

ARTICULOS

WERNER BAER Y ADOLFO FIGUEROA **Equidad y
Empresas Públicas: Reflexiones Frente a
los Casos de Brasil y Perú.** 1

CRISTOBAL KAY **La Reforma Agraria: Logros,
Contradicciones y Vías de Transición.** 27

JORGE P. OSTERLING, **La Estructura Socio-
Económica del Comercio Ambulatorio:
Algunas Hipótesis de Trabajo.** 65

MAXIMO VEGA CENTENO y MARIA ANTONIA REMENYI
**Cambio Técnico en Estructuras Industria
les Heterogéneas: el Caso de las Industrias
de Pulpa y Papel en el Perú.** 103

RESEÑAS

ADOLFO FIGUEROA "Peru 1890-1977. Growth and
Policy in an Open Economy." London: The
Macmillan Press, 1978 de Rosemary Thorp y
Geoffrey Bertram. 165

**NOTAS SOBRE EL
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA** 169

Equidad y Empresas Públicas: Reflexiones Frente a los Casos de Brasil y Perú. *

*WERNER BAER Y ADOLFO FIGUEROA ***

¿Tiene la creciente participación del Estado en la economía un impacto positivo, negativo o neutral en la equidad socio-económica? Esta es una pregunta muy importante para muchos países de Latinoamérica, donde en décadas recientes ha habido un constante crecimiento tanto en el rol tradicional del gobierno en la economía, como en el tamaño y número de empresas y entidades financieras del Estado. De otro lado, durante el mismo período, la mayoría de estos países experimentaron aumentos sustanciales en la concentración del ingreso.

Estas tendencias son paradójicas. Uno podría suponer que las desigualdades se presentan con mayor intensidad en economías basadas en empresas privadas y que la participación de entidades estatales en empresas productivas, instituciones bancarias y servicios públicos debiera haberlas disminuido. El propósito de este artículo es investigar, a través del análisis de los casos de Brasil y Perú, las formas en que las empresas y entidades financieras del Estado pueden haber contribuido a aumentar la desigualdad. ¿Conlleva alguna diferencia significativa para la equidad el hecho de que las empresas estén en manos privadas o del Estado? Ambos países experimentaron cambios drásticos en la orientación de sus regímenes en 1964 y 1968 respectivamente; en cada uno de ellos la participación del Estado en la economía se aceleró, pero las desigualdades persistieron o se agravaron.

* Descamos agradecer a Paul Beckerman y Alfred Saulniers por sus comentarios valiosos. Queremos también señalar que la responsabilidad por el contenido del artículo es sólo nuestra.

** Los autores son profesores de los Departamentos de Economía de la Universidad de Illinois en Urbana y en la Universidad Católica de Lima, respectivamente.

1. El Estado en la Economía Brasileña

Un cercano observador de la escena económica brasileña posterior a 1964, afirmó que uno de los fundamentos de la política económica del régimen era una "... filosofía económica orientada al mercado liberal..." y que ella "... tendía a invertir las tendencias del anterior gobierno brasileño: de la planificación estatal a la orientación de mercado, del proteccionismo a la promoción de exportaciones, del nacionalismo al internacionalismo, y del estructuralismo al monetarismo..."¹ Así, pues, resulta irónico que la presencia del Estado en la economía, que ya era considerable en 1964², haya aumentado a paso acelerado bajo administraciones supuestamente orientadas al mercado.

El incremento del rol del Estado en la economía está relacionado a los esfuerzos del Brasil por acelerar su crecimiento económico a través de una rápida industrialización. En los tiempos previos a la industrialización, la economía estuvo principalmente orientada a la exportación de productos primarios, no contando el sector privado con la capacidad financiera, tecnológica y organizacional para dirigir por sí misma la tarea de la industrialización. La alternativa era apoyarse en el sector gobierno y el sector externo. El Estado estableció empresas en actividades (tales como el acero) en las que no tenían interés las empresas multinacionales, pero que se consideraban esenciales para un exitoso programa de industrialización. Creó también empresas en sectores en los que no quería un dominio extranjero, por ejemplo en petróleo y minería.

La participación del Estado brasileño en empresas de infraestructura se inició antes del brote de la industrialización. Aunque las líneas ferroviarias fueron construidas por firmas extranjeras en el siglo XIX, la tasa de retorno que el gobierno tenía que garantizar para atraerlas devino tan onerosa que, en la primera década del siglo XX, el Estado fue adquiriendo gradualmente la mayoría de las acciones de los ferrocarriles. Igualmente, la provisión original de energía y telecomunicaciones estuvo en manos de firmas foráneas hasta el período posterior a la Segunda Guerra Mundial. Dado que las tarifas controladas no atraía la inversión de firmas privadas extranjeras, el Estado dominó gradualmente gran parte de estos sectores a través de la fundación de nuevas empresas.

La introducción del Estado en el área financiera se remite al siglo XIX, cuando ni las instituciones financieras nacionales ni las foráneas, estaban en dis-

-
1. Donald E. Syrud, *Foundations of Brazilian Economic Growth*, (Stanford: Hoover Institution Press, 1974).
 2. Werner Baer, Isaac Kerstenetzky y Aníbal V. Villalé, "The Changing Role of the State in the Brazilian Economy", *World Development*, (noviembre de 1973).

posición de brindar créditos comerciales suficientes para el expansivo sector agrícola. Esto explica el crecimiento del Banco del Brasil, de propiedad del gobierno federal, y la aparición en el siglo XX de muchos bancos comerciales de propiedad de gobiernos estatales individuales. Después de la Segunda Guerra Mundial, a medida que el proceso de industrialización se intensificaba, la carencia de un adecuado mercado de capitales llevó a la creación del Banco Nacional para el Desarrollo Económico (BDE), el cual en sus inicios se dedicó a financiar empresas públicas, pasando luego a financiar proyectos de inversión del sector privado nacional³. Los Bancos de Desarrollo de propiedad del gobierno fueron también creados a nivel regional y a nivel de Estados individuales.

El número de empresas públicas ha crecido considerablemente desde inicios del período posterior a la Segunda Guerra Mundial. El gobierno federal era propietario de cerca de 30 empresas en 1949 (12 en el campo de generación de energía, 5 en el sector financiero, 6 en transportes, 2 en industria y 1 en minería); los gobiernos estatales y locales eran propietarios de 34 firmas. Hacia 1978 existían 584 empresas estatales (de las cuales 186 pertenecían al gobierno federal): 488 empresas eran no-financieras y el resto consistía en bancos y otro tipo de organizaciones financieras.

El grueso del crecimiento en el número de entidades se dio después de 1967, cuando fue instituida la ley de reforma administrativa del Brasil. Con el objeto de incrementar la eficiencia de la administración pública, esta ley incentivó la descentralización de este sector a través de la creación de empresas del Estado. Muchas de estas nuevas empresas públicas adquirieron un dinamismo tal, que las llevó a un crecimiento sustancial de sus actividades⁴.

