

EFECTOS DE LA AGROINDUSTRIA TRANSNACIONAL EN EL DESARROLLO
AGRICOLA Y ALIMENTARIO

Teoría y Evidencia en Latinoamérica*

Por: MANUEL LAJO LAZO**

Serie: Documentos de Trabajo

Mayo, 1981

Nº 47

- * Este trabajo ha sido publicado en un número especial de la revista de la UNESCO "Mondes en Developpement", Nº 30-31, 1981, París, Francia, sobre efectos de la industria en la agricultura. La investigación para este número fue coordinada por el Profesor Francois Perroux, a través de un convenio entre UNESCO y el ISMEA (Institut de Sciences Mathématiques et Economiques Appliquées) de París, Francia.
- ** Economista peruano, graduado en la Universidad de Chile, Santiago. Ha sido investigador del Centro de Estudios Socioeconómicos (CESO) entre 1970 y 1973 y profesor de Economía en la Universidad de Chile. Trabaja desde 1975 en la Universidad Católica del Perú, Lima. Escribe actualmente una tesis de Ph.D. en la Universidad de East Anglia, Inglaterra sobre Economía Alimentaria en el Perú.

S U M A R I O

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	
CAPITULO I	
HACIA UN NUEVO SISTEMA ALIMENTARIO MUNDIAL	2
1. Desde el Punto de Vista del Proceso de Trabajo	2
2. Desde el Punto de Vista del Proceso de Valorización	3
3. Formación de Precios de los Alimentos Básicos en Países Dependientes	6
CAPITULO II	
PARTICIPACION DE LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION PERIFERICA EN EL SISTEMA ALIMENTARIO MUNDIAL	9
1. Producción de Materias Primas y Alimentos Agropecuarios (Agricultura)	9
2. Abastecimiento de Alimentos al Mercado Nacional y a la Indus- tria orientada al Mercado Interno	10
3. Procesamiento y Comercialización de Bienes provenientes de la Agricultura	15
4. Consumo Final	18
CAPITULO III	
EVIDENCIA EMPIRICA: EL CASO DE PERU	19
1. El Oligopolio Transnacional en la Industria Alimentaria: el Control del Pan, Fideos, Leche, Aceites, Margarinas, Huevos y Pollos	20
2. Graves Distorsiones en la Estructura de Consumo	24
3. Dependencia Alimentaria casi Irreversible	29
4. Subordinación de la Agricultura Moderna y Campesina	33
CONCLUSION	39

I N T R O D U C C I O N

Este trabajo sintetiza algunos de los resultados de una larga investigación en la mayoría de los países de Latinoamérica, en la que el autor participó especialmente con el estudio de la industria, la agricultura y la estructura del consumo de alimentos en el Perú.^{1/}

En las dos primeras partes se señalan los cambios más importantes del sistema alimentario mundial durante las últimas décadas, enfatizando el lugar y el rol que en estos cambios juegan la agricultura, industria y estructura de consumo de alimentos de la periferia o países del Tercer Mundo. Aunque esta generalización se basa en la observación empírica del sistema alimentario latinoamericano y se refiere constantemente al caso de los países andinos (Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile), es evidente su vigencia para los casos africano y asiático. Salvo Tailandia, Brasil y Argentina -que exportan arroz, soya y cereales, respectivamente, aunque sus sistemas alimentarios son igualmente dependientes y transnacionalizados- aquí se sostiene que la industria alimentaria en la periferia está altamente oligopolizada y desnacionalizada y que utiliza crecientemente alimentos básicos importados, pero no obstante mantiene a la agricultura comercial y campesina local como fuente de abastecimiento complementario. Se desarrollan también aspectos de política económica alimentaria que han sido causa y consecuencia de la emergencia de tal sistema agroalimentario.

En la tercera parte, utilizando el caso del Perú como típico o "modelo", se ofrece evidencia empírica de las más importantes afirmaciones hechas en la primera parte, acerca del oligopolio transnacional alimentario, los cambios en la estructura de consumo, la profundización de la dependencia alimentaria, la subordinación de la agricultura y el mantenimiento de su tradicionalidad, a pesar de su plena integración al sistema alimentario internacional contemporáneo.

^{1/} Proyecto internacional "Transnacionales y Agricultura en América Latina", coordinado por G. Arroyo, del CETRAL (Centro de Estudios de Latinoamérica, París).

CAPITULO I

HACIA UN NUEVO SISTEMA ALIMENTARIO MUNDIAL

A pesar de la diversidad de situaciones nacionales, puede afirmarse a partir de la evidencia empírica que el desarrollo capitalista mundial tiende a integrar a la agricultura en general y, específicamente, al sistema alimentario^{1/} y al área campesina de la agricultura del capitalismo periférico, en un nuevo esquema que podría sintetizarse desde dos puntos de vista sólo analíticamente distinguibles.

1. Desde el Punto de Vista del Proceso de Trabajo

Se observa que el MODELO DE PRODUCCION, CIRCULACION Y CONSUMO ALIMENTICIO DE LOS PAISES CAPITALISTAS DESARROLLADOS TIENDE A IMPLANTARSE EN LA PERIFERIA.

Incluso en los sistemas alimenticios de los países socialistas se observan los efectos del dinamismo del agribusiness occidental. Los 17 millones de toneladas de trigo que EE.UU. embargó a la URSS después de los sucesos de Afganistán, ilustran nuevamente esta tendencia. Este nuevo modelo incluye:

- a) Una estructura oligopólica de control transnacional de la agroindustria. Este control puede ejercerse bajo formas directas (propiedad) o indirectas (control de abastecimiento, tecnología, etc.).
- b) Un tipo de dieta, estructura o patrón de consumo, basado en proteínas animales de alta absorción de cereales, grasas vege

1/ Sistema alimentario: producción agropecuaria e industrial y circulación y consumo (mercados) de alimentos, incluido el comercio internacional.

tales, lácteos y alimentos preparados (fast food).^{1/}

- c) Una mayor subordinación de la agricultura (desarrollada y subdesarrollada) respecto de la acumulación de capital industrial y financiero vía control del producto (compra de cosechas) o de los insumos (fertilizantes, maquinaria, etc.).

2. Desde el Punto de Vista del Proceso de Valorización

A nivel internacional, este nuevo modelo permite una MAYOR CAPACIDAD DE REGULACION DEL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO por los grupos de poder transnacional y los gobiernos de los países centrales. El impacto de esta posibilidad de "influir" en el costo de reproducción de la mano de obra debiera ser materia de estudios específicos.^{2/} Esta mayor capacidad de afectar el valor y precio de los alimentos no elimina, sin embargo, a la agricultura no asalariada del "Tercer Mundo", sino que la incorpora como abastecedora complementaria de alimentos y mano de obra en un rol amortiguador y estabilizador del sistema de precios. En otras palabras:

- a) Una alta productividad y la creación de excedentes mundiales de granos básicos por los países centrales otorga mayores posibilidades de manejo centralizado de los mecanismos que afectan el valor de la fuerza de trabajo de ciertos países y regiones. La continua y creciente pérdida de la autonomía alimentaria facilita este manejo, otorgando además poder políti-

1/ En el estrato de menores ingresos de las poblaciones en las capitales de los países latinoamericanos, el consumo de estos alimentos y sus derivados alcanzan fácilmente entre el 30% y el 50% del gasto familiar total.

2/ No sólo la discusión sobre el uso de los alimentos como arma diplomática y política debe atraer la atención. También es importante analizar conjuntamente los procesos de reforma agraria e industrial realizados en América Latina por ejemplo, con el crecimiento de las ventas norteamericanas de alimentos. Los excedentes de cereales y las donaciones para mantener altos sus precios en el mercado norteamericano fueron un factor importante de abaratamiento de la mano de obra, crecimiento industrial dependiente y estrategias de reformas capitalistas.

co a los países que poseen excedentes de alimentos.^{1/}

b) El abandono del autoconsumo por los campesinos y regiones subdesarrolladas no es sin embargo lineal y sin contramarchas.

El abastecimiento de alimentos por el área campesina y de haciendas pierde importancia a largo plazo pero no desaparece y puede aún crecer en ciertas regiones y momentos. Si se pagara el trabajo familiar la oferta campesina de alimentos encarecería el precio de los mismos, empujando hacia arriba el valor promedio de estos bienes, dada su baja productividad en relación a la alcanzada por la agricultura desarrollada, al menos en la mayoría de los productos convertidos en "básicos".

La posibilidad política y económica de apropiación por el capital comercial o industrial del excedente o aún parte de los costos de reproducción de la economía campesina explica su persistencia (el intercambio desigual permanente, acumulación primaria o simple despojo serían parte integrante, consustancial de la acumulación capitalista). Pero debe tenerse en cuenta también mecanismos menos "abstractos" como las variables de política económica (tipo de cambio, aranceles, impuestos al comercio exterior) y de estructura de mercado (grado de monopolio o monopsonio, condicionamiento político de precios, etc.) que en los hechos intervienen en el proceso de transformación de valores en precios y en la distribución del valor vía sistemas de precios.

c) La economía campesina permite una distribución cambiante de las fuentes de abastecimiento alimenticio, que permite maximizar beneficios al capital agroalimentario. La existencia de una diversidad de fuentes de abastecimiento, su utilización

^{1/} Es interesante constatar cómo las mediciones internacionales de desnutrición empiezan a hacerse en la misma época en que aparecen grandes excedentes alimenticios. En ciertos casos parece ser que las dietas tradicionales, medidas con patrones occidentales, aparecen artificialmente como de bajo contenido nutritivo.

combinada a lo largo del ciclo económico y las diversas configuraciones de coyunturas y políticas económicas son otra explicación de la coexistencia por largos períodos de la agricultura campesina integrada a la acumulación capitalista realizada, por ejemplo, por agribusiness transnacionales.

Un caso específico contribuirá a ilustrar lo sostenido antes: el oligopolio molinero de granos básicos en los países andinos, juega con las políticas estatales en función de tres fuentes de abastecimiento: mercado externo, producción capitalista nacional y producción "tradicional" campesina. El poder de mercado en los tres casos es distinto, así como las políticas que afectan la formación de los precios. Por ejemplo, la combinación de un tipo de cambio favorable (precio bajo la divisa), bajos aranceles o impuestos para la importación de insumos alimenticios y bajos precios en el mercado internacional de granos será aprovechado por el oligopolio alimentario para empujar hacia abajo los precios que paga a los abastecedores del país, sustituyendo insumos nacionales por importados. El estancamiento de la producción agrícola de la mayor parte de los países latinoamericanos en las últimas décadas no se debió sólo al "complejo minifundio-latifundio" sino a una deliberada acción de política económica nacional e internacional destinada a abastecer los mercados nacionales granos importados "más baratos".

