

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO
Revista de Economía Política

11

**El Sistema
Centro-Periferia
en Transformación**

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

n° 11

Enero-Junio 1987

Revista patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) de España y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas.

Respetuosos con la libertad intelectual, se acogerán las opiniones y juicios expresados por los autores de los artículos firmados, si bien ellos pueden no reflejar necesariamente los puntos de vista de las instituciones patrocinadoras y de sus órganos de asesoramiento y dirección.

Redacción, administración y suscripciones:
Asociación para la Difusión del Pensamiento Iberoamericano,
Instituto de Cooperación Iberoamericana,
Dirección de Cooperación Económica.
Avenida de los Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid.
Teléfono 244 06 00 (ext. 300).

Fotocomposición: EFCA, S.A.

Impresión: Gráficas Muriel.

Distribución en *España*: Siglo XXI España Editores, S. A.
Plaza, 5. Apartado 48.023. Teléfs. 759 48 09/759 49 18. 28043 MADRID.

Distribución en *Argentina*: Catálogos S. R. L.
Avenida Independencia 1860 (1225). BUENOS AIRES.

Distribución en *Brasil*: Livraria Duas Cidades Ltda.
Rua Bento Freitas, 158. CEP. 01220. SAO PAULO.
Livraria Argumento.
Rua Dias Ferreira 199. Leblon. RIO DE JANEIRO.

Suscripciones en *Brasil*: CEBRAP.
Rua Morgado de Mateus, 676. SAO PAULO.

Distribución en *Chile*: Editorial Universitaria, S. A.
María Luisa Santander, 441. SANTIAGO DE CHILE.

Distribución en *Colombia*: Ediciones Tercer Mundo.
Carrera 30, núms. 42-32. Teléf. 269 51 29. BOGOTA.

Distribución en *Costa Rica*: Lic. Dante Osvaldo Polimeni Fornés.
Apartado 6.872. SAN JOSE.

Distribución en *México*: «El Trimestre Económico».
Camino al Ajusco, 20. Teléf. 568 60 33. MEXICO 20, D. F.
Fondo de Cultura Económica.
Avda. Universidad, 975. Teléf. 524 22 04. 031100 MEXICO.

Suscripciones en *México*: «El Trimestre Económico».
Avda. Universidad, 975. MEXICO, D. F.

Distribución en *Paraguay*: Ciclo 73.
Eligio Ayala, 973. ASUNCION.

Distribución en *Perú*: Instituto de Estudios Peruanos.
Horacio Urteaga, 694. LIMA 11
Desco.
Avda. Salaverry, 1.945. LIMA 14.

Distribución en *Uruguay*:
Rafael Fuentes Pareja.
Reyes, 1425. Teléf. 36 09 54.
MONTEVIDEO.

Distribución y suscripciones en *Venezuela*: Nueva Sociedad.
Apartado 61.712. CHACAO. CARACAS 1060-A.

Distribución y suscripciones en *Alemania (RF)*: Librería Iberoamericana.
Klaus Dieter Vervuert o HG. Wielandste 40. D-6000. FRANKFURT 1.
Teléf. 0611/59 96 15.

Depósito legal: M. 14.221-1982.
ISSN: 0212-0208.

Junta de Asesores

Presidente: (1)

Vocales: Rodrigo Botero	Luis Angel Rojo
Fernando Henrique Cardoso	Santiago Roldán
Aldo Ferrer	Germánico Salgado
Enrique Fuentes Quintana	José Luis Sampedro
Celso Furtado	María Manuela Silva
Norberto González	Alfredo de Sousa
David Ibarra	Oswaldo Sunkel
Enrique V. Iglesias	María Conceição Tavares
Andreu Mas-Colell	Edelberto Torres-Rivas
José Matos Mar	Juan Velarde Fuertes
Francisco Orrego Vicuña	Luis Yáñez-Barnuevo
Manuel de Prado y Colón de Carvajal	

Secretarios: Gert Rosenthal
Emilio de la Fuente

(1) Pendiente la designación de Presidente de la Junta de Asesores, por parte de las Instituciones Patrocinadoras, a raíz de la muerte del Dr. Raúl Prebisch.

Director: Aníbal Pinto

Secretario de Redacción: Angel Serrano

Consejo de Redacción: Carlos Bazdresch P. («El Trimestre Económico»; Secretaría de Redacción en México, D. F.), A. Eric Calcagno (Argentina), José Luis García Delgado («Investigaciones Económicas», España), Adolfo Gurrieri («Revista de la CEPAL»; Secretaría de Redacción en Santiago de Chile), Augusto Mateus (Portugal), Juan Muñoz (ICI), Luis Rodríguez-Zúñiga (CEDEAL, España).

Jefe de Redacción: Pedro Pablo Núñez.

Secciones Informativas: Carlos Abad (*coordinador*), Lourdes Sánchez Caparros y Clara Repas (Portugal). **Colaboradores:** Carlos Castillo, Juan Carlos Monedero, M.^a Dolores Sáenz de Cenzano, Sonsoles Marchessi, Rafael Gálvez y «Contexto».

Administración y Gerencia:
Rodolfo Rieznik.

Secretaría:
Carmen Sánchez Burón.

Diseño:
Alberto Corazón.

PATROCINADORES HONORIFICOS

- Asociación de Investigación y Especialización sobre Temas Iberoamericanos, AIETI.
Ayuntamiento de Madrid.
Banco de Bilbao.
Banco Central.
Banco de España.
Banco Exterior de España.
Banco Hispano Americano.
Banco de Santander.
Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros de Cataluña y Baleares.
Caja Postal de Ahorros.
Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid.
Centre d'Informació i Documentació Internacionals a Barcelona, CIDOB.
Colegio de Economistas de Madrid.
Compañía Telefónica Nacional de España.
Comunidad Autónoma de Madrid.
Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
Empresa Nacional de Electricidad, S. A., ENDESA.
Escuela Asturiana de Estudios Hispánicos.
Fundación Fondo para la Investigación Española de Cajas de Ahorro, FIES-CECA.
Fundación Juan March.
Fundación Ortega y Gasset.
Fundación Ramón Areces.
Instituto del Consumo - Ministerio de Sanidad y Consumo.
Instituto de Estudios Fiscales.
Instituto Nacional de la Administración Pública.
Ministerio de Educación y Ciencia.
Universidad Complutense de Madrid.
Universidad Internacional Menéndez Pelayo.
Centro Brasileiro de Analise e Planejamento, CEBRAP (Brasil).
Centro de Estudios del Desarrollo, CENDES (Venezuela).
Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo, DESCO (Perú).
Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CEPES).
Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, CIEPLAN (Chile).
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO.
Instituto para América Latina (IPAL).
Instituto de Desarrollo Económico y Social, IDES (Argentina).
Instituto de Estudios Peruanos (Perú).
Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, ILPES (CEPAL).
Aquellas instituciones que deseen colaborar como PATROCINADORES HONORIFICOS pueden dirigirse al Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) o a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).


REVISTAS ASOCIADAS A «PENSAMIENTO IBEROAMERICANO. REVISTA DE ECONOMIA POLITICA»

- Agricultura y Sociedad (España).
Boletín de Estudios Económicos (España).
Comercio Exterior (México).
Crónica Tributaria (España).
Cuadernos del CENDES (Venezuela).
Cuadernos Hispanoamericanos (España).
Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales (Argentina).
Economía (Portugal).
Estudios Internacionales (Chile).
Estudios Sociales Centroamericanos (Costa Rica).
Estudios de Economía (Portugal).
Hacienda Pública Española (España).
Información Comercial Española (España).
Investigaciones Económicas (España).
Latin American Research Review (EE.UU.).
Novos Estudos CEBRAP (Brasil).
Nueva Sociedad (Venezuela).
Papeles de Economía Española (España).
Presupuesto y Gasto Público (España).
Revista de Economía Política (Brasil).
Revista de Estudios Agrosociales (España).
Revista de Occidente (España).
Revista de la CEPAL.
El Trimestre Económico (México).

Sumario



Introducción Editorial	7
Coloquio en Madrid	9
Sesión Inaugural	11
El Tema Central: «El Sistema Centro-Periferia en Transformación»	13
Características y cambios del sistema global	15
Norberto González, <i>Vigencia actual del Sistema Centro-Periferia</i>	17
Osvaldo Sunkel, <i>Las relaciones Centro-Periferia y la transnacionalización</i>	31
Intervenciones.....	53
José Molero (pág. 53); Augusto Mateus (pág. 54); Luis Rodríguez Zúñiga (pág. 56); Juan Ignacio Palacio (pág. 56).	
Aldo Ferrer, <i>El Sistema Centro-Periferia y la política económica. Una ilustración sobre el caso argentino</i>	59
Intervenciones.....	83
Jaime del Castillo (pág. 83); Víctor Tokman (pág. 84); Fernando Fajnzylber (pág. 86); Juan Velarde (pág. 87); Vicente Donoso (pág. 88); José Luis Rubio (pág. 90); Juan Car- los Moreno Brid (pág. 91); Aldo Ferrer (pág. 91).	
Helio Jaguaribe, <i>Autonomía e Hegemonía no Sistema Imperial Americano</i>	95
Situaciones Particulares dentro del Sistema Centro-Periferia.....	121
Las nuevas economías industriales.....	123
Fernando Fajnzylber, <i>Las economías neindustriales en el Sistema Centro-Periferia de los ochenta</i>	125
Intervenciones.....	174
Samir Amín (pág. 174); Armando Di Filippo (pág. 176); Jaime del Castillo (pág. 177); Augusto Mateus (pág. 178); Francisco Alburquerque (pág. 179); Fernando Fajnzylber (pág. 179).	
<i>El bloque socialista europeo</i>	183
Jan Křňakal, <i>El bloque socialista europeo y el Sistema Centro-Periferia</i>	185
Intervenciones.....	223
Mikel Buesa (pág. 223); Samir Amín (pág. 223); Fernando Luengo (pág. 224); Gumer- sindo Ruiz (pág. 225); Gabriel Guzmán (pág. 226); Jan Křňakal (pág. 226).	
<i>La periferia y la construcción del Estado</i>	229
Samir Amín, <i>El Estado y el desarrollo: ¿construcción socialista o construcción nacional popular?</i>	231
Intervenciones.....	258
Jaime del Castillo (pág. 258); Juan Carlos Moreno (pág. 260); José Molero (pág. 260); Augusto Mateus (pág. 260); Mario Murteira (pág. 261); Fernando Fajnzylber (pág. 261); Armando Di Filippo (pág. 262); Antonio Sánchez Gijón (pág. 263); Osval- do Sunkel (pág. 263); Víctor Tokman (pág. 264); Samir Amín (pág. 264).	
<i>España</i>	269
Mikel Buesa y José Molero, <i>Centro-Periferia en Europa: la especialización internacional de la industria española (1970-1983)</i>	271
Intervenciones.....	289
José Víctor Sevilla Segura (pág. 289); Francisco Alburquerque (pág. 290); Gumersindo Ruiz (pág. 291); Vicente Donoso (pág. 291); Mikel Buesa (pág. 292); Jaime del Casti- llo (pág. 292); José Antonio Alonso (pág. 294); Augusto Mateus (pág. 295); Osvaldo Sunkel (pág. 296); José Molero (pág. 297).	

Portugal	299
Augusto Mateus, <i>Economista semiperiféricas e desenvolvimento desigual na Europa (Reflexões a partir do caso português)</i>	301
Mario Murteira, <i>Do colapso do último império colonial às novas articulações periféricas na Europa e na África</i>	327
<i>Intervenciones</i>	345
Gumersindo Ruiz (pág. 345); Samir Amín (pág. 346); Mario Murteira (pág. 347); Vicente Donoso (pág. 347); Mikel Buesa (pág. 347); Jaime del Castillo (pág. 348); Víctor Tokman (pág. 349); Osvaldo Sunkel (pág. 350); José Molero (pág. 351); Fernando Fajnzylber (pág. 352); Augusto Mateus (pág. 353); Mario Murteira (pág. 354).	
 Dos componentes básicos del Sistema Centro-Periferia	355
Armando Di Filippo, <i>El deterioro de los términos de intercambio treinta y cinco años después</i>	357
<i>Intervenciones</i>	392
Armando Di Filippo (pág. 392); Pedro Pablo Núñez (pág. 397); Vicente Donoso (pág. 398); Jan Křnakal (pág. 398); Gabriel Guzmán (pág. 398); Armando Di Filippo (pág. 399).	
Víctor Tokman, <i>Progreso técnico, empleo y desarticulación social</i>	401
<i>Intervenciones</i>	419
Vicente Donoso (pág. 419); Gumersindo Ruiz (pág. 419); Jaime del Castillo (pág. 420); Víctor Tokman (pág. 420).	
Reseñas Temáticas	423
a) Del área latinoamericana	425
Alfredo Fernando Calcagno, <i>Valoraciones del «Plan Austral» argentino</i> (pág. 425); Luis Alberto Gómez de Souza, <i>Movimientos sociais no Brasil</i> (pág. 433); Pilar González y Rosa Pérez Recuero, <i>Argentina: Democracia, modernidad y futuro</i> (pág. 441); Pablo Alfredo Herken Krauer, <i>La economía paraguaya: una visión panorámica</i> (pág. 449); Carlos F. Hidalgo, <i>La mercadotecnia y el desarrollo económico</i> (pág. 465); Anibal Iturrieta, <i>Política e instituciones en Chile</i> (pág. 471).	
b) De España	482
Juan Hernández Andreu, <i>Estudios sobre la Historia Económica de España del período 1920-1936</i> (pág. 482); Enrique Palazuelos Manso, <i>La economía cubana ante el reto de la industrialización</i> (pág. 486); Alfonso Rebollo Arévalo, <i>Análisis económico de la distribución comercial en España</i> (pág. 497).	
c) De Portugal	506
Armando Patricio da Silva, <i>Padrões e políticas de comércio nos países da Europa meridional</i> (pág. 506).	
Resúmenes de Artículos	515
a) Publicados en revistas latinoamericanas	517
b) Publicados en revistas españolas	539
c) Publicados en revistas portuguesas	554
Revista de Revistas Iberoamericanas	
— Contenido de las revistas, clasificadas por áreas y países	559
— Colaboradores en este número	603

Introducción Editorial

Desde hace tiempo el cuerpo directivo de *Pensamiento Iberoamericano* alimentaba la idea de organizar una edición alrededor de la concepción Centro-Periferia desarrollada por el Dr. Raúl Prebisch en sus primeros trabajos latinoamericanos. El propio maestro había mostrado un gran interés por la idea, preparándose a participar activamente en el diseño y realización del proyecto. Su deceso en abril de 1986 frustró su propósito pero impulsó a llevar adelante la idea.

Existe un apreciable consenso en el sentido de que la concepción del asunto constituye la matriz fundamental de las concepciones del Dr. Prebisch y del llamado pensamiento o ideario cepalino. Gestada en el examen de la crisis de los años 30, fue revelando los elementos que explicaban el carácter dependiente o reflejo de las economías financiero-exportadoras y las variadas manifestaciones y consecuencias de esa realidad en otras circunstancias. En las palabras del propio creador:

«Tratando de encontrar una explicación de estos fenómenos, en aquellos años hice especial hincapié en el hecho de que los países de América Latina forman parte de un sistema de relaciones económicas internacionales que denominé sistema "centro-periferia". En realidad, este concepto había estado dando vueltas en mi mente durante algún tiempo. Al principio le asigné un carácter cíclico, considerando que reflejaba el papel activo de los centros industriales y la pasividad de la periferia, donde las fluctuaciones económicas de los centros intensificaban sus consecuencias. Había en efecto una "constelación económica" cuyo centro lo constituían los países industrializados favorecidos por esta posición —apoyada en su avance previo en materia de progreso técnico—, quienes organizaban el sistema en su conjunto para que sirviera a sus propios in-

tereses. Los países productores y exportadores de materias primas estaban así conectados con el centro en función de sus recursos naturales, de modo que formaban una periferia vasta y heterogénea, incorporada en el sistema en forma y amplitud diferentes.»

El análisis fue manifiestamente dinámico, incorporando los diversos cambios experimentados por la constelación original de exportadores primarios y economías industrializadas. Si el Dr. Prebisch fue uno de los primeros en llamar la atención sobre el desplazamiento del «centro cíclico principal» desde Gran Bretaña a EE.UU., presumiendo sustanciales modificaciones en el sistema global, es fácil apreciar que tanto la potencia dominante como sus asociados del Centro experimentaron grandes mudanzas, al igual que las relaciones entre ellos y las de éstos con la Periferia y/o con distintos segmentos de ella. Por otra parte, es asimismo manifiesto que la Periferia se diversificó en alto grado, a la vez que emergieron otros universos, como el de los países del llamado «socialismo real» europeo. Por esa vía también se modificaron los vínculos entre los nuevos protagonistas y los núcleos centrales, antiguos o emergentes. Y no podría dejarse de lado el creciente fenómeno de la transnacionalización que, por decirlo así, «atraviesa» las distintas agrupaciones con variadas y dispares consecuencias.

Se justifica, por lo tanto, que se abra el examen con algunas aproximaciones comprensivas de estas transformaciones de la estructura y el funcionamiento del sistema global Centro-Periferia, intentando, por otro lado, identificar más de cerca el comportamiento e incidencias de algunos agrupamientos que han cobrado singular relieve en el último tiempo, como son los llamados NIC's —o «nuevos paí-

ses en industrialización»—, los socialistas ya recordados y la vasta «periferia-periferia», que también se ha desglosado visiblemente, enfrentando nuevos problemas y opciones.

Por último —y sin pensar, ni de lejos, que se agota el tema—, se ha querido profundizar en algunos temas indisolublemente conexos y que tuvieron y tienen relevante significación en el análisis del maestro Prebisch. El primero de ellos es el controvertido problema de los «términos de intercambio», enterrado varias veces por la ortodoxia, pero que, porfiadamente, reaparece con mayor énfasis, aunque sus contextos no sean los mismos que en el pasado. Y en esta misma dirección hemos propuesto que se analice otra de las cuestiones claves en el planteamiento «cepalino» desde su origen: la creación de empleo y la distribución social de los frutos del progreso técnico, particularmente a la luz de las experiencias latinoamericanas, que ofrecen un rico campo de observación.

Como es habitual, se ha hecho una discusión especial dedicada a presentar las situaciones de España y Portugal en el contexto elegido. Ha habido, desde hace tiempo, una fértil dedicación sobre la integración de esos países en el conjunto europeo, a la cual contribuyeron entrañables y lúcidos economistas, como fue el caso del británico Dudley Seers.

* * *

En las secciones a las que hemos denominado tradicionalmente módulo informativo

(*reseñas temáticas, resúmenes de artículos y revista de revistas iberoamericanas*) se continúa y amplía —tanto cuantitativa como cualitativamente— la tarea de difundir el quehacer intelectual, en el campo de la economía política y otras ciencias sociales relacionadas con aquélla, de los especialistas de América Latina, España y Portugal y, especialmente, la producción que aparece en las revistas de carácter científico-académico y especializadas, publicadas en las tres áreas. Baste indicar al respecto que, hasta la fecha, en los diez números editados semestralmente, de enero de 1982 a junio de 1987, se han revisado periódicamente las publicaciones de más de 150 revistas, vaciándose de forma ordenada y sistemática el contenido de las 2.400 ediciones publicadas por ese colectivo durante dicho período. De esta forma, se han ofrecido más de 16.500 referencias de artículos, presentados por grandes áreas geográficas y orden alfabético de revistas. A su vez, se prepararon y publicaron 1.875 resúmenes de artículos que aparecieron en dichas revistas o en otras publicaciones complementarias y, por último, se encargaron a los distintos especialistas en las diversas materias la elaboración de 158 reseñas temáticas, en las que se comentaron un total de 2.062 artículos y trabajos dedicados a las distintas cuestiones de interés común para los países iberoamericanos.

El Director

Coloquio en Madrid



El coloquio de Madrid, realizado entre los días 4 a 8 de mayo de 1987, fue patrocinado por el *Instituto de Cooperación Iberoamericana*, con la colaboración de la *Comisión Económica para América Latina (CEPAL)* y la *Universidad Internacional Menéndez Pelayo (UIMP)* y el apoyo del *Colegio de Economistas de Madrid* y la *Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense*. Sea en calidad de ponentes, comentaristas o participantes, asistieron a los debates y sesiones del mismo las siguientes personas (1): Carlos Abad Balboa, Francisco Alburquerque Llorens, José Antonio Alonso, Samir Amin, Alfredo Arahuetes, Julio Argüelles, Mikel Buesa Blanco, Arturo Cabello, Manuel Cadarso Galarraga, Jaime del Castillo, Vicente Donoso, Joaquín Estefanía, Fernando Fajnzylber, Aldo Ferrer, Armando Di Filippo, Carlos Garatea Yori, Norberto González, Gabriel Guzmán Uribe, Jan Kñakal, Fernando Luengo Escalonilla, Augusto Mateus, José Molero, Juan Carlos Moreno Brid, Juan Muñoz, Mario Murteira, Pedro Pablo Núñez, J. Ignacio Palacios Morena, Aníbal Pinto, Pep Ribera, Rodolfo Rieznik, Luis Rodríguez Zúñiga, José Luis Rubio, Tomás Parra Baño, Gumersindo Ruiz, María Dolores Sáenz de Cenzano, Antonio Sánchez-Gijón, Angel Serrano, José V. Sevilla Segura, Osvaldo Sunkel, Lil Aida de Tiburcio, Víctor E. Tokman, Juan Velarde, Angeles Yáñez y Luis Yáñez.