El Cuadro 1, da una imagen general de la economía urbana del Brasil de acuerdo al sector de propiedad en 1977. Se nota que las empresas públicas tienen participaciones importantes en activos y/o ventas en minería, productos metálicos (dominaban en acero), químicos y petroquímicos, generación de energía eléctrica, transportes y telecomunicaciones.

En la segunda mitad de la década del 70, los bancos de propiedad del Estado captaban más del 55% de los depósitos. A su vez, el 65% de los préstamos que hacían los 50 bancos más grandes fueron responsabilidad de los bancos estatales. Los gobiernos federales junto con el estatal constituyen el más poderoso banco inversionista en la economía, proveyendo aproximadamente el 70% de todos los préstamos para inversión.

-
3. W. Baer y A. Villela, "The Changing Nature of Development Banking in Brazil", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs* (en prensa).
 4. Fernando Rezende, "A Producao Publica na Economia Brasileira", in *Dados* (1978), No. xviii.

Desde la segunda mitad de la década del 60, gran parte del incremento en la tasa de ahorros nacionales se ha logrado a través de programas de ahorro obligatorio, cuyos fondos han sido depositados en bancos del gobierno (como el BNDE, el Banco de Vivienda, y los bancos federales de ahorro — *Caixas Economicas*). Esto explica el gran papel que juega el Estado como prestamista de largo plazo⁵.

El incremento sustancial de la presencia del Estado en la economía brasileña después de 1964, estuvo relacionado con la política económica que buscaba alcanzar una vez más una alta tasa de crecimiento. Para ello se tomaron medidas que fortalecían considerablemente las empresas públicas y las instituciones financieras. De este modo los planes de desarrollo de las dos últimas décadas, exigían realizar inversiones masivas en sectores que estaban ya dominados por empresas estatales; por ejemplo, servicios públicos, minería, petroquímicos. Estas inversiones se consideraban como complementos importantes de otras acciones de política tomadas para estimular el crecimiento en áreas dominadas ya sea por el sector privado nacional o por las empresas multinacionales⁶.

Para incrementar la eficiencia de las empresas públicas se les garantizó mucha mayor independencia que antes en precios, empleo, decisiones de inversión, etc. Esto indujo a un sustancial dinamismo en numerosas firmas estatales, tanto en sus actividades originales como en su incursión hacia nuevos sectores, a medida que se expandían con la creación de subsidiarias.

2. El Estado en la Economía Peruana

En el caso del Perú, el Gobierno Militar Revolucionario inició en 1968 un programa de reformas sociales. Un componente de estas reformas fue el cambio del sistema económico liberal hacia uno con mayor intervención estatal. En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, el Perú había sido considerado como una de las economías donde el liberalismo se desarrollaba con fuerza⁷. Más aún, se tomaba al Perú como un ejemplo del éxito del liberalismo, con un rápido crecimiento guiado a la exportación. Fue tan sólo en la década del 60 que se enfatizaron las políticas de industrialización. Sin embargo, estos patrones de

5. W. Baer, *The Brazilian Economy: Its Growth and Development*. (Columbus, Ohio, Grid Publishing, Inc., 1979).

6. *Ibid.*

7. Shane Hunt, "Distribution, Growth, and Government Economic Behavior in Perú", in Gustav Ranis (ed.), *Government and Economic Development*. (New Haven, Yale University Press, 1976), pp. 375-416; Michael Roemer, *Fishing for Growth*. (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1970).

crecimiento contribuyeron a una mayor desigualdad en la distribución del ingreso y a la dependencia externa. Las reformas de los militares apuntaban a anular estas dos tendencias. El incremento del rol del Estado fue un instrumento esencial para alcanzar dichos objetivos.

La lógica de las políticas era que la distribución del ingreso dependía fundamentalmente de la distribución de la propiedad entre los individuos. Debido a la alta concentración de la propiedad de los medios de producción, un cambio básico en la distribución del ingreso vendría de un cambio en la estructura de la propiedad. Además, el gobierno militar consideraba que el capitalismo en el Perú no había podido generar un progreso social y, por tanto, el sistema económico debía ser cambiado a una economía pluralista, es decir con otras formas de propiedad además de la propiedad privada. Se esperaba que la importancia del capitalismo decayera con la creación de empresas administradas por sus trabajadores (a través de la reforma agraria, por ejemplo) y las empresas públicas. El gobierno militar suponía que este cambio de propiedad debía conducir a una distribución del ingreso más igualitaria⁸.

El cambio más notable ocurrido en el Perú desde 1968, es la mayor presencia del Estado en el proceso económico. Las empresas estatales eran muy pocas en el pasado. Algunas de las más importantes eran: una firma de acero (fundada en 1964), una Corporación de fertilizantes y un par de Plantas Hidroeléctricas, a las que debemos agregar los bancos de desarrollo sectoriales. Sin embargo, en 1980 existían ya cerca de 50 empresas públicas, cubriendo la mayor parte de los sectores productivos.

Los orígenes de estas empresas son diversos. Un grupo resultó de la nacionalización de compañías extranjeras. Este fue el caso en el petróleo y minería (PETROPERU, CENTROMIN). Otro grupo proviene de la estatización de empresas nacionales cuya motivación fue la eliminación de una parte de la oligarquía nacional de la escena social. El mejor ejemplo fue el caso de las empresas pertenecientes a la familia Prado. Finalmente, un tercer grupo consistió en empresas públicas de nueva creación, que fueron establecidas como parte del esquema para lograr un sistema económico pluralista. El Estado se reservaba para sí la producción de algunos productos estratégicos, como acero, químicos, fertilizantes, cemento. El resultado de las reformas ha sido un significativo incremento en la participación del Estado en la economía. Como se ve en el Cuadro 2, después de las reformas el 16% del Producto Nacional Bruto fue producido por las empresas estatales en comparación con el 1% antes de 1968. La participación de la

8. R. Webb y A. Figueroa, *Distribución del Ingreso en el Perú*. (Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1975.)

fuerza laboral también se incrementó de una cantidad insignificante a 6%.

La participación del Estado en el sector financiero se incrementó aún más pronunciadamente. En 1974, el 63% del total de crédito bancario fue otorgado por bancos de propiedad del Estado, mientras que esta proporción fue de sólo 36% antes de 1968 (ver Cuadro No. 3).

En resumen, en ambos países se ha incrementado significativamente la participación de las empresas estatales en la economía. Brasil, sin embargo, ha tenido una tradición más larga que el Perú en la administración de empresas públicas. La cuestión ahora es: ¿cuál ha sido el efecto de esa mayor participación sobre la desigualdad económica?

3. Empresas Públicas y Empleo

Las empresas públicas han tenido un impacto en la distribución de ingreso y/o equidad a través de sus acciones en diferentes frentes: políticas de precios, elección de tecnología, empleo y sistema salarial, localización de actividades económicas, métodos de compras y políticas de préstamo de los bancos de propiedad del Estado. Examinemos entonces, cómo estas medidas de política de las empresas públicas afectaron la distribución del ingreso en cada uno de los países.