- d) Ante una alza de precios o la implantación de políticas proteccionistas de la agricultura nacional, renacerá el interés del agribusiness por comprar a la agricultura nacional. Este interés puede ser más o menos efímero según la evolución de las fuerzas económicas y políticas a nivel nacional e internacional, que generan cambios en las variables consideradas. En condiciones favorables para el crecimiento de la producción agrícola nacional se observa una polarización de la agricultura abastecedora: la existencia de una gran masa de econo

mías campesinas junto a un reducido número de agricultores capitalistas en modernización, es conveniente para estos últimos, al permitirles mayor renta diferencial y mayor poder socio-político, y conveniente a veces para la agroindustria - (que millones de familias dependan de sus actividades siempre es conveniente para las negociaciones con el Estado).^{1/}

3. Formación de Precios de los Alimentos Básicos en Países Dependientes

Por último, es muy interesante seguir el proceso de formación de precios de una mercancía tan importante como el pan actualmente en muchos países de América Latina (podría considerarse también el proceso de formación de precios de los fideos, huevos y pollos, leche, aceite y margarina). Generalmente el sistema de "fijación de precios" por el Estado capitalista es un mecanismo más de ocultamiento del carácter monopólico del sector industrial alimenticio. Y hasta la estatización de las importaciones de insumos suele convertirse en un mejor mecanismo de subsidio al uso de insumos importados. Distinguiendo el proceso de formación de precios del insumo nacional, el insumo importado y el bien final, se tiene:

- a) Precio del insumo nacional: Los agricultores capitalistas pugnan porque el Estado y la empresa agroindustrial fije precios de acuerdo a los costos de los más ineficientes o de la economía campesina. El Estado y la agroindustria, por su parte, tratan de fijar un precio doméstico igual al costo de importar el producto. Como las metodologías para calcular los costos internos generalmente son ingenieriles o contables y no toman en cuenta adecuadamente la heterogeneidad de los productores, finalmente la determinación de precios depende del poder polí

^{1/} Ver, por ejemplo, M. Valderrama: Efecto de las Exportaciones Norteamericanas de Trigo en Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia, Revista Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol. II, No. 2, Agosto 1979, Bogotá.

tico de las partes. La mayoría de los productores, sin embargo, no se enteran de esta negociación: cada vez más urgidos de ingresos monetarios (por la creciente mercantilización del agro) deben aceptar los precios que se les fijen o buscar empleo alternativo a su mano de obra (pero la proletarianización no parece ser un fenómeno generalizado en economías con agricultura estancada e industria de baja absorción de mano de obra).

El precio del insumo nacional no es independiente del importado. El precio final (neto de aranceles, subsidios y otros) al que puede comprar la industria alimentaria, y las facilidades que pueda obtener el Estado, estarán presentes como "costo de oportunidad" en la negociación, dando mayor o menor grado de libertad a la industria.

- b) Precio del insumo importado: En cada producto, el precio internacional depende de diversos y distintos factores. Para la agroindustria en una economía periférica, este precio no necesariamente está dado. Muchas veces la empresa comercializadora que la abastece pertenece a la misma firma transnacional. Cuando no hubo participación estatal en el comercio exterior los "precios de transferencia" se dieron con gran incidencia y por largo tiempo en la industria alimentaria. Donde se ha estatizado la importación de ciertos alimentos, sin embargo, la forma como se determine el tipo de cambio, el sistema arancelario, las cuotas de importación y aún los subsidios puede variar bastante el precio corriente y el precio relativo de los insumos alimenticios importados. El gran capital agroalimentario y en general el gran capital internacional tienen sus propios sistemas de influencia en la política económica - (FMI, BM, GATT, etc.).

En los países andinos los gobiernos durante la última década abarataron artificialmente los precios de los alimentos impor

tados mediante subsidios.

Las decisiones sobre composición nacional-importada del abastecimiento por las empresas del gran capital agroindustrial tienen así que tomar en cuenta tanto aspectos del mercado internacional como de política económica. Ellos suelen participar con mayor o menor poder en esos ámbitos.

- c) Precio del producto final: Donde los precios son libres es probable que los alimentos tengan un precio determinado según alguna de las teorías convencionales del monopolio, oligopolio o competencia imperfecta. Pero como los nuevos alimentos básicos han adquirido una importancia política enorme en la mayoría de los casos el Estado asumió una participación importante. Un caso típico de proceso de formación de precios es aquel donde el Estado provee insumos importados a través de empresas públicas, fija los precios de los productos alimenticios nacionales (fuente alternativa de abastecimiento) y fija los precios del producto final. El Estado puede conocer (aunque no determinar) muchos de los componentes de estos tres precios, pero al no controlar los costos de procesamiento y confiar en "declaraciones juradas" por las propias empresas monopolísticas como base del cálculo de costos, el "control" estatal de precios permite la permanencia de la ganancia monopolística. Es así posible que coexista un sistema de "fijación y control" estatal de precios con la fijación monopolística de los mismos.

En países como Perú se dan casos extremos de monopolización de la producción de alimentos básicos, de baja elasticidad precio de la demanda. Ello aumenta aún más las ganancias monopolísticas, dado que ante alzas de precios la demanda no disminuye en igual proporción y aún puede aumentar.

CAPITULO II

PARTICIPACION DE LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION PERIFERICA EN EL SISTEMA ALIMENTARIO MUNDIAL

Hay cuatro niveles en los cuales conviene observar las recientes - tendencias de cambio en la participación de la agricultura y la alimentación periféricas en la economía mundial:

- 1) Producción de materias primas y alimentos agropecuarios.
- 2) Sistemas de abastecimiento de insumos agropecuarios a la industria.
- 3) Procesamiento y comercialización de bienes provenientes de la agricultura.
- 4) Consumo final (estructura o patrones de consumo).

Se anota a continuación algunas tendencias observadas, sin ánimo de ser exhaustivo, pero sí de enfatizar los rasgos más importantes. Se ilustra con el caso de los países andinos (Venezuela, Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia) aunque parece estar ocurriendo lo mismo en otras regiones de América Latina, Asia y Africa. Debe tenerse presente excepciones claras en ciertos aspectos: Brasil exporta soya y Argentina, trigo, participando en el mercado internacional en posiciones minoritarias de oferta de tales productos.

1. Producción de Materias Primas y Alimentos Agropecuarios (Agricultura)
 - a) Pierde importancia relativa la inversión extranjera para exportación de productos agropecuarios.
 - b) La producción interna se estanca o fluctúa en función del precio de los sustitutos importados.

- c) Las ETN no invierten en agricultura (tierra y cultivos) sino que establece contratos de abastecimiento de sus plantas procesadoras. Normalmente se convierten en oligopolios y oligopsonios.
- d) La agricultura abastecedora de la agroindustria transnacionalizada experimenta un nítido proceso de desarrollo desigual polarizado: una minoría de agricultores se desarrollan como capitalistas y la mayoría se mantienen como campesinos. Lejos de cortar lazos con ellos, las ETN mantienen a la pequeña agricultura como abastecedora (a pesar de los mayores costos administrativos que significan) por el menor precio que les puede pagar (los minifundistas no tienen ningún poder de negociación), por compromisos de recepción obligatoria y universal hechos para obtener la concesión de instalación en el país y por los problemas sociales que acarrearía el rechazo de tal abastecimiento. Agroindustria transnacional y agricultura campesina se combinan y coexisten a través de mecanismos cuyo conocimiento está permitiendo elaborar teorías más ciertas de participación del trabajo no asalariado en la producción y acumulación capitalista.

2. Abastecimiento de Alimentos al Mercado Nacional y a la Industria orientada al Mercado Interno.

- a) Se observa en general una profundización de la dependencia alimentaria, que puede medirse a través del "coeficiente de dependencia alimentaria":

$$CDA_i = \frac{M_i}{PN_i + M_i - X_i}$$

CDA_i : Coeficiente de dependencia alimentaria en el bien i (Ej. trigo, leche, maíz, soya, arroz, etc.).

Puede expresarse en términos físicos (peso o volumen) y de valor monetario.

M_i : Importaciones del país en el bien i .

PN_i : Producción nacional (incluye estimaciones de autoconsumo).

X_i : Exportaciones del bien i (estrictamente, debiera considerarse las exportaciones de bienes que incluyen materia prima alimenticia importada).

- b) Si se considera sólo el "coeficiente de dependencia de la industria alimentaria" se observa un sostenido y creciente incremento (tiende a 100% en productos como trigo, soya, etc.). Ello significa que ciertas ramas de la industria alimenticia tienden a una completa sustitución de sus compras a la agricultura nacional por la importación de alimentos. Las implicaciones de este fenómeno debieran desarrollarse con detalle en cada país. Es importante considerar que las "ventajas comparativas" para la producción de ciertos bienes no están dadas por la naturaleza de una manera definitiva. La mayor parte de las veces resultan de procesos de desarrollo histórico en que la acción deliberada tiene un rol importante. Por otro lado, en un sistema altamente monopólico el "sistema de precios" no es un indicador "imparcial". Esto puede aclararse mediante un ejemplo. Los países andinos importan en conjunto más de dos millones y medio de toneladas de trigo anualmente. Las clases dominantes y las explicaciones convencionales consideran que estos países "no son países trigueros" o no tienen "vocación triguera". No es difícil, sin embargo, demostrar que si bien la importación de trigo se realiza desde el siglo pasado, es en los últimos 20 años que se ha duplicado esta importación y, paralelamente, se ha estancado y decrecido la producción nacional de trigo. Este proceso de profundización de la dependencia alimentaria de un bien-salario

básico coincide con la aparición de grandes excedentes de trigo en EE.UU., su donación y venta a precios artificialmente bajos y con facilidades crediticias y cambiarias. También puede comprobarse cómo una vez creado el mercado e introducido el pan y el fideo en los mercados (y estancada la producción interna) cesaron las facilidades (o disminuyeron) y subieron los precios del trigo importado. También puede observarse que a pesar de ello la política de precios y asistencia no estimula la producción interna de estos productos.^{6/}

Por último, puede observarse que son precisamente las empresas monopólicas las que utilizan mayor proporción de insumo importado. El coeficiente de dependencia de insumos importados, a nivel de la rama o de la empresa, en términos físicos o de valor, es creciente:

$$CDIA = \frac{AMa}{AMa + ANa}$$

AMa : abastecimiento importado de la industria a.

