambio y la no disponibilidad de divisas), la inestabilidad política y los elevados costos de mano de obra (en el sentido de estabilidad laboral).

La inversión de Estados Unidos en el Perú se dirige mayoritariamente a los sectores petrolero y minero.

En el caso de las *empresas petroleras*, el precio que reciben éstas por el petróleo que entregan a Petroperú se basa en la cotización promedio de una "canasta de petróleos"²⁰. Por lo tanto, dado que la cotización de este producto ha venido cayendo desde fines de 1985 a niveles no experimentados desde 1978, el rendimiento de esta actividad se ha visto negativamente afectado, lo que ha provocado que estas empresas

incurran en pérdidas operativas y no generen utilidades en los últimos dos años.

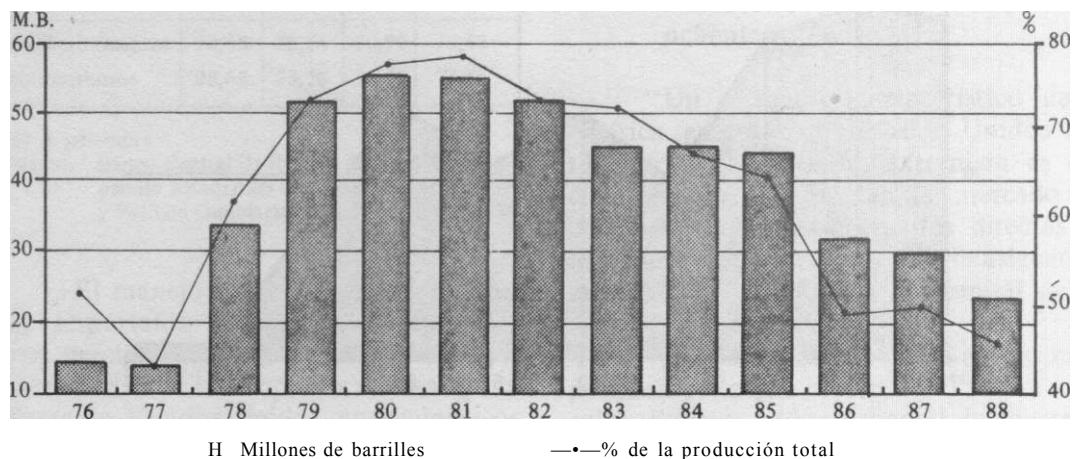
Los niveles de gastos de capital de estas empresas indican que sus operaciones están perdiendo dinamismo o por lo menos no están recibiendo un nuevo impulso.

La producción nacional total de petróleo crudo entre 1970 y 1987 se incrementó en más de cien por ciento; sin embargo, si se analiza la evolución de este indicador entre 1979 y 1987 se observa una reducción de las operaciones de exploración y explotación por parte de las diferentes empresas dedicadas a estas actividades, así como al agotamiento del recurso en los pozos en producción. De las empresas que participan en la producción de petróleo en el Perú, todas a excepción de PETROPERU tienen participación mayoritaria de capital de Estados Unidos. Hasta 1985, éstas eran: Belco²¹, Occidental Petroleum Company y el consorcio Oxy-Bridas²². El aporte de dichas empresas a la producción nacional de petróleo en términos de volumen se incrementó de manera veloz a fines de la década pasada: casi 300 por ciento entre 1976 y 1979. En términos de participación relativa en la producción total de petróleo, estas empresas extranjeras han visto incrementar su participación desde 1978 —año en el que empieza a producir el consorcio Oxy-Bridas; participación que se situó por encima de 60 por ciento hasta 1985—. La expropiación de la empresa Belco a fines de dicho año se traduce en una reducción de la participación de estas empresas en la producción de alrededor de 15 puntos porcentuales, los que pasan a incrementar la participación del Estado en la producción de crudo a través de la empresa Petromar (Gráfico No. 3).

La principal empresa extranjera productora de petróleo es la Occidental Petroleum Company -de Estados Unidos-, cuya participación en la producción nacional se ha incrementado de aproximadamente 9 por ciento en 1976 a aproximadamente

Gráfico No. 3

PERU: PRODUCCION DE PETROLEO DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS CON CAPITAL MAYORITARIO DE ESTADOS UNIDOS (1)



(1) Occidental, Oxy-Bridas y Belco hasta 1985; a partir de 1986 se consideran sólo Occidental y Oxy-Bridas.

te 45 por ciento en 1987. Y dado que es accionista mayoritaria en el consorcio Oxy-Bridas, si se suma la producción de este grupo a la de la Occidental, la participación "consolidada" de esta empresa en la producción nacional pasa a representar prácticamente la mitad de ésta.