Las empresas públicas brasileñas pueden encontrarse en sectores cuya tecnología es capital-intensiva (—acero, petroquímica, servicios públicos, etc.). Debe notarse en el Cuadro 1 que aunque las empresas públicas representaban el 37.5% de los activos netos de la manufactura, sólo empleaban el 11.5% de la fuerza de trabajo. Trebat halló que desde mediados del sesenta, ha habido un fuerte incremento en la razón capital/trabajo de las empresas públicas⁹. En 1975 el trabajador promedio de una firma estatal estaba dotado de un capital 3.5 veces mayor que en 1966, tal como se muestra en el Cuadro 4. Hay varias explicaciones para estas tendencias: la incorporación de la tecnología más avanzada en las nuevas inversiones, la orientación del grueso de las inversiones a sectores estatales tales como petroquímicos y proyectos hidroeléctricos, y la declinación del empleo en ferrocarriles de cerca de 160,000 en 1966 a 133,000 en 1975. En la medida en que la tecnología influye en la distribución del ingreso, es decir que una razón alta de capital/producto determina una alta proporción de valor agregado que va al capital, *ceteris paribus*, estos resultados indicarían que las empresas estatales han contribuido a un aumento en la concentración del ingreso.

9. Thomas J. Trebat, "An Evaluation of the Economic Performance of Public Enterprises in Brazil". (Vanderbilt University, Ph.D. Thesis, 1978.)

Desde 1966, el énfasis de las empresas públicas del Brasil ha residido en la eficiencia y parecería que esto ha sido interpretado por la administración de dichas empresas como señal para adoptar tecnología capital-intensiva y ahorradora de empleo. La razón promedio capital/producto creció de cerca de 2.3 a mediados del 60 a cerca de 5.0 a mediados del 70. Con estas tendencias, se observa también un notable incremento de la productividad del trabajo en las empresas públicas brasileñas. Los estimados de Trebat, muestran que mientras la productividad del trabajo creció en 44% en el sector manufacturero entre 1966 y 1975, en las empresas públicas para el mismo período ésta subió en 137%¹⁰.

Las empresas públicas brasileñas favorecieron a menudo a proveedores extranjeros de bienes de capital, dejando de lado a los proveedores nacionales, a pesar que Brasil tiene un sector de bienes de capital bastante fuerte. Las razones establecidas para esta preferencia son la mejor calidad del producto, el período más corto de entrega, y los mejores servicios y precios de parte de los ofertantes extranjeros. A pesar de que estos factores han sido materia de discusión (así en 1978 y 1979 hubo una considerable controversia en Brasil sobre la poca participación de las empresas nacionales de bienes de capital en la construcción de un nuevo horno de acero —una joint venture de una empresa pública con varias multinacionales— y sobre la participación de empresas locales en el programa nuclear del Brasil) a menudo ha prevalecido una decisión en favor de la eficiencia al comprar equipos extranjeros. El impacto de tales acciones sobre la distribución del ingreso se da a través de la adopción de técnicas intensivas en capital (con tecnología importada). La importación de equipo reduce también las oportunidades de creación de puestos de trabajo en sectores de alta tecnología, y el aumento del endeudamiento externo de las empresas públicas podría tener posteriormente un impacto regresivo sobre la equidad. (Esto será discutido posteriormente en la sección 4,c).

Los salarios pagados por las empresas públicas en Brasil van del salario promedio pagado en la manufactura (en los sectores de generación de energía y ferrocarriles) a niveles muy por encima de este promedio, en las empresas estatales de acero, minería y petroquímica¹¹. Mientras que la productividad de las empresas estatales crecía en un 74% para el período 70-75, el empleo descendía en 19%, al tiempo que los salarios subían en un 56%. La remuneración al personal de la gerencia de las empresas públicas del Brasil fue, por otra parte, competitiva

10. Thomas J. Trebat, *Op. cit.*

11. *Ibid.*

con los sectores privados (nacional y multinacional)¹². Por tanto, aunque los salarios en las empresas estatales son altos, su crecimiento estuvo rezagado con respecto a los incrementos de productividad, lo que contribuyó a la concentración del ingreso *dentro* de estas empresas. Otro factor que contribuyó a la concentración del ingreso fue la jerarquía prevaleciente en la remuneración de las empresas privadas del Brasil, que también fue característica en las empresas estatales.

Las empresas estatales en el Perú, así como en Brasil, operan en el "sector moderno". Comparadas a la empresa promedio del país, las empresas públicas resultan muy grandes e intensivas en capital. Puede ser que las empresas públicas sean menos capital-intensivas que firmas privadas operando en campos similares, pero estas son consideraciones marginales si se toma en cuenta la tremenda diferencia entre empresas "modernas" y "tradicionales". Al respecto, una mayor participación del Estado no ha ayudado a reducir la dualidad tecnológica en el Perú. El Cuadro 2 muestra, de hecho, que una muy pequeña proporción de la fuerza de trabajo es empleada por las empresas públicas.

El patrón de crecimiento de las empresas públicas en el Perú, indica también una inversión mucho más rápida en las industrias con mayor intensidad de capital. El Cuadro 7 señala el enorme peso que tiene el petróleo en la inversión total; ésta es la industria más capital intensiva en el Perú y en cualquier lugar.

La demanda agregada por trabajo parece ser independiente de si se tiene empresas públicas o privadas, al menos para trabajo no calificado. El aumento de la burocracia de las empresas públicas se refiere principalmente al empleo de la clase media.

4. Empresas Públicas y Equidad

¿Cuán diferente es el comportamiento económico de una empresa pública y de una privada? Cuando ambas tienen posición monopólica, al analista económico le interesa la equidad y eficiencia resultante de sus operaciones.

a) *Política de Precios*. Los responsables de la política económica, comprometidos sobre todo con el control de los déficits presupuestarios, apoyarían probablemente las políticas de precios, que sigan las empresas públicas con el objetivo de maximizar las ganancias. Así se eliminaría la necesidad de subsidios para

12. Edmar Bacha, "Hierrarchia e Remuneracao Gerencial", in Ricardo Tolipan y Arthur Carlos Tinell (eds.), in *A Controversia Sobre Distribuicao De Renta E Desenvolvimento*. (Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975), pp. 124-55.

empresas públicas manejadas con déficit. En otros casos, sin embargo, preferirían controles externos sobre los precios de las empresas públicas; algunos querrán usar dichos controles como un instrumento para combatir las presiones inflacionarias, mientras que otros querrían alcanzar ciertos objetivos de equidad.