El programa de la reunión se estructuró en varios cuerpos principales que se corresponden con los diversos apartados en que se ha organizado el *Tema Central* de este número 10. Las exposiciones de los ponentes fueron seguidas de un debate con participación de los asistentes y expositores. Incluimos, en el *Tema Central*, los textos presentados, revisados por sus

(1) Las referencias personales de los intervinientes se recogen en la sección *Colaboradores* situada en las últimas páginas de este número.

autores, así como las intervenciones de los debates que, después de grabadas y transcritas, fueron también revisadas por sus autores (2).

Coloquio
en
Madrid

Las sesiones de trabajo fueron inauguradas por D. Luis



Yáñez-Barnuevo,
Secretario de
Estado para la
Cooperación
Internacional y para

Iberoamérica y Presidente del Instituto de Cooperación Iberoamericana que, entre otras cuestiones, resaltó la oportunidad del Coloquio y recordó —en ese contexto— los objetivos de «*Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*», diciendo:

«Después de haber realizado, en los últimos años, distintos seminarios y coloquios en Venezuela, Brasil, Argentina, Perú, Costa Rica, Bolivia, Uruguay, Méjico y Portugal, por primera vez, se celebra un Coloquio de “*Pensamiento Iberoamericano*”, en el ICI, en Madrid, lo que me produce una especial satisfacción. Y ello, por varias razones: en primer lugar, por el objetivo y la temática elegida para esta ocasión. Se trata de analizar la vigencia, el desarrollo y las perspectivas de futuro de una de las concepciones claves del pensamiento económico iberoamericano, como es el “enfoque” Centro-Periferia, desarrollado por el Profesor Prebisch en sus primeros trabajos. El segundo motivo de satisfacción es que este Coloquio se realiza como una de las partes importantes del Homenaje que el Instituto de Cooperación Iberoamericana ha querido organizar para recordar, al año de su fallecimiento, la figura, la obra y el pensamiento del que fue gran maestro de todos nosotros, el Dr. Raúl Prebisch. El fue, entre otras cosas, Presidente de la Junta de Asesores de “*Pensamiento Iberoamericano*” y animador incansable de este proyecto desde su fundación. Por tanto, este seminario y los debates que van a seguir a estas palabras, pretenden ser un reconocimiento mínimo a una obra fecunda y a una vida intensa de un hombre que hasta sus últimos momentos, literalmente, entregó todas sus energías para conseguir el desarrollo justo, libre y autóctono de los pueblos iberoamericanos (3).

El tercer motivo de satisfacción es que este Seminario-Homenaje coincide con la realización del número once de “*Pensamiento Iberoamericano*”, con el que se inicia —una vez superado el difícil período de consolidación del proyecto— una nueva fase, una nueva andadura del mismo, que nos va a exigir a todos una especial colaboración. Por ello, quisiera también que este Seminario fuera un acto de reflexión ante la comunidad intelectual

- (2) El profesor Helio Jaguaribe no pudo asistir al Coloquio, por enfermedad, enviando, sin embargo, su ponencia que se incluye en esta edición. Por otro lado, la ponencia presentada por J. A. Alonso y V. Donoso, sobre el caso español, no ha podido ser incluida en esta edición, ante la imposibilidad de sus autores —por causas ajenas a su voluntad— de preparar la versión definitiva para ser editada en los plazos exigidos por la edición de este número.
- (3) En los otros actos incluidos en el Homenaje que el ICI rindió a la memoria del Dr. Prebisch, participaron como ponentes, además de los participantes en el Seminario —anteriormente citados— los profesores Enrique Fuentes Quintana, José Luis García Delgado, Julio Segura, Antonio Torrero, Jaime Requeijo y Ramón Tamames.

iberoamericana de lo hecho hasta el momento y de los planes que tenemos preparados para el futuro. En otras ocasiones he hecho referencia a los objetivos de "*Pensamiento Iberoamericano*", que es un proyecto, como Vds. saben, que el ICI ha impulsado y patrocinado, que edita junto a la CEPAL, y en el que participan más de 20 revistas científicas asociadas y más de 40 instituciones copatrocinadoras de todos los países iberoamericanos. Aunque sea una reiteración a lo dicho en ocasiones anteriores, me parece importante recordar, ahora y muy brevemente, algunos de sus objetivos que nos sirvan para la reflexión respecto de lo realizado hasta la fecha: en *primer lugar*, con este proyecto se pretende recoger y expresar el pensamiento propio y las contribuciones más relevantes en la esfera de la Economía Política de Iberoamérica, enfrentándose dialécticamente con todo lo que representa una dependencia sub-cultural en sus distintos significados; en *segundo lugar*, se ha pretendido constituir una plataforma de encuentro permanente y de discusión constante entre los intelectuales, economistas, científicos sociales y politólogos de nuestros pueblos iberoamericanos; en *tercer lugar*, ser instrumento de impulso de la creatividad crítica y científica que es especialmente urgente en estos momentos de crisis y recomposición de las estructuras económicas, sociales y políticas; en *cuarto lugar*, realizar un permanente recuento y análisis sereno y científico de la evolución realizada en nuestros países en materia de Ciencias Sociales; y, por último, difundir el trabajo intelectual de los especialistas de América Latina, España y Portugal, contribuyendo de esa forma al conocimiento recíproco entre nuestros países. Con programas concretos y realistas, de este tipo, creemos que estamos colaborando a la tarea de ir construyendo las bases para conseguir que ese otro objetivo más amplio de la Comunidad Iberoamericana de Naciones sea cada vez más real y más próximo.»

A continuación, tomó la palabra Norberto González, Secretario Ejecutivo de la CEPAL que, entre otras cuestiones, señaló:

11

«Me parece excelente la idea de esta reunión en homenaje a Raúl Prebisch, nuestro maestro tan querido, y hacerlo en una forma sustantiva, a través de este Coloquio, trayendo a discusión lo que representa, tal vez, el foco de su pensamiento y que, por cierto, mantiene una frescura notable. El enfoque Centro-Periferia y todas las ideas conexas, como la industrialización, la función del Estado y la planificación..., mantienen una frescura prácticamente igual a su momento inicial, lo que, por cierto, no quiere decir que se formulen en este momento exactamente como don Raúl y la CEPAL las formularon en los años cuarenta y en los años cincuenta, sino que tienen que ser evidentemente adaptadas a la nueva realidad latinoamericana, a la nueva realidad mundial.»

«Por otra parte, quiero señalar que "*Pensamiento Iberoamericano*" es probablemente la aventura más importante que hemos abordado conjuntamente el ICI y la CEPAL, proyecto del que estamos muy satisfechos y parece evidente que en los años transcurridos, que no son muchos desde el comienzo de la publicación, ha abierto un camino, una presencia muy concreta en toda América Latina y creo, aunque yo no lo puedo percibir tan claramente, también en España y en Portugal. Creo que hasta ahora no había un órgano de expresión que representara un foro de discusión técnica de problemas sociales en todos los países de la región y que también permitiera hacer conocer la producción que se está realizando, en materia de ciencias sociales, en todos nuestros países, por lo que su función me parece realmente importante y exige de todos un gran esfuerzo de colaboración.»

El tema central

El Sistema Centro-Periferia en Transformación

Si la realidad del Sistema Centro-Periferia no se pone en duda, no es menos cierta la importancia y variedad de los cambios que ha experimentado en el curso del tiempo. Identificar algunos principales es la tarea de este tema central, sea que ellos afecten al conjunto del sistema, sea que incidan sobre determinados componentes y relaciones. Partiendo de los más generales, que tienen que ver con su propia naturaleza, se van decantando niveles más restrictos de abstracción, poniendo la vista sobre agrupaciones de países y casos nacionales en el espacio iberoamericano.

Características y Cambios del Sistema Global

Examinando en amplitud el llamado Sistema Centro-Periferia sobresalen cambios muy significativos, que son los que preocupan a los autores reunidos en esta sección. **Norberto González**, Secretario Ejecutivo de la CEPAL, destaca varios aspectos de primera importancia, vinculados a las iniciativas y criterios de su organización. **Oswaldo Sunkel** aborda otros relativos a los procesos de industrialización en la periferia latinoamericana y a la transnacionalización que ellos envuelven con serias repercusiones. **Helio Jaguaribe** examina las mutaciones del sistema de poder que administran las naciones dominantes. Por último, **Aldo Ferrer** relaciona algunas mutaciones principales del sistema y sus reflejos en el caso muy particular de la Argentina.



Norberto González



Vigencia Actual del Concepto de Centro-Periferia

Me parece muy acertada la iniciativa de dedicar este coloquio y el próximo número de la revista *Pensamiento Iberoamericano* a una revisión del concepto de centro-periferia, y de su aplicación a la realidad actual y futura. El tratamiento de este tema fue decidido con el acuerdo de don Raúl Prebisch, quien prestó, en los últimos años de su vida, su entusiasta apoyo a las actividades de *Pensamiento Iberoamericano* y de la cual fue presidente de la Junta de Asesores.

El propósito de mi presentación será el de ofrecer una visión panorámica del concepto centro-periferia y de cómo veo la forma en que esta idea-fuerza se presenta en la actualidad.

A pesar de que el concepto de centro-periferia ha mantenido básicamente su validez desde que fuera formulado en los años cuarenta, es obvio que a través del tiempo este concepto tiene que haber sido objeto de modificaciones no sólo por el perfeccionamiento intelectual de la propia idea, sino además porque se ha ido adaptando a los cambios que ha habido en la economía mundial y en la economía de América Latina.

Estos cambios se han acelerado enormemente desde la segunda mitad de los años setenta, de modo que una revisión como la que ahora abordamos me parece sumamente oportuna. Hasta los años setenta, podemos decir que ha habido una cierta continuidad en la organización institucional de la economía mundial, dada por la vigencia de los acuerdos de Bretton Woods, pero a partir de entonces la aplicación efectiva de estos acuerdos se ha ido erosionando fuertemente. Por su parte, América Latina también estaba, hasta los años sesenta inclusive, en un proceso que tenía cierta línea de continuidad, que permitía suponer constantes algunos parámetros fundamentales. Hoy en día, eso ya no es válido y se ve claramente que las transformaciones seguirán siendo sumamente fuertes o importantes.

17

Rasgos Esenciales de la Idea de Centro-Periferia

Como es bien sabido, para recordarlo en pocas palabras, la idea de centro-periferia explica la forma en que se produce la difusión del progreso técnico entre los países centrales o desarrollados y los países de la periferia o en desarrollo.

Los frutos del progreso técnico se distribuyen en forma desigual entre estos dos grupos de países. Los países centrales o desarrollados captan no sólo la proporción del ingreso que les corresponde, sino una parte importante del ingreso que tendría que corresponder a la periferia. Es decir, los frutos del progreso técnico no se distribuyen en forma equitativa o de acuerdo con el incremento de la productividad en ambas áreas de la economía mundial.

Esto se debe a que los precios de las manufacturas que exportan los países desarrollados no se reducen en la proporción que correspondería de acuerdo con el aumento de la

productividad. Esto ocurre porque tanto los movimientos laborales como las empresas de los centros tienen el poder suficiente para retener una parte del ingreso que corresponde al aumento de la productividad que debería ir a los países de la periferia.

En la periferia, en cambio, una parte de la fuerza de trabajo va siendo absorbida en ocupaciones de productividad creciente, pero una proporción importante permanece subocupada en actividades de muy baja productividad. Por este motivo, los que pasan a las actividades modernas no captan el total del mayor ingreso que les correspondería, debido a la competencia regresiva de quienes han permanecido en ocupaciones de productividad e ingreso mucho menores, o que se encuentran desempleados.

Por otra parte, como es bien conocido, la elasticidad de la demanda internacional de productos básicos exportados por la periferia con respecto al ingreso es baja; en contraste con esto, la elasticidad de la demanda de los países de la periferia por los bienes manufacturados que ellos importan desde los centros, es elevada. Esto hace que en los países periféricos tenga lugar una tendencia sistemática al estrangulamiento externo: las necesidades de importación crecen más rápidamente que las posibilidades de exportación.

La Imitación del Consumo y la Tecnología

18

Dentro de cada país de la periferia tiene lugar el fenómeno que señalaron Prebisch y la CEPAL a fin de los años cuarenta y principios de los cincuenta, de imitación del consumo y la tecnología proveniente de los centros. En el caso del consumo, una imitación prematura de parte de los sectores de mediano y alto ingreso hace que estos grupos copien los patrones de consumo de países desarrollados, en una etapa en que la economía de los países de América Latina no está en condiciones de sostenerlos. Independientemente del juicio ético que se pueda formular sobre el consumo conspicuo, evidentemente su crecimiento es anormal para el contexto en que éste tiene lugar en los países en desarrollo; además no es funcional y no es sostenible; en suma, no es compatible con el proceso de acumulación de capital que es necesario para el proceso de desarrollo.

En el caso de la tecnología, en muchos casos se ha producido una imitación acrítica, es decir, sin una adaptación suficiente a las condiciones de estos países. El avance tecnológico imitativo —decía Prebisch— se concentra en algunos sectores de la economía, sobre todo en los sectores de exportación. Desde que la industrialización fue avanzando, ha habido avance tecnológico también en otros sectores de la economía, aquellos donde hubo sustitución de importaciones y que producen bienes manufacturados para el mercado interno. Pero aun así este progreso tiene lugar en forma heterogénea, no sólo de sector a sector, sino aun dentro de un mismo sector. Persisten contrastes muy grandes que, en cierta forma, son típicos del caso latinoamericano, ya que no se han dado, en la misma forma, en países actualmente desarrollados que fueron —en su momento— países de industrialización tardía. Algunas de las características de este proceso tampoco tienen lugar en el mismo modo en países de otras regiones del mundo, básicamente de Asia, que están llegando en años recientes a la etapa de la industrialización. Por esta razón, en nuestra región se mantienen, por un período histórico anormalmente largo, diferencias muy importantes de productividad y de ingreso dentro de la economía y dentro de la sociedad, dándole un carácter muy peculiar y heterogéneo al proceso de desarrollo.

El proceso de industrialización fue concebido, desde el inicio, como el foco principal de la respuesta a estos problemas; se esperaba que contribuyera a lograr avances importantes en la diversificación productiva y del comercio exterior y cambios importantes en las

economías y en las sociedades. Este era el papel que se le asignaba en las ideas iniciales y el que, a través del tiempo, ha cumplido, aunque de manera no totalmente satisfactoria. En esta ocasión, destaco los logros de este proceso porque a veces se acentúan más los rezagos o las limitaciones del proceso de industrialización, en comparación con lo que se suponía que podía llegar a obtenerse al no considerar, en debida forma, los logros indudablemente muy importantes que ha producido en los últimos cuarenta años.

No es éste el momento más oportuno para explicar las razones por las cuales el proceso de industrialización no cumplió todo lo que se espera de él, pero sí vale la pena hacer algunos comentarios. En primer lugar, a pesar de la insistencia de Prebisch y de la CEPAL, de que se combinara, desde una etapa inicial de la industrialización, la sustitución de importaciones con la exportación de manufacturas, en la práctica ello no ocurrió. La sustitución persistió como el elemento prácticamente único del proceso de industrialización, hasta una etapa relativamente tardía. Fue solamente a partir de la segunda mitad de los años sesenta que se empezaron a introducir, complementariamente a la sustitución, elementos de exportación, de salida al mercado exterior. Mientras tanto, la sustitución se hizo con una protección bastante alta, que prácticamente no fue modificada a través del tiempo; además, tampoco se comenzaron las políticas de promoción de exportaciones hasta los años sesenta y, en los casos de muchos países, hasta los años setenta.

Sin embargo, corresponde señalar que no toda la responsabilidad es de los países de América Latina. Al mismo tiempo, la cooperación de los países desarrollados fue muy escasa. En cambio, persistieron elementos proteccionistas muy fuertes, que todavía siguen existiendo y que se han acentuado en los últimos años, que han dificultado la realización de políticas de promoción de exportaciones por parte de América Latina. Por ese motivo, en los años cincuenta se consideró más viable orientar la exportación de manufacturas predominantemente al mercado regional; de ahí surgió la recomendación de iniciar los procesos de integración en América Latina. Como dice Prebisch en uno de sus trabajos, difícilmente se podía poner el acento fundamental en la exportación de manufacturas hacia mercados internacionales, a fines de los años cuarenta y principios de los cincuenta, cuando el mundo simplemente no hubiera absorbido exportaciones de estos bienes de América Latina.

Esto se agregó al hecho de que era necesario afianzar la industria para permitirle, precisamente, salir al exterior, cosa que ocurrió en todos los países del mundo; Japón, los países asiáticos, Alemania en el siglo pasado, empezaron su proceso de industrialización con fuertes elementos de sustitución, antes de pasar a la etapa de exportaciones. Sin embargo, hay una peculiaridad en el caso de América Latina: la iniciación de la etapa de exportaciones se produjo en una forma más demorada.

Mi segundo comentario sobre las razones por las cuales la industria no cumplió totalmente los objetivos que se le atribuyeron, se refiere al patrón imitativo de la tecnología y del consumo de ciertos sectores que siguieron nuestros países; a ellos me he referido ya brevemente, pero quiero agregar una mención al papel jugado, a este respecto, por las empresas transnacionales. Por cierto que ellas no son las únicas responsables de esta copia. Pero debido a las modalidades en las que se ha producido su acción, junto con aportar, en forma por cierto necesaria y positiva, la tecnología del exterior, y tener la llave de acceso a los mercados de los países desarrollados y a los mercados internacionales, han contribuido también a acentuar ese patrón imitativo de consumo y de tecnología. Este hecho no ha sido favorable, en el sentido de que ha impedido o dificultado enfoques más creativos en la incorporación de tecnología y patrones más razonables de consumo.

Evolución de Algunos Aspectos Específicos del Concepto Centro-Periferia

En esta segunda parte, voy a tratar en forma un poco más detallada, aunque sintética, algunos aspectos que me parecen de particular importancia. El primer tema se refiere a las transformaciones de los centros y de la institucionalidad del comercio mundial; sin extenderme en el tratamiento, voy a mencionar los cambios importantes que han tenido lugar en la institucionalidad del sistema monetario-financiero internacional. El segundo tema es el de la asimetría del comercio exterior de América Latina y el estrangulamiento externo de la región. El tercer tema es el de la industrialización, al cual voy a relacionar con la acumulación de capital y el empleo.

Transformaciones de los Centros y de la Institucionalidad del Comercio Mundial

20

Desde la terminación de la segunda guerra mundial, se ha producido una evidente diversificación de los países del centro. Durante la primera mitad de los años cincuenta, un tema dominante en las discusiones académicas en Europa era el de la escasez de dólares. En esa época, Estados Unidos era el único país capitalista que estaba en condiciones de tomar iniciativas, de realizar una política relativamente autónoma; todas las demás economías de países capitalistas tenían muy poca capacidad de realizar una política relativamente autónoma. La primera etapa de posguerra contempló la elaboración y aplicación del «Plan Marshall». Era un mundo muy distinto al de ahora. Desde entonces ha tenido lugar una diversificación del centro con la creación, ampliación y afirmación de la Comunidad Económica Europea y con el rápido desarrollo del Japón.

A pesar de que en los últimos años se ha producido una afirmación de la hegemonía de Estados Unidos, no estamos en un mundo nítidamente bipolar como el que existía cuando Prebisch y la CEPAL formularon su enfoque de centro-periferia por primera vez.

La disputa comercial actual entre Estados Unidos y Japón es un signo de este proceso, pero evidentemente no es el único. Las amplias y fluctuantes corrientes financieras, los saldos comerciales dispares que condicionan las políticas económicas de países desarrollados y que introducen elementos de incertidumbre en el comportamiento de la economía mundial para diseñar las estrategias de países de la periferia, son también manifestaciones de este proceso.

Al mismo tiempo se han agregado otros actores. Por una parte, ha aumentado enormemente el papel de las empresas transnacionales que cortan la economía mundial en forma horizontal. Estas empresas operan con gran autonomía con respecto no sólo a los gobiernos de países en desarrollo, sino también a los de los desarrollados. La acción de los bancos transnacionales en el mercado del eurodólar, que actúan prácticamente *sin regulación*, es un ejemplo claro de este fenómeno.

Otro grupo de actores importantes es el de los «nuevos países industrializados», los así llamados «NIC's», que introducen una reacción defensiva de parte de los centros, que acentúan la aplicación de medidas proteccionistas.