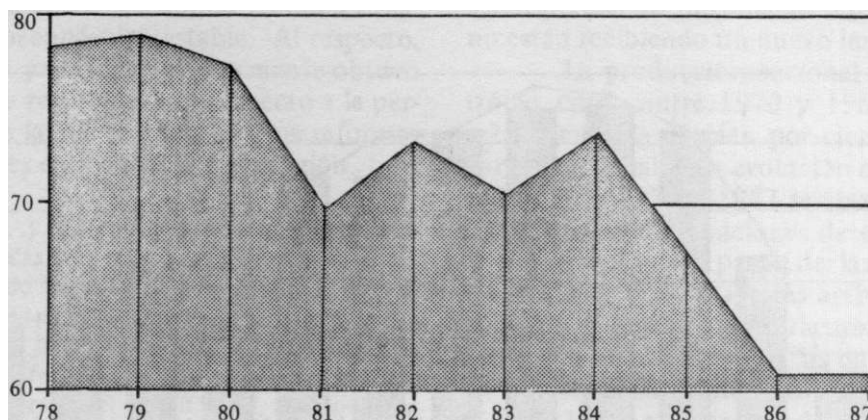
Si se analiza la evolución de las exportaciones de petróleo del Perú durante los últimos dieciocho años, se observa que tanto en valor absoluto como en volumen y en porcentaje de las exportaciones totales se disparan en 1979 y logran niveles interesantes hasta 1985; al año siguiente el valor de estas exportaciones se reduce de manera importante (más de 50 por ciento) a un nivel similar al de 1978 y ya no se recuperan más. La disparada en el volumen exportado en 1979 se debe a la evolución del precio internacional del petróleo que generó un incremento importante en la producción de la Occidental. Los ingresos por la exportación

de petróleo habían llegado a representar más del 20 por ciento de las exportaciones totales del Perú a inicios de los ochentas.

Con respecto a las inversiones de Estados Unidos en la *actividad minera*, la principal empresa que realiza éstas es la Southern Perú Copper Corporation. Un breve análisis de su producción permite concluir que más del 60 por ciento del cobre peruano es producido por esta empresa (Gráfico No. 4). Las exportaciones peruanas de cobre responden por aproximadamente la mitad del valor de las exportaciones mineras del país, las mismas que son entre el 30 y el 45 por ciento de las exportaciones totales. Esto se traduce en una participación de Southern en las exportaciones totales del Perú de más o menos 15 por ciento ($.5 \times .45 \times .7$). Esto sin incluir las exportaciones de plata que responden a la producción de la misma empresa.

Gráfico No. 4

PARTICIPACION PORCENTUAL DE SOUTHERN EN LA PRODUCCION NACIONAL DE COBRE



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú; Southern Peru Copper Corp.

La utilidad operativa de Southern está en función de sus costos operativos, por un lado, y de la cotización del mineral, por otro. Esto quiere decir que para obtener mayores utilidades por la producción de cobre debe mejorar su productividad y/o gozar de mejores precios internacionales. Esto último depende de dos factores: la cotización en dólares del mineral, y el tipo de cambio que reciba la Southern por los dólares producto de sus ventas. Si bien esta empresa se beneficia con la elevación de la cotización del mineral, esto no se traduce necesariamente en mayores utilidades para ella pues sus costos están fijados en un 82 por ciento en intis²³, y pueden elevarse a un ritmo mayor al de la devaluación del dólar minero. En la medida en que la cotización del dólar minero evolucione a un ritmo menor al de los costos del sector, la mejora de la cotización del mineral no es sinónimo de mayores utilidades para la empresa.

Como ilustración, si se observa la evolución del tipo de cambio real bilateral

de exportación para el caso de Southern Cuajone (teniendo como base julio 1985), se observa que entre 1985 y 1987 cayó casi 50 o/o (Cuadro No. 7). Es decir, pues, que el poder adquisitivo de los dólares recibidos por Southern por sus exportaciones se redujo a la mitad en dicho período. Y dado que el 82 por ciento de sus costos están fijados en intis, este retraso cambiado se traduce en una reducción de su capacidad de producción de aproximadamente 42 por ciento, dada una misma cotización del cobre en el mercado internacional. Haciendo una analogía con una empresa comercial, se diría que podría reponer sólo el 58 por ciento de su stock. Este efecto del retraso del tipo de cambio sobre la capacidad productiva de la empresa en la práctica es similar al resultado adverso que provoca la aplicación de regímenes especiales (control, regulación, supervisión, etc.) sobre el precio al que es comercializado un bien localmente.

Cuadro No. 7

INDICE DEL TIPO DE CAMBIO REAL DE
EXPORTACIONES SELECCIONADAS
(Base: Julio 1985 =100)

	1985	1986	1987	1988(1)
Southern-Cuajone	98,68	73,14	50,99	73,43
Hidrocarburos	98,68	73,26	56,51	73,43

(1) A setiembre.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú-Compendio Estadístico de Comercio Exterior y Política Cambiaria. Dic. 1988.

El manejo cambiado es un aspecto muy importante para aquellas empresas cuyos precios están fijados en dólares, como es el caso de las empresas mineras y petroleras de Estados Unidos, cuyos ingresos por ventas están fijados en dólares a través de la cotización internacional de su producción. El tipo de cambio que reciben las empresas con contratos especiales por tales ventas así como el tipo de cambio al que deben realizar sus importaciones y remesas al exterior es determinado por el Banco Central de Reserva²⁴. Sin embargo, los costos que deben enfrentar en moneda local pueden sufrir variaciones muy diferentes -y superiores— a las que experimenta el tipo de cambio relevante para estas empresas.

De esta revisión de cifras se desprende que si bien el flujo neto de IED no es un elemento determinante en la evolución del producto del país —pues no tiene una participación importante en la inversión bruta fija nacional—, la IED de Estados Unidos sí tiene una participación considerable en la actividad exportadora peruana. Y dado que las exportaciones son una importante fuente generadora de divisas para el país y representan una porción considerable del producto interno peruano (aproximadamente 15 por ciento), es vital por lo menos conservar dicha inversión, si no incentivarla.