Desde mediados del 60, a la mayoría de las empresas públicas brasileras se les permitió seguir los primeros objetivos arriba mencionados. Sus precios se movieron al mismo ritmo que el incremento general de precios en la economía y aun a veces se adelantaron a este. (Véase Cuadro 4) la parte b) del Cuadro 4, que contiene índices de precios, revela —al comparar los precios de las empresas públicas con los de los productos industriales—, que desde 1964 se pueden observar 3 períodos. De 1964 a 1966 prevaleció un período de “inflación correctiva”: los precios relativos de muchos bienes y servicios de empresas públicas se incrementaron sustancialmente. En los años 1967 a 1969, los precios de los productos de las empresas públicas subieron a tasas más o menos similares que las de otros sectores de la economía. En la década del 70 se observa otra vez una subida en los precios relativos de los bienes y servicios de las empresas públicas¹³. Un producto al cual por un largo período no se le permitió acompañar el incremento general de precios fue el acero. De hecho, en los últimos años del 60, las empresas del acero fueron utilizadas como instrumentos para combatir la inflación.

Podemos concluir, en el caso brasiler, que los precios de las empresas públicas tendían a favorecer su posición en sus intentos de salir a flote de la inflación y de generar más fondos internos. Esto tuvo un impacto regresivo (principalmente en el sector urbano y suburbano), pues los precios y tarifas de muchas empresas públicas (especialmente aquellas en servicios públicos tales como electricidad, transporte urbano y suburbano) recaen proporcionalmente con más fuerza en la población de los grupos urbanos de bajos ingresos. Se debería recordar también que todo esto ocurrió en un momento en que el crecimiento de los salarios estuvo por debajo de la subida general del nivel de precios.

Para los otros productos de importancia ofrecidos por las empresas del Estado, el incremento de precios tiene una leve o ambigua incidencia sobre la equidad (caso de petroquímicos) y sobre los productos de exportación (caso del hierro). Por otro lado, la baja en el precio relativo del acero benefició principalmente a los ricos. Por último, los ingresos rurales reales no se ven afectados significativamente por los cambios en estos precios.

La política de precios de las empresas públicas peruanas estuvo fuertemente ligada al funcionamiento general de la economía del país. Resumamos breve-

13. Thomas J. Trebat, *Op. cit.*

mente esto último. En el período 1968-74 el Perú experimentó un rápido crecimiento económico con estabilidad de precios. La mayoría de las reformas sociales se llevaron a cabo durante este período: reforma agraria, industrial, minera, pesquera, educativa. En este período fueron creadas las empresas de propiedad social (administradas por sus trabajadores) y se originaron la mayoría de las empresas públicas.

Los años 1975-80 se caracterizan por graves dificultades macroeconómicas. La tasa de inflación creció constantemente y a la vez tuvo lugar una considerable recesión económica. A estos problemas debemos agregar fuertes déficits en Balanza de Pagos¹⁴.

Como parte de la política de control de la inflación, se aplicaron desde 1973-4, controles de precios selectivos. El gobierno subsidió algunos "productos básicos" de la canasta de consumo, con el fin de implementar controles de precios. Varios de estos "productos básicos" eran producidos (petróleo y derivados) o comercializados (alimentos importados) por empresas públicas, de modo que en muchos casos éstas estuvieron sujetos a controles de precios y recibieron en compensación transferencias de fondos del gobierno. Este ha sido el caso para casi todas las empresas estatales que producen para el mercado interno.

La política de control de precios y subsidios ahondó la difícil situación económica y financiera de las empresas públicas. Las empresas privadas recibían también los subsidios del gobierno, pero estas no parecían tener las mismas dificultades. Aparte de cualquier consideración de eficiencia relativa, es claro que muchos factores pueden explicar esta diferencia. Los mayores beneficiarios de la política de precios y subsidios fueron los grupos urbanos, cuya canasta de consumo fue políticamente la principal comprometida. (Véase Cuadro 5). Por otro lado, los subsidios aplicados a alimentos importados actuaron claramente en contra de los ingresos rurales¹⁵. Es por esto que las políticas de precios en el período 1973-7 aumentaron la desigualdad en la distribución del ingreso.

Resultó desafortunado para las empresas públicas el que poco después de comenzar sus operaciones tuvieron que enfrentar controles de precios e inflación, junto con la contracción de la demanda interna. El ambiente económico para los "años de crecimiento" de las empresas públicas en el Perú no fue muy auspicioso. Al evaluar el desempeño de las empresas públicas debe tomarse en cuenta este factor.

-
14. Daniel Schydrowsky y Juan J. Wicht, *Anatomía de un Fracaso Económico: Perú 1968-1978*. (Lima: Universidad del Pacífico, 1979.)
 15. A. Figueroa, "Agricultural Price Policy and Rural Incomes in Perú". *The Quarterly Review of Economics and Business*. Vol. 21, No. 3, (Autumn 1981)

Para resumir: la evidencia existente nos ha llevado a plantear la hipótesis de que las políticas de precios de las empresas públicas en ambos países contribuyeron a un incremento en la desigualdad. Las razones son completamente diferentes. En Brasil, las empresas públicas pudieron usar su poder para imponer precios, siguiendo las reglas del mercado para empresas de tipo monopolístico, con sus conocidos efectos negativos en la equidad. En el Perú, sin embargo, las políticas de precios de las empresas públicas no pudieron ser independientes de las políticas macroeconómicas del gobierno. Irónicamente, los precios controlados beneficiaron más a los grupos de altos ingresos en los centros urbanos que a la población más pobre urbana y rural.

Si parece paradójico nuestro argumento de que tanto las políticas de precios altos en su caso, y de subsidios en el otro han llevado a un incremento en la desigualdad, debe recordarse que los bienes involucrados y la composición de la pirámide de ingresos difiere en ambos países.

b) *Localización*. La distribución regional de las actividades de las empresas públicas ha fortalecido las desigualdades regionales en la distribución del ingreso. En Brasil, a comienzos del 70, más del 30% de la población estaba viviendo en la pobreza agobiante del nor-este, mientras que 42.7% estaba viviendo en el más próspero Sud-este y 17.7% en el Sur. La mayor parte de las firmas de acero del gobierno se localizaban en el sudeste. La mayor parte de las operaciones de Petróbras se localizaron en el sudeste, con excepción de su operación petroquímica —capital intensiva— en Bahía y algunos pozos petroleros en el noreste; a mediados del 70 cerca del 80% del refinamiento del petróleo tenía lugar en esa región. Igualmente, en los proyectos del Estado de generación de energía, resultaba en realidad que cerca del 65% de la capacidad energética instalada estaba en el sud-este y sólo 12% en el noreste. Por esto, en cuestión de localización, el sesgo de las empresas públicas ha sido a favor de la eficiencia, pasando por alto la equidad regional.