Estos actores son indudablemente un elemento fundamental de la realidad actual, y hacen que la economía internacional sea más compleja que la de los años cincuenta.

Por otra parte, sobre todo desde hace varios años, son cada vez más claras, desde el punto de vista de América Latina, las transformaciones muy importantes que están teniendo lugar en la tecnología y en la producción de los centros. Estas transformaciones erosionan fuertemente las ventajas comparativas de América Latina y otros países en desarrollo en sectores intensivos en mano de obra y en recursos naturales. Además, estas transformaciones estructurales hacen que sea más difícil moverse en el mundo actual; en el pasado, los parámetros fundamentales estaban trazados, y se trataba de definir la forma de moverse para sacar el mejor partido posible de aquellos parámetros. En cambio, en la actualidad estamos en presencia de constantes modificaciones, lo que hace más compleja la tarea de definir el sistema de relaciones de América Latina con el resto del mundo, y la forma que adopta, en esta etapa, la relación de centro-periferia.

Como es bien conocido, la microelectrónica y la biotecnología hacen que donde creíamos tener ventajas comparativas, las estemos perdiendo o las tengamos en forma diferente. Por ello es necesario construir nuevas ventajas comparativas dinámicas en forma compatible con las transformaciones de la economía mundial. Esto no significa que tenemos que adaptarnos pasivamente a la comunidad mundial, sino que tenemos que crear el espacio necesario para nuestro desarrollo futuro, dinámico y estable, dentro de ese contexto.

Estas transformaciones de la economía de los centros y de la tecnología son uno de los elementos que explican el deprimido estado actual de los términos del intercambio y de los precios de los productos básicos que exporta América Latina. En ellos, además de elementos coyunturales, a mi juicio hay un claro ingrediente estructural que responde a cambios irreversibles del patrón de demanda de los productos básicos. Esto tiene lugar fundamentalmente debido a dos fenómenos. El primero está dado por cambios en las preferencias de los consumidores; un ejemplo muy claro es el caso del azúcar: se está suplantando el consumo de azúcar por el de otros edulcorantes naturales o artificiales. El otro fenómeno corresponde a minerales, donde se produce un ahorro en la utilización de minerales y productos de base minera como productos intermedios o un reemplazo por otros bienes. A modo de ejemplo, basta señalar que los automóviles son actualmente más livianos que hace quince años, y utilizan menos componentes de hierro, los que además son reemplazados parcialmente por plásticos. El coche también ha sido reemplazado en ciertos usos. Estos cambios en la tecnología son bastante importantes y debemos forzosamente tenerlos en cuenta.

21

Asimetría del Comercio Exterior de América Latina y el Estrangulamiento Externo de la Región

También con respecto a la asimetría de las relaciones internacionales y el estrangulamiento externo han tenido lugar modificaciones en el cuadro de nuestras economías. Es indudable el avance que se ha producido en la diversificación de las exportaciones de América Latina, sobre todo por parte de algunos países, lo que aumenta las opciones para ellos. Muchos de los países latinoamericanos ya no son economías en desarrollo en la forma en que lo eran a principio de los años cincuenta, cuando se formuló el concepto de centro-periferia. Algunos de ellos tienden a ubicarse más bien en la categoría de países semindus-

trializados: han aprendido a producir eficientemente y a exportar una gran variedad de bienes manufacturados; también han aprendido, aunque en forma incipiente, a adaptar tecnologías a sus propias necesidades. Pero, al mismo tiempo, no se puede desconocer que la dependencia con respecto a la exportación de productos básicos es sumamente alta en prácticamente todos los países de la región, desde luego con diferencias importantes de un país a otro. Aun las exportaciones de los países más avanzados de la región tienen una alta proporción de productos básicos vendidos sin procesar o en forma de bienes semielaborados, cuya demanda tiene un comportamiento relativamente parecido al de los productos tradicionales.

Es decir, que la asimetría entre la estructura de las exportaciones y la estructura de las importaciones de América Latina sigue siendo cierta y que, desde luego, las importaciones de la región están compuestas, en muy alta proporción, por bienes intermedios y de capital, cuya demanda es mucho más dinámica.

Esto es particularmente desfavorable en el momento presente, en que los precios de los productos básicos están en un nivel real muy bajo, comparable en muchos casos a los de 1930, y en que no hay a la vista una recuperación clara, al menos por un buen número de años. A este efecto desfavorable producido por la asimetría del comercio exterior, se agrega ahora como factor fundamental negativo el peso de la deuda externa. En un período inicial, el crecimiento de la deuda fue provocado por los saldos comerciales negativos que tuvo América Latina. Ellos respondieron en algunos casos a la necesidad de financiar inversiones de largo alcance; en otros, éstos se debieron al financiamiento del consumo excesivo que tuvo lugar durante los últimos años de la década de los setenta y principios de los ochenta, cuando había fondos superabundantes en el mundo, y en que los banqueros internacionales buscaban insistentemente prestar a países de la región para reciclar los fondos excedentes del petróleo; no faltaron también casos en que procesos de apertura de las economías, demasiado acelerados e incondicionales, provocaron un gran auge de importaciones. Todo esto dio lugar a un proceso de fuertes déficits de la balanza comercial y de enorme acumulación de deuda.

Sin embargo, al cabo de un tiempo, la deuda externa continuó creciendo por la acumulación de sus propios intereses. La balanza comercial se convirtió en positiva, para dar lugar al pago del servicio de la deuda. A pesar de las enormes sumas que se transfirieron al exterior por este concepto, la deuda siguió creciendo aceleradamente. Hace unos pocos años este crecimiento se interrumpió, debido a que los bancos dejaron de prestar a la región. De todas maneras, la deuda se estabilizó en un nivel sumamente alto, manteniendo —y en algunos casos agravando— la incidencia de los servicios de intereses con respecto a las exportaciones (las que a su vez cayeron en valor), a la capacidad de ahorro de los países y a la capacidad de pago del sector público.

Debido a la incidencia de la deuda, a partir del año 1981 se han tenido que comprimir en forma brutal las importaciones. Ya que las exportaciones no crecían, la forma de realizar el ajuste se centró básicamente en reducir las importaciones, con un costo por cierto enorme en términos de recesión interna, de caída de la actividad económica, de aumento del desempleo y de drástica reducción de la inversión.

Las perspectivas con respecto a la incidencia de la deuda externa sobre la balanza de pagos y el estrangulamiento externo, por cierto no son muy alentadoras, salvo que cambie en forma importante el enfoque que se ha estado dando hasta ahora al pago de los servicios de sus intereses. Las tasas internacionales de interés, a pesar de la reducción que tuvo lugar en 1985 y 1986, todavía a fin de este último año eran varias veces superiores, en términos reales, a la tasa histórica que rigió durante los primeros sesenta años del siglo, que fueron apenas superiores al uno por ciento anual. Aún más, en lo que va de este año se nota una clara tendencia al aumento de las tasas de interés nominales, aunque es incierto

lo que ocurrirá con las tasas reales, dependiendo de lo que ocurra con la inflación mundial; también en este caso el nivel sigue siendo anormalmente alto.

Con montos extraordinariamente elevados de deuda y con una tasa de interés anormalmente alta, el problema de la deuda externa indudablemente seguirá siendo, por buen número de años, un factor que se agrega a la estructura asimétrica del comercio exterior como elemento de restricción fundamental.

La deuda y el estrangulamiento externo han tenido una consecuencia adicional en la enorme caída que se ha producido en la inversión. Para el conjunto de la región, ésta se ha reducido en ocho puntos porcentuales del producto, lo que representa un tercio de la inversión bruta, y alrededor de la mitad de la inversión neta. Esto significa no sólo dejar de crecer, sino dejar de modernizar nuestras economías, y por lo tanto, alejar la posibilidad de reanudar el crecimiento de las exportaciones. Puesto que esta situación se ha prolongado ya por seis años, y tiene perspectivas de continuar por un plazo mediano o largo, enfrentamos un cambio estructural caracterizado por una economía con muy baja inversión, y por lo tanto con muy escaso crecimiento. Los países de América Latina, por cierto, no tienen vocación de convertirse en economías secularmente estancadas.

Sin duda tenemos la mano en la trampa, y es absolutamente indispensable que podamos salir de ella. Se requiere un cambio importante en la forma de abordar estos problemas.

Por cierto, ha habido algunos avances positivos en los procesos de renegociación de deuda. Los márgenes sobre las tasas básicas se han reducido, las comisiones de renegociación se han disminuido o eliminado y, en algunos casos, los plazos se han alargado. Pero a todas luces estos avances son absolutamente insuficientes para cambiar el cuadro básico de la situación, que sigue siendo el mismo.

La recuperación espontánea que los acreedores afirmaban que iba a producirse por el arrastre que la recuperación de países de la OECD provocaría sobre los países de América Latina, no se está produciendo. En 1985 y 1986 los países de la OECD crecieron en promedio entre un 2,5 y 3 por 100 anual, y a pesar de ello el valor de las exportaciones de América Latina cayó en un 6 por 100 en 1985, y en un 15 por 100 adicional en 1986. Por lo tanto, la forma de abordar el problema de la deuda no puede consistir en una mera postergación, como ha ocurrido hasta ahora, es decir, una renegociación que postergue por uno o dos años los pagos que no se pueden hacer ahora. Tiene que producirse una real disminución de las transferencias netas al exterior por un plazo definido; o bien en forma permanente, o hasta que las exportaciones de América Latina realmente se recuperen en forma sistemática y clara.

Para lograr que esta disminución sea realmente efectiva, se pueden seguir distintos caminos. Recientemente la CEPAL ha analizado algunas alternativas para conseguir este propósito. Ellas pueden seguir varias opciones, como ser condicionar el servicio de los intereses de la deuda a la verdadera capacidad de pago de los países, reducir el capital de la deuda, disminuir el interés pagado más allá de la reducción que tenga lugar en las tasas de interés comercial internacional, sin perjuicio de que es también sumamente importante que estas últimas tasas se reduzcan. Combinaciones de estas alternativas pueden acercar la solución que se está buscando.

El otro tema que ha adquirido una gran importancia es el proteccionismo. Por cierto éste no es un fenómeno nuevo. Desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial, el proteccionismo ha sido constantemente un factor restrictivo muy importante que ha limitado la entrada de exportaciones latinoamericanas a mercados de los países desarrollados. Las sucesivas rondas de negociación del GATT han disminuido, principalmente, el proteccionismo que afectaba a bienes que los países desarrollados intercambian entre sí; en cambio, han sido mucho menores, y en algunos casos inexistentes, las reducciones de barreras

arancelarias y no arancelarias a los productos básicos y a las manufacturas que exportan países en desarrollo.

Además, en los últimos años, el proteccionismo ha comenzado a crecer en forma muy clara, en una forma que dificulta mucho más que en el pasado la capacidad de diseñar una estrategia de industrialización y de comercio exterior. Efectivamente, aquellos bienes en cuya exportación los países en desarrollo registran un avance importante pasan a ser incluidos en listas de restricciones, debido a que los sectores productores de países desarrollados, al sentir la competencia, reclaman protección. De todos modos, el propio éxito genera una reacción negativa, y por lo tanto en estas condiciones resulta difícil diseñar una estrategia exportadora. Al mismo tiempo, gran parte de los países desarrollados están aplicando subsidios a exportaciones para las cuales no tienen condiciones competitivas y muy difícilmente podrán llegar a tenerlas, en forma tal que ocupan mercados internacionales que normalmente deberían ser abastecidos por productores latinoamericanos.

Por estos motivos, es más importante que nunca que la industrialización y la estrategia de comercio exterior no sean solamente espontáneas, siguiendo las tendencias del mercado, sino que deben responder a orientaciones bien claras, que persigan una diversificación de las exportaciones, hagan frente al creciente proteccionismo, y que sean suficientemente flexibles para adaptarse a condiciones cambiantes e inciertas. Al mismo tiempo, es importante usar en forma realmente efectiva un instrumento que los países desarrollados han aplicado como parte normal de su política comercial, y que los latinoamericanos no han utilizado hasta ahora en forma significativa; se trata de emplear el poder de compra de las exportaciones como instrumento para hacer frente al proteccionismo. La idea no es, por cierto, la de realizar una guerra comercial, sino la de emplear este instrumento como factor de disuasión para aquellos países que apliquen indebidamente medidas restrictivas a las exportaciones latinoamericanas. Para tener credibilidad en el diálogo internacional, sobre todo en un momento en que éste se encuentra en una situación propicia, es necesario mostrar que estamos dispuestos a actuar decididamente en defensa de los intereses de nuestros países. Por cierto, el uso de este poder de compra es más efectivo si se ejerce en forma concertada entre países de nuestra región, ya que así el volumen de compras involucrado es mayor con respecto a las exportaciones de los países que aplican las restricciones.

24

En relación a los temas mencionados anteriormente sobre los cambios institucionales en el sistema monetario financiero, y en el comercio, quisiera ahora agregar un comentario. Durante el primer período de la posguerra, el sistema de Bretton Woods rigió las finanzas internacionales a través de la acción del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. Por su parte, el GATT fue la base del sistema comercial internacional. En lo monetario y financiero, el sistema de Bretton Woods comenzó a perder peso, o al menos modificarse en forma importante, con el abandono del patrón oro por parte de Estados Unidos, y las modificaciones crecientes en las paridades entre las principales monedas mundiales. Esto ha introducido elementos de incertidumbre en el comportamiento de la economía internacional que afectan a países en desarrollo. Quiero solamente dejar señalado este hecho, y en cambio tratar, en forma un poco más detenida, lo ocurrido en la institucionalidad del comercio.

La cláusula de la nación más favorecida, cuya adopción como base del GATT fue impulsada principalmente por países desarrollados, ha disminuido su vigencia efectiva y en muchos casos ha pasado a ser la excepción más que la regla. Estamos atravesando una era caracterizada por el predominio de relaciones bilaterales, que en algunos casos dan lugar a un ejercicio del poder económico de los países sin contrapesos. Es cierto que no tenemos que adaptarnos pasivamente a esta situación, pero tampoco podemos desconocerla. Como parte de esta evolución desfavorable, se han comenzado a aplicar modalidades nuevas que, de hecho, no sólo incorporan al proteccionismo como práctica normal, sino que aun le dan

ciertos visos de legalidad. De esta forma, se aplican restricciones «voluntarias» por parte de países en desarrollo exportadores, presionados por la posibilidad de que, en caso contrario, se puedan enfrentar limitaciones aún mayores. Las cuotas y otras barreras no arancelarias se han generalizado y han alcanzado altos grados de refinamiento en sus modalidades de aplicación.

El tema más reciente, en lo que hace a la evolución del GATT, es el intento de países desarrollados de incorporar los servicios a las reglas que esta institución aplicaba hasta ahora exclusivamente al comercio de bienes. La significación de este hecho no siempre es fácil de percibir, sobre todo por tratarse —en el caso de los servicios— de un sector sumamente heterogéneo.

Para los países desarrollados, los servicios representan un área de la economía de crecimiento promedio más dinámico que los sectores primarios o secundarios. Este dinamismo está dado sobre todo por el comportamiento de algunos rubros de servicios vinculados con la tecnología, las finanzas y otros rubros. El interés de estos países consiste entonces en contar con el mercado de países en desarrollo para expandir la producción de estos rubros.

En cambio, para países en desarrollo como los latinoamericanos existen otros aspectos que hacen que el interés por este tema sea importante. Uno de ellos, precisamente, está relacionado con preservar la posibilidad de desarrollar estos rubros en los cuales actualmente cuentan con una desventaja relativa en comparación con países desarrollados, pero que con una adecuada protección y promoción pueden convertirse también en sectores dinámicos que no sólo abastezcan el mercado interno y regional, sino que también puedan ser base de ventas fuera de la región. Así como en los años cincuenta los países latinoamericanos llevaban a cabo una política de sustitución de importaciones en bienes industriales, en algunos casos con oposición de países desarrollados y empresas transnacionales, en la actualidad una discusión similar tiene lugar con respecto a servicios avanzados. Es preciso también tener en cuenta que buena parte de estos servicios están estrechamente ligados a la producción y comercialización de bienes. Lograr una capacidad de producción eficiente en estos servicios tiene también una incidencia importante sobre la competitividad en rubros de producción de bienes que exporta nuestra región.

Otro aspecto se basa en el hecho de que muchas de estas actividades están estrechamente vinculadas con la inversión privada directa; en este sentido, un ingreso masivo e irrestricto de inversión privada extranjera, sin orientación por parte del Estado, podría afectar negativamente la posibilidad de los países en desarrollo de realizar una política económica autónoma.

Antes de terminar esta sección, quiero hacer un comentario sobre la integración y la cooperación regional. Prebisch y la CEPAL asignaron gran importancia a la integración como una de las formas de superar el estrangulamiento externo y ayudar a la industria a adquirir competitividad. El primer caso de aplicación concreto de esta idea fue la creación del Mercado Común Centroamericano, al cual siguió más tarde la creación de la ALALC. Después de avances y éxitos iniciales, esta integración fue perdiendo impulso, no sólo en la práctica, sino también en el terreno intelectual.

Desde el comienzo de la actual crisis, los gobiernos y la opinión pública, incluyendo los sectores privados, han estado revalorizando la idea de la cooperación regional como instrumento de reactivación de las economías y como una de las bases para sentar un desarrollo dinámico y sostenido.

Al mismo tiempo, la experiencia muestra que el enfoque de esta cooperación debe ser distinto al que se concibió para ella en los años cincuenta. Hoy es preciso ser más realista si se quiere lograr avances concretos. Por supuesto, no es necesario caer en un pragmatismo sin dirección, como el que lamentablemente predominó en algunos casos en años recientes. Pero tampoco se puede tratar de imponer modelos de cooperación multilateral am-

biciosos como los que constituyeron la base de los sistemas de integración en etapas iniciales.

Es difícil esperar de un gobierno que aplique una eliminación o reducción sustancial generalizada de su protección frente a otros países del área, como se hizo en los momentos iniciales de la integración, ya que es preciso tener en cuenta que la crisis golpea muy duramente a los sectores productivos, y muchos de ellos están ya en serias dificultades. Por eso los gobiernos y los sectores privados prefieren enfoques específicos y aun bilaterales para la cooperación regional, de modo que puedan tener claro cuáles son los sacrificios que deben hacer y los beneficios que obtendrán. Algunos casos recientes muestran que a través de estas modalidades se puede hacer efectivo un potencial de indudable importancia para aumentar la interdependencia entre los países, para ayudar a la recuperación y para sentar bases más eficientes para salir a la conquista de mercados externos.

El aprovechamiento de modalidades específicas y bilaterales no significa caer en un bilateralismo puro que, a largo plazo, no sería conveniente y no sería fácil de llevar adelante entre países de potencial muy distinto, como los latinoamericanos. La relación bilateral entre desiguales no es fácil, y conduce no sólo a problemas económicos, sino también a problemas políticos. La experiencia de los años cincuenta, en que el comercio latinoamericano estaba organizado sobre bases predominantemente bilaterales, dejó en claro las limitaciones de este enfoque. Por este motivo, es conveniente complementar los acuerdos específicos y bilaterales con avances en instrumentos multilaterales. En algunos campos, como el de los instrumentos financieros ligados al comercio, existe actualmente un espacio para realizar avances multilaterales y, por supuesto, es necesario aprovecharlo.

Industrialización, Acumulación de Capital y Empleo

Aunque la industrialización fue la pieza central de la respuesta a los problemas de centro y periferia, desde el inicio Prebisch y la CEPAL plantearon muy claramente la interdependencia y el equilibrio que debería existir entre el desarrollo industrial y el agropecuario. Este planteamiento sigue siendo válido en la actualidad. Tanto en la industria como en la agricultura se han registrado avances muy importantes. En el caso de la agricultura, sin embargo, éstos se han centrado solamente en el sector moderno, y han dejado prácticamente de lado a la agricultura campesina. Más aún, esta agricultura campesina ha sido incorporada en forma perversa al patrón de desarrollo agropecuario e industrial. Efectivamente, el atraso en la agricultura campesina ha hecho que ésta provea de mano de obra barata y de trabajadores temporales a la agricultura moderna, y que contribuya a suministrar alimentos a bajo costo a los sectores urbanos. En esta forma, la agricultura campesina ha concentrado la marginalidad y el subempleo rural, subsidiando de hecho a los sectores modernos.

En la política económica y en las estrategias de desarrollo ha habido principalmente dos sesgos. Uno en favor de la industria y los sectores urbanos a expensas de la agricultura. Otro en favor de la agricultura moderna a expensas de la agricultura campesina. Ambos sesgos deben ser corregidos, si es que se quiere superar la marginalidad rural que representa una proporción muy alta, y al mismo tiempo movilizar la enorme reserva de desarrollo que existe en la incorporación de estos estratos marginados al mercado.

También tiene que haber una interdependencia y complementariedad entre la industria y los servicios. Debemos reconocer que por largos años tratamos a los servicios con una

cierta connotación despectiva, viéndolos como un receptáculo de mano de obra que no podía ser absorbida en la producción de bienes, y que se alojaba en los servicios en condiciones de subempleo. Aunque esta situación sigue siendo en parte válida para el caso de algunos servicios, también existen servicios modernos que tienen que cumplir un papel importante en la estrategia de desarrollo.