ANa : abastecimiento nacional de la industria a.

Obviamente, si se considera el bien i, el coeficiente de dependencia de la industria ese bien es mayor que el coeficiente nacional de dependencia en ese bien

$$CDIA_i \quad CDA_i$$

- c) La dependencia alimentaria, parafraseando a los creadores del concepto de dependencia, no es sólo un "fenómeno externo", como se puede observar, es una de las estructuras de la acumulación periférica que crea subdesarrollo. En este caso, la industria alimentaria, oligopólica y transnacionalizada en ma--

^{6/} M. Valderrama, op.cit.

yor o menor grado según el país de que se trate, condiciona la adopción de patrones de producción y consumo a menudo irracionales desde el punto de vista social; condiciona o implementa políticas económicas gubernamentales o empresariales en función de estrategias y tácticas de desarrollo empresarial que no coinciden con los intereses de la mayoría de la población; establece vínculos industria-agricultura que le son favorables, convirtiendo a la agroindustria en un mecanismo de extracción de excedentes agrarios y desarrollo desigual de la región proveedora. Por cierto que no existe una mecánica y lineal relación de causa efecto: la EIT y los monopolios nacionales asumen las peculiares condiciones de cada economía como marco dinámico de sus actividades, transformando o adaptándose según convenga.

d) Las estrategias de desarrollo populistas requirieron abaratar los alimentos de las ciudades para abaratar los costos industriales de la mano de obra, reprimir las presiones inflacionarias y mantener el apoyo o por lo menos la neutralidad de los sectores medios y obreros frente a la alianza social populista. Por ello es corriente observar en los países andinos que en un mismo período de tiempo se dieron simultáneamente esfuerzos modernizadores de mayor o menor impacto anti-latifundista (reformas agrarias) con un drástico cambio del patrón de abastecimiento alimenticio. Ambos procesos fueron a veces propiciados y financiados por organismos internacionales que responden a las políticas del gran capital y los gobiernos de los países desarrollados. Como se anotó antes, el cambio de patrón de abastecimiento se realizó primero vía asistencia, donaciones, etc. Para sostenerlo -cuando disminuyó- la asistencia y los precios subieron tuvo que recurrirse a subsidios al consumo de alimentos elaborados con insumos importados.

e) Los gobiernos reformistas tienden a estatizar las importacio-

nes de insumos alimenticios. Ello sin embargo no logra romper los mecanismos de extracción de excedentes por las empresas transnacionales. La utilización de los "precios de transferencia" ya no es posible en el caso de las importaciones de insumos agropecuarios (aunque continúa en la de repuestos, maquinaria, servicios, etc.). Pero se suele aplicar modalidades de "subsidios al consumidor" que abaratan los costos industriales de trigo, leche, maíz, soya, etc., absorbiéndose los déficits por el presupuesto público. De este modo el gran capital agroalimentario, mediante el control de las fases de procesamiento y distribución mayorista recupera con holgura lo que pudo haber perdido con la estatización de las importaciones de alimentos.

- f) Los gobiernos neo-liberales (impuestos tras la crisis que inevitablemente desatan las políticas de desarrollo reformistas) tratan de romper el proteccionismo de la industria oligopólica -incluida la alimentaria- mediante la "reforma arancelaria", la vuelta al tipo de cambio libre vía devaluaciones y la liberalización de las importaciones en general. Ello se da en un contexto inflacionario que busca poner los precios a "niveles internacionales".

En estas condiciones, la población de menores ingresos (desocupados y subocupados urbanos y rurales y minifundistas) efectúa cierta vuelta al autoconsumo y las dietas tradicionales, cierta producción interna de alimentos es incentivada al encarecerse las importaciones en ciertos períodos (maíz por ejemplo), se producen quiebras de la pequeña manufactura de alimentos y una re-definición de la producción de la gran empresa. Esta redefinición implica fenómenos tales como el inicio o la intensificación de la propaganda (antes innecesaria en cierto modo), diversificación de productos y exportación "no tradicional" de alimentos y, en algunos casos, relocalización de filiales. Estos fenómenos deben ser estudiados empírica-

mente. En el caso chileno, no parece haberse dado un sustancial aumento de las exportaciones agropecuarias. En el caso peruano la capacidad competitiva que estaba adquiriendo la producción agrícola por la devaluación y encarecimiento de las importaciones ha sido contrarrestada por la drástica disminución del mercado interno. La rebaja de aranceles para la importación de alimentos elaborados -que hubiera contribuido a frenar la inflación- ha sido muy pequeña y de todos modos no hay mayor demanda. Más bien se aumentó la exportación de alimentos elaborados (con insumos importados aún subsidiados y con subsidios a la exportación "no tradicional").

- g) Ambos tipos de estrategias de desarrollo (proteccionistas y liberales) comparten una política de amplias facilidades al agri-business proveedor de insumos químicos y mecánicos a la agricultura. En la estrategia reformista, empero, la participación del Estado en empresas mixtas de tractores y maquinaria o en la distribución de fertilizantes es sustancialmente mayor.

2. Procesamiento y Comercialización de Bienes Provenientes de la Agricultura

- a) Las distintas ramas de la industria alimentaria y el conjunto de la agroindustria presentan un alto grado de concentración y una elevada participación de capital extranjero en su capital extranjero en su capital social. La empresa transnacional está presente tanto en las ramas y líneas de producción de bienes salarios como aquellas orientadas al consumo de sectores medios y altos. Una distinción susceptible de abrir líneas de análisis puede hacerse entre aquellos países con producción de bienes salarios bajo control oligopólico de EITN y aquellos con mayor participación del capital nacional. Los primeros parecen ser aquellos que iniciaron con retraso (post segunda guerra mundial) definitivas políticas de industrialización.

zación por sustitución de importaciones. Ello coincidió con un momento en el cual el gran capital norteamericano en la rama alimenticia encontró trabas para su desarrollo monopolístico en el mercado norteamericano, junto con estímulos para su expansión hacia afuera (creación de filiales). Los reordenamientos comerciales internacionales durante la guerra y la necesidad de encontrar nuevos mercados para compensar la caída de la demanda al término de la misma, junto al proteccionismo de la industria "nacional" cada vez más presente en Latinoamérica, parecen ser el marco de la penetración de las ETN de la agroindustria de estos países.

Los países con mayor presencia del capital nacional en las ramas de bienes-salarios (molinería y panificación, aceites y grasas, lácteos y rama avícola) son aquellos que iniciaron antes su proceso de sustitución de importaciones.

En ambos tipos de países la presencia del capital transnacional en ramas de alimentos de elaboración sofisticada y "fast food" está ligada a la tecnología y sistemas de publicidad conexos. En países tan disímiles como Argentina o Ecuador, Aji-no-moto, Fleishman (Standard Brands), Libby's, Maggy, etc., controlan sin contrapeso la producción de saborizantes, polvo de hornear, sopas solubles, etc.

- b) La comercialización interna responde a un alto grado de integración observable. En otros términos, los oligopolios alimentarios tienden también a oligopolizar la distribución mayorista de alimentos elaborados. Esta comercialización en las últimas décadas ha extendido su alcance hacia las regiones más apartadas, unificando el mercado nacional de países de difícil geografía y contribuyendo a desplazar las dietas tradicionales, monetarizando de paso crecientemente la economía rural.

- c) Existe un proceso de "ruptura" o "salto" tecnológico en el procesamiento alimenticio durante el presente siglo en las economías periféricas:

En la etapa de la "manufactura nativa" se desarrollan los molinos de piedra con energía hidráulica, las desnatadoras manuales de leche para elaborar mantequilla, la conservación casera de carne, fruta, etc., que se extiende a establecimientos medianos, la granja avícola artesanal, etc. Países como Argentina desarrollan primero los frigoríficos y la molinería a gran escala, pero es la presencia de la inversión extranjera norteamericana y europea quien inaugura la actual etapa de la industria de alimentos.

La etapa de la "industria alimenticia" se caracteriza por la presencia de una tecnología superior en la producción, abastecimiento, comercialización, etc. Su presencia arrincona y finalmente margina a la manufactura nativa. La industria alimenticia crea el mercado nacional, impulsa los sistemas de abastecimiento nacional e internacional, integra a la agricultura bajo contrato o verticalmente, y cambia la tecnología (con frecuencia menor que en los países de origen).

Sólo en los países que ya habían logrado un cierto desarrollo tecnológico propio el capital nacional puede mantenerse o asociarse con la empresa extranjera.

La tecnología en las ramas de bienes salarios, allí donde el grado de monopolio es mayor, tiende a retrasarse con respecto a los niveles internacionales. Generalmente la venta de maquinaria por las matrices de las filiales de empresas moli^{li}neras, lácteas oleaginosas, funciona como una suerte de prolongación de la vida útil de equipos obsoletos.

4. Consumo Final

- a) En general, se da una disminución del autoconsumo de alimentos y avance de la mercantilización de los mismos aún en las regiones más alejadas, como se observó antes. El proceso de urbanización y el estancamiento de la agricultura tradicional están en el trasfondo de **este fenómeno**. Pero no puede ignorarse la acción del sistema de precios y la agresiva política de apertura de mercados por la industria alimentaria moderna.
- b) Adopción progresiva de una estructura de consumo basada en trigo, grasas vegetales, carne de ave, lácteos, o por lo menos, con un componente mayor de estos alimentos. Se observa también una lenta pérdida del precio relativo de los productos tradicionales (maíz, papa, cebada, etc.).
- c) Tan importantes como la influencia del aumento en la producción y productividad a nivel internacional en este cambio del patrón de consumo periférico, son las políticas económicas de los países dependientes (protección a la industria alimenticia, subsidios al alimento importado) y las políticas comerciales de los países con excedentes alimenticios.^{1/}

^{1/} Esta breve síntesis de algunas tendencias observadas en el sistema alimentario tal como se da en la periferia, especialmente en América Latina y los países andinos en particular, puede complementarse con otros textos: Louis Malassis: Economie Agro-alimentaire, Tomo I, Ed. Cujas, París, 1979; Susan George: How the Other Half Dies, Penguin Books, Penguin Books, England, 1977; Frances Moore Lappé and Joseph Collins: Food First: Beyond the Myth of Scarcity, Ballantine Books, USA, 1979 y El Hambre en el Mundo: Diez Mitos, COPIDER, México, 1979; Dan Morgan: Merchants of Grain, Weindenfeld and Nicholson, London, 1979; Andre Gunder Frank: La Agricultura del Tercer Mundo y el Agribusiness, en el libro La Crisis Mundial, Bruguera, España, 1980 y Miguel Teubal: La Crisis Alimenticia y el Tercer Mundo, una Perspectiva Latinoamericana, revista Economía de América Latina No. 2, CIDE, México, Marzo de 1979.