En el Perú, el patrón de inversión de las empresas públicas no es tampoco favorable a un crecimiento regional más balanceado. La razón es que las actividades tomadas a cargo por el Estado están principalmente orientadas a la explotación de los recursos naturales. La experiencia con ese tipo de desarrollo es ya conocida: genera desbalances regionales. El impacto de la explotación minera en el desarrollo regional, por ejemplo, será siempre muy pequeño, muy aparte de si la firma es de propiedad privada o estatal. La región de la sierra sur, que es el área más deprimida en el Perú, no se ha beneficiado de la presencia de las empresas públicas. Por ello se podría concluir que las empresas públicas tienen el mismo criterio que las empresas privadas en la asignación regional de recursos.

c) *Financiamiento*. El método de financiamiento de la expansión de las empresas públicas tiene claras implicancias distributivas. Con el fin de alcanzar su independencia política y económica, estas empresas podrían buscar maximizar la capacidad de auto-financiamiento. En la medida que esto se logre en base a políticas de precios, habrá un impacto en la distribución del ingreso. De otro lado, los subsidios del gobierno a las empresas públicas tendrán también un efecto distributivo o progresivo de impuestos. Por último, los préstamos externos que obtengan las empresas públicas para financiar su inversión pueden tener un impacto distributivo si el peso futuro de estos préstamos en la Balanza de Pagos lleva a la devaluación de la moneda, la que a su vez modifica la distribución del ingreso.

Las empresas públicas del Brasil en la segunda mitad de la década del 60 y en la década del 70 financiaron una gran proporción de sus inversiones brutas con las ganancias retenidas y la depreciación, variando de 40 a 60% en el período 1966-75 (véase Cuadro 8). En algunos sectores, la proporción de financiamiento interno declinó sustancialmente durante los más importantes programas de expansión, como en el caso de generación de energía; mientras que la declinación en el caso del acero es debida a una combinación de la expansión y los precios controlados. Sin embargo, los ferrocarriles se han supeditado siempre y casi completamente al financiamiento externo. A mediados del 70 cerca del 12% del financiamiento venía de impuestos específicos (fuente regresiva) y cerca del 17% de préstamos del exterior¹⁶.

En contraste con el Brasil, las empresas públicas en el Perú dependen mucho de los fondos externos (gubernamentales y privados) para financiar su formación de capital, ya que sus ahorros han sido crecientemente negativos. Si tomamos en cuenta las transferencias (subsidios) que vienen del gobierno, la creación interna de ahorro sería más negativa aún (véase Cuadro 9).

Se pueden aducir diversas razones para explicar esta situación. La explicación oficial es que "... es atribuible, por un lado, a programas de inversión con financiamiento no conveniente, y por otro lado, a la política de precios y subsidios adoptada por el gobierno para controlar la inflación. . ." (Banco Central, *Memoria* 1976, p. 46). Otra razón tiene que ver con la ineficiencia de las empresas públicas peruanas. Aunque no tenemos estudios que muestren las magnitudes de la ineficiencia involucrada, es un argumento común el que las empresas públicas son manejadas con deficiencia, que son burocráticas, que son sólo extensiones de la burocracia gubernamental, que la remuneración de los tecnócratas calificados es muy alta, etc.

16. Thomas J. Trebat, *Op. cit.*

Así pues, parte de las transferencias del gobierno a las empresas públicas sirven para cubrir las ineficiencias y la otra parte para compensar los efectos del control de precios sobre sus rentas o ingresos. En todo caso, esos fondos del gobierno tiene usos alternativos y en lugar de utilizarlos para pagar la ineficiencia de las empresas públicas, el Estado podría haber usado esos recursos para financiar programas redistributivos. Debido a la escasez de fondos, muchos proyectos con alcances redistributivos (especialmente en las áreas rurales) fueron recortados. En un país como Perú, donde se requieren con urgencia políticas de redistribución de ingreso, y donde el gasto del gobierno es uno de los instrumentos básicos para lograrla, parece un infortunio el que tantos fondos del gobierno fueran usados para financiar empresas públicas.

d) *Bancos Estatales*. En ambos países los bancos estatales juegan un papel dominante en los préstamos comerciales y de inversión. A la fecha la evidencia sugiere que ellos han contribuido a la concentración de las oportunidades económicas, y por tanto a la preservación de la concentración de la riqueza y los flujos resultantes de éste.

En Brasil la mayoría de los créditos agrícolas se originaron en el Banco do Brasil, banco de propiedad del Estado, que es el banco comercial más grande del país. Se ha estimado que en 1976, de los aproximadamente 5 millones de establecimientos rurales, sólo 20% recibieron créditos para operaciones corrientes, 10% para inversiones y sólo 6% para mercadeo. Estos préstamos fueron a los establecimientos agrícolas más grandes. Se ha mostrado que los establecimientos de 50 hectáreas o menos no han recibido créditos, y en el censo de 1970 más del 80% de todos los establecimientos eran de 50 hectáreas o menos¹⁷. Puesto que el crédito rural está fuertemente subsidiado, donde la tasa de inflación (a pesar de que Brasil ha tenido un sistema extensivo de indexación, esto nunca fue aplicado al crédito rural) parecería que el Estado, a pesar de su dominio en el crédito agrícola, ha sido un instrumento de redistribución en favor de grandes propietarios.

Las operaciones del Banco de Desarrollo del Brasil (BNDE) han contribuido también a un incremento en la concentración del ingreso. Desde mediados de 1960 una creciente proporción de sus préstamos se han dirigido al sector privado y hacia la segunda mitad de los 70 más del 80% de sus empréstitos fueron dirigidos a la promoción de ese sector. Por esos años, más de la mitad de sus recursos provenían de "ahorros forzosos" de los trabajadores, esto es, fondos de seguri-

17. Paulo Rabello de Castro, "O Impasse da Política Agrícola", *Rumos do Desenvolvimento* (Set.-Oct., 1978).

dad social recolectados de trabajadores y empleadores. El poder de compra de estos fondos estaban garantizados por la indexación. Sin embargo, en la segunda mitad del 70, el BNDE proyectó programas especiales para reforzar el sector privado doméstico con préstamos cuya corrección monetaria (indexación) no sería mayor que el 20%. Con una inflación sustancialmente por encima de ese nivel, esto claramente equivalía a un subsidio. ¿Quién pagó por esto último? Este subsidio pudo ser financiado en varias formas: reduciendo la indexación de los fondos de los trabajadores, lo que equivale a una redistribución de propiedad de los trabajadores al capital; reduciendo el índice oficial usado para la corrección monetaria, lo que equivaldría a lo mismo; o, financiando la parte subsidiada de los préstamos con fondos generales de impuestos, lo que considerando la estructura regresiva del sistema impositivo del Brasil, equivaldría a una distribución del ingreso¹⁸.

El pronunciado incremento de la participación del Estado en el crédito bancario peruano parecería tener un efecto importante en la redistribución del ingreso. Se podría esperar que el crédito barato fuera asignado a los grupos de más bajos ingresos. Sin embargo esto no ha sido el caso. En el Cuadro 3 vemos que casi el 40% del crédito estatal es ofrecido por "bancos asociados" pero estos bancos funcionan con la misma racionalidad de los bancos privados. Para los Bancos de Desarrollo, su práctica no es enteramente "comercial", o sea de maximización de beneficios, pero aún así los fondos van mayormente a clientes garantía. Por ejemplo, el Banco Agrario todavía presta 2/3 del total del crédito a grandes haciendas, especializadas en cultivos de exportación (algodón, azúcar, arroz). Por supuesto que los beneficiarios actuales son trabajadores, pero ellos constituyen un grupo muy pequeño (y el más rico) del sector rural. Los agricultores de pequeña escala de la región de la sierra están aún fuera del sistema de crédito bancario y de hecho no recibieron ninguna tierra del programa de reforma agraria.