Estas complementariedades, sin embargo, no disminuyen la importancia de la industrialización, sin perjuicio de que la estrategia con respecto a ella tenga que ser objeto de una revisión profunda para adaptarla a las necesidades de la presente etapa de desarrollo.

En cuanto a la estrategia de industrialización, un primer tema que es pertinente tratar es el de la sustitución de importaciones. Este fue un elemento esencial de la estrategia industrializadora, desde el primer momento. La pregunta que es pertinente realizar es: ¿Cuál tiene que ser el papel de esta sustitución de importaciones en el momento actual?

A mi juicio, esta sustitución tiene que continuar siendo un elemento esencial en la estrategia industrializadora, y debe complementarse con la exportación de manufacturas. Aunque entre quienes compartimos las ideas de CEPAL hay acuerdo respecto a que esta sustitución tiene que continuar, no estoy seguro de que todos le asignemos la misma importancia. Probablemente algunos de mis amigos le asignen un papel de segunda jerarquía, y otros están sólo dispuestos a aceptarla en la medida en que se realice en forma eficiente. Por eso creo que es conveniente hacer algunos comentarios al respecto.

Un punto central que quiero destacar es el papel cualitativo que tiene que cumplir la sustitución. En función del mismo, en mi opinión, la sustitución está lejos de haberse agotado. Todos los países de la región, incluso los más avanzados, tienen todavía por delante la tarea de desarrollar sectores industriales de punta como la microelectrónica y la biotecnología, además de bienes de capital y otros que todavía no se producen. Por supuesto no se puede ni debe aspirar a producir todos los bienes en un país ni en una región como América Latina, pero algunos de estos sectores de punta son absolutamente esenciales para continuar el proceso de avance tecnológico. Llegar a dominar la producción de los bienes que componen estos sectores es esencial no sólo para el avance de estas áreas de la manufactura, sino para el progreso tecnológico de toda la economía. Por lo tanto, independientemente del peso relativo de estos sectores en el total de la economía, su importancia cualitativa es muy grande. Esto significa que la sustitución de importaciones continúa teniendo un papel de gran relevancia. Yendo un poco más lejos, yo diría que la sustitución no se agotará hasta que nuestros países lleguen al estadio de economías maduras, y se pueda decir que tienen la capacidad de innovación y de incorporación tecnológica avanzada que es típica de un país desarrollado; por cierto, éste no es el caso de los países latinoamericanos.

La sustitución no tiene que realizarse solamente en el ámbito de mercados nacionales o regionales, sino que al mismo tiempo se puede salir a los mercados internacionales y articular mejor el proceso de sustitución con el de exportación. En cierta forma se puede decir que los términos de sustitución de importaciones y de exportación pueden llegar a confundir más que a aclarar. Tal vez sería preferible hablar lisa y llanamente de un proceso de industrialización, que tendrá que tener en cada caso los ingredientes que corresponda.

Pero creo que hay que recalcar enfáticamente, frente a tendencias que han estado presentes en nuestra región en años recientes, que no se pueden desarrollar sectores nuevos sin una adecuada protección y promoción por parte del Estado. La experiencia no sólo de nuestra región, sino de otros países del mundo, indica que si se quiere superar la desventaja inicial que un país tiene con respecto a otros en la producción de cierto tipo de bienes, se debe aplicar una adecuada política de protección y apoyo. Si no procedemos así, simplemente demoraremos indefinidamente la incorporación de las nuevas actividades a nuestras economías. Así como también es sumamente difícil, y frecuentemente imposible, conseguir la exportación de nuevos rubros sin una adecuada promoción.

En cambio, me parece anacrónico y perjudicial que países desarrollados maduros continúen protegiendo actividades que nunca van a llegar a ser competitivas.

Por supuesto la protección que se aplique en países latinoamericanos no tiene por qué ser tan alta ni tan prolongada como lo ha sido en el pasado. La exageración en el nivel o duración de la protección es inconveniente, puesto que impide que se vayan siguiendo naturalmente etapas necesarias en el proceso de desarrollo. En los sectores ya bien establecidos la protección tiene que ir reduciéndose en forma drástica —y no brusca, como se ha hecho en algunos países en años recientes—, de modo que el acicate de la competencia vaya haciendo que mejoren sus costos y calidades, y se tornen más competitivos. Por otra parte, la protección debe articularse adecuadamente con la promoción de exportaciones, de modo que no se castigue la posibilidad de salir al exterior.

Otro tema que quiero destacar es el de la interdependencia mucho más clara que tiene que existir entre la política industrial, la tecnología y la de comercio exterior. Hasta ahora, la política tecnológica ha estado bastante divorciada de las otras dos. Para competir en una economía mundial de crecimiento lento y de cambios rápidos, necesitamos tener capacidad de innovación, la que debe ser incorporada como un proceso normal en el desarrollo industrial y agropecuario, cosa que no ha ocurrido hasta ahora. Esta innovación no es solamente responsabilidad de las empresas que exportan o producen para la exportación, sino que tiene que consistir en una actitud de toda la sociedad que la favorezca; la innovación debe convertirse en un valor social importante a todos los niveles, para lo que depende de que se la tome como un objetivo importante. Por su parte, la política tecnológica no puede ser definida solamente por científicos y tecnólogos sin relación con el aparato productivo, pues en ese caso el esfuerzo podrá dispersarse y perderse. Es responsabilidad tanto de los científicos y tecnólogos como de los industriales lograr el ensamble que se necesita.

28

En relación con el papel de la industria con respecto al empleo, se escucha con alguna frecuencia criticar a este sector por no haber sido capaz de resolver el problema del subempleo. Es útil realizar un ejercicio de imaginación pensando que cuál sería la situación de empleo de América Latina si no hubiera habido industrialización, para condicionar en alguna medida las críticas excesivas e injustas que a veces se hacen. Al mismo tiempo, se puede decir que el patrón de industrialización —así como de desarrollo agropecuario— no permitió obtener todo el resultado positivo que hubiera sido posible en términos de generación de empleos. Por eso creo que es conveniente revisar la estrategia de industrialización, tanto en lo que hace al abordaje tecnológico como respecto a la mayor atención que hay que prestar a la pequeña y mediana empresa. Estas empresas, que generalmente son nacionales o regionales, pueden dar empleo en forma productiva. También es necesario prestar mayor atención a sectores manufactureros tradicionales que han sido menospreciados en los enfoques del desarrollo: producción de alimentos, de textiles, de bienes durables que pueden ser consumidos por grandes mayorías. El hecho de que haya cerca de un 40 por 100 de la población latinoamericana que vive en condiciones de pobreza, con poco o ningún acceso al mercado, significa que tenemos una enorme reserva de desarrollo que podemos y debemos utilizar.

En síntesis, la idea de la industrialización sigue manteniendo su plena validez, pero el enfoque con que hay que abordarla tiene que adaptarse a la realidad actual.

Un último tema que quiero tocar brevemente es el de la acumulación de capital. Esta acumulación ha sido afectada muy negativamente por la copia prematura de patrones de consumo de países desarrollados que realizan sectores de alto ingreso, y que ha sido exacerbado en la época del financiamiento fácil.

Esta formación de capital ha sido adicionalmente afectada por la moderada caída del ahorro y por la gran proporción de este ahorro, que tiene que dedicarse a pagar intereses al exterior, así como por la limitación del papel del Estado en la formación de ahorro, de-

bido a la responsabilidad que éste ha tomado en el servicio de la deuda. Esta responsabilidad adicional del Estado, por la cual se ha hecho cargo, en ciertos casos, de deudas originalmente contraídas por el sector privado, le impide cumplir no sólo su papel en la formación de capital, sino también su función de promoción del desarrollo económico y social.

En adelante, el consumo de sectores de ingreso alto y medio alto tiene que ser mucho más sobrio que en el pasado, al mismo tiempo que el consumo de sectores de muy bajo ingreso tiene que elevarse. También es preciso lograr una canalización más cuidadosa y efectiva de la inversión, para dirigirla hacia actividades productivas.

Un tema de gran importancia que hay que abordar a este respecto es el de los sistemas financieros internos. Ellos han contribuido a canalizar, en cierta medida, recursos hacia inversiones productivas necesarias. Pero también han dirigido una parte importante de los recursos hacia actividades especulativas o de prioridad social sumamente baja. Me parece clara, entonces, la necesidad de reestructurar estos sistemas y de disciplinarlos, sometiéndolos a una conducción por parte del Estado en función de las necesidades del desarrollo.

En síntesis, de esta visión rápida de temas que forman parte del concepto de centro-periferia, aunque no ha cubierto todos los aspectos importantes, se puede extraer la conclusión de que este concepto conserva su vigencia, si bien tiene que ser adaptado a las necesidades y características de la actual etapa del desarrollo de los países latinoamericanos.



Oswaldo Sunkel



Las Relaciones Centro-Periferia y la Transnacionalización *

Introducción

Entre 1949 y 1951, durante sus primeros años en CEPAL, Raúl Prebisch publicó tres obras, a la vez maduras y seminales, que marcaron profundamente el pensamiento y la acción en materia de desarrollo económico en América Latina y el resto del mundo ¹.

Se trata de obras maduras, en el sentido de que representaban un esfuerzo de reformulación y decantación teórica y práctica de la experiencia traumática que le tocó enfrentar durante la Gran Depresión y con posterioridad a ella, tanto desde posiciones de responsabilidad pública en la Argentina como de asesoría a varios bancos centrales en México y otros países. Todo ello acompañado de una reflexión comparativa sobre las similitudes y diferencias que caracterizaban a los países de la región en su inserción internacional y a sus reacciones en un período de profundos cambios de la economía mundial.

Se trata también de obras seminales porque plantearon por primera vez una visión latinoamericana del proceso de desarrollo del capitalismo industrial; un marco conceptual para vincular algunas de sus principales manifestaciones y etapas históricas con la evolución de las economías latinoamericanas; un conjunto de proposiciones teóricas e hipótesis sobre el comportamiento de dicho proceso y una serie de formulaciones de estrategia y política de desarrollo. Estos elementos constituyen la matriz conceptual fundacional a partir de la cual se elabora y refina el pensamiento estructuralista latinoamericano en las décadas siguientes ².

En este ensayo, que no constituye sino una primera aproximación muy provisoria y esquemática, dada la vastedad y complejidad del tema, se intentan explorar algunas vinculaciones entre ese pensamiento y la temática de la dependencia y especialmente de la trans-

31

* Las opiniones expresadas en este trabajo son personales y no reflejan necesariamente las de las instituciones a las que está asociado el autor. Agradecimientos a Anibal Pinto por sus sugerencias y comentarios.

¹ *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas* (1949); *El estudio económico de América Latina, 1949* (1950), y *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico* (1951). Aunque la segunda de las obras citadas no fue publicada bajo su nombre, Prebisch la inspiró, editó y redactó en parte importante.

² GURRIERI, ADOLFO (selección de): *La obra de Prebisch en la CEPAL*, Serie Lecturas, Fondo de Cultura Económica, México DF, 1982; RODRÍGUEZ OCTAVIO: *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, Siglo XXI Editores, México DF, 1980, 361 páginas.

nacionalización, que comienzan a aflorar hacia fines de la década de 1960 para reproducirse exponencialmente, aunque con altibajos, a partir de entonces³.

Si bien en más de una ocasión se ha querido ver en estos últimos planteamientos una posición contrapuesta a aquellos formulados originalmente por Prebisch, en este ensayo se sugiere más bien que la temática de la dependencia responde a ciertas características criticables que fue adquiriendo el proceso de industrialización, mientras que la transnacionalización se refiere a una nueva fase del desarrollo del capitalismo. En este sentido, la evolución de la realidad histórica concreta del capitalismo contemporáneo exige una puesta al día de planteamientos formulados *antes* de los profundos cambios ocurridos en el escenario internacional y latinoamericano en las últimas tres décadas.

Por otra parte, la relectura de aquellas obras fundacionales permite también apreciar la vigencia de las concepciones fundamentales formuladas por Prebisch en ese entonces, la riqueza de matices diferenciales con que las aplicaba a distintas realidades nacionales y regionales; y su clara percepción de la dinámica histórica del proceso de desarrollo capitalista, que le permitía precisamente establecer diversas etapas en su evolución pasada y vislumbrar nuevas fases futuras.

Es comprensible la renuencia a trabajar con un enfoque tan vasto. Pero el avance hacia un mejor conocimiento de la crisis, transformaciones, tendencias y funcionamiento del sistema capitalista global contemporáneo es tal vez una de las contribuciones más importantes que puedan hacerse a la elucidación de las estrategias y políticas que se requieren para superar la perplejidad y desorientación actuales en materia de política económica de corto, mediano y largo plazo.

Para contribuir a ese esclarecimiento se podría comenzar por contrastar los principales rasgos del sistema de relaciones económicas internacionales contemporáneo —que denominaremos «transnacionalizado»— con el que percibió Prebisch en sus escritos mencionados —que calificaremos de «decimonónico»—.


32

El Sistema Centro-Periferia Decimonónico

Las citas siguientes introducen el *Estudio Económico de América Latina 1949* con su inconfundible estilo.

«La propagación universal del progreso técnico desde los países originarios al resto del mundo ha sido relativamente lenta e irregular... desde la revolución industrial hasta la primera guerra, las nuevas formas de producir en que la técnica ha venido manifestándose incesantemente sólo han abarcado una proporción reducida de la población mundial.

El movimiento se inicia en la Gran Bretaña, sigue con distintos grados de intensidad en el continente europeo, adquiere un impulso extraordinario en Estados Unidos y abarca finalmente al Japón, cuando este país se empeña en asimilar rápidamente los modos

³ Lo que sigue se apoya en varios trabajos sobre dichos temas publicados por el autor, en especial: «Política nacional de desarrollo y dependencia externa en América Latina», *Estudios Internacionales*, abril 1967; «Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina», *El Trimestre Económico*, abril-junio 1971; «La dependencia y la heterogeneidad estructural», *El Trimestre Económico*, enero-marzo 1973; «Capitalismo transnacional y desarrollo nacional», *Estudios Internacionales*, octubre-diciembre, 1978, y *Debt and Development Crisis in Latin America: The End of an Illusion*, Oxford University Press, 1986 (con Stephany Griffith-Jones).

occidentales de producir. Fueron formándose así los grandes centros industriales del mundo, en torno a los cuales la periferia del nuevo sistema, vasta y heterogénea, tomaba escasa parte en el mejoramiento de la productividad.

Dentro de esa periferia, el progreso técnico sólo prende en exiguos sectores de su ingente población, pues generalmente no penetra sino allí en donde se hace necesario para producir alimentos y materias primas a bajo costo, con destino a aquellos grandes centros industriales.»

«... esta constelación económica a que había llegado el mundo antes de la primera guerra pudo considerarse como sistema ideal de la división del trabajo... Sin embargo... Sólo se había cumplido en aquel entonces una etapa de singular importancia en el proceso de crecimiento de la economía del mundo, la cual, por muy grandes que fueran sus efectos, mal podría calificarse de fase final, pues quedaba en cierto modo al margen de ella el amplísimo campo de la periferia, con enormes posibilidades de asimilar el progreso técnico, para elevar el muy precario nivel de vida de sus grandes masas de población.»

Como puede apreciarse, Prebisch coloca en el centro de su análisis el progreso técnico como la fuerza dinámica de transformación, modernización y difusión del desarrollo capitalista. Concibe la economía mundial formada por países-centros, donde dicho progreso técnico se genera y expande velozmente a través de la industrialización y el correspondiente aumento de la productividad, y países periféricos, en que dicho progreso técnico sólo se difunde hacia las actividades de exportación de materias primas y alimentos y sus respectivas infraestructuras, orientadas ambas hacia aquellos países centrales.

Se conforma así un sistema de relaciones internacionales en que la dinámica del progreso se origina y propaga desde el centro a la periferia produciendo dos polarizaciones. Una entre centro y periferia, debido a que el centro retiene la mayor parte de los frutos del progreso técnico tanto del centro como de la periferia. Otra polarización interna, debido a la limitada y desigual difusión del progreso técnico en los países periféricos, y a que buena parte del que se retiene en ellos es apropiado por los sectores exportadores primarios.

33

Gran parte de la discusión de las ideas de Prebisch se centró en sus hipótesis sobre los mecanismos de apropiación diferencial del progreso técnico entre centro y periferia: el famoso tema del deterioro secular de los términos del intercambio de los productos primarios en el comercio internacional. Ello desafiaba frontalmente la doctrina de las ventajas comparativas estáticas, base de la ideología librecambista del comercio y del desarrollo internacional. Por implicación postulaba que el desarrollo económico de los países de la periferia exigía su industrialización, y con esto la transferencia a ellos de una capacidad propia de generación y difusión del progreso técnico con sus correspondientes incrementos de la productividad, y su retención y absorción local.

En relación con el proceso de polarización interna, Prebisch tenía muy claro que éste se daría con diversa intensidad de acuerdo con las condiciones históricas de tipo sociocultural, de poblamiento y de recursos naturales de los diferentes países latinoamericanos.

«Nuevas y feraces tierras, que el desenvolvimiento de los transportes va volviendo accesibles en la segunda mitad del siglo pasado, reciben hombres, técnica y capitales para emprender aquellas producciones agrarias y mineras que la demanda europea requiere con creciente insistencia, en tanto que otras tierras de cultivo secular, en las cuales se sustentan viejas poblaciones, escapan, por su menor productividad o difícil acceso, a este proceso impresionante de expansión de la técnica y de la economía capitalistas. Subsisten así en la América Latina extensas regiones, de importancia demográfica relativamente grande, en las cuales las formas de explotación de la tierra y, en consecuencia, el nivel de vida de las masas son esencialmente precapitalistas. Así pues, el problema del desarrollo económico manifiéstase allí ante todo por una exigencia primordial

de progreso técnico en la agricultura y demás actividades conexas y, entre éstas, en los medios de comunicación.

Es bien sabido, sin embargo, en virtud de repetidas experiencias, que a medida que la técnica moderna aumenta la productividad, va creándose un sobrante de potencial humano que la agricultura ya no requiere. Basta considerar la elevada cuantía de la gente que trabaja en la agricultura en la América Latina, con excepción de pocos países, para percatarse de la magnitud de este problema y del enorme esfuerzo que habrá que desplegar para resolverlo.

Por la fuerza de las cosas, una proporción creciente de la población activa de la América Latina, como parte de la periferia del sistema, irá desplazándose desde la agricultura hacia la industria y buscando otras ocupaciones urbanas, conforme avance el progreso técnico.»

Esta concepción del desarrollo latinoamericano destaca el hecho incontrovertible de la trascendental influencia que han ejercido sobre la estructura y funcionamiento de nuestros sistemas socioeconómicos —y sobre su proceso de transformación— las vinculaciones externas que los han caracterizado. La importancia que atribuye a las condiciones externas no debe oscurecer, sin embargo, la existencia de estructuras condicionantes internas, porque si bien en el proceso de cambio de largo plazo tiende a prevalecer la influencia de las primeras, la transformación estructural es el producto de la interacción entre ambas.

Es importante destacar esta preocupación originaria por presentar y comparar casos particulares dentro de la concepción general del enfoque centro-periferia. Ello ilustra sobre la riqueza de un enfoque histórico-comparativo, pero advierte, al mismo tiempo, que si bien «... existen ciertos denominadores comunes en la manera de presentarse el problema dentro de los distintos países, existen también diferencias específicas que es preciso considerar, para no extraviarse en injustificadas generalizaciones.»

34

Esta es en esencia la visión del sistema centro-periferia «decimonónico» con su característica división internacional del trabajo —el intercambio de bienes industriales por primarios— y la interrelación interna entre sectores exportadores y el resto de la economía. Por consiguiente, la relación de intercambio es el punto crítico del análisis y la industrialización —junto a la modernización de la agricultura— es la propuesta fundamental.

En esta propuesta se incluye obviamente, por lógica elemental, el objetivo de lograr eventualmente la diversificación de las exportaciones con productos manufacturados, a fin de superar aquella división internacional del trabajo «decimonónica», responsable justamente de la transferencia al exterior de los incrementos de la productividad y del insuficiente dinamismo de las exportaciones. Es importante destacar este corolario del análisis de Prebisch, a la luz de las injustificadas críticas que se han hecho a su pensamiento en el sentido de que habría tenido un sesgo antiexportador y de haber favorecido unilateralmente la sustitución de importaciones. Lo que no quita que ello haya podido ocurrir en la práctica de la política económica de muchos países latinoamericanos, ya sea por las circunstancias históricas específicas del mercado internacional o por factores de tipo interno.

El Sistema Centro-Periferia Transnacionalizado

Casi cuarenta años después de formulada aquella visión de la «...constelación a que había llegado el mundo antes de la primera guerra mundial...», ¿qué queda de ella a la luz de las transformaciones estructurales que han sufrido en las últimas décadas tanto las relaciones centro-periferia como los centros y las periferias?