CAPITULO III

EVIDENCIA EMPIRICA: EL CASO DEL PERU

El caso del Perú es un ejemplo extraordinariamente ilustrativo de los efectos del nuevo sistema agroalimentario mundial, liderado por el agribusiness internacional, sobre la agricultura y la alimentación periférica. Dos razones justifican su elección:

- a) Es un país que reúne una muy amplia agricultura campesina productora de alimentos (cerca del 40% de la PEA es rural), muy heterogénea y con rasgos precapitalistas muy marcados, donde además se ha dado una de las reformas agrarias más extensas y profundas entre 1968 y 1976.^{1/}
- b) En esta economía, por otra parte, la agricultura ha tenido una tasa de crecimiento promedio anual por debajo del 2% desde la década del 50, mientras su población crece a 2.9%. Las importaciones llegan por ello a constituir el 90% del consumo total de trigo y casi la mitad en el caso del maíz, oleaginosas y lácteos en los últimos años. Por otra parte, su industria alimentaria está claramente liderada por filiales o empresas asociadas a algunas de las principales empresas transnacionales agroalimentarias (Nestlé, Bunge Corporation, Unilever, Carnation, Standard Brands,

^{1/} Sin embargo, la Reforma Agraria no resolvió sino por el contrario contribuyó en cierta forma al agravamiento de la pobreza y el subempleo de más de un millón de campesinos, jefes de familias que viven de lo que pueden cultivar en pedazos de tierra menores de una hectárea y de la venta eventual de su fuerza de trabajo. La reforma agraria incorporó a no más del 20% de la población económicamente activa rural y transformó unas 10 mil haciendas o grandes propiedades en cerca de millar y medio de cooperativas y empresas reformadas muy heterogéneas y atacadas por males insuperables dentro de una organización capitalista del agro sub-desarrollado: el control estatal incoherente pero a veces asfixiante; la ausencia de una real planificación del desarrollo agrario; el control privado oligopólico de la mayor parte de los insumos y de la comercialización de los productos; la política de precios y subsi...

Purina, Cargill). Las nueve mayores empresas producen el 36% del valor de producción de la industria alimentaria, como se verá más adelante.

1. El Oligopolio Transnacional en la Industria Alimentaria: el Control del Pan, Fideos, Leche, Aceites, Margarinas, Huevos y Pollos.

Debido a que el Perú mantuvo hasta mucho después de la Segunda Guerra Mundial su orientación primario-exportadora, las políticas industrialistas tardías (aparecieron sólo en los años 60 y 70) no pudieron como en otros países vecinos favorecer el desarrollo de una burguesía nacional más consistente: la industria y los mercados ya estaban dominados por grandes empresas ligadas a corporaciones transnacionales. Este hecho se refleja en la elevada presencia de tales empresas no sólo en las ramas de alimentos elaborados no básicos (como en otros países) sino en las ramas de alimentos básicos (molinería, alimentos balanceados y complejo productor de carne de pollo y huevos balanceados y complejo productor de carne de pollo y huevos, lácteos, grasas y aceites comestibles).

Las cuatro mayores empresas de la rama de alimentos balanceados producen el 90% del Valor Bruto de la Producción. En los casos de las ramas de lácteos, molinería y aceites y grasas, las cuatro mayores empresas producen el 84%, 52% y 65%, respectivamente. El Cuadro Nº 1 muestra los niveles de concentración en las otras ramas.

... dios contraría a la producción agropecuaria nacional; la incapacidad e ineficiencia de las relaciones cooperativas empresariales en un ambiente capitalista, etc.. Si actualmente estas grandes empresas reformadas se debaten en muy serios problemas derivados -entre otros factores- de la política económica global, es fácil imaginar la gravísima situación que tienen que enfrentar los minifundistas en un período de inflación sin precedentes en el país (50% promedio anual entre 1975 y 1980), de encarecimiento de los insumos químicos y mecánicos (de alto componente importado en medio de una drástica y prolongada devaluación) y de recesión general con incremento del desempleo y el subempleo.

CUADRO N° 1

CONCENTRACION DEL VBP EN LAS CUATRO MAYORES EMPRESAS
DE CADA RAMA DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA (%) 1973

Ramas (ordenadas según nivel de concentración)	Total Establecimientos de la rama industrial	N° Estab.de las cuatro mayores empresas	Valor Bruto (%) de la rama controlada 4 mayores emp.
1. Alimentos Balanceados	17	4	89.8
2. Productos Lácteos	53	5	84.0
3. Aceites y Grasas	50	14	64.8
4. Cacao, Chocolate, Confit.	48	5	63.1
5. Elab.Frutas y Legumbres	22	4	61.0
6. Productos de Molinería	159	4	52.3
7. Conserva Carne, Embutidos	37	4	41.6
8. Productos Aliment.Diversos	194	4	36.2

Nota.- Las ramas de Panadería (829 establecimientos) y Elaboración de - Azúcar (25 estab.) presentan situaciones particulares: la primera estaba relativamente poco concentrada -por lo menos hasta - 1973- y la segunda constituye de hecho un solo consorcio cooperativo-estatal.

Fuente: Elaborado por el autor en base a los datos de la Estadística Industrial del Ministerio de Industria y Turismo, 1973.

Pero el elevado grado de monopolio logrado por un número reducido de empresas se expresa aún con mayor evidencia en el hecho de que sólo 9 grupos económicos -entre ellos las subsidiarias de Bunge & Born, Carnation, Nestlé, Unilever y Ralston Purina- dueños de 30 plantas industriales sobre un total de 1,396 existentes en el país, producían el 35.6% del Valor Bruto producido en toda la industria alimentaria (250 millones de dólares de un total de 780 millones). Si se excluyera la rama azucarera, este nivel de oligopolización seguramente alcanzaría el 50%. Puede observarse en detalle la participación de cada grupo económico en el Cuadro N° 2. Esta concentración ha aumentado con seguridad durante los años 1974 á 1980, pues la caída del consumo de alimentos por la mayoría de la población -una de las principales medidas gubernamentales para enfrentar la crisis económica que desde 1975 agobia al pueblo peruano -ha afectado principalmente el nivel de ventas de la pequeña y mediana empresa.

Aún es más significativo -para explicar fenómenos como la política económica aparentemente "irracional" desde el punto de vista nacional y social -observar que los grupos Bunge, Nicolini y Cogorno controlaban el 88% de la producción de harina de trigo, base del pan y de los fideos; los mismos Bunge, Nicolini y Purina producían el 80% de los alimentos balanceados, base de los pollos y los huevos; nuevamente Bunge, Pacocha (Unilever) y Romero controlaban el 84% de los aceites, grasas comestibles y margarinas; y Carnation (norteamericana) y Nestlé (Suiza) controlaban el 100% de la leche evaporada (la cual constituye, por obra de estas empresas, más del 50% del consumo total de lácteos en las principales ciudades peruanas, y compite sólo con la leche pasteurizada porque la importación de leche en polvo entera está prácticamente prohibida para proteger a la "industria nacional").^{1/}

^{1/} Ver nuestros trabajos, donde se ha tratado extensamente estos temas: Industria Agroalimentaria y Transnacionales: el Caso Peruano. Pontificia Univer. Católica del Perú, 1978; Empresa Transnacional y Desarrollo Capitalista de la Agricultura: La Carnation-Leche Gloria en el Sur del Perú. Mimeo. Pontificia Universidad Católica del Perú., 1977. Versiones revisadas se editan en México (CESTEM) y París (CEIRAL).

CUADRO Nº 2

CONCENTRACION DEL VBP DE LOS PRINCIPALES 9 GRUPOS ECONOMICOS
DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA PERUANA
Año 1973

	% del VBP de I.A.	VBP Mill.US\$
1. Grupo Bunge & Born (ETN) Incluye Mol. Sta.Rosa, SIDSUR y COPSА	9.11	71.04
2. Grupo Nicolini (parcial) Incluye Nicolini Hnos. y Cía. Mol. del Perú	8.66	67.53
3. Leche Gloria-Carnation (ETN)	4.94	38.54
4. Perulac-Nestlé (ETN)	3.44	17.44
5. D'Onofrio	2.15	16.80
6. Pacocha-Unilever (ETN)	2.08	16.22
7. Purina (ETN)	2.06	16.10
8. Perú Pacífico	1.59	12.23
9. Molinos Cogorno	1.56	11.41
TOTAL	35.59	259.95

Fuente: M. Lajo. Industria Agroalimentaria y Transnacionales: El Peruano. Op.cit. Basado en cifras de la estadística industrial peruana.

2. Graves Distorsiones en la Estructura de Consumo

Los datos anteriores quedarían incompletos si no se conociera el enorme peso que estos alimentos elaborados han ganado en la dieta de la población peruana desplazando alimentos tradicionales como la cebada, papa, yuca, quinua, plátano e incluso maíz.

En 1972 las familias de bajos ingresos en Lima (50% de una población mayor de 4 millones) destinaban el 30% de sus gastos totales para la compra de lácteos, cereales y derivados, carnes (incluida la de pollo) y oleaginosas, productos mayoritariamente agroindustriales. Los del estrato intermedio y alto en cuanto a ingresos familiares, gastaban 22% y 14% respectivamente.^{1/}

Es obvio, por otro lado, que si la agricultura estancada y la población crece, el consumo per cápita de los productos tradicionales agropecuarios está disminuyendo. Por su parte, el consumo per cápita de trigo, soya, lácteos, cebada cervecera y maíz duro ha aumentado a pesar que la producción nacional per cápita ha disminuído en algunos casos dramáticamente. Por ejemplo el consumo per cápita de trigo aumentó de 41 Kg. al año en 1943 á 54 Kg. en 1977, a pesar de que la producción nacional per cápita bajó de 21 Kg. a 7.2 Kg. para los mismos años.^{2/}

Tal vez convenga recordar que el aumento del consumo per cápita de alimentos "occidentales" no significa necesariamente el mejoramiento nutricional de la población. Si la entrada de la dieta "moderna" significa la ruptura y pérdida de la dieta tradicional (a veces mejor equilibrada en términos nutritivos) o si va acompañada de un empeoramiento de la distribución del ingreso, como en el caso peruano, el aparente mayor consumo per cápita de trigo, margarina, pollos, leche puede ser un empeora--

^{1/} Datos de la Encuesta Nacional de Consumo de Alimentos, Lima, 1972, elaborados en M. Lajo, Industria Agroalimentaria. (Op.cit.).