En conclusión, el crédito subsidiado de los bancos de desarrollo, no llegó ni a las empresas urbanas de pequeña escala ni a los campesinos pobres. Y la pobreza en el Perú está concentrada en estos tipos de unidades de producción.

5. El Comportamiento "Capitalista" de las Empresas Públicas

Tal como se ha mostrado en este estudio, existe evidencia de que el comportamiento de las empresas públicas, tanto en Brasil como en el Perú, no ha

18. W. Baer y P. Beckerman, "The Trouble with Index-Linking: Reflections on the Recent Brazilian Experience", *World Development*, (en prensa).

contribuido a hacer más igualitaria la distribución del ingreso, y tal como algunas evidencias lo sugieren puede incluso haber contribuido a un incremento en la concentración de éste.

En el caso del Brasil, la razón principal es que las jerarquías administrativas de las empresas públicas (incluyendo bancos) están principalmente comprometidas con el funcionamiento eficiente y el rápido crecimiento de sus entidades. Este énfasis por la eficiencia va en general en contra de las metas de distribución más igualitaria del ingreso. Un estudioso del sistema de empresas públicas del Brasil ha caracterizado el comportamiento de las empresas públicas más sucintamente. De acuerdo con Luciano Martins a medida que estas entidades "... llegaban a contar con ingresos estables, administrándolos y reproduciéndolos en una forma cuasi empresarial, estableciendo su propia estructura salarial, manteniendo sus propios procedimientos de reclutamiento de personal y sistema de seguro social... (surgía inevitablemente)... un 'esprit de corps' que creaba una única personalidad (institucional). Por ello no sorprende el que estas entidades se comportasen de acuerdo a su propia 'lógica'... Su personal se identificó con los problemas y objetivos de la empresa más que con aquéllos del Estado. Es en este sentido que (uno puede referirse a)... la 'autonomización' de las empresas, la existencia de una tendencia centrífuga dentro del aparato estatal"¹⁹.

En el caso del Perú, las empresas públicas no han tenido la misma autonomía que en el Brasil. Hay diversas razones para esto. Primero, sus decisiones estuvieron sometidas a las políticas macroeconómicas de estabilización desde 1963-1974, a poco de haberse creado como empresas públicas. Este sometimiento les generó un déficit importante. Segundo, aquellos que administraban las empresas (tanto oficiales militares como sus asociados técnicos) eran parte de la institución militar que dirigía el país. Tercero, Perú, a diferencia del Brasil, no tenía una larga tradición histórica sobre empresas públicas, ni un cuadro de técnicos para administrarlas. La ineficiencia resultante de estas dos últimas características contribuyó a agrandar los déficits de sus operaciones. Estos déficits fueron consolidados principalmente por el Estado. Como sugerimos anteriormente, las transferencias financieras a las empresas públicas que esto implicaba tuvieron un impacto regresivo en la distribución del ingreso. Los fondos beneficiaban más a los estratos de mayor ingreso y pudieron haber sido usados para proyectos con mucho mayor impacto social.

No estamos sugiriendo, sin embargo, que el desempeño de las empresas privadas podría haber sido mejor desde el punto de vista de la equidad. Usualmente

19. Luciano Martins, " 'Estatizacão' da Economia ou 'Privatização' do Estado? ", *Ensaios de Opinião* (1978), Vol. ii, No. vii.

se critica a las empresas públicas de generar ineficiencia en la economía de mercado, pero tomando como referencia el mercado *competitivo*. Esta comparación es incorrecta. Es una cuestión de comparar empresas *monopólicas* —estatales o privadas— bajo un sistema de mercado. Nuestro estudio muestra que las empresas estatales no contribuyeron a aminorar las desigualdades de ingreso y nuestro argumento para explicar este resultado es que cuando las empresas públicas son autónomas se comportan de una manera similar a la empresa privada monopólica; y cuando no son autónomas, el gobierno las utiliza para lograr objetivos que no son el de reducir la desigualdad en los ingresos.

De otro lado, se sabe poco acerca del proceso de toma de decisiones al interior de las empresas públicas y acerca de la relación entre las empresas públicas y los ministerios a los que supuestamente están subordinados. Este es un tópico complejo, que exige estudios más detallados. Por ejemplo, es probable que las decisiones no se filtren simplemente de los responsables de la política económica a las empresas públicas donde serían inmediatamente ejecutadas. Es evidente que muchas de las empresas públicas del Brasil y algunas del Perú, son poderosas no sólo económicamente sino también políticamente y a menudo toman su propio camino en oposición a los deseos de los altos mandos económicos. Por ejemplo, en años recientes fue común para las empresas públicas en Brasil importar equipo haciendo caso omiso de las directivas generales de las autoridades para contener las importaciones. Este tipo de situación fue confirmada por un ex-presidente de una poderosa empresa pública brasilera que denominaba a tal situación como *reversao de mando*²⁰.

Se puede inferir del caso del Brasil que el patrón de conducta independiente de las entidades estatales, maximizando su propia eficiencia y poder, podría ser considerada como inevitable. Es más fácil establecer criterios de acción para las empresas públicas que enfatizan eficiencia, en lugar de equidad, tales como, la tasa de beneficio de una empresa, la tasa de repagos de los préstamos autorizados por un gerente de un banco estatal, etc. Y una vez que una entidad estatal funciona bien, en concordancia con algunos criterios de eficiencia, adquiere un poder político que la sitúa en posición para obviar —o influir en— las decisiones de política central que afecten sus operaciones. Esto puede generalizarse para el caso de las empresas públicas peruanas, una vez que hayan mejorado su eficiencia operativa y logrado mayor autonomía.

Queda por ver si las tendencias discutidas en este texto, se invertirán con la apertura política que pueda tener lugar en ambos países en un futuro cercano.

20. Fernando Roquette Reis, "Relacoes Entre Empresa Publica e Administracao Central. Analise e Recomendacoes" (1979), mss.

Sin embargo, debe considerarse que el enorme poder económico acumulado por las empresas públicas podría tener una influencia política sustancial aún en un sistema político más abierto.

Ironía Final. Si investigaciones más detalladas confirman que la creciente participación directa de las empresas públicas en la economía no va en favor de los objetivos de equidad, algunos pueden aducir que estos objetivos de mayor equidad social podrían ser alcanzados más fácilmente en un sistema en el cual el rol del Estado sea más limitado. En una economía dominada por empresas públicas autónomas, un crecimiento rápido genera fuertes reclamos de dichas entidades por el excedente, para ser re-invertido en actividades que llevan a incrementos aún mayores en la concentración del poder económico. Pero, por otro lado, un sistema en el cual el sector privado es el predominante, la capacidad del gobierno, para gravar con impuestos el excedente y asignar esos recursos a programas con un mayor impacto de equidad social estará limitado por la presión política del sector privado doméstico y de las empresas multinacionales por minimizar tales impuestos y por aplicar los recursos estatales e infraestructura complementaria a sus actividades.