En la periferia latinoamericana el cambio más trascendental es indudablemente el nue-

vo impulso al desarrollo económico derivado de la industrialización, como ya lo constataba Prebisch en la misma publicación citada.

«... el desarrollo económico de los países periféricos es una etapa más en el fenómeno de propagación universal de las nuevas formas de la técnica productiva... Antes de la primera guerra mundial, ya se habían dado, en los países de producción primaria, algunas manifestaciones incipientes de esa nueva etapa. Mas hizo falta que sobreviniesen, con el primer conflicto bélico universal, serias dificultades de importación, para que los hechos demostraran las posibilidades industriales de aquellos países, y que, en seguida, la gran depresión económica de los años treinta corroborase el convencimiento de que era necesario aprovechar tales posibilidades, para compensar así, mediante el desarrollo desde dentro, la notoria insuficiencia del impulso que desde fuera había estimulado hasta entonces la economía latinoamericana; corroboración ratificada durante la segunda guerra mundial, cuando la industria de la América Latina, con todas sus improvisaciones y dificultades, se transforma, sin embargo, en fuente de ocupación y de consumo para una parte apreciable y creciente de la población.»

Con posterioridad a ese período, la industrialización deja de ser principalmente una reacción a circunstancias internacionales adversas, y se convierte gradualmente en prácticamente todos los países latinoamericanos en el elemento central de la política de desarrollo económico, modificando sustancialmente —aunque en grados diversos según los países— su estructura productiva.

Sin embargo, si bien esta política obedece esencialmente a decisiones autónomas de los países de América Latina, frecuentemente en conflicto con intereses internos y externos representantes del orden hegemónico decimonónico, el proceso de industrialización no carecía de importantes y crecientes vinculaciones internacionales.

En efecto, el proceso de desarrollo de las sociedades latinoamericanas en los últimos cuatro decenios ha sido influido en gran medida por la aparición de un nuevo tipo de sistema global originado por la expansión mundial del capitalismo oligopólico tecnoindustrial en su nueva etapa de organización transnacional. Por lo tanto, el marco dentro del cual hay que concebir las relaciones internacionales y el desarrollo nacional es este nuevo sistema global. Sin embargo, los análisis más convencionales del desarrollo no sólo han pasado por alto con frecuencia las nuevas relaciones entre el centro y la periferia, sino también las profundas modificaciones que se han producido en el propio centro y sus consecuencias.

El cambio más característico e importante que ha ocurrido en las últimas décadas en las relaciones económicas internacionales es la internacionalización de la producción manufacturera y de los servicios comerciales y financieros. Antes de la década de 1950 el capital privado extranjero se invertía principalmente en los sectores exportadores de la minería, la agricultura y el petróleo y en los servicios públicos. Si se excluye el petróleo, la inversión extranjera ha declinado en todos los demás sectores, a la vez que ha aumentado considerablemente en el sector manufacturero y en los servicios conexos como la banca, la comercialización, los medios de comunicación masivos y la publicidad, contribuyendo sustancialmente a su expansión.

Este cambio sectorial tan importante viene aparejado de un profundo cambio institucional. La nueva inversión privada directa extranjera es el resultado del notable crecimiento, diversificación, conglomeración y expansión internacional de la gran empresa oligopólica norteamericana, europea y japonesa. De este modo, un reducido número de estas empresas, denominadas transnacionales, ha llegado a controlar —directa o indirectamente— gran parte del comercio y las finanzas internacionales y buena parte de la producción manufacturera y otros sectores de la periferia incorporada al sistema capitalista.

Esto representa una profunda reorganización de la economía internacional y el surgi-

miento de una nueva división internacional del trabajo. Antes de la segunda guerra mundial se daba la estructura decimonónica compuesta de países manufactureros en el centro y productores primarios en la periferia. Pero desde que se arraigó y expandió la industrialización en los países en desarrollo durante el período entre ambas guerras y sobre todo durante las décadas de la posguerra, se comenzó a superponer una nueva estructura productiva sobre la anterior. Lo más notable, sin embargo, es que la implantación de la producción manufacturera en América Latina no ha llegado a modificar en medida similar la estructura de su comercio de exportación, en el que prevalecen todavía —no obstante algunos avances limitados pero significativos— las características decimonónicas. Volveremos sobre esta contradicción entre estructura productiva renovada y estructura exportadora tradicional más adelante.

El nuevo modelo de relaciones internacionales de posguerra está estructurado operacionalmente en torno de la gran empresa transnacional que ha surgido como el factor dominante en el ámbito económico de las últimas décadas, sobre todo como consecuencia de la enorme expansión de los contratos gubernamentales —especialmente en materia de armamentos y exploración espacial— y del espectacular progreso tecnológico que emanó en parte de estas actividades.

En las plantas, los laboratorios y los departamentos de diseño y publicidad, así como en las organizaciones de planificación, de toma de decisiones, de personal y de financiamiento que constituyen sus sedes —situadas siempre en un país industrializado— la gran empresa transnacional desarrolla: nuevos productos, nuevas formas de producir esos productos, la maquinaria y el equipo necesarios para producirlos, las materias primas sintéticas y los productos intermedios necesarios para su producción, la publicidad necesaria para crear y activar sus mercados y las filiales, las empresas mixtas o los acuerdos de concesión de licencias necesarias para comercializarlos, montarlos o producirlos en otros países.

36

En las economías latinoamericanas, por su parte, se van incorporando las diversas etapas de producción de aquellas manufacturas, dando lugar a un proceso de industrialización que avanza en medida importante gracias a la instalación de subsidiarias, la importación de las nuevas maquinarias e insumos y el uso de las marcas, licencias y patentes correspondientes, ya sea por firmas nacionales públicas y privadas, independientemente o asociadas con subsidiarias extranjeras. Todo ello apoyado en el crédito público y privado interno y externo y aun en la asistencia técnica internacional que de esta manera contribuye eficazmente a expandir los mercados internacionales de la gran corporación multinacional norteamericana, europea o japonesa. Por tanto, en cierto sentido las estrategias de industrialización basadas en la sustitución de importaciones, así como las posteriores basadas en la promoción de las exportaciones, han sido «cooptadas» en algún grado como parte de la estrategia de penetración de las empresas transnacionales en los mercados mundiales y en los propios mercados de sus países de origen.

En un mundo de consumidores indefensos (presas de la propaganda, el crédito de consumo y el «efecto de demostración»), surge una nueva forma de división internacional del trabajo, con su agente correspondiente: el oligopolio manufacturero internacional. Si la interpretación anterior es correcta, se trata de la incorporación a una nueva modalidad del modelo centro-periferia, del cual creíamos que la industrialización por sustitución de importaciones nos estaba liberando.

El examen de los procesos anteriores sugiere un paso adicional en el análisis. Si consideramos a los países como estructuras heterogéneas, compuestas de conjuntos de actividades, grupos sociales y regiones más modernos y desarrollados, y conjuntos de actividades, regiones y grupos sociales subordinados a aquéllos, más «tradicionales», «primitivos» y subdesarrollados, y recordamos además una de las características básicas de la economía internacional actual —la penetración de las economías desarrolladas en las economías de los

países subdesarrollados, por medio de las subsidiarias del conglomerado transnacional manufacturero, comercial, financiero y de las comunicaciones— resulta obvio que debe haber una vinculación estrecha entre dichas prolongaciones de los países desarrollados en los subdesarrollados, y las actividades, grupos sociales y regiones desarrollados, modernos y avanzados en los países periféricos.

Considerando de esta manera la nueva etapa del sistema centro-periferia obtenemos otros dos elementos componentes: a) un complejo de actividades, grupos sociales y regiones, que si bien se encuentran ubicados geográficamente en Estados-naciones diferentes, conforman la parte desarrollada del sistema global, y se hallan estrechamente ligados entre sí, transnacionalmente, a través de una variedad de intereses concretos, así como por estilos y niveles de vida similares y fuertes afinidades políticas y socioculturales; y b) un complemento nacional de actividades, grupos sociales y regiones subordinados y parcial o totalmente marginados de la parte nacional desarrollada del sistema global y sin ningún lazo con las actividades, grupos y regiones similares de otras naciones.

De acuerdo con esta visión del fenómeno de desarrollo-subdesarrollo, el cual trata de incorporar los aspectos de dominación-dependencia, de marginalidad y de desequilibrios espaciales que son parte inherente del mismo, los llamados países desarrollados resultarían ser aquellos donde prevalece la estructura económica, social y espacial desarrollada, mientras que las actividades, grupos sociales y regiones subordinados, atrasados y marginales constituyen fenómenos excepcionales, limitados, y aparecen como situaciones de importancia secundaria.

A la inversa, los llamados países subdesarrollados serían aquellos en los que prevalece el fenómeno de la marginalidad subordinada afectando una proporción apreciable de la población, de las actividades económicas y del espacio físico, presentándose, por consiguiente, como un problema básico, urgente y agudo, no solamente debido a su gran dimensión absoluta y relativa, sino también al hecho de que grandes segmentos de la población subsisten a niveles de vida extremadamente bajos. Las actividades, sectores sociales y áreas desarrollados y modernos constituirían, en cambio, proporciones más o menos restringidas de estos países.

Partiendo de las categorías básicas que se han combinado para llegar a esta formulación—economías capitalistas nacionales que se caracterizan internamente por una heterogeneidad de niveles de desarrollo, la diferenciación internacional entre países desarrollados y subdesarrollados o dominantes y dependientes, y un sistema capitalista internacional que define las relaciones entre las economías nacionales— se elabora a continuación un modelo gráfico muy simple en que se conjugan estos elementos.

Se supone, en primer lugar, la existencia aislada del sistema capitalista internacional, ya que su coexistencia con uno o varios sistemas socialistas no es por el momento, y para los propósitos de este análisis, de importancia esencial. Es evidente que en una etapa más avanzada de la investigación será necesario introducir explícitamente la consideración de este elemento. Se supone además, para mayor simplicidad, que el sistema capitalista internacional está integrado por un solo país desarrollado o dominante y por dos subdesarrollados de diferente estructura interna. La existencia en la realidad de varios subsistemas de este tipo dentro del sistema capitalista internacional, con relaciones entre los países dominantes, entre éstos y los dependientes de su sistema, y entre los dominantes de un subsistema y los dependientes de los otros subsistemas, es por supuesto un hecho de gran importancia, y aunque no se lo introduce explícitamente para mayor claridad expositiva, deberá ser tenido en cuenta eventualmente en algunas de las cuestiones tratadas más adelante.

Bajo estos supuestos, tendríamos la situación que se observa en el gráfico 1.

En seguida se supone que en cada país, tanto en el desarrollado como en los subdesarrollados existe una gran heterogeneidad de niveles de desarrollo, de modernidad, de pro-

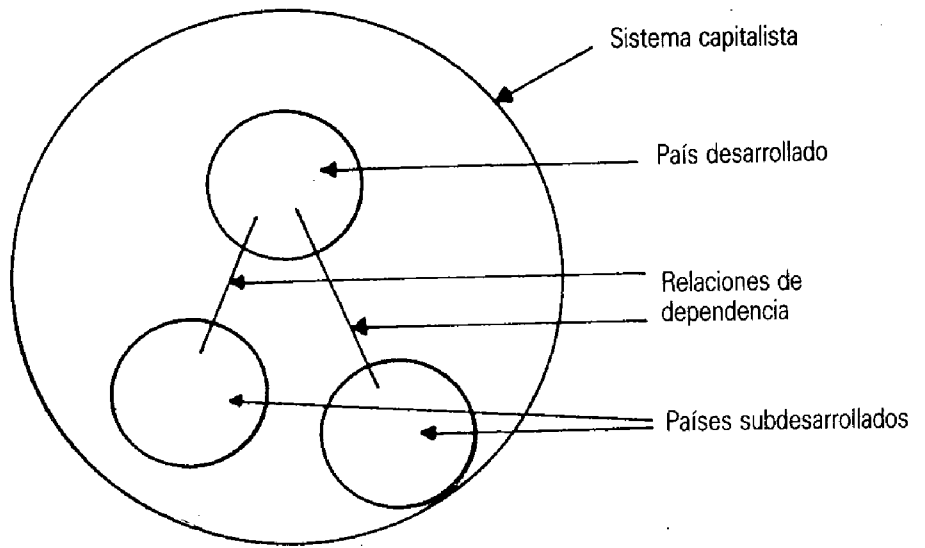


GRAFICO 1

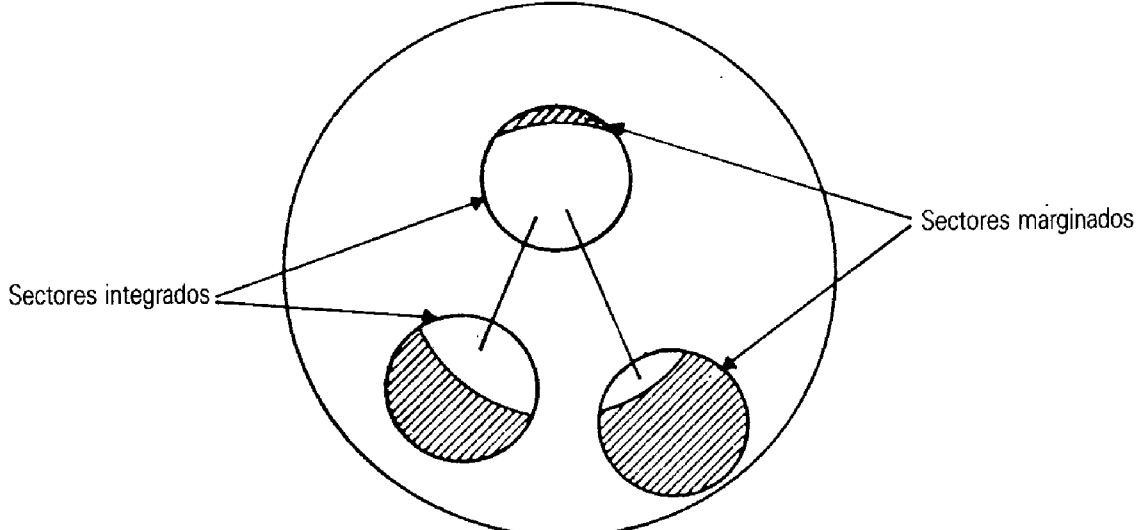


GRAFICO 2

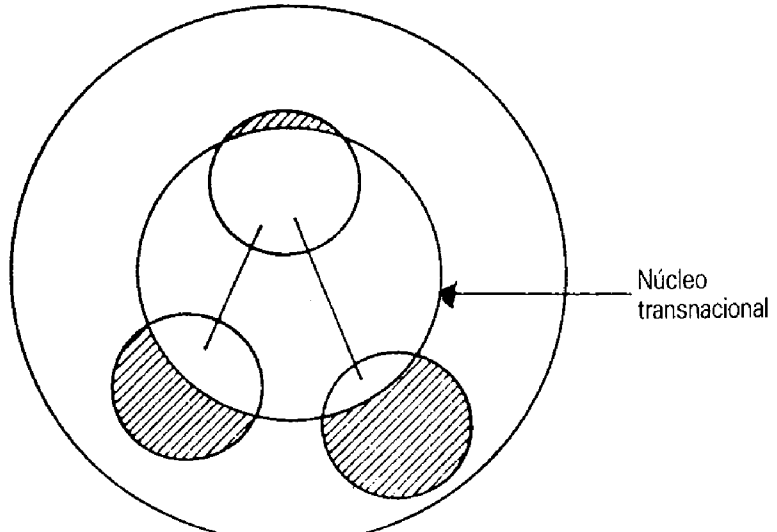


GRAFICO 3

greso, de ingresos. Para simplificar la presentación y sólo con ese propósito, pues este supuesto tendrá que levantarse necesariamente en el análisis, reduciremos la heterogeneidad a su expresión más simple, es decir, la dualidad. Se hablará entonces de sectores integrados y sectores marginados, en la forma que se indica en el gráfico 2, destacándose la diferencia fundamental entre el país desarrollado y los subdesarrollados, pero también la notoria diferencia entre estos últimos.

Finalmente, superponiendo los gráficos anteriores, y combinando las categorías básicas del análisis, postulamos que el sistema capitalista internacional contiene un núcleo internacionalizado o transnacionalizado, compuesto por los sectores nacionales integrados y las relaciones entre ellos, y además los segmentos nacionales subordinados formados por los sectores marginales de cada país y las relaciones entre éstos y los integrados. La expresión gráfica correspondiente será la que muestra el gráfico 3.

De acuerdo con la interpretación que se ha venido desarrollando, el sistema capitalista contemporáneo contendría un conjunto de sectores productivos y sociales de mayor o menor importancia relativa en cada país, vinculados de uno u otro modo al segmento de la estructura productiva manufacturera y de servicios local, que está integrado directa o indirectamente en un núcleo oligopólico transnacional de la economía mundial. Estos sectores comparten una cultura y un estilo de vida comunes, que se expresa en la lectura de los mismos libros, en ver las mismas películas y programas de televisión, en seguir la misma moda en el vestir, en estudiar lo mismo con idénticos textos, en organizar la vida familiar y social de manera similar, en amueblar las casas con los mismos estilos, en similares concepciones arquitectónicas de las viviendas y edificios, y en el diseño del espacio suburbano en que residen. No obstante hablar diferentes idiomas, estos sectores tienen seguramente una capacidad de comunicación entre sí que —en virtud de compartir una cultura y estilos de vida comunes— es mucho mayor que la posibilidad de comunicación con sus coterráneos obreros y campesinos marginados.

Para que esta comunidad internacional que reside en los diferentes países del mundo, tanto desarrollados como subdesarrollados, pueda sostener patrones de consumo similares, es evidente que debe tener también niveles de ingresos similares. Sin embargo, es notorio que los niveles promedio de ingreso per cápita de los países desarrollados son varias veces superiores a los niveles promedio respectivos de los países subdesarrollados. Dichos promedios son, sin embargo, indicadores muy discutibles, particularmente si el universo que se pretende que representen es de una gran heterogeneidad, como ocurre particularmente en los países subdesarrollados, en los que prevalecen distribuciones del ingreso extremadamente desiguales. De esta manera, según sea la amplitud de los sectores productivos modernizados de los países subdesarrollados, proporciones más o menos minoritarias de la población concentrarán proporciones sustanciales del ingreso, obteniendo ingresos per cápita similares a los promedios prevalecientes en los países desarrollados.

El análisis anterior arroja una luz diferente sobre el tema de la «creciente brecha» entre los países desarrollados y subdesarrollados de que tanto se habla en la literatura del desarrollo. Dicho análisis se realiza precisamente sobre la base de la comparación de las tendencias en los ingresos medios por habitante de unos y otros países. En términos del enfoque desarrollado previamente, que niega la validez de dichos promedios en virtud de la estructura heterogénea de las economías nacionales y de la integración internacional de segmentos de dichas economías, la creciente brecha entre países ricos y pobres sería más bien una especie de ilusión estadística y conceptual, que encubre en la realidad una brecha creciente entre ricos y pobres dentro de los países subdesarrollados, en circunstancias en que el ingreso medio per cápita de los grupos de altos ingresos de estos países se encuentra a niveles absolutos similares y crece con parecida velocidad a la de los grupos medios de los países desarrollados.

En síntesis, como se ha intentado mostrar sumariamente en las páginas anteriores, tanto el centro como la periferia latinoamericana, y las relaciones entre ellos, se han modificado sustancialmente desde comienzos hasta finales del siglo XX, como consecuencia de un intenso y extendido proceso de industrialización. Sin embargo, ciertos rasgos fundamentales de la estructura del sistema centro-periferia perdura en lo esencial, incluyendo dos de sus características decimonónicas principales: el intercambio internacional de productos primarios por manufacturas, y las relaciones de subordinación internas entre sectores integrados y sectores subordinados y marginados. Se suponía que el proceso de industrialización habría de llevar a la superación de ambas polarizaciones. Sin embargo, como veremos luego, si bien contribuyó sustancialmente al cambio y modernización de las estructuras económicas y sociales internas, no se mostró capaz de dinamizar y diversificar las exportaciones, al mismo tiempo que dinamizaba intensamente el nivel y composición de las importaciones, agudizando el desequilibrio estructural externo y agregando nuevos elementos derivados del proceso de transnacionalización a la vulnerabilidad externa de nuestras economías y al carácter dependiente decimonónico de sus relaciones internacionales ⁴.

En lo que respecta a la modernización y transformación interna, junto con la indudable y sustancial contribución a la capacidad productiva y a la elevación de los niveles de vida de importantes sectores sociales, su efecto de concentración de las inversiones en los sectores transnacionalizados y de desplazamiento y marginalización de amplios sectores de la población, especialmente en sectores tradicionales, rurales, mantiene en una situación de subempleo y pobreza a importantes contingentes de población rural y urbana. Recordemos que ya Prebisch anticipaba « ... la magnitud de este problema y ... (el) enorme esfuerzo que habrá que desplegar para resolverlo».