^{2/} M.Lajo, Ibid. Cap.II. También en M.Lajo, Agricultura, Agroindustria y Dependencia Alimentaria. Revista Allpanchis Nro. 14, Perú, 1979.

miento de la situación nutricional de las masas urbanas y rurales en los países capitalistas de la periferia.^{1/}

En el caso peruano, los cambios operados en la estructura de consumo de alimentos de la población durante las últimas décadas han conllevado graves distorsiones:

Primero, porque divorcian crecientemente la producción interna del consumo interno, abriendo un abismo creciente o "brecha" que significa inseguridad alimentaria, vulnerabilidad en la nutrición básica de más de 17 millones de peruanos respecto de los vaivenes en los mercados internacionales de alimentos. No es que se suponga a priori que toda importación de alimentos sea por sí misma negativa. Lo es cuando estas importaciones desestimulan directa/o indirecta pero persistentemente la producción agropecuaria interna, mediante políticas de precios y subsidios que benefician y hasta premian la importación. Lo es más cuando estas políticas son incentivadas y condicionadas por poderes oligopólicos que controlan la industria alimenticia en el país y por las políticas comerciales - para exportar o "donar" excedentes agropecuarios por parte de los gobiernos de algunos países desarrollados.

Segundo, porque el avance de este tipo de dieta en la alimentación peruana, junto con el ya mencionado poder de mercado de algunas empresas, ha logrado imponer y mantener ciertas características irracionales en los mercados alimenticios que sólo se explican por la alta rentabilidad que su permanencia otorga a las empresas interesadas. Obsérvese - por ejemplo cómo en el siguiente Cuadro, un simple ordenamiento del valor de ventas de los alimentos en el mercado peruano en 1976 puede evidenciar estos rasgos irracionalidades. Sólo destacaremos 3 pero podrían señalarse muchos más. (Ver Cuadro N° 3).

^{1/} Sobre esto ver por ejemplo: Ministerio de Economía y Finanzas, Dirección General de Asuntos Financieros, Niveles de Vida: Análisis de la Situación Alimentaria en el Perú (1971-72). Lima, 1977. Carlos Malpica S.S. Alimentación: La Política del Hambre. Rev. MARKA Nro. 59, Lima, 2 Feb. 1978. Actualidad Económica del Perú, La Alimentación y su Costo. Nro. 28, Junio, 1980.

CUADRO N° 3

VENTAS ANUALES DE LOS PRINCIPALES ALIMENTOS ELABORADOS
EN EL PERU EN MILLONES DE DOLARES (**)

PRODUCTOS INDUSTRIALES

<u>I. Mercados Grandes</u>	<u>Millones de US\$</u>
Alimentos Balanceados para Aves	131.6
Cerveza Blanca	120.9
Harina de Trigo	117.8
Azúcar Rubia de Exportación	76.9
Leche Evaporada	67.5
Aceite de Cocina	66.7
Azúcar Refinada	51.5
Fideos Diversos Corrientes	53.6
<u>II. Mercados Medianos</u>	
Azúcar Rubia	34.1
Galletas Diversas	32.6
Leche Pasteurizada	23.8
<u>III. Mercados Pequeños (algunos productos)</u>	
Chocolates	9.9
Café soluble	9.2
Gomas de Mascar	8.5
Margarinas	7.6
Leche Precondensada	5.5
Leche Condensada	5.1
Jamonadas	3.5
Conservas de Frutas	3.4

(*) Se considera el tipo de cambio promedio anual y mensual para 1976.

Fuente: B.C.R. Memoria 1976, pág. 165. 1 dólar = 57.43 soles.
 Fascículos de la Oficina de Estadística del Ministerio de
 Industria y Turismo, 1976.

1.- Exceptuando el azúcar-cooperativizada en 1969- los mayores valores de producción (o ventas) son de productos elaborados en ramas con mayor presencia monopolística transnacional y nacional: molinería (alimentos balanceados, harina de trigo, fideos, galletas), lácteos, oleaginosas y -cervecería.

2.- El oligopolio molinero tiene ventas anuales por encima de los 300 millones de dólares y más de 1 millón 500 mil Toneladas Métricas de estos productos. La producción de papa, yuca y camote, por ejemplo, fue ese año de alrededor de 2 millones de T.M. y el valor de ventas ciertamente jamás llegaría a 300 millones de dólares. Pero lo que se quiere evidenciar aquí es que incluso desde el simple punto de vista físico, el peso de los alimentos elaborados con alto componente importado va en camino de alcanzar niveles similares a los que presentan los alimentos tradicionales básicos.

3.- Se produce alrededor de 110 mil T.M. de leche evaporada (equivalente a 220 mil T.M. de leche fluida) por un valor cercano a los 66 millones de dólares, mientras la producción de leche pasteurizada es sólo de 120 mil T.M. y 24 millones de dólares. Lo destacable aquí no es un problema de "gustos del consumidor peruano por leche evaporada" (gustos que en todo caso fueron creados durante varias décadas deliberadamente). Lo destacable es la increíble irracionalidad encerrada en la "hegemonía" de la leche evaporada en el mercado peruano de lácteos. Carnation y Nestlé producen aparentemente en total acuerdo desde inicios de la década del 40- el 85% y el 15%, respectivamente, de la leche evaporada enlatada. Han logrado imponerla como alimento de consumo masivo: los estratos de menores ingresos demandan más leche evaporada enlatada que los de altos ingresos porque no tienen la alternativa de mantener refrigerada leche fresca o pasteurizada. La alternativa más barata, la leche en polvo entera, no es producida por estas empresas pero tampoco han permitido su importación hasta ahora. Ya en el contrato de concesión (1939) exigieron y lograron altos aranceles o prohibición de importar productos que competirían con los suyos. Pero mientras se opusieron a la importación de lácteos para consumo directo, desde hace décadas -pero especialmente en las dos -

últimas- han importado crecientes cantidades de insumos industriales lácteos, hojalata para envasarla y maquinaria y repuestos libres de impuestos y hasta subsidiados. En el último lustro, por ejemplo, la materia láctea contenida en la leche evaporada llegó a ser en casi un 70% importada: en otras palabras, importaban leche en polvo y grasa de leche, la añadían una pequeña proporción de leche nacional fresca y agua, la enlataban en un envase -también importado hasta hace pocos meses- y la vendían para el consumo masivo. Se obligaba así a la población a consumir un producto antieconómico, sólo para mantener el monopolio y la rentabilidad de Carnation y Nestlé.

Las paradojas asombrosas provocadas por el poder de las transnacionales en los países pobres son empíricamente evidentes para quien quiera ver la realidad: en 1976 el consumo anual per cápita de leche evaporada en el Perú era de 6.85 Kg. (equivalente a 13.7 Kg. de leche fluida) mientras el consumo per cápita de leche pasteurizada era de 7.3 Kg. y no se consumía leche en polvo entera. En ese año el 61% del consumo de leche en Lima lo era en forma de leche evaporada. En Estados Unidos, para el mismo año, el consumo de leches evaporada y condensada era sólo 2.27 Kg.^{1/}

No desarrollaremos aquí por falta de espacio otras irracionalidades como la depredación de la anchoveta del mar peruano durante la década del 60, exportada en su mayor parte para proveer proteínas a la ganadería de Estados Unidos y otros países desarrollados. Desaparecida la anchoveta durante casi toda la década del 70 la depredación continúa en la actualidad pero contra especies de consumo humano: jurel, caballa, cojinova, etc. Estas especies se extraen por miles de Toneladas para convertirlas en harina de exportación y conservas de pescado exportadas con subsidio estatal. Es significativo señalar que tras cuarenta años de producción exclusiva de leche evaporada la empresa Carnation-Leche Gloria empezó en 1979 a producir conservas de pescado "Gloria".

En síntesis, la principal deformación del sistema alimentario -

^{1/} Ver U.S.D.A., Handbook of Agricultural Charts. Nro. 524, Nov. 1977.

peruano es el creciente divorcio o separación entre lo que la población consume y lo que casi el 40% de ella (población rural) produce: es inconcebible que un país de campesinos importe la tercera parte de las proteínas y calorías que consume su población.^{1/}

3. Dependencia Alimentaria casi Irreversible

El Cuadro Nº 4 ilustra por sí solo las dimensiones casi irreversibles a que ha llegado la dependencia de importaciones de alimentos básicos en el Perú. Mientras que en 1943 sólo en el caso del trigo se llegaba a importar un considerable porcentaje del consumo total (49%) y eran insignificantes las importaciones de otros alimentos, en los años recientes (p.e. 1975) se importa el 86% del trigo, 52% del maíz, 100% de la soya, 41% de lácteos, 11% de carnes rojas, 72% de cebada cervecera y 12% de arroz. Estos porcentajes han aumentado con la sequía de 1979-80, especialmente en el caso del arroz. (Tan grave es esta sequía y su coincidencia con el 5to. año de crisis económica, que por primera vez el Perú ha importado azúcar en 1980 tras haber sido exportador importante a lo largo de su historia).^{2/}

En términos físicos, el Perú importa, en cifras anuales aproximadas, 800 mil T.M. de trigo (produce sólo 120 mil); entre 150 mil y 300 mil TM de maíz amarillo duro (produce entre 350 mil y 500 mil); importa el equivalente a 500 mil TM de leche (produce entre 620 mil y 800 mil) y el equivalente a 400 mil T.M. de soya (produce sólo 3 mil T.M.). En cuanto a cebada cervecera, importa 70 mil T.M. mientras produce internamente sólo 27 mil T.M.

^{1/} Ver C. Arellano. Situación y Política Alimentaria en el Perú. Tesis de Bachiller. P.U.C., Lima, 1978.

^{2/} EL Perú no es un caso excepcional en cuanto a la dependencia alimentaria en países con amplio campesinado minifundista. No sólo en el área andina se observa este fenómeno sino la mayoría de los países de Africa y Asia. Egipto importa en 1980 el 40% de sus requerimientos alimenticios, por ejemplo. Ver Financial Times, July, 23, 1980.