Resulta entonces que la desigualdad es difícil de reducir bajo cualquier sistema, sea de monopolio privado o estatal, si no existe un Estado fuerte y sobre todo realmente democrático.

CUADRO 1

**Brasil: Participación de las Empresas Privadas, Públicas y Multinacionales en los
Activos Netos, Empleo y Ventas (en porcentajes)**

	1977											
	Activos Netos				Empleo				Ventas			
	EP	E.Púb.	MULT	TOT	EP	E.Púb.	MULT	TOT	EP	E.Púb.	MULT	TOT
1. MINERIA	.7	75.2	24.1	100.0	.3	65.5	34.2	100.0	.1	67.3	32.6	100.0
2. MANUFACTURA	26.1	37.5	36.4	100.0	36.9	11.5	51.6	100.0	24.1	25.2	50.7	100.0
2.1 Minerales No-Met.	50.6	—	49.4	100.0	53.3	—	46.7	100.0	47.2	—	52.8	100.0
2.2 Productos Metálicos	27.5	51.5	21.0	100.0	39.3	37.6	23.1	100.0	30.9	45.8	23.3	100.0
2.2.1 Acero	13.6	72.9	13.5	100.0	18.6	61.3	20.1	100.0	14.1	70.6	15.3	100.0
2.3 Maquinaria	36.7	2.3	61.0	100.0	24.0	3.9	72.1	100.0	14.6	3.7	81.7	100.0
2.4 Maquinaria Eléctrica y Comunicaciones	5.9	—	94.1	100.0	12.7	—	86.7	100.0	8.7	—	91.3	100.0
2.5 Materiales en Transp.	30.6	7.0	62.4	100.0	22.3	3.2	74.5	100.0	15.4	2.9	81.7	100.0
2.6 Productos de Lana	84.2	—	15.8	100.0	77.8	—	22.2	100.0	82.1	—	17.9	100.0
2.7 Muebles	85.2	—	14.8	100.0	84.1	—	15.9	100.0	85.0	—	15.0	100.0
2.8 Papel y product. de papel	46.8	12.3	40.9	100.0	69.0	4.1	26.9	100.0	78.0	1.0	21.0	100.0
2.9 Caucho	23.1	12.5	64.4	100.0	24.0	4.2	71.8	100.0	15.5	9.5	75.0	100.0
2.10 Pielés y Cueros	67.2	—	32.8	100.0	55.5	—	44.5	100.0	47.8	—	52.2	100.0
2.11 Químicos	3.7	84.3	12.0	100.0	9.9	53.9	36.2	100.0	6.5	73.3	20.2	100.0
2.11.1 Químicos y Petroq.	1.8	28.9	59.3	100.0	3.7	10.0	86.3	100.0	4.6	18.5	76.9	100.0
2.11.2 Fertilizantes	38.0	56.9	5.1	100.0	64.8	27.4	7.8	100.0	60.2	39.6	0.2	100.0
2.11.3 Petróleo	1.3	97.7	1.0	100.0	2.5	96.7	0.8	100.0	2.4	95.7	1.9	100.0
2.12 Farmacéuticos	11.5	—	88.5	100.0	4.3	—	95.7	100.0	5.0	—	95.0	100.0
2.13 Perfumes, Jabón, Velas	82.3	—	17.7	100.0	85.6	—	14.4	100.0	91.3	—	8.7	100.0
2.14 Productos Plásticos	49.6	—	50.4	100.0	31.6	—	68.4	100.0	21.5	—	74.9	100.0

(Continuación Cuadro 1)

2.15	Textiles	56.2	-	43.8	100.0	59.9	-	40.1	100.0	44.0	-	56.0	100.0
2.16	Vestidos, Zapatos y Productos Textiles	40.7	-	59.3	100.0	51.8	-	48.2	100.0	46.2	-	53.8	100.0
2.17	Productos Alimenticios	37.9	-	62.1	100.0	37.6	-	62.4	100.0	34.4	-	65.6	100.0
2.18	Bebidas	85.1	-	14.9	100.0	85.5	-	14.5	100.0	79.3	-	16.7	100.0
2.19	Tabaco	-	-	100.0	100.0	-	-	-	100.0	-	-	100.0	100.0
2.20	Imprenta y Publicaciones	100.0	-	-	100.0	100.0	-	-	100.0	100.0	-	-	100.0
2.21	Miscelánea	40.8	-	59.2	100.0	45.3	-	54.7	100.0	26.8	-	73.2	100.0
3.	CONSTRUCCION E INGENIERIA	92.2	5.1	2.7	100.0	85.2	6.3	8.4	100.0	94.2	2.5	3.3	100.0
4.	SERVICIOS PUBLICOS	-	84.9	15.1	100.0	-	79.5	20.5	100.0	-	69.8	30.2	100.0
5.	SERVICIOS	16.7	66.3	7.0	100.0	40.5	52.4	7.1	100.0	37.5	29.1	33.4	100.0
5.1	Comercio	51.2	15.1	33.7	100.0	82.3	2.2	15.5	100.0	38.0	16.8	45.2	100.0
5.2	Depósito	7.8	84.2	8.0	100.0	6.8	92.5	0.7	100.0	9.3	88.7	2.0	100.0
5.3	Transporte	8.9	90.9	0.2	100.0	25.6	73.4	1.0	100.0	51.7	46.8	1.5	100.0
5.4	Comunicaciones	-	100.0	-	100.0	-	100.0	-	100.0	-	100.0	-	100.0
5.5	Otros Servicios	83.5	-	16.5	100.0	82.4	-	17.6	100.0	90.7	-	9.3	100.0

EP -- Empresa Privada; E.Púb. -- Empresa Pública; MULT -- Empresa Multinacional.

FUENTE: IPEA and Visao, August 1978.

CUADRO 2
Perú: Patrones de Propiedad de las Empresas
(porcentajes)

Sector	Pre-Reforma		Post-Reforma	
	PNB	Fuerzas de Trabajo	PNB	Fuerzas de Trabajo
1. Estado	11	7	26	13
(Gobierno)	(9.7)	(7.3)	(9.7)	(7.3)
(Empresas)	(1.2)	(0.2)	(16.3)	(6.2)
2. Capital Nacional	30	19	21	11
3. Capital Extranjero	20	10	8	3
4. Cooperativas	—	—	6	9
5. Sector Moderno				
(1-4)	61	36	61	36
6. Sector Tradicional	39	64	39	64
TOTAL	100	100	100	100

FUENTE: Fitzgerald, 1976, Tabla 19.