III. Bases de una propuesta para mejorar las relaciones de inversión con Estados Unidos

Política oficial de Estados Unidos frente a la IED en la década de los ochentas

Un elemento característico de la política exterior de Estados Unidos con respecto a la inversión extranjera es que considera que las fuerzas del mercado deben determinar las corrientes directas de inversión, pues así se asegura la asignación más eficaz y productiva del capital de inversión extranjera²⁵.

En setiembre de 1983 el entonces presidente Reagan presentó la "Declaración sobre Política Gubernamental de Inversión Internacional". En ésta se dieron a conocer los lineamientos que regirían la política de Estados Unidos frente a tal inversión, luego de reafirmar que las interferencias al libre flujo de la inversión son consideradas negativas. De acuerdo a la Declaración, la mejor forma de estimular un sistema internacional de inversiones es mediante la adhesión a y la aplicación de los siguientes principios: tratamiento nacional (no discriminación) y de nación más favorecida para los inversionistas extranjeros; y protección de la propiedad financiera, física e intelectual de los inversionistas. Con respecto a la expropiación, se sostiene que ésta sólo puede admitirse en casos excepcionales y que en todo caso debe ceñirse al derecho internacional y compensarse de manera pronta, adecuada y efectiva²⁶.

Sobre la protección de la propiedad intelectual, el gobierno de Estados Unidos considera que es necesario el reconocimiento internacional de patentes, marcas, derechos de autor y otros derechos de propiedad tecnológica para recompensar la innovación y para fomentar la corriente de inversiones. Su preocupación e interés en este aspecto se ve reflejado en las posicio-

nes defendidas por sus representantes tanto en negociaciones bilaterales como en los foros multilaterales (p.e. GATT).

Dentro de esta línea, en 1988 el gobierno de Estados Unidos tomó una serie de medidas destinadas a proteger los activos intangibles propiedad de las empresas. Entre estas medidas, se tiene la ratificación por el Congreso del Convenio Berne para la Protección de Trabajos Literarios y Artísticos. Este convenio introduce la protección de la propiedad intelectual de manera recíproca entre Estados Unidos y otros 77 países (el Perú no está entre éstos) y da mayor capacidad de acción a Estados Unidos para reclamar ante tales países en caso de ocurrir copias ilegales de software, por ejemplo²⁷

Igualmente, la ley de comercio que entró en vigencia el año pasado en Estados Unidos considera en la sección llamada Super 301 la aplicación de medidas comerciales retaliatorias en caso de que ciertos países no ofrezcan una protección adecuada a la propiedad intelectual o no apliquen medidas justas frente a la inversión extranjera procedente de Estados Unidos.

Con respecto a la actitud del gobierno de Estados Unidos frente a la inversión que realizan los empresarios privados de ese país en el exterior, específicamente en los países del Tercer Mundo, mantiene una política de apoyo a tal inversión a través de sus diferentes agencias gubernamentales. Tal como se vio en un punto anterior, la OPIC trabaja conjuntamente con el AID, el EXIM-BANK y la Secretaría de Comercio —entre otros— para fomentar y apoyar los proyectos de inversión de empresarios estadounidenses en los países en desarrollo.

Acuerdos bilaterales entre el Perú y Estados Unidos

El primer acuerdo entre el gobierno peruano y su similar de Estados Unidos referido al trato al capital extranjero es un Acuerdo de Cooperación Técnica, suscrito

en 1851. Luego se firmó el llamado "Tratado de Amistad, Comercio y Navegación". En 1975 se firmó un Convenio Básico de Cooperación Técnica y Científica entre ambos gobiernos. Estos acuerdos han sido ratificados continuamente y actualmente están vigentes. El último de estos tratados contiene, entre otros aspectos, estipulaciones sobre expropiación y transferencias.

El problema que surge a partir de 1971 es que en ese año el manejo de este tipo de convenios pasa de la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) a la recién fundada OPIC. Dado que el Perú no ha suscrito el respectivo convenio con este organismo, la aplicabilidad o vigencia de los acuerdos mencionados no está clara.

Lo que sí está claro es el efecto adverso que ha tenido para el Perú la falta de decisión para suscribir el citado convenio con la OPIC, además de no poder gozar de los beneficios que se desprenderían del funcionamiento de los programas que ofrece esta agencia a las empresas de Estados Unidos interesadas en invertir en el país. La manera como se han desenvuelto las negociaciones originadas por la expropiación de la Belco son un ejemplo de tal falta. Como no existe un acuerdo entre el Perú y Estados Unidos que obligue al gobierno peruano a respetar los fallos de un tribunal no nacional, las autoridades peruanas se niegan a cumplir el pago que le ha fijado un tribunal de Estados Unidos como compensación por la expropiación de los activos de la Belco. Los aseguradores de la empresa Enron (titular de las acciones de la Belco) sugirieron al gobierno peruano una alternativa al pago en efectivo de la compensación que se autorice a Enron el desarrollo de ciertos proyectos en la sierra peruana, y que los ingresos generados por esta explotación se dirijan a la cancelación de la deuda por la expropiación. Hasta el momento el gobierno peruano no se ha manifestado al respecto.

Esta aparente falta de voluntad política por parte del gobierno peruano para llegar a un arreglo es considerada no correcta por parte de Estados Unidos, cuyas autoridades han comunicado su decisión de tomar medidas más vigorosas si el gobierno peruano no asume una actitud más conciliadora.