40

El Desarrollo «desde» Dentro o «hacia» Dentro: la Opción Estratégica Crítica

De acuerdo con el enfoque anterior, el análisis del desarrollo debe partir de una concepción en que el sistema socioeconómico nacional se supone formado por dos tipos de elementos estructurales: los externos y los internos. Entre los primeros se agruparían todos aquellos en que se plasma la naturaleza de la vinculación social, política, económica y cultural que el país en cuestión mantiene con los países céntricos. En cuanto a los elementos estructurales internos, cabría mencionar particularmente la dotación de recursos naturales y de población; el grado y tipo de penetración del sector capitalista y del progreso técnico; las instituciones políticas y particularmente el Estado; las clases, grupos y estratos sociopolíticos; las ideologías y actitudes sustentadas por los diferentes grupos; y las políticas concretas del Estado. El conjunto de elementos estructurales de tipo interno y la naturaleza de las vinculaciones entre esa estructura interna y los países centrales definen la estructura global del sistema y, en consecuencia, constituyen el marco de referencia dentro del cual se produce el funcionamiento del sistema nacional y su proceso de transformación estructural.



⁴ Véase el trabajo de A. DI FILIPPO en esta misma edición.

A partir de ese enfoque del proceso socioeconómico quedan planteados dos aspectos diferentes de su dinámica. El primero se refiere al funcionamiento de la economía, suponiendo aquella estructura como dada. Esta dinámica corresponde esencialmente a la evolución a corto plazo, y su preocupación central son el nivel de actividad y los equilibrios macroeconómicos básicos.

Desde el punto vista del proceso de desarrollo a largo plazo, interesa el segundo aspecto, la dinámica del cambio estructural. El estudio del desarrollo latinoamericano sugiere que dicha transformación se produce por dos vías principales. Por una parte, en la medida en que una economía dada funciona y crece de acuerdo con ciertas orientaciones estratégicas matrices a lo largo de un período determinado, da lugar a un proceso de acumulación de capital, a cambios tecnológicos, a cambios geográficos y alteraciones en la distribución del ingreso; ello conduce necesariamente a más largo plazo a transformaciones significativas en la estructura interna, es decir, en la dotación de recursos naturales y de población, en la estructura económica, en las instituciones predominantes y particularmente en el Estado, en las clases y grupos socioeconómicos y políticos, en las ideologías y en las propias políticas, así como también en las formas de vinculación externa.

Por otra parte, dicha estructura interna sufre transformaciones fundamentales como consecuencia de cambios exógenos en la naturaleza y variaciones de las vinculaciones externas, ocasionadas en general por la evolución del sistema socioeconómico mundial, y en particular por la potencia hegemónica predominante. En la medida en que este enfoque se aplica sistemáticamente a la América Latina, se observa que aun cuando haya una doble causalidad interna y externa, el factor externo ha venido jugando el papel clave en el desencadenamiento y aceleración de los procesos de cambio estructural. En efecto, como hemos señalado, las grandes transformaciones que han experimentado la sociedad europea y los Estados Unidos en las últimas décadas marcan con gran claridad las diversas etapas de cambio estructural que se distinguen en los países latinoamericanos a lo largo del tiempo.

La caracterización anterior no tiene un sentido determinista; por el contrario, destaca la existencia de opciones estratégicas, cuya significación es mayor mientras más largo es el plazo de referencia de las políticas. Pero significa también que el marco internacional define ciertos márgenes de maniobra de la política económica y, sobre todo, que las transformaciones y dinámica del sistema internacional constituyen presiones, influencias, cauces dentro de los cuales actúa la política económica, ya sea a favor de dichas corrientes, encauzándolas en ciertas direcciones o resistiéndose a ellas. No es lo mismo adoptar políticas de sustitución de importaciones o de exportación de manufacturas cuando el mercado internacional se contrae y cesan los flujos de capital, que cuando ambos se expanden aceleradamente.

Teniendo en cuenta esta consideración, en lo que sigue sostenemos concretamente la hipótesis de que el proceso de desarrollo e industrialización que ha caracterizado tan decisivamente a América Latina en el período de posguerra ha estado básicamente influenciado por las tendencias a la transnacionalización del sistema centro-periferia descritas previamente.

Como hace notar Prebisch en una de las citas transcritas anteriormente, las serias dificultades de importación que sobrevinieron con la primera y segunda guerras mundiales y con la gran depresión demostraron las posibilidades de industrialización en América Latina y llevaron al «convencimiento de que era necesario aprovechar tales posibilidades, para compensar así, mediante el desarrollo desde dentro, la notoria insuficiencia que desde fuera había estimulado hasta entonces la economía latinoamericana», concluyendo enseguida que «América Latina ha entrado... en una nueva fase del proceso de propagación universal de la técnica...» En otras palabras, profundos cambios y perturbaciones en el sistema global permiten y requieren cambios estructurales en la periferia mediante el impulso a la in-

dustrialización, que hasta entonces se había visto muy limitada. Se trataba de trasladar el impulso dinámico de desarrollo *desde afuera* hacia *desde dentro*. Este juego de palabras trata de destacar que Prebisch pone aquí el acento en una cuestión fundamental y sorprendentemente perceptiva, que constituye para el autor de este trabajo todo un redescubrimiento en sus planteamientos originales.

Es bien sabido que en la literatura sobre el desarrollo latinoamericano se ha hecho costumbre distinguir entre las etapas del desarrollo *hacia afuera*, antes de la década de los treinta, y del desarrollo *hacia dentro*, mediante la industrialización por sustitución de importaciones, desde esa época. Se trata de categorías históricas, descriptivas de dos fases del desarrollo de la región. El planteamiento original de Prebisch, como acaba de señalarse, distingue ambas etapas en términos de compensar el estímulo dinámico de la propagación de la técnica que provenía desde fuera, y que se había hecho insuficiente, mediante el desarrollo de dicho estímulo desde dentro. El cambio de preposición sugiere una distinción fundamental. Prebisch está pensando evidentemente en un proceso interno de industrialización capaz de generar un mecanismo de acumulación y generación de progreso técnico y mejoras de productividad como el que se constituyó a partir de la revolución industrial en los países centrales. Esta interpretación se apoya no sólo en la frase citada textualmente, sino en todo el contexto dentro del cual se formula. Como ya se ha señalado, el eje central en torno del cual gira toda su interpretación del fenómeno del desarrollo es el del progreso técnico y el aumento de la productividad. Además, esta interpretación corresponde exactamente a la forma en que Prebisch caracteriza la incorporación del Japón al proceso de «propagación universal del progreso técnico», al señalar que dicha incorporación se da cuando ese país «se empeña en asimilar rápidamente los modos occidentales de producir». Esta última expresión parece particularmente reveladora, pues se trataría de *asimilar*, y no de transferir, copiar o reproducir el progreso técnico, y el acento se coloca inequívocamente sobre los modos de producir, o sea, sobre la oferta.

42

En contraste con lo anterior, la expresión «desarrollo hacia dentro», en lugar de poner el acento en la acumulación, el progreso técnico y la productividad, coloca el énfasis en la demanda, en la expansión del mercado interno y en el reemplazo por producción local de los bienes previamente importados. Esta última formulación tiende a privilegiar una estrategia que descansa principalmente en la ampliación del mercado interno y en la reproducción local de los patrones de consumo, producción industrial y tecnológica de los centros, mediante el proceso de sustitución de importaciones, orientado fundamentalmente por una demanda interna estrecha y sesgada, configurada por el nivel medio y sobre todo la distribución del ingreso interno.

La estrategia del desarrollo industrial desde dentro tiene implicaciones muy diferentes. En definitiva también se traduce en una sustitución de importaciones, pero comenzando por establecer las industrias que se consideraban en ese entonces los pilares fundamentales para crear lo que ahora llamaríamos un núcleo endógeno básico para el proceso de industrialización, acumulación, generación y difusión del progreso técnico e incremento de la productividad. Se trata de la industria del hierro y del acero, de la electro y metalmecánica, de la química básica, y de la infraestructura de energía, transportes y comunicaciones, a partir de la utilización de recursos naturales hasta entonces desaprovechados y de la articulación del territorio nacional.

Esta estrategia no está orientada principalmente a la satisfacción de la demanda final de consumo de los sectores de ingresos medios y altos, ni prejuzga desde el inicio en favor de la sustitución de importaciones, que habría de llevar eventualmente a un callejón sin salida. Deja abiertas las opciones de política para orientar esta industrialización desde dentro hacia los mercados internos y externos que se consideran de importancia estratégica. El eslabonamiento dinámico no se da principalmente desde la demanda final hacia los insumos

y los bienes de capital y la tecnología, sino en buena medida también a la inversa, desde estos últimos elementos hacia la satisfacción de las demandas internas y externas consideradas prioritarias en una estrategia de largo plazo. Queda aquí planteada una fascinante investigación sobre la transición del «desde» al «hacia» en la evolución del pensamiento y la práctica del desarrollo.

Nuestra hipótesis preliminar es que los países mayores y que habían logrado un cierto nivel de industrialización en el período precedente iniciaron de hecho su fase de industrialización deliberada con la concepción de una industrialización desde dentro. El acento se colocó sobre todo en las industrias siderúrgicas, mecánicas, eléctricas, químicas y de transportes, comunicaciones y energéticas y en el desarrollo de su correspondiente base de recursos naturales. Se trataba en la mayoría de los casos de producir internamente los insumos importados necesarios para la actividad industrial, de la construcción, minera, agrícola, de transporte. Pero esa orientación matriz, que debería haber avanzado gradualmente a la producción de bienes de capital y la generación de tecnología, se desplazó más bien y crecientemente hacia una industrialización destinada a satisfacer la demanda de bienes de consumo durables de los sectores de rentas altas y medias.

Dada la precaria situación de que normalmente partieron, nuestros países se vieron enfrentados, cuando emprendieron la tarea de la industrialización, a la necesidad de expandir sustancialmente la disponibilidad de mano de obra especializada, de recursos humanos calificados, empresarios, maquinarias y equipos, materias primas e insumos, recursos financieros, organizaciones de comercialización, publicidad, ventas y créditos, así como los conocimientos y capacidad tecnológica para llevar a efecto todas estas tareas. En la medida en que el proceso de desarrollo industrial pasaba de sus primeras fases más elementales, respecto de las cuales generalmente ya existía alguna capacidad instalada y experiencia, hacia sectores más complejos de la industria, la penuria de todos los elementos señalados se iba haciendo cada vez más aguda y crítica.

La forma en que distintos países respondieron a esta encrucijada histórica fue probablemente decisiva para su ulterior proceso de desarrollo e industrialización. Por una parte existe la experiencia de los países socialistas, que se aislaron o fueron aislados completamente de los centros industriales avanzados, y que sobre la base de un esfuerzo endógeno gigantesco y de elevados costos sociales y políticos lograron en diferente medida implantar procesos de industrialización desvinculados de los centros capitalistas establecidos. Las tendencias y problemas más recientes en estos países son el tema de otro trabajo, y darían lugar a una discusión que no es posible proseguir aquí⁵. Lo importante de destacar es que históricamente fue posible una industrialización aislada del mercado mundial.

Otra respuesta diferente fue la del Japón y posteriormente de los famosos cuatro tigres del sudeste asiático, que en realidad son a mi juicio solamente dos —Corea del Sur y Taiwán—, ya que Singapur y Hong-Kong parecen casos demasiado especiales. En estos casos la respuesta parece haber sido básicamente la que anteriormente fue descrita como de industrialización desde dentro. Un notable esfuerzo de acumulación y contención del consumo superfluo, una preocupación prioritaria por la asimilación y adaptación de la tecnología de los centros y por el desarrollo de una eficaz capacidad de negociación en esta materia, una orientación muy selectiva tanto en la sustitución de importaciones como en la penetración del mercado mundial, la transformación de las condiciones de producción y vida de las áreas rurales, todo ello dentro de claros lineamientos estratégicos de largo plazo.

La lección tal vez más importante de estas experiencias es que, aun dentro de las con-

⁵ Véase el artículo de J. KŪAKAL en este mismo número.

diciones establecidas por las relaciones centro-periferia, es posible romper los cercos de la condición periférica e integrarse como socios principales o secundarios, pero activamente participativos y beneficiarios sustanciales del sistema.

La experiencia que en esta materia han tenido y las tareas que enfrentan los países caracterizados como pertenecientes a la periferia europea —España, Portugal, Grecia, Turquía— se explora en otros trabajos ⁶.

Finalmente, veamos la respuesta de los países latinoamericanos a aquella encrucijada histórica de la industrialización de mediados de la década de los cincuenta. Hay que hacer aquí la consabida advertencia de que se trata de países de características muy diversas. Pero es también probablemente correcto que en esta materia de las políticas de industrialización los enfoques —aunque no las posibilidades de su realización— fueron bastante similares.

En el caso latinoamericano el proceso de industrialización se llevó adelante apoyándose en forma importante, y aparentemente creciente, en la incorporación de conocimiento tecnológico, capacidad administrativa, recursos humanos calificados, maquinaria y equipos, insumos y aportes financieros de procedencia externa. Estas diversas contribuciones internacionales al desarrollo industrial nacional han sido llevadas a efecto de diversas maneras, mediante modalidades de distinta índole. Los aportes financieros externos, por ejemplo, se han producido por la vía de empréstitos externos públicos o privados, mediante la radicación de subsidiarias de empresas extranjeras, por la formación de nuevas empresas mixtas, y diversas variantes y combinaciones de las formas básicas anteriores. El aporte de personal altamente calificado también ha seguido caminos diversos, desde la inmigración calificada hasta la contratación de especialistas extranjeros, pasando por la creación de programas de formación de expertos nacionales ya sea en el país o en el extranjero. En la misma forma, la incorporación tecnológica adopta distintas modalidades —desde la subsidiaria extranjera que trae su propia tecnología, pasando por el uso de licencias, patentes y marcas foráneas, hasta la adaptación o desarrollo de tecnologías localmente.

44

Hasta mediados de la década de 1950 prevalecieron formas y modalidades de incorporación de recursos financieros, humanos, tecnológicos y materiales externos que contribuyeron al desarrollo de una industria esencialmente nacional en la América Latina. Pero a partir de ese momento, superadas las décadas de la crisis y de la segunda guerra mundial, y coincidiendo con la expansión acelerada del conglomerado transnacional y de una nueva etapa en la sustitución de importaciones en la América Latina, comienza la fase de la desnacionalización y sucursalización de algunos sectores de avanzada de la industria latinoamericana.

El cambio en las modalidades de captar y absorber la contribución externa de recursos productivos ha sido probablemente uno de los elementos importantes que han incidido —particularmente en la última década— en los resultados que exhibe el proceso de industrialización en cuanto a su influencia sobre el ritmo de crecimiento de la economía, el nivel de ocupación, la distribución del ingreso, las orientaciones en materia institucional (propiedad, integración vertical y horizontal, concentración, conglomeración), la selección de líneas de producción, la diversificación de las exportaciones y la sustitución de importaciones, los flujos financieros externos y, en general, la situación de balanza de pagos y el endeudamiento externo.

Queda claro por todo lo anterior que el proceso de industrialización por sustitución de importaciones, si bien fue inducido y estimulado por la crisis de las relaciones económicas internacionales en general, y por la crisis y estrecheces de la balanza de pagos de nuestros



⁶ Véanse, por ejemplo, los artículos sobre algunos de estos países que se presentan en esta misma edición.

países en particular, y además por medio de una política deliberada, no se llevó a efecto en aislamiento del exterior, dentro de unas líneas de política autárquica como a veces se ha señalado, sino, por el contrario, mediante el establecimiento de nuevas, poderosas y crecientes vinculaciones con las economías extranjeras, y particularmente con los Estados Unidos. La industrialización no llevó a atenuar las vinculaciones de dependencia con el exterior. Una economía primario-exportadora está fatalmente condenada, por su misma estructura, a depender básicamente de ellas; el sector primario exportador se convierte de hecho en el componente crítico de la capacidad de acumulación e innovación. A menos que el proceso de industrialización cambie precisamente esa condición; lo que evidentemente no ha ocurrido en medida apreciable, salvo hasta cierto punto en el caso de Brasil.

En otras palabras, y a un nivel de generalidad más elevado, la etapa o modelo de industrialización por sustitución de importaciones, en la misma forma que el modelo y período de crecimiento hacia afuera que le precedió, aunque con modalidades diferentes y mucho más complejas, constituyó en último término una nueva forma de inserción de las economías latinoamericanas, en otra etapa de evolución, en el marco de un sistema económico mundial modificado.

La breve revisión histórica que se ha realizado indica que, durante los últimos tres decenios, en la mayor parte de los países latinoamericanos se ha extendido y profundizado notablemente el proceso de desarrollo capitalista y de industrialización. Dicho proceso ha estado condicionado por las características socioculturales y geopolíticas preexistentes en cada país, así como por la naturaleza del propio desarrollo capitalista. Pero además ha sido poderosamente influenciado por las nuevas características que ha adquirido el capitalismo en el período de la posguerra en los países industrializados.

El enfoque centro-periferia ha sido muy útil para explicar los procesos históricos del desarrollo capitalista en la periferia, en función de las características de los centros correspondientes y de sus etapas de expansión y crisis. Se reconoce ampliamente que la difusión de la revolución industrial y la expansión imperialista de los países centrales, durante la última parte del siglo XIX, fue el elemento que más contribuyó a convertir los países periféricos en exportadores especializados de productos primarios. También se acepta generalmente que el período de crisis por el que atravesó el capitalismo desde los años treinta hasta la Segunda Guerra Mundial fue determinante en el proceso de industrialización de muchos países subdesarrollados en esa época. En cambio —salvo en el sentido de la importancia que revisten los mercados externos de productos básicos, tecnología y capital, y del crecimiento de las empresas transnacionales en la posguerra, que se han destacado en la literatura sobre la dependencia—, el análisis del proceso de desarrollo de los países periféricos en las últimas dos décadas se lleva frecuentemente a cabo como si aquel marco dado por el sistema centro-periferia global no hubiese existido, o hubiera permanecido esencialmente invariable, cuando en realidad su influencia encauzadora se ha acentuado y extendido notablemente con el proceso de transnacionalización.

La Crisis del Desarrollo hacia Dentro

Las políticas nacionales de desarrollo han tendido a subestimar la influencia y la fuerza del capitalismo transnacional. La mayoría de los países lograron tasas promedio de crecimiento económico y modernización sin precedentes antes del colapso de los últimos años. Pero, al mismo tiempo, la naturaleza singular que ha adquirido el proceso de innovación tecnológica, que es el núcleo dinámico de la expansión del capitalismo oligopólico tecnoin-

dustrial, ha tenido consecuencias que acentúan las desigualdades características del desarrollo capitalista tradicional y del sistema centro-periferia decimonónico. En los países subdesarrollados, esta nueva modalidad de crecimiento se traduce en la importación masiva de novedosas formas de consumo, producción, insumos materiales, tecnología, instituciones, recursos humanos y cultura, que incorporan nuevas estructuras económicas, socioculturales y políticas internas a las antiguas modalidades de dependencia externa, y que acentúan la tendencia estructural a aumentar el desequilibrio exterior generando nuevas modalidades de dependencia. Por otra parte, cuando se dan un elevado y creciente coeficiente de capital, una distribución muy desigual del ingreso y una escasez relativa de ahorro y mercados, la acumulación de capital tiende a concentrarse, con gran desperdicio de recursos escasos, en la producción de nuevos bienes y servicios de consumo. Ello da lugar a un rápido aumento de empleos adicionales, en un área restringida del sector moderno, a la par que las actividades preexistentes se ven privadas de capital y se estancan, decaen o desaparecen, en tanto que la población en edad activa crece aceleradamente. Esto contribuye al desplazamiento masivo de la mano de obra y aumenta los sectores marginales e informales, el desempleo, el subempleo, y por consiguiente la pobreza, la desigualdad y la polarización.

Otro de los rasgos característicos heredados de esta etapa de industrialización fue la ampliación de las actividades y del papel orientador del Estado. Ello se basaba en la apropiación de una parte creciente de los ingresos generados por la actividad de exportación, la que en virtud de su elevada productividad era el principal sector de la economía capaz de generar un sustancial excedente imponible. Gracias a ello, el Estado pudo cumplir tres nuevas funciones claves: a) de intermediario financiero, para transferir ingresos y subsidiar el desarrollo de la industria privada, generalmente por medio de instituciones de desarrollo especializadas; b) de mecanismo redistribuidor del ingreso, asignando recursos a la expansión de la seguridad social y a la extensión de los servicios de educación, vivienda y salud, y c) de mecanismo de inversión estatal, ampliando la infraestructura de transportes, comunicaciones y energía, así como estableciendo algunas empresas industriales básicas. Como se puede apreciar, el proceso de industrialización y desarrollo que tomó impulso en la década de 1930 y se consolidó después de 1950 dependía sustancialmente del apoyo del sector público, tanto directa como indirectamente. El Estado ha cumplido dos funciones estratégicas en la política de desarrollo: por una parte, la captación de recursos de las actividades de exportación de gran productividad, y por otra, su reasignación con el objeto de promover el desarrollo industrial y social.