CUADRO N° 4

PERU: RELACION IMPORTACION/OFERTA TOTAL FISICA
DE LOS PRINCIPALES ALIMENTOS IMPORTADOS
 (Porcentaje)
(COEFICIENTE DE LA DEPENDENCIA ALIMENTARIA)

	<u>1943</u>	<u>1960</u>	<u>1970</u>	<u>1975</u>
Trigo	49	70	84	86
Maíz-Sorgo	n.d.	n.d.	1	52
Oleaginosas	4	35	100	100
Lácteos	3	22	35	41
Carnes Rojas	2	4	28	11
Arroz	10	10	0	12
Cebada (corriente) y cervecera)	2	6	10	32

Fuente: Manuel Lajo. Industria Agroalimentaria y Transnacionales: El Caso Peruano. Dpto. Economía. Universidad Católica, Perú. No viembre 1978, pág. 37-38.

Si lo anterior es un indicador claro de la dependencia alimentaria del país como un todo, es interesante constatar que la dependencia del país se explica casi exclusivamente por la tendencia de las principales ramas de la industria elaboradora de alimentos (y bebidas, en el caso de la cerveza) a utilizar alimentos importados como insumos. En el Cuadro N° 5 se observa que el 99.7% del trigo que utiliza la rama molinera es importado, así como el 76% de la leche usada por la rama de lácteos, el 45% del maíz, el 99% de la soya y el 72% de la cebada cervecera.

Pero es aún más significativo constatar que los grupos económicos Bunge, Nicolini y Cogorno compraban el 89% del trigo importado por el Perú en 1975; Bunge y Nicolini, junto a la transnacional Purina compraban en el mismo año 81% del maíz importado; Carnation y Nestlé, junto a la pasteurizadora UPA, absorbían el 73% de los lácteos importados y Bunge (nuevamente), junto a Pacocha y Romero, el 74.5% de la soya importada.

Es lo que hemos llamado "ABSORCIÓN OLIGOPOLICA DE LOS ALIMENTOS IMPORTADOS".^{1/}

Más sorprendente aún será comprobar que durante varios años desde 1973, en diferente forma hasta la actualidad (julio de 1980), el gobierno peruano, que estatizó la importación de alimentos en 1970, intenta SUBSIDIAR el consumo de los alimentos básicos elaborados demandados por la población peruana, vendiendo a los grupos económicos mencionados arriba los alimentos importados a un precio muchas veces menor que el que cuesta comprarlos en el mercado internacional. Esta política económica de fomento a la dependencia y al oligopolio alimentario no fue ni es un hecho aislado o transitorio: desde su instalación, las empresas elaboradoras de alimentos (como toda la industria sustitutiva de importaciones) gozaron de un proteccionismo arancelario exagerado, de exenciones de impuestos y facilidades crediticias que sin embargo no se aplicaron igualmente a la agricultura, especialmente campesina. La política alimentaria del reformismo militar (1968-1975) trató en vano de conciliar el mantenimiento de alimentos baratos para la mayoría de la población con el crecimiento de la dependencia alimentaria y el control oligopólico de la industria y distribución de alimentos al por mayor. Fijó el tipo de cambio, subsidió la importación de insumos alimentarios para la industria, controló aparentemente la formulación de los precios de los alimentos elaborados básicos, mantuvo las garantías oligopólicas de las empresas alimenticias ampliando sus mercados y manteniendo su protección arancelaria. Los resultados fueron el incremento de las importaciones, el crecimiento del déficit de las empresas estatales importadoras, la difusión de la nueva dieta, abaratada en relación a la dieta tradicional, pero sobre todo, el fortalecimiento del control oligopólico de los alimentos básicos y la profundización de las distorsiones en el patrón de consumo que se ha señalado.

La crítica a la política proteccionista no debe llevar sin embargo a la posición neoliberal que sostiene que la eliminación de los aranceles, controles de precios y participación estatal en la comercialización,

^{1/} Ver Industria Agroalimentaria y Transnacionales, Op.cit. p. 78.

CUADRO Nº 5

COEFICIENTE DE LA DEPENDENCIA FISICA DE LA
INDUSTRIA ALIMENTARIA EN PERU (1975-1980)

	A ABASTECIMIENTO IMPORTADO (Miles de T.M.)	B ABASTECIMIENTO TOTAL (Miles de T.M.)	A/B COEFICIENTE DE DEPENDENCIA IND. ALIMENTARIA
Trigo	780	782	99.7%
Leche	580	760	76.3%
Maíz Duro	250	550	45.5%
Soya	420	423	99.3%
Cebada cervecera	70	97	72.2%
Aceite Algodón	-	25	-
Café no-exportable	-	3	-

Fuente: M. Lajo. Imperialismo Alimentario y Agricultura Periférica.
No publicado. Basado en cifras oficiales de la estadística
Agraria e Industrial.

exportaciones e importaciones, así como la liberación del tipo de cambio, llevará a un "equilibrio real" de las distintas fuerzas económicas. Incluso este planteamiento suele presentarse como contrario a los monopolios, acusando al proteccionismo de haberlos creado. Lo que esta argumentación esconde es que los monopolios son un fenómeno propio del capitalismo y que existen a nivel internacional. Y que aún sin proteccionismo, los oligopolios dominarían una economía pequeña capitalista periférica como la peruana.

La renuncia de un país a dirigir su propio desarrollo económico, -que no es otra cosa lo que proponen los neoliberales- dejando la producción y el mercado nacional aún más desguarnecido ante las empresas e intereses transnacionales llevaría aún a mayores distorsiones, mayor pobreza y desempleo, mayor exacción de los recursos naturales, mayor sometimiento de nuestra economía. Frente al desarrollismo capitalista que protegió a los oligopolios transnacionales y el liberalismo que igualmente los protege, a países como el Perú parece quedarles sólo la alternativa de un desarrollo democrático y planificado popularmente.

4. Subordinación de la Agricultura Moderna y Campesina

En el Perú existen alrededor de 1 millón 400 mil unidades agropecuarias de las cuales sólo unas 200 mil podrían considerarse modernas o capitalistas. Hay cerca de 1 millón de predios menores de 5 Hectáreas de los cuales la mitad son menores de 1 Ha. En los valles e irrigaciones de la costa, que son las únicas zonas de cultivo en medio de extensos desiertos, se ubican la mayoría de los predios modernos. En las escasas tierras cultivables de la cordillera de los Andes, desde la época pre-incaica los peruanos desarrollaron una agricultura adecuada a la difícil geografía serrana. Es en esta zona donde vive la mayoría de la población rural y donde se concentran los mayores índices de pobreza y atraso.

Pero esos problemas no se deben a la supuesta "falta de integración" de la agricultura tradicional a la "economía moderna" como lo sostienen ciertos enfoques dualistas que -extrañamente, dado el avance de -

las ciencias sociales en América Latina- aún tienen alguna influencia en el Perú.^{1/}

Por el contrario, cada vez es más claro que la agricultura campesina serrana (y la agricultura de haciendas obviamente) fue integrada desde la invasión española al proceso de acumulación internacional primero colonial y luego capitalista comercial, industrial y financiero. Si el minifundio no se modernizó, conservando el chaquitacla (arado de palo precolombino), o no desapareció fue porque su mantenimiento era más adecuado a corto y largo plazo a la acumulación de excedentes para los negocios dominantes en diferentes épocas. Cada vez son menos los que sostienen que hubo en el Perú regiones andinas de total autosubsistencia desde el siglo XVI. Por el contrario, desde la colonización las regiones de agricultura tradicional han sido parte integrante de la división del trabajo social nacional e internacional: abasteciendo con carne, cereales y mano de obra los centros mineros durante la colonia, sosteniendo el sistema de haciendas y plantaciones durante la república, (1821 en adelante), aportando alimentos y fuerza de trabajo barata a las ciudades e integrándose extensamente al comercio y a la agroindustria transnacional en el último medio siglo.

Actualmente, a lo largo de la sierra andina la "tradicionalidad del proceso de trabajo del campesino y el autoconsumo de una parte de la cosecha por su familia se integra o articula perfectamente con su participación en los mercados capitalistas de productos y de fuerza de trabajo -

^{1/} Es necesario señalar cómo la relativa presencia de la ideología económica neoclásica se corresponde con el poder económico y político conservador aún vigente en el Perú. Este enfoque descriptivo-ahistórico y unilateral (en el sentido de separar los hechos económicos de los socio-políticos) no puede entender que el "dualismo tecnológico" o coexistencia de técnicas agropecuarias industriales con las primitivas tiene una base estructural-histórica. Es por esa unidad estructural que procesos de trabajo técnicamente muy distintos y con productividades diferentes participan sin embargo en un mismo proceso de acumulación. Este mismo enfoque, por otro lado, aunque llega a analizar la política económica (de precios, subsidios, etc.) contraria a la producción agropecuaria nacional, no la relaciona con los intereses y vínculos estructurales de los cuales es resultado (oligopolios transnacionales, imperialismo y dependencia o participación periférica del Perú en la economía mundial). De este modo la política económica aparece como

vendiendo parte de la cosecha o parte de los días productivos.^{1/} Allí - donde tal coexistencia no era lo más favorable para la rentabilidad del capital, simplemente desapareció la "tradicionalidad". Pero donde las relaciones de producción no asalariadas convienen a la acumulación de capital el llamado "dualismo tecnológico" se ha eternizado.

Obsérvese por ejemplo el caso de la Compañía Cervecera del Sur y sus cerca de 10,000 proveedores (5,000 de ellos directos), la mayor parte minifundistas "tradicionales" de Cuzco, Apurímac, Arequipa y Puno. Esta moderna empresa capitalista de propiedad peruano-suiza, convive desde hace más de 60 años sin mayores problemas con la economía campesina andina, a la que abastece de semilla y compra la cosecha por anticipado en la misma parcela de los campesinos de la "mancha india" (sierra sur del Perú).^{2/}

Véase también cómo más del 80% de los proveedores nacionales de leche de Carnation-Gloria en Arequipa-Moquegua-Tacna y de Perulac-Nestlé en Cajamarca (sierra norte) son economía campesinas que están hacen 40 años integradas a estas empresas transnacionales. Obsérvese los casos de los pequeños productores de maíz, semilla de algodón en la costa central y norte y de café en los valles de la ceja de selva. ¿Puede hablarse de "subdesarrollo rural" y "desarrollo urbano" en una economía integrada por el mercado? Sería más propio llamar a esta estructura capitalista dependiente y periférica y ver el mercado "imperfecto" como expresión -en el plano de la circulación- de una base productiva específica.

El que no toda la fuerza de trabajo o no todas las jornadas de trabajo de los productores se realicen o se encuentren bajo relaciones de producción salarial no significa que el capital no extraiga excedente y -

...caída del cielo, en un limbo social e histórico o en un vago "conflicto campo-ciudad" muy cómodo, que sin embargo esconde los hechos reales.