Por lo pronto, una medida inmediata que podría aplicar el Congreso de Estados Unidos ante la falta de interés que muestra el gobierno peruano para lograr un acuerdo es la suspensión de la participación del Perú en el Sistema General de Preferencias (SGP). Esta suspensión se sustentaría en una de las circunstancias que el gobierno estadounidense considera como causales de tal suspensión: "la nacionalización de propiedades de ciudadanos estadounidenses sin compensación, negociación o arbitraje"²⁸.

Perspectivas de las relaciones de inversión entre Perú y Estados Unidos: Cómo mejorarlas

A partir de los resultados obtenidos en el trabajo de investigación presentados en forma resumida en los puntos anteriores, es posible tener una idea clara de la forma en que los gobiernos del Perú y de Estados Unidos, respectivamente, abordan el tema de la inversión extranjera.

Por un lado, hay aspectos relacionados a la inversión extranjera cuyo *trato* debe *homogeneizarse* en el corto plazo para lograr una relación más armónica entre ambos capitales. Estos son:

— **La protección de la propiedad intelectual** (patentes, marcas registradas, derechos de autor y secretos comerciales), considerado en estos momentos un aspecto crucial tanto por el gobierno de Estados Unidos como por las empresas de ese país. Para el gobierno, por un lado, estas inversiones son indispensables para que ese país mantenga su liderazgo tecnológico e incluso para que siga siendo competitivo en una

serie de sectores. Para las empresas, por otro lado, la protección efectiva que se ofrezca a la propiedad intelectual y a la tecnología es un aspecto relevante tanto al considerar invertir en el exterior como al considerar sus inversiones en investigación y desarrollo en el propio Estados Unidos. Este aspecto rige incluso en las industrias desarrolladas a partir de los sectores extractivos, pues incentiva la incorporación de mayor valor agregado a los productos elaborados en tales industrias³⁹.

Sin embargo, tanto el Proyecto peruano de Inversión Extranjera como 4a Decisión 220 se concentran en regular la forma que tomará la transferencia de tecnología, pero no se refieren a la protección de ésta. Para lograr que las empresas de Estados Unidos realicen inversiones con un mayor aporte tecnológico así como para que tal inversión se diversifique se requiere, pues, ofrecer protección legal y efectiva a la propiedad intelectual. Incluso para *mantener* la escasa inversión de Estados Unidos en sectores manufactureros que elaboran productos con alto contenido tecnológico, como el caso de los productos farmacéuticos, es necesario que el Perú tome una posición más activa con respecto a la protección de la propiedad intelectual. En el reporte correspondiente a la encuesta realizada por el Council of the Americas en 1985 se afirma que en el Perú la piratería intelectual representaba un serio problema para las CTN de Estados Unidos con inversiones en el Perú y que realizan inversiones significativas en investigación y desarrollo³⁰.

El gobierno de Estados Unidos también puede aplicar sanciones al Perú vía la sección Super 301 de la ley de comercio de 1988 si considera que este país no ofrece una adecuada protección a la propiedad intelectual, como ha ocurrido en los casos de Brasil e India.

— Los seguros a la inversión y la nacionalización de inversiones. Tal como se ha mencionado en más de una oportuni-

dad a lo largo de este artículo, el principal obstáculo que encuentra el gobierno peruano para suscribir los convenios (p.e. MIGA y OPIC) que permitirían asegurar las inversiones extranjeras frente a riesgos no comerciales es el requisito previo de aceptación de los fallos de tribunales extranacionales en aspectos considerados de jurisdicción exclusivamente local (Doctrina Calvo).

La suscripción de tales convenios favorecería la imagen de la autoridades peruana en el exterior —sobre todo en los organismos internacionales y frente al gobierno de Estados Unidos— con respecto a su actitud para con los inversionistas extranjeros. Y es importante tener presente que la OPIC coordina sus programas con otras agencias gubernamentales de Estados Unidos, entre ellas AID y EXIM-BANK.

El Perú recibe gran ayuda de parte del gobierno de Estados Unidos a través de sus diversas agencias. Sin embargo, debido a los atrasos en los que ha venido incurriendo el gobierno actual se le ha aplicado al Perú una serie de recortes en tal ayuda. Así por ejemplo, mediante la enmienda 620Q, aplicada a inicios de 1989 (por atrasos de 6 meses en los pagos) se han interrumpido los desembolsos de los créditos asignados por AID al Perú. La cooperación financiera y técnica que otorga cada año el Congreso de Estados Unidos al Perú está contenida en un solo paquete, que es aprobado en el Congreso en octubre de cada año como parte del Presupuesto Federal. De la cuota asignada al Perú en el paquete para 1988, no se ha desembolsado ni un centavo, pues —como ya se dijo— el Perú está atrasado en sus pagos. El argumento de las autoridades peruanas para no realizar dicho pago es que se obtendría un flujo neto negativo en la operación. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la realización de tal pago daría acceso al Perú no sólo a los créditos blandos (para compra de alimentos y asistencia militar, entre otros), sino también a las donaciones de alimentos contenidas en tal

paquete (Public Law, Título II). Sin embargo, de no realizar dichos pagos, la cuota asignada para el año se perdería (no hay opción de "acumular" las cuotas asignadas). Y, además, dada la poca disposición que muestran las autoridades peruanas para llegar a acuerdos en los diversos asuntos pendientes entre ellas y el gobierno de Estados Unidos, podría ocurrir que en el próximo Presupuesto (cuya aprobación se realizará en octubre de este año) el Congreso de Estados Unidos decida suspender tal ayuda al Perú.