En esta nueva función, el Estado enfrentó dos tendencias contrarias cada vez más agudas. Por una parte, había una sed insaciable de captar recursos con el objeto de usarlos en programas de industrialización e infraestructura y especialmente en el área de los servicios sociales. Por otro lado, la gallina de los huevos de oro —el sector de las exportaciones— había permanecido relativamente estancado debido principalmente a las políticas y tendencias de consumo, precios y tecnológicas originadas en las economías industrializadas, sobre las que los países de América Latina casi no tenían influencia, y también debido a políticas inconvenientes —o falta de políticas— por parte de los propios países exportadores. En consecuencia, una vez que la base principal del sistema tributario y las tasas impositivas alcanzaron cierto nivel, los ingresos ya no continuaron aumentando al mismo ritmo que las crecientes necesidades del sector público. Los problemas políticos y administrativos planteados por la extensión rápida y eficiente del sistema tributario al resto de la economía, y otros derivados de las propias características de la heterogénea estructura económica, determinaron entonces una tendencia sistemática y permanente hacia el déficit en el sector público. Además, dada la inestabilidad del ingreso derivado del sector de las exportaciones, el déficit se agudizó cuando los mercados externos estaban deprimidos y disminuyeron en los pe-

ríodos más prósperos, mientras las nuevas funciones asumidas por el Estado conllevaban nuevos compromisos financieros permanentes que tenían su propia dinámica.

Como resultado de la estructura del comercio exterior, del tipo de industrialización y de la función cumplida por el Estado, estos países continuaron dependiendo fuertemente de sus relaciones económicas externas. El aspecto más grave de esto es que esa dependencia extrema se basaba en la vulnerabilidad y el déficit estructural de la balanza de pagos; en el hecho de que el tipo de industrialización y la forma de explotación del sector exportador —con unas pocas excepciones— no había permitido que los países de América Latina y el Caribe adquirieran la capacidad para la adaptación y creación de tecnología, y en que una parte importante y cada vez mayor de la industria y de las actividades de exportación era de propiedad extranjera o dependía de licencias y asistencia técnica extranjera. Todos estos factores pesaron en forma importante en la disponibilidad de divisas y en el hecho de que tanto el sector fiscal como la balanza de pagos tendían en forma persistente hacia el déficit —excepto en ocasiones muy especiales—, lo que planteaba la necesidad de financiamiento externo. Dada una oferta crecientemente elástica de financiamiento externo privada desde fines de la década de 1960, ello derivó en una deuda externa que comenzó a crecer en forma tan considerable posteriormente, que sólo para servirla fue necesario recurrir a nuevo financiamiento externo adicional, lo que llegó a conformar un verdadero círculo vicioso hacia fines de la década de 1970. En este aspecto —la abrumadora e imperiosa necesidad de obtener financiamiento externo— se concretó la situación de dependencia; éste es el punto álgido del mecanismo de la dependencia, como ha quedado demostrado en estos últimos años en forma amplia y trágica.

Durante el decenio de los años setenta, la crisis del modelo de industrialización de sustitución de importaciones creó crecientes y agudas dificultades e inestabilidades económicas, con graves repercusiones políticas y sociales que condujeron a una serie de modificaciones en las políticas y estrategias de desarrollo, que fluctuaban desde cambios de énfasis hasta reorientaciones drásticas, agrupables en tres categorías generales.

Por una parte, ciertos países persistían en las políticas que habían seguido, aun cuando se hacían correcciones de importancia, especialmente en el gran énfasis que colocaban en la promoción de manufacturas y otras exportaciones no tradicionales (por ejemplo, el caso de Brasil, Colombia y México). Las otras dos alternativas significaban cambios mucho más radicales, de naturaleza totalmente diferente.

Una tendencia siguió una línea marcadamente redistributiva, estatista y socializante, como en los intentos de transición al socialismo y hacia economías más socializadas de Chile, Perú, Argentina y Jamaica. La otra, totalmente opuesta, tomó un camino francamente monetarista y neoliberal, al abrir la economía y el comercio internacional al capital y financiamiento extranjero, relegar al Estado a un papel subsidiario y reafirmar la función del mercado y de la empresa privada nacional e internacional. Esta tendencia, que siguió a los intentos socializantes y populistas en Chile, Perú y Argentina, se propagó a Uruguay —de la manera radical que caracteriza a todo el Cono Sur— y tuvo importantes expresiones en otros países tales como Costa Rica y Venezuela.

Por diferentes razones, que no es del caso revisar aquí, todos estos intentos fracasaron y, en lugar de contribuir a una solución, agravaron más la crisis del modelo de sustitución de importaciones desencadenada a fines del decenio de los años sesenta.

La crisis de la industrialización sustitutiva quedó registrada también en la literatura de esos años. La crítica de izquierda se expresaba fundamentalmente a través del enfoque de la dependencia y la crítica de derecha principalmente a través de los enfoques de orden neoliberal. Cualquiera de los enfoques que se tome, se estaba señalando hacia fines de la década del sesenta que ya había una crisis del desarrollo muy seria. Pero la gran expansión financiera internacional, que se acentuó paradójicamente con la crisis del petróleo, permi-

tió un aumento colosal de la liquidez internacional y de la capacidad y necesidad de préstamos del sistema bancario y financiero privado internacional. Esa capacidad para prestar y pedir prestado hizo que la crisis que se venía agudizando se desvaneciera en apariencia, pues los países, en lugar de reajustarse y reestructurar sus economías en esos años, prefirieron soslayar y ocultar la crisis estructural que se venía desatando, mediante el endeudamiento externo.

La década del setenta fue, por consiguiente, una década que América Latina desperdició lamentablemente. Cuando se vio confrontada con la necesidad de reestructurar sus economías y existía el financiamiento internacional para hacerlo, prefirió en cambio financiar los desequilibrios generados por esa estructura deficiente. El país que no hizo eso fue Brasil. Después del primer *shock* petrolero, se encontró en una situación de extrema vulnerabilidad. Hacia 1977 estaba exportando menos de lo que gastaba en importar petróleo y servir la deuda. ¡El gasto en importar petróleo era alrededor de la mitad del valor de las exportaciones y el gasto de servir la deuda era algo más que la otra mitad; todo el resto de las importaciones que Brasil necesitaba las tenía que importar mediante financiamiento externo! Enfrentado a semejante estado de vulnerabilidad, Brasil hizo un enorme esfuerzo para restringir el consumo de petróleo, desarrollar fuentes alternativas de energía, sustituir importaciones y diversificar y aumentar sus exportaciones, especialmente de manufacturas. Los demás países de América Latina no tomaron en serio la situación y no se reestructuraron, sino que se siguieron endeudando mientras fue posible.

A partir de 1982 se ha desatado, como consecuencia del colapso del proceso de endeudamiento externo e interno del que se abusó en los años anteriores, una gravísima crisis económica y social. Esta no es simplemente un fenómeno financiero, sino que se ha superpuesto a la crisis estructural del desarrollo que se venía manifestando desde fines de los años sesenta, y que ese endeudamiento colosal justamente permitió soslayar. A ello hay que agregar los desastrosos resultados de las políticas neoliberales aplicadas durante la década de los setenta, y que los organismos financieros internacionales, la banca transnacional y los gobiernos de los países desarrollados procuran seguir imponiendo y profundizando. Como en los años treinta, América Latina ha sido de nuevo colocada ante un dilema fundamental, en el contexto de un sistema internacional en profunda transformación. ¿Logrará esta región percibir las exigencias de esta nueva fase de propagación universal de un progreso técnico de nuevo cuño, enmarcado por un nuevo sistema centro-periferia transnacionalizado, para reaccionar con la generación de un proceso de desarrollo *desde* dentro, como señalaba Raúl Prebisch hace casi cuarenta años?

48

El Capitalismo Transnacional: Algunas Interrogantes Claves

Hay algunos interrogantes decisivos en relación con la posibilidad y orientaciones de una nueva estrategia de desarrollo desde dentro que no se pueden comenzar a entender, y muchos menos a responder, sin que se tenga un cuadro más realista de la estructura, funcionamiento y transformaciones del capitalismo contemporáneo.

Uno de ellos es el hecho de que el llamado mercado, ideológicamente tan de moda, ha sido suplantado en gran medida por la planificación pública y privada. En efecto, hace ya bastante tiempo que las manos visibles del Estado y de la empresa transnacional han reemplazado en gran parte la mítica mano invisible del capitalismo del *laissez-faire*, si es que éste existió alguna vez. Pero, con toda su importancia, no es la institución individual de la empresa transnacional, como tal, la que debiera captar toda la atención. Lo que interesa

en realidad es el surgimiento de un sistema transnacional con un potencial tan grande de poder e influencia incontrolado que la sociedad nacional e internacional se ve obligada a reorganizarse radicalmente.

Ello se debe en gran medida a que el capitalismo transnacional contemporáneo basa gran parte de su formidable dinamismo en la estimulación cada vez mayor y más diversificadora del consumo, y en la innovación tecnológica continua en materia de productos y procesos de producción. La contribución singular de las empresas transnacionales es su capacidad para convertir diferentes especies de conocimiento perdurable en procesos y productos comercialmente viables. La asignación de grandes volúmenes de recursos a la tecnología obedece en gran medida a las expectativas de obtener ventajas monopólicas de los nuevos productos y procesos, así como a la necesidad de equiparar los esfuerzos de otras empresas similares a fin de proteger su participación en el mercado.

Pero como las ventajas monopólicas decrecen con el tiempo, las empresas transnacionales se ven forzadas a seguir innovando en materia de productos y procesos a fin de seguir capturando nuevas ventajas monopólicas, en tanto las anteriores declinan y por último desaparecen. Por esta misma razón, y debido a la competencia entre ellas, también se ven forzadas a seguir explotando mercados potenciales en todos los países «receptores» disponibles. Para mantener funcionando este mecanismo de crecimiento, tanto los países de origen como los receptores aportan subsidios considerables al sistema empresarial transnacional: por parte de los países desarrollados, éstos comprenden la investigación básica, la investigación aplicada, y el gasto del gobierno, sobre todo en el complejo militar-industrial, la red internacional de transporte y comunicaciones, los préstamos externos públicos, la ayuda y asistencia técnica externas; por parte de los países en desarrollo, están la protección de los mercados, los créditos a bajo interés, las concesiones tributarias especiales, los bajos salarios y el control de la mano de obra. Por otra parte, mediante su poderosa influencia sobre los consumidores, productores y gobiernos, el sistema empresarial transnacional estimula por todos los medios posibles la diversificación, la obsolescencia y el reemplazo acelerados de los bienes de consumo y de producción existentes. De hecho, ha descubierto la técnica de planificar la expansión acelerada del consumo. Puede que Keynes haya sido destronado del reino de la formulación de la política económica gubernamental, pero las empresas transnacionales no han pasado por alto la esencia de su mensaje: estimular el gasto de los consumidores.

En el curso de este proceso se expropián grupos empresariales locales, se desorganizan actividades económicas tradicionales y no tan tradicionales, se contribuye al desempleo y al subempleo, se menoscaban los centros nacionales de toma de decisiones, se contribuye a agravar los problemas del balance de pagos, ya que se acumulan enormes deudas externas, y se estimula la concentración de la propiedad y el ingreso. Todo esto no impide el crecimiento del ingreso medio por habitante, porque el segmento transnacional de la economía se expande dinámicamente. Es evidente que no es la empresa transnacional como tal la que induce esta clase de proceso en los países en desarrollo, sino el nuevo sistema capitalista transnacional, del que constituye el núcleo dinámico.

Como consecuencia en cierta medida de los procesos señalados, en los países desarrollados y en los subdesarrollados está ocurriendo una especie de segmentación tripartita, pero estrechamente interrelacionada, de la economía. Por una parte, está la economía y la competencia oligopólica de los gigantes transnacionales. Por otra, la economía de mercado tradicional de los productores medianos y pequeños. A esta última economía hay que agregar la vasta masa de la economía semicapitalista (subordinada, marginal, informal) en los países subdesarrollados, y los segmentos crecientes de desempleo estructural y la economía subterránea en los países industriales. Los sectores nuevos y tradicionales de los pequeños productores capitalistas y semicapitalistas participan parcial o totalmente en los mercados

caracterizados por la competencia oligopólica, en los que el productor individual posee escaso poder. Tienen que ceñirse a las reglas de un juego impuesto desde arriba por el gobierno y por el segmento oligopólico transnacional.

Esto está en perfecta contradicción con la teoría económica convencional. Además ésta supone que el gobierno es la variable autónoma. Pero hay muchos casos que demuestran la variedad de convenios, arreglos y subsidios de toda especie que los gobiernos han adoptado explícitamente para fomentar el crecimiento, la expansión y la prosperidad de las empresas transnacionales. Ni los gobiernos ni las empresas transnacionales parecen en la práctica ser autónomos con respecto al otro. Y la razón estriba en que ambos son partes de un sistema único.

Y hay conflicto en esta adaptación mutua, pues las políticas de las empresas se basan en consideraciones que trascienden las de los países receptores y de origen. Sus políticas son el resultado de los requerimientos estructurales para la supervivencia y el crecimiento del segmento transnacional oligopólico de la economía mundial, presente en mayor o menor medida en todos los países. La clase dirigente de este segmento está encargada de formular y ejecutar esas políticas, pese a sus contradicciones con las políticas nacionales. Estas tendrán que ser reformuladas por sus colegas transnacionalizados de la tecnoburocracia estatal local a fin de adaptarlas a las exigencias del proceso de transnacionalización.

De hecho, el proceso de transnacionalización ha consistido, entre otras cosas, en la formación de nuevos actores estructurales locales y de nuevos lazos estructurales entre ellos y a través de las fronteras nacionales. Esta situación da origen a una serie de interrogantes respecto al control que ejerce el Estado nacional sobre estos actores. Plantea interrogantes acerca del carácter del propio Estado nacional. Si de hecho la burguesía nacional se ha integrado estructuralmente y se ve transformada en una burguesía transnacional, ¿cabe esperar que el Estado represente los intereses de una burguesía nacional en extinción y, para qué decir, de las clases trabajadoras?

50

Existen indicios suficientes en la experiencia histórica real y en la literatura de que está surgiendo un sistema capitalista transnacional o supranacional, que se superpone *de facto*, e incluso *de jure*, al Estado nacional. Así lo demuestran por ejemplo las condiciones en que se está renegociando la deuda externa de los países deudores y la forma en que se les está imponiendo la política económica de ajuste coyuntural de corto plazo por el Fondo Monetario Internacional y de ajuste estructural de mediano y largo plazo por el Banco Mundial. La integración financiera transnacional privada que tuvo lugar durante la década de 1970 ha sido una fase crítica de consolidación del proceso de transnacionalización y la causa principal tanto de la generación de las enormes deudas externas como de la forma en que son manipuladas por los gobiernos y los bancos; es decir, entre el cartel formado por unos pocos bancos transnacionales y las autoridades financieras locales que representan en gran medida los segmentos transnacionalizados de las naciones deudoras, siguiendo las directrices de política del Fondo y del Banco.

Hay otros aspectos críticos de la situación económica mundial contemporánea que podrían beneficiarse de un enfoque conceptual más apropiado. Considérese, por ejemplo, la economía de los Estados Unidos, que ha mostrado en los últimos años enormes y crecientes déficits en sus cuentas fiscal e internacional. Estas son financiadas por el resto del mundo, cuyas exportaciones a los Estados Unidos están creciendo con mayor rapidez que las exportaciones estadounidenses, mientras que un flujo voluminoso y creciente de recursos financieros converge de todas partes a dicho país. Ambos fenómenos están estrechamente vinculados, pues la demanda de fondos del Gobierno de los Estados Unidos para financiar su déficit influye en forma decisiva en los niveles desusadamente elevados de las tasas reales de interés, lo que atrae el flujo masivo de fondos externos y ha conducido a un dólar fuertemente sobrevaluado, contribuyendo con ello a su vez a una gran expansión de im-

portaciones baratas ⁷. En el resto del mundo, los desequilibrios de la economía estadounidense generan tasas de interés elevadas y la adopción de políticas recesivas para evitar que surjan presiones inflacionarias en los mercados de divisas, ahorro/inversión y de factores. Esto contribuye a una baja inversión y a un desempleo elevado, en una situación general de bajo crecimiento y gran inestabilidad.

Si se considera que la economía estadounidense es sólo otra economía nacional más —más grande pero no fundamentalmente diferente—, esos enormes y crecientes déficits fiscales y externos constituyen desequilibrios macroeconómicos insostenibles, que deben corregirse con algunas de la mismas recetas recesivas que el Fondo Monetario Internacional prescribe con tanta facilidad a otras economías que gastan más de lo debido. Pero la economía estadounidense no es, por cierto, sólo otra economía más, y el sistema económico mundial no es sólo un conjunto de economías nacionales. La economía estadounidense constituye de hecho un segmento hegemónico y predominante de un sistema capitalista global transnacionalizado e interdependiente. Los intereses del capitalismo transnacional exigen la reestructuración tanto de la economía mundial como de su núcleo principal, la economía estadounidense, de forma que puedan tornarse mutuamente compatibles y funcionales para el proceso de transnacionalización. El objetivo sería la eliminación (o la renovación) de aquellas ramas de la economía estadounidense que ya no son competitivas en el plano internacional, a fin de dejar lugar para las importaciones de aquellos países que representan los lugares de producción más competitivos para las empresas transnacionales. Por otra parte, los países en desarrollo son presionados para que hagan ajustes estructurales que los alentarían a concentrarse en ramas competitivas en el plano internacional y abrirse a las industrias y los servicios más eficientes y dinámicos basados en la ciencia y la tecnología situados en los Estados Unidos y demás países de origen de las empresas transnacionales.

En la actualidad hay indicios que sugieren que podríamos estar pasando a otra etapa, hacia la conformación de la especialización internacional del siglo XXI, con los (¿ex?) países industriales desplazándose hacia la economía de servicios, y algunos de los países del Tercer Mundo transformándose (al menos en parte) en economías industriales. El nuevo agente dinámico serían los oligopolios transnacionales que se especializan en la investigación y en el desarrollo científico y tecnológico, las comunicaciones, la información y las finanzas. Como en la etapa anterior, existe también la misma especialización tecnocientífica: el centro se concentra en la generación de nuevos conocimientos científicos y tecnológicos, que también se están desplazando de las manufacturas a los servicios, y la periferia en su consumo y/o utilización rutinaria.

Si la reestructuración del sistema transnacional pudiera lograr niveles elevados de dinamismo, en particular en el núcleo del sistema, la transferencia de recursos desde el resto del mundo hacia los Estados Unidos podría continuar por algún tiempo. Sin embargo, el proceso no estaría libre de graves tensiones. En efecto, si este enfoque tiene algún sentido, se puede anticipar que la economía capitalista mundial atravesará por circunstancias muy difíciles en las próximas décadas.

A pesar de la integración financiera global de la economía capitalista mundial, los sectores productivos de vanguardia y los rezagados, así como las correspondientes zonas geográficas en los Estados Unidos y en otros países, seguirán sin duda luchando unos por obtener una situación más favorable y los otros por evitar los perjuicios de una reestructura-

⁷ Las políticas recientes destinadas a revertir este proceso no han tenido demasiado éxito, aunque han logrado bajar el dólar.

ción. Los Estados, en particular los que son países de origen de las empresas transnacionales (por ejemplo, el Japón y los grandes países europeos), seguirán compitiendo por la hegemonía y lucharán contra la transferencia de gran parte de sus recursos para ayudar a financiar los déficits de los Estados Unidos y una nueva era de *Pax Americana*.

Las dimensiones y dinámica que ha alcanzado el conjunto agregado de las empresas transnacionales representan una concentración tal de poder y de penetrante influencia de tipo económico, político, social y cultural, que el carácter de la sociedad capitalista contemporánea está experimentando transformaciones fundamentales con repercusiones significativas sobre las poblaciones de los países desarrollados y en desarrollo. El surgimiento en las últimas décadas de un sistema económico oligopolístico transnacional no puede entenderse en sus plenas dimensiones socioeconómicas y culturales sin remitirse a las transformaciones que este proceso está generando en el propio sistema capitalista global. Tampoco puede entenderse si el análisis se circunscribe a los aspectos económicos, sin tomar plenamente en consideración sus consecuencias sociales, políticas y culturales.

Permítaseme ilustrar mi argumento con un ejemplo histórico. Poner el acento ahora en las empresas transnacionales, consideradas en forma aislada, hubiera equivalido a concentrar la atención en las industrias y no en el *proceso* de industrialización, o en las ciudades y no en el *proceso* de urbanización, y en las industrias y las ciudades y no en el *sistema* urbanoindustrial. El crecimiento y la expansión de las empresas transnacionales es sencillamente un indicador o una manifestación —entre otros— del proceso de transnacionalización del sistema capitalista, y éste es el fenómeno central que es preciso comprender.