- 1/ Hemos intentado un análisis teórico del lugar que ocupa la economía campesina en la economía internacional en La Economía Campesina en la Formación del Valor y los Precios. Seminario Problemática Agraria Peruana. Cusco, Nov. 1978.
- 2/ Véase los informes de nuestro Proyecto Transnacionales y Agricultura, particularmente el informe de Raúl Hopkins, La Industria Cervecera y la Agricultura de Cebada en el Sur del Perú. Mimeo. FUC., 1978

no acumule con el trabajo de millones de productores aparentemente independientes. Como en el caso de las mujeres, cuyo trabajo cotidiano en la casa es indispensable para el trabajo asalariado del hombre en las sociedades capitalistas contemporáneas, pero no es pagado, el trabajo del campesino para producir parte de los bienes de su propio sustento, y que hace posible vender sus productos o su trabajo a precios por debajo de sus costos, es indispensable para la acumulación de capital en las economías periféricas. Sin ellas serían muy distintos los sistemas de precios y de salarios: la tasa de ganancia del capital en las regiones periféricas sería ciertamente menor y sus posibilidades de acción menos flexibles como veremos a continuación.

La baja productividad de los cultivos campesinos considerada aisladamente hace pensar a algunos que no habría mucho excedente del que pueda beneficiarse el capital. En una visión contable y estática ello podría tener alguna justificación. Pero al observar con mayor rigor el funcionamiento de la economía en su conjunto se encontrará que el precio que se le paga a los campesinos por sus productos -de lo cual depende en gran medida la magnitud de su excedente- está determinado en gran parte por la política económica nacional. Esta a su vez resulta fuertemente influenciada -en muchos casos determinada- por los condicionamientos derivados de la participación subordinada del Perú en la economía internacional.

En el caso peruano se observan ejemplos muy claros de cómo la baja productividad, el estancamiento y atraso de la agricultura campesina es mantenida y profundizada por el tipo de participación que ella tiene en el sistema alimentario internacional: como fuente de abastecimiento alternativo de la agroindustria transnacional está sujeta a las estrategias de abastecimiento de las grandes firmas, las que establecen monopsonios u oligopsonios en las regiones abastecedoras, manteniendo integrados a miles de pequeños productores, a pesar de que en ciertas épocas el abastecimiento de origen nacional pierde importancia y a pesar de que el abastecimiento proveniente de los pequeños productores podría ser en otra estrategia de abastecimiento prescindible (la suspensión de las compras provenientes del 50% de los proveedores, por ejemplo, disminuiría sólo un

20% á 30% el volumen acopiado). Por cierto que no se puede reducir el problema de la agricultura tradicional a los proveedores de la agroindustria, pero el resto de agricultores y campesinos están sujetos crecientemente a similares mecanismos que los integran desventajosamente al mercado capitalista.

Para considerar un caso sencillo respecto del sector tradicional integrado a la agroindustria obsérvese nuevamente el de la leche en Perú: el crecimiento o disminución de las compras internas (180 mil T.M.) por las agroindustrias dependerá en gran medida de los precios internacionales de la leche importada y de las ventajas de aranceles, subsidios y controles que el oligopolio lechero pueda lograr en sus relaciones con el gobierno. En el último lustro, como se anotó antes, este oligopolio consiguió tales ventajas que las importaciones de productos lácteos llegaron a sobrepasar las 500 mil T.M. anuales (equivalentes a leche fluída). Pero desde Abril de 1980, cuando una convergencia de situaciones coyunturales (período preelectoral, encarecimiento de los lácteos en el mercado internacional, creciente rechazo a la política de subsidio a las importaciones y de respeto al oligopolio lechero, etc.), originaron un cambio inusitado en la dirección de los subsidios, la política de abastecimiento del oligopolio está cambiando drásticamente. En efecto, desde Abril de 1980 el Estado paga a las empresas más del 80% del costo de la leche fresca que éstas compran en el país. Este es el nuevo tipo de subsidio que introdujo el régimen militar en sus meses finales y que obviamente debe haber agigantado súbitamente el interés de las transnacionales por aumentar la producción láctea nacional.^{1/}

^{1/} Es interesante señalar que este cambio en la política de subsidios se dio en un momento en el cual los productores de leche habían obtenido la legislación y apoyo necesarios para instalar sus propias plantas - procesadoras. Al parecer esta nueva política acabaría con estos intentos ya que la agroindustria establecida incrementará fuertemente su demanda eliminando la posibilidad de competencia. Según nuestras estimaciones preliminares, basadas en los datos de Abril 1980, la T.M. de leche importada (expresada en equivalente de leche fluída) costaría US\$ 103.08 mientras la T.M. de leche fresca nacional costaría aproximadamente US\$ 234.17. La leche nacional sigue siendo más cara que la importada pero por la nueva política de subsidios, una T.M. de leche nacio-
...

La agricultura campesina peruana, y también la agricultura moderna, tanto en el caso de la leche, como en el de la cebada cervecera, maíz semilla de algodón, etc., funciona así como una suerte de "amortiguador" muy conveniente para la gran empresa: cuando obtienen barato el producto importado pagan precios muy bajos a los abastecedores nacionales, pero - cuando cambian las condiciones en el mercado internacional o en la política económica vuelven a la agricultura nacional como fuente de abastecimiento. Esta puede ser una importante vía para explicar la "persistencia" de la agricultura tradicional y campesina.

En cuanto a la agricultura moderna o capitalista, tiende a presentarse el mismo esquema de subordinación. Aunque las asociaciones de agricultores medianos (como los del arroz, maíz, algodón, etc.) por su mejor poder de negociación logran a veces disminuir los efectos de esta participación subordinada en el sistema agroalimentario internacional, no lo logran revertir la tendencia general que ha producido el estancamiento secular del agro.

...
 • nal le cuesta a Carnation-Gloria sólo 43.8 dólares y a Nestlé-Perulac sólo 25.13 dólares. Los datos para esta estimación fueron tomados de N. Flores y J. Rotalde, El Destino de los Subsidios en un Mercado Oligopólico. Actualidad Económica del Perú, Lima, Junio, 1980.

CONCLUSION

En último análisis el origen de muchos de los problemas reseñados - en la parte III, es la propia forma de participación de la economía y agro peruanos en la economía mundial, particularmente en el sistema agroalimentario internacional, reseñados en las partes I y II de este trabajo.

Como economía dependiente, con una industria desnacionalizada y sujeta a las estrategias de expansión y rentabilidad de las transnacionales con un mercado copado por los intereses internacionales y un aparato estatal que resulta de esta correlación de fuerzas y que ciertamente no puede sostener un proyecto de desarrollo que responda a los intereses de la mayoría de su población, no es difícil predecir la continuación del subdesarrollo y las crisis económicas como las de 1948, 58, 68 y 75-80.

Sin embargo las propias contradicciones del capitalismo dependiente, al afectar cada vez con mayor frecuencia e intensidad a sectores cada vez con mayor frecuencia e intensidad a sectores cada vez más amplios de la población, incentivan su organización y estimulan el conocimiento profundo de la propia realidad y de las alternativas frente al presente estilo de desarrollo. Las experiencias cercanas -exitosas o fracasadas- que han buscado un desarrollo de acuerdo a los intereses de las mayorías y el avance de la conciencia internacional sobre las verdaderas causas de la pobreza del Tercer Mundo, entre otros factores, contribuyen a aumentar la precisión, amplitud y eficacia de las estrategias de liberación y desarrollo que se levantan con fuerza en países como el Perú.

El nuevo proyecto de desarrollo alimentario y agrícola que se levanta en Perú más sistemáticamente desde 1979 es parte de una nueva estrategia de desarrollo que incluye la profunda redefinición del lugar que ocupa la economía peruana en la economía mundial, y que tiene como ejes principales el control nacional y popular de las decisiones básicas del sector industrial y agrario productor de bienes de consumo masivo, así como de la distribución al por mayor; el cambio drástico pero planifi-

cado de los actuales patrones de consumo; la democratización del acceso a la tierra; la transformación del actual sistema de producción agropecuaria campesino y de su tecnología, haciendo de las comunidades la forma de organización central; un nuevo estilo de desarrollo agroindustrial que no subordine sino desarrolle la agricultura y un tipo de ampliación de la frontera agrícola que responda más a los recursos y dotación de factores del país y no a gigantescos proyectos de consorcios interesados en vender maquinaria y financiar con préstamos de alto interés las ventas de servicios y excedentes de los países industriales.

Tras el fracaso de la reforma agraria durante los años 70 el campesinado sin embargo emerge como una fuerza social que refuerza el movimiento popular en el Perú. La única posibilidad de éxito de una nueva estrategia de desarrollo está obviamente ligada a la maduración orgánica y a la capacidad de las actuales generaciones para recoger e incrementar la sabiduría milenaria del pueblo andino.

PUBLICACIONES DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
DE LA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU

Libros

ADOLFO FIGUEROA, Estructura del Consumo y Distribución de Ingresos en Lima Metropolitana, 1968-1969.

Revista "Economía"

Volumen I / Nº 1, Diciembre 1977

ROBERTO ABUSADA, "Política de Industrialización en el Perú, 1970-1976".

ADOLFO FIGUEROA, "La Economía Rural de la Sierra Peruana".

ROSEMARY THORP y G. BERTRAM, "Industrialización en una Economía Abierta: El Caso del Perú en el Período 1890-1940".

ADOLFO FIGUEROA, JAVIER IGUÍÑIZ, MARIE-EVE MULQUIN, IVAN RIVERA, JOSE VALDERRAMA, "La Economía Peruana en 1976".

Volumen I / Nº 2, Agosto 1978

CARLOS SEMPAT ASSADOURIAN, "La Producción de la Mercancía Dinero en la Formación del Mercado Interno Colonial".

JOSE MARIA CABALLERO, "Los Eventuales en las Cooperativas Costeñas Peruanas: Un Modelo Analítico".

JAVIER IGUÍÑIZ ECHEVERRIA, "Ciclos en la Economía Peruana y Crisis Actual: Avances de una Investigación".

PATRICK SAINT POL, "Sustitución de Importaciones, Producto Potencial y la Crisis de Coyuntura".

ADOLFO FIGUEROA, JAVIER IGUÍÑIZ, JOHN KUIPER, MARIE-EVE MULQUIN, ISMAEL MUÑOZ, IVAN RIVERA, PATRICK SAINT POL, JOSE VALDERRAMA, "La Economía Peruana en 1977".