Por otro lado, las *negociaciones* con las empresas interesadas en invertir en los sectores extractivos deben ser realistas y deben buscar lo mejor para el país analizando el costo de oportunidad de dichas negociaciones en un contexto de falta de recursos propios y necesidad de producción. Las negociaciones con la Mobil Oil que se iniciaron a comienzos de 1988, no concluidas hasta el momento de redactar estas líneas (13 de agosto de 1989), son muestra de lo dilatado de los tratos; sobre todo cuando el manejo económico genera tantas distorsiones que hace necesario fijar valores o rangos específicos para las variables en cada negociación con empresas extranjeras.

Al respecto, debería crearse un marco general que rija para todos los contratos de explotación de recursos naturales, de tal modo que no se requieran tantas instancias para concretar la operación. Igualmente, tal marco general evitaría futuros conflictos entre el gobierno y las empresas extranjeras.

En resumen, el trato que otorga el Perú a la inversión extranjera en el caso concreto de Estados Unidos tiene omisiones importantes desde el punto de vista tanto del inversionista de Estados Unidos como del propio gobierno de ese país. Si los responsables de la conducción de este trato no lo "redireccionan", el efecto neto para el Perú será negativo, como lo demuestra un sencillo análisis costo-beneficio al respecto:

Si el gobierno no corrige su actitud, el país podría verse enormemente perjudicado con *menor inversión productiva* procedente de su principal fuente, sobre todo de aquella inversión que contiene aporte tecnológico importante; con *menores exportaciones* derivadas de la inversión de Estados Unidos (cobre y petróleo principalmente); con un *mercado reducido* para gran parte de sus exportaciones (por la suspensión del SGP); y con *recorte de la asistencia económica y militar* por parte del gobierno de Estados Unidos. Los costos de mantener abiertas todas estas fuentes de recursos externos son: firmar el convenio con la OPIC, acelerar las negociaciones con las empresas interesadas en los sectores extractivos, ofrecer una efectiva protección a la propiedad intelectual y al aporte tecnológico, y dar señales de "buena voluntad" en las negociaciones con las agencias gubernamentales de Estados Unidos.

Conclusiones

A partir del análisis realizado en el trabajo de investigación que se ha tratado de resumir de manera apretada en este artículo, se obtienen algunas conclusiones importantes con respecto a la inversión que Estados Unidos realiza en el Perú y a la relación de ésta con los flujos de divisas que el país recibe y que provienen de Estados Unidos.

En primer lugar, se concluye que la legislación que se viene aplicando a la IED así como aquélla que se proyecta aplicar no se ajusta a las necesidades de los actuales flujos de inversión. Por un lado está la Decisión 220, la cual —si bien comparada con la Decisión 24 da mayor margen de maniobra a los miembros del Grupo Andino con respecto al trato que dan a la inversión extranjera y a los flujos de capitales derivados de ésta en sus respectivos países— se concentra más en la regulación de la IED

que en su incentivo. Por otro lado, el Proyecto de Ley de Fomento a la Inversión Extranjera en el Perú, de convertirse en ley no representará para el inversionista extranjero mayor novedad ni simplificación de los trámites para iniciar sus actividades en el país. Este Proyecto tampoco considera ciertos aspectos que por ser de interés del inversionista extranjero debería incorporar. Un ejemplo de ello es la no inclusión de una norma que proteja la propiedad intelectual y que rijan la transferencia de tecnología considerando los intereses del agente que transfiere dicha tecnología.

El Perú no ha firmado ningún convenio referido a la protección de la propiedad intelectual con Estados Unidos (ni con ningún país). Además de ello, el Perú tampoco ha suscrito el convenio de seguro a las inversiones ofrecido por Estados Unidos a través de la OPIC a los países del Tercer Mundo, ni un convenio similar ofrecido por el Banco Mundial. Las autoridades nacionales sostienen que mediante la suscripción de estos convenios el Perú renunciaría a la aplicación de la Doctrina Calvo en la solución de conflictos no comerciales con los inversionistas extranjeros. Y en los tratos que viene sosteniendo con empresas extranjeras cuyas inversiones ha nacionalizado, el gobierno peruano viene demostrando una actitud poco conciliadora.

Esta manera de proceder de las autoridades peruanas puede tener consecuencias negativas para el país si Estados Unidos considera que tal actitud afecta desfavorablemente sus inversiones. Una medida de efecto inmediato que el Congreso de Estados Unidos podría aplicar al Perú sería suspender la participación de éste en el SGP, acción que traería serias consecuencias a un porcentaje importante de exportaciones peruanas que tiene como destino el mercado estadounidense (aproximadamente el 30 por ciento de las exportaciones peruanas a los Estados Unidos ingresan gozando del SGP).

El esquema de conversión de deuda en inversión (CDI) es un mecanismo que podría utilizarse para atraer capitales de Estados Unidos, pues permitiría que éstos recuperen parte de la rentabilidad perdida por sus inversiones en el país en esta década, vía el descuento que reciben al adquirir los papeles de la deuda; y además los habilitaría para realizar remesas al exterior. Sin embargo, al inhabilitar el uso de este sistema para adquirir acciones de empresas ya existentes, elimina una manera de hacer atractivo para el capital extranjero el reflojamiento de empresas nacionales (públicas y privadas) y mixtas en problemas.