CUADRO 3
Perú: Créditos de Desarrollo y Bancos Comerciales, 1966-1974
(billones de soles)

	1966	1970	1974
Bancos de Desarrollo	8.7	15.5	37.5
Bancos Asociados (*)	—	7.3	15.1
Total Bancos Estatales	8.7	22.8	52.6
Bancos Privados	15.7	15.9	30.8
Total Crédito Bancario	24.4	38.7	83.4
Participación del Estado (%)	36%	59%	63%

* Bancos Comerciales de Propiedad del Gobierno.

FUENTE: Fitzgerald, 1976, Tabla 31.

CUADRO 4

**Brasil: Índices de Precios y Tasas Anuales de Cambio de Precios
para la Producción de las Empresas Públicas, 1960-1976**
(1965-7 = 100)

Año	Acero	Tasa de Cambio	Petró- leó	Tasa de Cambio	Metal		Energía Eléctrica	Tasa de Cambio
					de Hierro	Tasa de Cambio		
1960	7		6		12		4	
1961	9	29%	10	87%	15	25%	6	50%
1962	18	100	13	30	20	33	8	33
1963	31	72	24	77	28	40	15	100
1964	54	74	45	100	63	125	30	100
1965	84	55	80	78	91	44	68	126
1966	99	18	99	24	99	9	98	44
1967	117	18	120	21	111	12	134	37
1968	152	30	155	29	138	24	156	16
1969	196	29	195	26	165	20	202	29
1970	253	29	225	15	199	21	257	27
1971	319	26	276	23	235	18	305	19
1972	360	13	350	27	266	13	366	20
1973	432	20	401	15	293	10	405	11
1974	653	51	641	60	391	33	512	26
1975	960	47	881	31	621	59	744	45
1976	1,197	25	1,398	59	978	57	894	20

FUENTE: Trebat, 1978, Table 31.

CUADRO 5

Comparación entre Índices de Precio Implícito de Productos de la Empresa Pública e Índice de Precios de Productos Industriales, 1965-1976
(1966 = 100)

Año	(1) Índice de Precios Implícito para Empresas Públicas	(2) Índice de Precios Implícito para Empresas Públicas excluidas las Petroquímicas	(3) Índice de Precios para Productos Industriales	(4) Ratio de (1)/(3)	(5) Ratio de (2)/(3)
1965	79	79	75	1.05	1.05
1966	100	100	100	1.0	1.0
1967	122	132	125	.98	1.06
1968	152	149	163	.93	.91
1969	193	191	196	.98	.97
1970	236	245	229	1.03	1.07
1971	288	299	269	1.07	1.11
1972	349	348	312	1.12	1.11
1973	395	390	358	1.10	1.09
1974	473	513	463	1.02	1.11
1975	812	751	599	1.36	1.25
1976 ^a	1,153	961	818	1.41	1.17

FUENTE: Trebat 1978, Tabla 32.

CUADRO 6

Perú: Incidencia de Subsidios por Regiones, 1975

Areas de Residencia	Subsidios por Familias (1975) (soles)	Ingreso por Familia 1972 (soles)	Total Subsidios (%)	Distribución de la Población
Lima Metropolitana	6,500	118,000	56.3	20.0
Estrato Alto	14,400	219,500	20.8	3.0
Estrato Medio	6,900	111,900	19.8	7.0
Estrato Bajo	3,700	56,400	15.7	10.0
Otras ciudades	2,400	60,000	25.9	25.5
Area rural	900	22,000	17.8	54.5
Total Perú	2,600	51,000	100.0	100.0

FUENTE: Ministerio de Economía, Convenio ENCA. Incidencia de dos Subsidios en los Ingresos de las Familias en el Perú (Lima, 1976), p. 4.

CUADRO 7

Brasil: Ratio Capital/trabajo en Empresas Públicas Seleccionadas, 1966-1975
(miles de cruzeiros constantes 1970 por año-hombre)

	1966-68	1970	1975
Minería	64	123	283
Acero	122	100	227
Petroquímicos	42	118	374
Comunicaciones	58	60	169
Electricidad	366	368	734
Ferrocarriles	...	8	67
Promedio para Empresas Públicas (con exclusión de los ferrocarriles)	104	163	384

FUENTE: Trebat, 1978, Tabla 21.

CUADRO 8

Perú: Inversión Bruta Fija por Empresas Estatales
(millones de soles)

Sectores	1970	1975	1976	1977
Petróleo	698	19,049	24,950	20,193
Minería	1	5,224	4,071	3,274
Electricidad	1,640	1,892	4,038	3,532
Industria	428	1,486	3,243	5,050
Total*	3,852	32,194	40,074	36,300

FUENTE: Banco Central del Perú, Memoria 1977, Tabla 14.

* Total es la suma de los cuatro sectores listados, además de otras empresas estatales menores.

CUADRO 9

Brasil: Inversión y Surplus (Beneficios y Concesiones por Depreciación)
para Empresas Públicas, 1966-1975
(valores en miles de cruzeiros corrientes)

	Inversión Total (I)	Surplus (S)	Residual (I-S)	Ratio de Auto fi- nancia- miento (S/I)	Ratio de Au- tofinancia- miento con exclusión de los ferroca- riles
1966	1,026,395	616,083	410,312	60%	81%
1967	2,040,069	954,412	1,087,657	47	56
1968	3,044,573	1,382,662	1,661,911	45	51
1969	3,566,512	1,923,310	1,643,202	54	63
1970	6,317,567	3,489,137	2,828,430	55	63
1971	10,134,055	5,219,835	4,914,220	52	59
1972	14,065,013	6,395,576	7,666,437	45	53
1973	20,833,411	9,230,277	11,603,134	44	50
1974	31,953,318	14,712,189	17,241,129	46	54
1975	52,674,045	20,697,205	31,976,840	39	46

FUENTE: Trebat 1978, Tabla 35.

CUADRO 10

Brasil: Financiamiento Interno como Porcentaje de la Inversión Bruta
(cifras promedio anuales)

	1967-1969	1970-1971	1972-1973	1974-1975
Acero	72%	100%	49%	24%
Petroquímicas	69	86	92	88
Minería	100	73	63	95
Electricidad	49	37	28	29
Telecomunicaciones	36	47	63	44

FUENTE: Trebat 1978, Cuadro 36.

CUADRO 11

Perú: Financiamiento de las Empresas Públicas
(millones de soles)

Origen de la Fuente	1970	1975	1976	1977	1978	1979
Interna	2,086	-3,645	-2,510	143	30,613	74,719
(Transferencias Corrientes de Gobierno)	(-)	(4,735)	(4,801)	(2,248)	(4,982)	(779)
Gobierno	1,504	7,385	10,932	9,796	10,656	17,107
Préstamo Neto Interno	-413	18,317	20,998	13,339	-12,460	-5,694
Préstamo Neto Externo	1,660	10,649	10,906	15,199	17,783	-26,117
Total Inversión Fija	4,837	32,706	40,326	38,477	46,592	60,015

FUENTE: Banco Central del Perú, Memoria 1979. Cuadro 13.