Volumen II / Nº 3, Junio 1979

HERACLIO BONILLA y ALEJANDRO RABANAL, "La Hacienda San Nicolás (Supe) y la Primera Guerra Mundial".

RUFINO CEBRECO, "Construcción de Vivienda y Empleo".

HIEP CAO y JOHN KUIPER, "El Uso de Modelos Económicos y la Planificación del Desarrollo en el Perú".

IVAN RIVERA FLORES, "La Crisis Económica Peruana: Génesis, Evolución y Perspectivas".

MAXIMO VEGA-CENTENO y NERIDE SOTOMARINO, "Niveles y Estructura de Precios en el Grupo Andino: Realidad e Implicaciones".

JOHN KUIPER, MARIE-EVE MULQUIN, IVAN RIVERA, "La Economía Peruana en 1978".

JAVIER IGUÍÑIZ, "Sobre la Teoría del Intercambio Desigual: Propuesta y Reflexiones".

PHILIP MUSGROVE, "La Distribución del Ingreso y la Propensión Agregada al Consumo".

RUBEN SUAREZ, "Población y Fuerza Laboral en el Perú: Revisión Metodológica e Implicancias".

RICHARD WEBB, "Tendencias del Ingreso Real en el Perú: 1950-1966".

Publicaciones CISEPA

Serie: Documentos de Trabajo

- N° 8 ADOLFO FIGUEROA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú (1968-1972)". Julio, 1973. Publicado en Apuntes (Lima) Nro. 1, 1974; Revista Interamericana de Planificación (Bogotá), Vol. VII, N° 26, 1973; A. Foxley (ed.) Distribución de Ingresos (México: Fondo de Cultura Económica, 1974); A. Foxley (ed.) Income Distribution in Latin America (Cambridge University Press, 1975) y en A. Figueroa y R. Webb, La Distribución del Ingreso en el Perú (Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1975).
- N° 9 MAXIMO VEGA-CENTENO, "El Financiamiento de la Pequeña Industria". Mayo, 1973.
- N° 10 CESAR PEÑARANDA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú: Aspectos Adicionales y Comentarios". Enero, 1974. Publicado en Apuntes (Lima); Año 1 Nro. 2, 1974.
- N° 11 OSCAR MILLONES D., "La Oferta de los Productos Agrícolas Alimenticios a la Zona Urbana". Marzo, 1973.
- N° 12 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "Propiedad Social: Algunas Consideraciones Económicas". Octubre, 1973. Publicado en Economic Analysis and Workers' Management (Belgrado), 1974.
- N° 13 LUIS PASARA, "Propiedad Social: La Utopía y el Proyecto". Octubre, 1973.
- N° 14 CESAR PEÑARANDA, "Anteproyecto de Decreto Ley de la Propiedad Social: Comentarios y Planteamientos Alternativos". Enero, 1974.
- N° 15 ADOLFO FIGUEROA, RICHARD WEISSKOFF "Visión de las Pirámides Sociales: Distribución del Ingreso en América Latina". Marzo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro) Año 1 Nro. 1, 1974; Latin American Research Review, Vol. XI, N° 2, 1976; El Trimestre Económico (México) Nro. 176, Octubre-Diciembre 1977.

- Nº 16 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Tipo de Cambio, Paridades y Poder Adquisitivo en el Grupo Andino". Mayo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro) Año 1, Nro. 2, Julio, 1975.
- Nº 17 JORGE TORRES Z., "Análisis de la Estructura Económica de la Economía Peruana". Mayo, 1974.
- Nº 18 RUFINO CEBRECO "Sistemas Tributarios y Competencia Comercial: Estudio del Grupo Andino". Mayo, 1974.
- Nº 19 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Hacia el Nuevo Modelo Económico Chileno-Inflación y Redistribución del Ingreso (1973-1974)". Mayo, 1974.
- Nº 20 ARMANDO ZOLEZZI, "El Sistema Tributario Peruano". Mayo, 1974.
- Nº 21 PATRICIA WILSON, "Influencias Institucionales en el Desequilibrio Espacial del Perú: La Regionalización de las Inversiones Públicas". Julio, 1975.
- Nº 22 RUFINO CEBRECO, "El Empleo y el Desempleo en el Perú". Julio, 1974. Publicado en J. Buttari (ed.) El Problema Ocupacional en América Latina Vol. I Mano de Obra y Empleo (Buenos Aires: Ediciones Sociedad Interamericana de Planificación, 1978).
- Nº 23 ROSEMARY THORP, "Industrialización en una Economía Abierta: El Caso del Perú en el Período 1890-1940". Diciembre, 1974. Publicado en Economía (Lima), Vol. I, Nº 1, Diciembre, 1977.
- Nº 24 JAVIER IGUÍÑIZ, "Algunas Tendencias en la División Internacional del Trabajo". Abril, 1975.
- Nº 25 JOSE M. CABALLERO, "Aspectos Financieros en las Reformas Agrarias: Elementos Teóricos y Experiencias Históricas en el Perú". Mayo, 1975.
- Nº 26 MAXIMO VEGA-CENTENO "El Desarrollo Económico del Perú y la Integración Andina". Julio, 1975. Publicado en E. Tironi (ed.) Pacto Andino. Desarrollo Nacional e Integración Andina. (Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1978).
- Nº 27 ADOLFO FIGUEROA, "Estructura Social, Distribución de Ingresos e Integración Económica en el Grupo Andino". Julio, 1975. Publicado en Ernesto Tironi (ed.) Pacto Andino, Carácter y Perspectivas (Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1978).
- Nº 28 HERACLIO BONILLA, "La Emergencia del Control Norteamericano sobre la Economía Peruana: 1850-1930". Noviembre, 1975.
- Nº 29 CESAR PEÑARANDA, "Integración Andina: Dimensionamiento del Mercado Subregional y Distribución de Ingresos". Febrero, 1976. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro), Nº 3, Agosto, 1976.
- Nº 30 KENNETH JAMESON, "Industrialización Regional en el Perú". Abril, 1976.

- Nº 31 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "Utilización del Capital Instalado en el Sector Industrial Peruano". Agosto, 1976.
- Nº 32 PATRICK SAINT POL, "La Inflación en el Perú: Una Interpretación". Setiembre, 1976.
- Nº 33 JORGE TORRES Z., "Protecciones Efectivas y Sustitución de Importaciones en el Perú". Diciembre, 1976.
- Nº 34 JOSE M. CABALLERO, "Reforma y Reestructuración Agraria en el Perú". Diciembre, 1976.
- Nº 35 RUFINO CEBRECO, "Construcción de Vivienda y Empleo". Abril, 1978. Publicado en Economía (Lima), Vol. II, Nº 3, Junio 1979.
- Nº 36 ADOLFO FIGUEROA, "La Economía de las Comunidades Campesinas: El Caso de la Sierra Sur del Perú". Mayo, 1978. Publicado en E. Valencia, et.al., Campesinado e Indigenismo en América Latina (Lima: Ediciones CELATS, 1978).
- Nº 37 IVAN RIVERA F., "La Crisis Económica Peruana: Génesis, Evolución y Perspectivas". Julio, 1978. Publicado en Economía (Lima), Vol. II Nº 3, Junio 1979.
- Nº 38 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Planificación, Precios y Presupuestos Familiares: Lima: 1961-1977". Abril, 1979. Publicado en Revista de la Universidad Católica (Lima), Nueva Serie, Nº 1, Agosto 1979.
- Nº 39 EFRAIN GONZALES DE CLARTE, "La Economía de la Familia Comunera (El Caso de Antapampa-Cusco)". Setiembre, 1979.
- Nº 40 RUFINO CEBRECO R., "Los Efectos de una Nueva Política de Protección JORGE VEGA CASTRO en el Comercio Exterior en el Perú". Setiembre, 1979.
- Nº 41 JOHN KUIPER, "MATOP: Un Programa Computacional para Operaciones Matemáticas". Setiembre, 1979.
- Nº 42 RAUL HOPKINS, "La Producción Agropecuaria en el Perú, 1944-1969: Una Aproximación Estadística". Octubre, 1979.
- Nº 43 MANUEL LAJO L., "Industria Agroalimentaria y Transnacionales: El Caso Peruano". Octubre, 1979.
- Nº 44 IVAN RIVERA, "Los Determinantes de la Calidad de la Educación en el Perú". Un Estudio dentro del Programa ECIEL (Estudios Conjuntos de Integración Económica Latinoamericana). Octubre, 1979.
- Nº 45 ADOLFO FIGUEROA, "Política de Precios Agropecuarios e Ingresos Rurales en el Perú". Noviembre, 1979.
- Nº 46 ADOLFO FIGUEROA, "Crecimiento, Empleo y Distribución de Ingresos en el Perú, 1950-1974". Noviembre, 1979.
- Nº 47 JOSE M. CABALLERO "Seis Ensayos sobre la Agricultura Peruana".
ARTURO CHAVEZ Diciembre, 1979.
ELENA ALVAREZ

Serie: Ensayos Teóricos

- Nº 1 ADOLFO FIGUEROA, "Algunas Notas sobre la Teoría de la Producción".
Setiembre, 1973.
- Nº 2 ROBERTO ABUSADA-SALAH "Optima Utilización del Capital Instalado en
PATRICIO MILLAN S. Empresas con Participación de los Trabajado
res en la Gestión". Marzo, 1974.
- Nº 3 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Análisis de Insumo-Producto". Setiembre, 1974.
- Nº 4 JOSE M. CABALLERO, "Notas sobre la Renta de la Tierra". Julio, 1975.
- Nº 5 JAVIER IGUÍÑIZ, "La Crítica de Georgescu-Roegen a la Teoría Económi-
ca", Julio, 1975.
- Nº 6 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "El Nivel de Utilización del Capital Instala-
do y la Especificación de la Función de Producción". Agosto, 1976.
- Nº 7 JAVIER IGUÍÑIZ, "Valor, Distribución y Clases Sociales: Adam Smith,
D. Ricardo". Agosto, 1976.
- Nº 8 JORGE VEGA CASTRO, "Una Nota Acerca de las Interrelaciones entre Ta
rifas Efectivas y Tarifas Nominales". Abril, 1978.
- Nº 9 JORGE VEGA CASTRO, "Una Exposición de la Teoría de Protección Efec-
tiva". Julio, 1978.
- Nº 10 JOSE M. CABALLERO, "Un Análisis Microeconómico Convencional de las
Cooperativas Costeñas Peruanas". Noviembre, 1979.

Pedidos al: p

Departamento de Economía
Apartado 12514
Lima, 21

Teléfono: 62-2540
Anexo 256.