En lo que se refiere a negociación de grandes proyectos de inversión en los sectores extractivos ("contratos especiales"), se vio que los tratos se dilatan inmensamente y requieren de múltiples instancias, lo que implica un alto costo para los inversionistas interesados. Además, la no existencia de normas generales para este tipo de contratos, además de demorar las negociaciones, da opción al surgimiento de conflictos a lo largo del período de vida de estos convenios.

Ha quedado claro que el rol de la IED procedente de Estados Unidos es mayor a lo deducible a partir del análisis del flujo neto de tales capitales. Esto se sustenta en que buena parte de las inversiones que realizan las empresas de Estados Unidos en el Perú —las mismas que se concentran en los sectores extractivos— participa, por un lado, en la producción de un porcentaje importante de las exportaciones peruanas (más del 50 por ciento del cobre exportado por el país es producido por Southern); y, por otro lado, permite ahorrar divisas al país al abastecer de productos que de otro modo tendrían que importarse (más del 50 por ciento del crudo que consume el país es producido por empresas de Estados Unidos o en base a inversiones realizadas por ellas; y aproximadamente el 30 por ciento de lo exportado a Estados Unidos es petróleo

crudo). De estos hechos concretos se concluye que mayor inversión extranjera directa de Estados Unidos en los sectores extractivos en los que se concentra actualmente se traducirá en *mayores exportaciones* y en *mayores divisas* para el país.

Otra "enseñanza" de esta investigación es que el Perú tiene mucho que perder —incluso en campos que salen del marco estricto de la IED— si se obstina en la no suscripción del convenio con la OPIC, el cual representaría el marco en el que se ventilan todos los conflictos no comerciales que surgieran con la inversión procedente de Estados Unidos, e impediría al Perú la toma de decisiones unilaterales en esos casos. La forma en que finalmente el Perú atiende las "preocupaciones" de Estados Unidos en materia de inversión extranjera afectará no sólo la venida de mayor inversión directa de esa fuente, sino también otros flujos de recursos procedentes de ese país (p.e. donaciones, créditos blandos y el producto de la colocación de exportaciones peruanas en el mercado estadounidense).

Se recomienda, pues, que el gobierno del Perú cambie de "estrategia" en sus negociaciones con la IED procedente de Estados Unidos, lo que implica: firmar el convenio con la OPIC, acelerar las negociaciones con las empresas interesadas en los sectores extractivos, ofrecer una efectiva protección a la propiedad intelectual y al aporte tecnológico, y dar señales de "buena voluntad" en las negociaciones con las agencias gubernamentales. Este cambio de estrategia servirá para que el país logre conservar tanto la inversión directa procedente de Estados Unidos como otros flujos de recursos externos procedentes de ese país. Los resultados del manejo unilateral de la deuda externa por parte de las autoridades peruanas han demostrado que tal estrategia (llamada del "10 por ciento", complementada con el concepto de "flujo neto positivo") no permite al país alcanzar un trato "óptimo" de parte de los organismos finan-

cieros internacionales. Y las conclusiones del trabajo de investigación apuntadas en este artículo demuestran —entre otras cosas— que el manejo unilateral de la inversión extranjera en el caso específico de Estados Unidos (que parece responder a un

análisis costo-beneficio diferente al que se realizó en el trabajo de investigación, y que se resume en la tercera parte de este artículo) tampoco permite que el país optimice la recepción del aporte extranjero ligado a este rubro.

NOTAS

- (1) Sánchez Albavera (1984: pp. 47-48).
- (2) Council of the Americas (1986: p. 12).
- (3) La siguiente cita ilustra este hecho: "(.. .) Los bancos extranjeros que han solicitado incursionar en nuevas actividades aún guardan esperanzas de lograrlo. Sostienen que el decreto presidencial afecta sólo a las nuevas solicitudes, y no a aquéllas presentadas antes del decreto. Algunos están moviéndose mucho ante el Congreso para que el decreto se reformule. Pero los bancos extranjeros se están enfrentando a un grupo proteccionista muy poderoso que compara la expansión extranjera en los mercados financieros brasileños con el neo-colonialismo." Extraído del artículo "Foreign banks in Brasil-Shutters down", de *The Economist*, mayo 27, 1989, p. 96 (Traducción del autor).
- (4) JUNAC (1988), Cap. II, Art. 25.
- (5) De acuerdo a la Ley No. 24948 (04/12/88) sobre la Actividad Empresarial del Estado, dicha actividad se desarrolla en los siguientes campos: exploración, extracción, transformación y comercialización de los recursos naturales estratégicos cuando se requiera de grandes inversiones o de garantizar la racional explotación o renovación de los recursos; en la producción de bienes y servicios vinculados a la defensa nacional y otros de gravitación determinante en actividades económicas estratégicas para el desarrollo del nivel regional y nacional; en la provisión de servicios públicos y culturales; en la comercialización de alimentos básicos para el consumo popular; en la actividad financiera y de seguros; en el comercio exterior de bienes y servicios de gran significación económica; y en la consultoría e ingeniería de alta especialización. Todo lo anterior no implica, de acuerdo a la misma reglamentación, la reserva exclusiva de actividades económicas en su favor, salvo que se señale por ley.
- (6) Republic of Colombia - National Planning Department (1986: p. 6).
- (7) Council of the Americas (1987: p. 21).
- (8) Ver: "Fair-Trade Game: Avoiding U.S. List", *International Herald Tribune*, abril 12, 1989; "U.S. Cites Japan, Brasil, India on Trade Barriers", *International Herald Tribune*, mayo 26, 1989; y "The Asians are Bracing for a Trade Shoot-out", *Business Week*, mayo 1, 1989, p. 17.
- (9) Council of the Americas, Op. Cit., p. 12.
- (10) En el Resumen Ejecutivo del reporte elaborado por el Council of the Americas con los resultados de la encuesta aplicada a las CTN de Estados Unidos en América Latina en 1986, se afirma que más de la mitad de las empresas encuestadas en el Perú indicaron estar experimentando una declinación en sus utilidades desde 1981. Council of the Americas (1987: p. 1).
- (11) Shihata (1987: p. 386). Con respecto al Convenio de MIGA, el Consejo de esta agencia puede añadir a éstos otros riesgos como susceptibles de ser asegurables, excepto riesgos de devaluación y depreciación de la moneda.
- (12) Dañino (1987: p. 262).
- (13) Shihata, Op. Cit., p. 373. (Traducción del autor).
- (14) Shihata, Op. Cit., p. 382.
- (15) Council of the Americas, Op. Cit., p. 26.
- (16) Para la OPIC, el criterio para determinar si una empresa es pequeña es comparándola con las 1,000 compañías listadas por la revista *Fortune*. Si es menor a éstas, se le considera pequeña empresa. Nalen (1985: p. 66).

- (17) Council of the Americas (1987: p. 2). (Traducción del autor).
- (18) Ibid., p. 3 (traducción del autor).
- (19) Ibid., p. 16.
- (20) En la cláusula de retribución al contratista de los contratos petroleros realizados entre el Estado Peruano y las empresas petroleras extranjeras, se determina la estructura de la "canasta de petróleos" en función a la calidad del petróleo producido por la empresa. Por ejemplo, en el caso de la Occidental, los petróleos utilizados para el primer año fueron: Alaskan North Slope, Arab Heavy, Petróleo Residual No. 6 y Petróleo Crudo Loreto. (Cláusula Octava, sección 8.5, del contrato de riesgo entre la Occidental Petroleum Corporation y el Estado Peruano).
- (21) A partir de 1986, luego de ser expropiada, pasa a ser controlada por Petroperú y su producción es registrada bajo el nombre de Petromar.
- (22) Consorcio con participación de la Occidental mayor al 72 por ciento; su capital está compuesto de la manera siguiente: Oxy 63 o/o; Bidas 16 o/o; Canadian (subsidiaria de Occidental, la que tiene el 47 o/o) 21 o/o.
- (23) Southern Perú Copper Corporation - Reportes anuales, varios años.
- (24) Para el resto de inversiones extranjeras, el tipo de cambio al que se liquida su aporte puede no coincidir con el tipo de cambio al que debe realizar importaciones, pues cada una de estas partidas está sujeta a regímenes diferentes.
- (25) Usis(1989a: p. 1).
- (26) Dañino (1987: pp. 260-261).
- (27) Ibid., p. 81.
- (28) Usis (1989b: p. 2)
- (29) En octubre del año pasado, Exxon debió pagar a Lubrizol US\$ 86 millones por haber usado ocho patentes de ésta en una nueva línea de aditivos para motor recién lanzada por la primera. Igualmente, Exxon acordó no distribuir en Estados Unidos 300 productos, pues Lubrizol sostenía que éstos violaban su patente. Al respecto, el presidente de Lubrizol sostuvo: "La protección de la propiedad intelectual es crítica. Es realmente la única manera de poder competir." (Traducción del autor). Extraído de "The Battle Raging over "Intellectual Property" ". En: *Business Week*, mayo 22, 1989, pp. 81-82 (Traducción del autor).
- (30) Council of the Americas (1986: p. 12).

BIBLIOGRAFIA

I. FUENTES PRIMARIAS

1. Publicaciones oficiales

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU.
Memoria, Años de 1981 a 1987, Lima.

. *Perú: Compendio Estadístico de Comercio Exterior y Política Cambiaria*, Lima, 1988.

BANCO MUNDIAL. *Informe sobre el Desarrollo Mundial*, Washington, 1985.

BID. *Financiamiento Externo de los Países en América Latina* (Síntesis Estadística), Años 1981 a 1986, Washington.

CONITE. *Memoria*, Años 1981 a 1986, Lima.

. *Promoción de Inversiones*, boletines enero-junio 1984 y 1987, Lima.

COUNCIL OF THE AMERICAS. White Paper. *The Economic Environment in the Andean Countries - Responses to a Survey of Council of the Americas Members*, Washington, 1986.

FMI. *Balance of Payments Statistics*, Años 1986 y 1987, Washington.

INE. *Compendio Estadístico 1987*, Lima.

INTERNATIONAL CENTRE FOR SETTLEMENT OF INVESTMENT DISPUTES.

Foreign Investment Law Journal, Vol. 2, No. 2, otoño 1987, Washington.

JUNAC. *Decision 24*, Lima, 1982.

. *Decision 220*, Lima, 1988.

REPUBLIC OF COLOMBIA, NATIONAL PLANNING DEPARTMENT, *"The Main Aspect of the Legislation on Foreign Investment"*, Bogotá, 1988.

SANCHEZ ALBAVERA F. "El Capital Extranjero en la Economía Peruana: Políticas y Negociaciones en la Década de los Setenta". En: *Estudios e Informes de la Cepal* No. 36, Santiago de Chile, 1984.

SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION.
Reporte Anual, Años 1979 a 1987, Lima.

UNCTC, *Transnational Corporations in World Development: Trends & Prospects*, 1988.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. *Survey of Current Business*, Varios meses 1973 a 1988.

2. Documentos oficiales no publicados

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU.
 Departamento de Estudios del Sector Exter-

no. *La Inversión Directa Extranjera en el Perú*, Lima, 1980.

BID-INTAL. *Inversiones Extranjeras Directas en algunos Países de América Latina*, Buenos Aires, marzo 1987.

CONGRESO DE LA REPUBLICA DEL PERU.
Proyecto de Ley de Fomento a la Inversión Extranjera Directa, Lima, 1988.

EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS EN EL PERU - LIMA, *Investment Climate Statement for Peru*, Lima, 1988.

USIS - SERVICIO CULTURAL E INFORMATIVO. *Política Internacional de Inversión*, artículo ASI 130SPA, Lima, 19 de junio de 1989a.

. *Sistema Generalizado de Preferencias*, artículo ASI150SPA, Lima, 19 de junio de 1989b.

3. Entrevistas

DE LA CRUZ, J. Secretario General (e) de la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías (CONITE).

PEREZ TAIMAN, J. Vicepresidente y Gerente Legal de Occidental Petroleum Corporation of Perú, Sucursal del Perú.

II. FUENTES SECUNDARIAS

1. Libros

CAMPDONICO, H. *La Política Petrolera 1970-1985*, DESCO, Lima, 1986.

FERRERO COSTA, E. *El Perú frente al Capital Extranjero: Deuda e Inversión*, CEPEI, Lima, 1985.

—. *Relaciones del Perú con los Estados Unidos*, CEPEI, Lima, 1987.

FITZGERALD, E.V.K. *The Political Economy of Peru 1956-1978: Economic Development and the Restructuring of Capital*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.

WILS, F. *Industrialization, Industrialists and the Nation-State in Peru*, University of Berkeley, 1979.

2. Artículos

- BERGSTEN, C. "Relaciones Económicas entre Estados Unidos y América Latina". En: *Estudios Internacionales* - Revista del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Año XII, No. 47, Santiago, 1979.
- BITAR, S. "Las Corporaciones Transnacionales y las Nuevas Relaciones de América Latina con los Estados Unidos". En: *CIDE - Economía de América Latina*, 1er. semestre 1984.
- . "El Impacto de la Política de Inversiones Extranjeras (IE) de Estados Unidos en América Latina". En: *Cono Sur* - Flacso, Vol. VI, No. 2, Santiago, 1987.
- . "La IED en el Nuevo Contexto Internacional". En: *Cono Sur* - Flacso, Vol. 5, No. 5, Santiago, 1986.
- . "Política de Estados Unidos hacia la Inversión Extranjera". En: *Cono Sur* - Flacso, Vol. VI, No. 1, Santiago, 1987.
- DAÑINO, R. "La Inversión Norteamericana en el Perú: Realidades y Perspectivas". En: *Relaciones del Perú con los Estados Unidos*, CEPEI, Lima, 1987.
- FRANK, I. "Financiamiento del Desarrollo Económico del Tercer Mundo". En: *Perspectivas Económicas*, No. 63, Washington, 1988.
- GUISINGER, S. "Tara Atraer y Controlar la Inversión Extranjera". En: *Perspectivas Económicas*, No. 57, Washington, 1987.
- HARVEY, E. "Los Vínculos entre Inversión, Propiedad Intelectual y Comercio". En: *Perspectivas Económicas*, No. 55, Washington, 1986.
- LAZARO, J. "La Empresa Transnacional y la IDE: Implicancias Económicas y Políticas". En: *Revista de la Academia Diplomática del Perú*, No. 17, Lima, 1977.
- MIKESELL, R. "Estímulo al Desarrollo Petrolero". En: *Perspectivas Económicas*, No. 50, Washington, 1985.
- MORAN, T. "Diseñando un Futuro para la IED". En: *Perspectivas Económicas*, No. 64, Washington, 1988.
- NAIR, G. "Conversión Deuda-Participación y Privatización". En: *Perspectivas Económicas*, No. 60, Washington, 1987.
- NALEN, C. "OPIC: Ayuda para Estimular el Crecimiento y el Comercio". En: *Perspectivas Económicas*, No. 52, Washington, 1985.
- PROCESO ECONOMICO. "La inversión extranjera directa", Año 8, No. 92, Lima, 1988.
- RUIZ, E. "Función y Papel de las Inversiones Norteamericanas en América Latina y en el Mundo". En: *Mundo Nuevo* - Revista de Estudios Latinoamericanos, Año I, No. 2, Instituto de Altos Estudios de América Latina, Caracas, 1978.
- SCIARONI, B. "El Papel del Sector Privado en el Desarrollo". En: *Perspectivas Económicas*, No. 53, Washington, 1986.
- SECRETARIA PERMANENTE DEL SELA. "La Inversión Extranjera Directa en América Latina". En: *Capítulos 17*, SELA, Caracas, 1987.
- SHIHATA, I. "Elegibility Requirements for MIGA's Guarantees". En: *Foreign Investment Law Journal*, Vol. 2, No. 2, otoño 1987, Washington.
- VO, H. "El Papel de las Transnacionales en la Transferencia de Tecnología". En: *Perspectivas Económicas*, No. 60, Washington, 1987.
- VOGEL, T. "The Big Spill's Big Chill". En: *Business Week*, mayo 1, 1989, Nueva York.