Intervenciones



José Molero

Creo que va a haber tiempo en las siguientes sesiones para entrar en más profundidad, pero quería hacer dos o tres reflexiones muy primarias, que responden a la cantidad de estímulos que provienen tanto de la intervención de Norberto González como de Osvaldo Sunkel. Lo primero que quería decir es que lo he observado como estudioso desde fuera del aroma y riqueza del pensamiento latinoamericano. Y he notado una gran cantidad de referencias a la tecnología. En el caso de la ponencia de Norberto, desde la propia idea matriz, centro-periferia como problema de distribución de los frutos del progreso técnico, hasta la necesidad de un, llamémosle así, nuevo proteccionismo, la sustitución de importaciones con otro estilo, el mundo de la microelectrónica, etc. Por su parte, Osvaldo ha terminado con una referencia a la ciencia y la tecnología ¿Qué es lo que quiero decir yo con esto? Estamos preocupados por el problema de la economía política, del desarrollo a largo plazo, y hasta hace poco tiempo, al menos, se nos escapaba esta dimensión, pero me da la impresión, que se nos sigue escapando. Todavía lo vemos como una variable exógena. Inevitablemente hablamos de cambios técnicos que se están produciendo, y sin embargo, nos falta mucho por hacer en lo que a mí me parece sigue siendo uno de los grandes desafíos: hacer interno al discurso del desarrollo el propio discurso del cambio tecnológico. No lo hemos hecho todavía, por lo menos hasta donde a mí me alcanza. Por lo tanto, una de las cuestiones que a mí me gustaría que en este debate constantemente sacáramos, es en qué medida todos estos gran-

des problemas que se nos han planteado hoy como un abanico de discusiones no están cruzados sistemáticamente por un saber el cómo se produce ese conocimiento tecnológico y, sobre todo, cómo se produce en estas sociedades. Es una de mis manías; obviamente, no pretendo trasladar mis manías al colectivo, pero me parece que las novedades en innovación tecnológica, en economía de la innovación tecnológica, permiten decir cosas que hace diez o quince años no era posible desarrollar. Me refiero, por ejemplo, a las teorías de Nelson y Winter de la adaptación incesante de la empresa, o a trabajos de la Unidad de Ciencia y Tecnología de Sussex. Es decir, hay que incorporar ese mundo a la discusión del proceso de desarrollo económico. Y además, en nuestros países, porque lo que sí he observado, es que algunas de esas teorías, muy sugestivas, yo diría *preteorías* todavía, se están aplicando en los países, una vez más, del centro. Yo no sé si habría que volver a ser originales en la copia, como planteaba alguno de nuestros colegas hoy ausentes, y copias originalmente, es decir, una nueva tecnología en muchos casos es mucho más fácil de ser adaptada y mucho más fácil de utilizarse eficazmente que la vieja, porque ha roto el problema del gran mercado como determinante de esa tecnología: la ruptura de las grandes cadenas de producción, la capacidad de flexibilizar los sistemas, los procesos automáticos de producción, que producen en pequeñas series y que se adaptan flexiblemente a las condiciones cambiantes del mercado. Creo que una de las cosas más sugestivas, de las muchas que ha dicho Norberto González, es ver si encontramos nuestras nuevas ventajas dinámicas por esa vía. Y sobre esto me gustaría rescatar el gran programa de investigación de CEPAL con el BID, sobre innovación tecnológica en América Latina, que dirigía Jorge Katz. Me parece que de ahí hay que sacar muchas cosas, que hay que meter de lleno en la comprensión del desarrollo de ese nuevo sistema centro-periferia. La otra reflexión que quería hacer es referente al «desde dentro y el desde fuera» en Raúl Prebisch, que planteaba Osvaldo. Yo no se por qué en España tenemos miedo al pasado. Aquí no se puede estudiar, en rigor, nuestra famosa etapa autárquica o nacionalista de desarrollo. Eso es malo *per se*. No se hizo nada útil ahí. Este país se industrializa, pero como se hizo en tiempos de Franco, eso es malo. Este es el mayor peligro que tenemos en muchos de nuestros países, y algunas cosas parecidas ocurren en algunos países de América Latina. Muchas de las cosas que ha estado poniendo sobre la mesa Osvaldo, las podíamos tomar, cambiando el mundo donde estamos, en nuestro país. Es decir, aquí

hay esfuerzos, durante muchas décadas, en la etapa nacionalista del desarrollo, de tratar de hacer algo desde dentro, que ahora, por el mero hecho de que se hizo en ciertas etapas históricas, simplemente se ignora y se dicen de todo eso que es malo en sí mismo, cuando a lo mejor, como me parece que también marcaba Osvaldo, el problema no es si el mensaje era malo en sí mismo, sino cuál ha sido el contexto concreto y la estructura concreta en que eso se ha dado. ¿Es malo que se haya creado el INI, porque se crea en el año 41? ¿Es malo que se haya industrializado el país en los años 50? ¿Por qué?

Y vuelvo a otro de los mensajes de Norberto González ¿hay que tirar por la borda la sustitución de importaciones, incluso en países como España? ¿Por qué? ¿A quién le interesa realmente tirar por la borda todo eso? No digamos que no hay que ser crítico con el proceso; habrá que tirar por la borda todo lo tirable, pero no el proceso global en sí mismo. Lo que es un mensaje peligrosísimo, es renunciar a la idea de que hay que crear un foco interno de acumulación, con las ideas nuevas que sean necesarias y con los planteamientos que sean necesarios, pero cualitativamente distinto de ese modo de acumulación que parece que nos viene dado como un *Deus ex machina* y además apoyado en la nueva tecnología. Me parece que ése es otro punto de reflexión que deberemos, por lo menos, no perder de vista. Y solamente una tercera, muy breve, reflexión. En todo esto, no es ilógico que el énfasis vaya hacia la política económica en lugar de hacia la economía política, porque la economía política discute esas cuestiones y muchas más de las que ambos han planteado, y la política económica no se lo cuestiona. Entonces lo que verdaderamente es necesario, pero no en América Latina sólo, estoy hablando de España y probablemente habría que hablar de cosas parecidas en Portugal y en muchos otros países que no están hoy aquí representados, es, retomando un discurso autónomo, de hacia dónde queremos llevar el barco. Tomando el ejemplo de Osvaldo, lo que uno sospecha es que si sólo se discute de política económica, el puerto de llegada nos viene dado. Y además nos viene dado por los más interesados. Cuando en países, como muchos de los nuestros, habría que repasar uno por uno, se nos dice que ya está claro que lo que hay que hacer es el mundo de la industria electrónica, parece que inmediatamente hay que desprenderse de la ropa vieja y hay que adaptarse a eso. En ese mundo, si es que hay algo que tocar, habrá que saber cómo. Pero en ese mundo vamos a seguir siendo periferia si no somos creadores planteándonos el «para qué» y «porqué» esas tec-

nologías. El problema es que suelen ser tecnologías que en sí mismas no son nada, sino que dependen de lo que quiera fabricarse con ellas. Con biotecnología se puede solucionar la tristeza del naranjo en España y el SIDA. Habrá que saber dónde apunta uno la escopeta, cuál es el problema que nos interesa a los españoles con la biotecnología. ¿Coincide con lo que interesa a las universidades norteamericanas o tenemos campos específicos de aplicación? Y preguntas de ese tipo no son preguntas de política económica, son de otro orden, preguntas que están hurtadas al debate de la comunidad. Yo quisiera que por lo menos en este foro revirtiéramos a la colectividad ese gran debate.

Augusto Mateus

Creo que el punto central del debate es el de la reinterpretación del desarrollo desde dentro. En los centros hay una multipolarización que crea una nueva situación en términos de conflictividad, quiebra de la hegemonía norteamericana, y, por otro lado, hay una fragmentación en la periferia. Es decir, en el sistema mundial hay una clara desadaptación del sistema centro-periferia para interpretarlo, y esta desadaptación se da desde dos puntos de vista: hay que desarrollar nuevos conceptos (por ejemplo, el concepto de semiperiferia me parece importante para captar nuevas realidades, e intentar salir de una mera posición descriptiva que se ha instalado desde los años 70; o el concepto de NIC's, que no es un concepto teórico sino meramente una descripción de algo que está pasando), es decir, hay desafíos teóricos, pero por otro lado hay también desafíos políticos, esto es, de intervenir y transformar la realidad, que se refiere al ámbito de la política económica en su sentido táctico y estratégico.

De lo que ha sido planteado, destacaría lo siguiente. Por un lado, la tecnología se ha colocado en el centro de la problemática, pero basta pensar un poco en las nuevas tecnologías para darse cuenta de que no sólo es un tema de innovación técnica sino que hay un problema de innovación social: ¿qué hacer con las tecnologías? ¿Cómo consumir? ¿Cómo producir? Y cuando pensamos en el concepto «desarrollo desde dentro», los problemas del modelo de consumo y de las formas de organización de la producción y de lo que está antes y después de la industria (sistema educativo, investiga-

ción, modelo de sociedad más o menos participativo, cuando se consume, cómo se forma a los trabajadores —una sola vez o varias veces a lo largo de su vida activa—, etc.) son relevantes. Y hablar de desarrollo «desde dentro» y no «hacia dentro» supone salir de la concepción industrialista-productivista y pensar la sociedad como un todo.

Por otro lado, cuando Osvaldo Sunkel presentaba su ponencia hice un pequeño ejercicio consistente en pensar cómo se podría oponer el desarrollo desde dentro al desarrollo hacia dentro. Y creo que la referencia a la contraposición oferta-demanda queda un poco estrecha, es decir, es más autonomía frente a integración del mercado interno en el mercado mundial de forma más o menos clara. Una cuestión en este ejercicio que me parece significativa es la referente a los procesos sustitutos de importaciones en países como Portugal y España, en comparación con los de los países latinoamericanos. En aquéllos, la sustitución de importaciones se inicia directamente con bienes de capital y bienes intermedios y no en bienes de consumo final, lo que tiene que ver con estructuras industriales mucho más anticuadas en los países latinoamericanos. Y si se piensa en un desarrollo desde dentro, lo que hay que sustituir son los bienes de capital e intermedios, que son los que condicionan ciertos métodos de producción. Es decir, ¿es igual el proceso de sustitución de importaciones en la periferia que el proceso de sustitución de exportaciones en los centros? Si reflexionamos en un proceso de desarrollo desde dentro, la sustitución de importaciones para los países que se están desarrollando no puede suponer pacíficamente sustitución de exportaciones en los centros.

Por otro lado, el problema de la demanda creo que debe ser tratado de forma diferente. En el desarrollo desde dentro la demanda debe ser vista como algo estratégico potencial. En la concepción tradicional de desarrollo hacia dentro la demanda preexiste, y lo que se sustituye es a quien produce para esa demanda.

Pensando en la tecnología, en el desarrollo desde dentro, es una capacidad de producir y organizar. En el desarrollo hacia dentro, la tecnología es una técnica estructurada por importación de máquinas. Por otro lado, en el desarrollo hacia dentro el espacio nacional queda aislado, no se piensa la función que ese espacio nacional puede tener en el mundo. En un desarrollo desde dentro es básica la función que atribuimos al espacio nacional en sí y en su vinculación con el mundo.

Otro tema es la similitud de la situación actual con la depresión de los años 30, es decir, hay un modelo de producción y consumo que se ha ago-

tado. Estamos en una fase de profunda reestructuración en la que la posición de los países menos desarrollados, periféricos, es en algunos aspectos más positiva. Pero el problema no es cómo llegar de A a B conjugando el equilibrio interno y externo. Por utilizar el ejemplo del barco, el problema es que debemos abandonar el barco y buscar otra manera de flotar. Hay que encontrar nuevas estructuras. El problema tampoco es de táctica-estrategia, sino de crear algo nuevo en términos sociales, económicos y tecnológicos. Y esto es complicado. Así, en este punto, lo que se diseñe en términos de transformación tecnológica tiene aspectos muy importantes para los países periféricos y los países pequeños. En el modelo que se difundió en la posguerra, la automatización y el proceso tecnológico estaban sometidos a una especie de dictadura por las economías de escala, es decir, la automatización era rígida, rentable a partir de una cierta dimensión. En el proceso de sustitución de importaciones, el mercado tenía que tener una cierta dimensión para que pudiera realizarse esa sustitución. Con las nuevas tecnologías, la rentabilidad puede venir dada por una diversificación de la producción. Y eso es interesante en el proceso de innovación aunque ofrece el problema social planteado por Molero sobre qué hacer con la potencialidad disponible. Las ponencias creo que se han centrado más en el problema de la intervención que en el problema de la interpretación: ¿cuáles son los factores que pueden intervenir en este proceso? Es decir, el proceso de difusión de un cierto modelo, truncado, con ritmos diferenciados, en la posguerra, se basó fundamentalmente en dos grandes factores: los Estados y las empresas transnacionales. El ilusionismo de los 70 creó un nuevo factor muy importante: la banca transnacionalizada. Pero hay también actores que han surgido en el seno de las distintas naciones-estado, y que plantean menos problemas.

El liberalismo conduce a una posición de barco flotando, ni siquiera navegando. Pero desde una perspectiva de desarrollo autónomo el problema es cómo tener una perspectiva de crítica respecto a lo que se hizo en el pasado. Es decir, cómo responder alternativamente a la cuestión de la ineficacia de la intervención estatal, a la falta de riesgo en los grandes agentes privados, que son fundamentales para la toma de decisiones de inversión. Estos son problemas clave que deben ser encontrados en una nueva concepción de la economía política, es decir, desde el funcionamiento, desde el cómo organizar las reglas del juego para el desarrollo desde dentro, y esto debe revalorizar el papel del Estado. No hay ningún país en el mundo

que haya conseguido sobrepasar su posición de dependencia o subdesarrollo sin una intervención estatal. Pero el problema no es éste, el problema es: ¿en qué dirección? Creo que es lo más importante para concebir el Estado, y la política económica está en su papel de organizar el comportamiento de agentes económicos diversificados y que tiendan a una mayor diversificación.

Por otro lado, creo que hay un problema de fondo respecto de los actores y de la política económica en términos de la articulación espacio nacional-economía mundial. Es decir, ¿la autonomía pasa por una desconexión? ¿Pasa por el corte de ciertos mecanismos de integración en la economía mundial? ¿O pasa por el refuerzo de alguno de esos mecanismos de integración? Es un tema muy difícil de tratar, pero creo que básico en esta discusión.

Luis Rodríguez Zúñiga

Bien, yo voy a ser muy breve, porque me temo que voy a jugar un papel de garbanzo negro en esta gran familia de economistas. En la estupenda revisión de Norberto sobre los problemas actuales de América Latina, en el esfuerzo enorme de Osvaldo para pensar esos mismos problemas desde Prebisch, o en lo que han dicho las dos personas que me han precedido en el uso de la palabra, a mí, que en su época fui economista, pero luego, medio renegado, pasé a la sociología, lo primero que me llama la atención es que sigue pensando desde el interior de los marcos económicos como si las variables económicas, por sí mismas, tuviesen una eficacia casi determinante en el curso de todo este proceso. Yo tiendo a pensar que la situación a que se ha llegado en América Latina, y sobre todo en torno a la deuda exterior, se ha convertido en un problema rigurosamente político, que va mucho más allá de pensar la función o papel del Estado, en tanto que tal. Es algo que está modificando la cultura política de esas sociedades, es algo que está modificando la forma de ver el mundo, que está haciendo surgir nuevos actores, nuevos agentes sociales y, a mi juicio, es muy difícil encontrar salida a toda la situación que genera la crisis desde la óptica de las variables económicas *strictus sensu*. Es decir, hay que introducir, guste o no guste, pues es un terreno mucho más complicado sin duda, la política en el sentido más profundo del tér-

mino. Por otra parte, cuando se habla de la semejanza de la crisis actual a la de los años 30, me tengo que permitir recordar que los años 30 se resolvieron con el nacionalsocialismo y la Segunda Guerra Mundial, acontecimientos políticos, se mire por donde se mire. Así pues, quería simplemente apuntar que el debate, o estas reuniones, si no afrontan con todas las dificultades esa variable, me temo que nos van a dejar a todos un poco insatisfechos.

Juan Ignacio Palacio

Muy brevemente también, porque ya estamos en el límite que nos había dado Angel Serrano. Quisiera insistir en algunas cosas que se han planteado. Lo haré en un solo punto, por ser fiel a esa brevedad que prometo. Tomando pie en el énfasis que ha puesto el profesor Sunkel sobre la ponencia explicativa del concepto del desarrollo «desde dentro» de Raúl Prebisch, quisiera hacer una reflexión sobre algunas experiencias europeas actuales, experiencias que de alguna manera, sin tener un planteamiento teórico integrado, irían en dicha línea. Ante la incapacidad de superar algunas de las limitaciones de la crisis actual y, en particular, del problema del desempleo, están surgiendo toda una serie de iniciativas en diversos países europeos sobre promoción del empleo local, formas alternativas de empleo, etc. Estas iniciativas para la creación de empleo han surgido con frecuencia desde movimientos alternativos marginales, pero están empezando también a ser promovidas oficialmente por organismos como la OCDE, con todo el tema de las iniciativas locales de empleo, etc. Creo que aquí hay unas experiencias muy ricas donde pueden examinarse las posibilidades y limitaciones del desarrollo «desde dentro». La conclusión de la mayor parte de los que han intervenido en la promoción de iniciativas de empleo alternativo, es que han creado muy poco empleo y que, en la mayor parte de los casos, o han fracasado, o se han visto integradas en las estructuras de mercado dominantes. Absorbidas en unos mercados de carácter oligopolista, las pequeñas y medianas empresas emergentes desaparecen o se ven completamente subordinadas a la estructura oligopolista de esos mercados. Creo que hay, sin embargo, una experiencia diferente, también inmadura, pero que viene de más atrás, y que puede ser un punto de referencia importante. Me refiero a la experiencia ita-

liana. En Italia hay acumulada una experiencia de desarrollo de un tejido de pequeña y mediana empresa en ciertos núcleos, sobre todo en el área norte y el centro. Más allá de intentar crear iniciativas alternativas de empleo, lo que se ha promovido ha sido toda una serie de iniciativas de desarrollo local, protagonizadas por centrales sindicales, patronales, movimientos ciudadanos y poderes locales. Se ha logrado iniciar una estrategia de desarrollo que permita no ya crear empleos alternativos, o pequeñas y medianas empresas aisladas, sino lo que Becatini y otros autores han llamado un «área o distrito industrial»; es decir, un ámbito de interrelación y aprovechamiento común de infraestructuras, servicios, iniciativas organizativas y tecnologías, y en definitiva, una cierta cultura industrial que se va generando en esos terrenos. A la vista de estas experiencias, yo me pregunto: ¿Hasta qué punto, en algunas sociedades europeas (creo que el caso de España es de los más claros) o latinoamericanas, la propia desarticulación de la sociedad civil y una estructura del Estado excesivamente centralizada impiden de algún modo la implantación de estrategias de desarrollo «desde dentro», que vayan en esa línea italiana que yo, por no extenderme, casi no he desarrollado? A mí me parece que éste puede ser un tema clave que, desde luego, desborda de alguna manera el ámbito de la economía. En la intervención anterior del representante de Portugal también se apuntaba alguna cosa en este terreno. Creo que es fundamental examinar las posibilidades reales de revitalización de la sociedad civil, de lograr una potenciación de la sociedad civil y una descentralización de la estructura del Estado para ver si existen posibilidades reales de establecer una estrategia de desarrollo «desde dentro», verdaderamente alternativa. Y en ese sentido, y con esto acabo, creo que efectivamente un cierto proteccionismo del Estado, es fundamental para apoyar el proceso. Pero cuidado: si al mismo tiempo no hay una modificación de la estructura del Estado y una potenciación de esa sociedad civil, yo mucho me temo que ese proteccionismo sea, simplemente, una estrategia eminentemente defensiva, incapaz, en definitiva, de hacer frente a los problemas que se nos plantean.



El Sistema Centro-Periferia y la Política Económica. Una Ilustración sobre el Caso Argentino

Cuando se critica la filosofía de una época, no debe dirigirse principalmente la atención a las posiciones intelectuales que sus defensores consideran necesario sostener explícitamente. Existen ciertos supuestos fundamentales que los exponentes de los diversos sistemas de cada época presuponen inconscientemente. Esos supuestos parecen tan obvios que la gente no los identifica porque no se les ocurre otra manera de plantear las cosas. Con esos supuestos sólo es posible un limitado número de sistemas filosóficos.

ALFRED NORTH WHITEHEAD, *Science and the Modern World* (1952),
Nueva York, Mentor Editions, 1952

59

La obra de Raúl Prebisch integra la dimensión teórica con la política económica. Este vínculo de la reflexión analítica con la acción práctica contribuye a explicar la influencia de Prebisch en el pensamiento latinoamericano contemporáneo y, también, los aspectos polémicos, sobre todo en la Argentina, de su personalidad.

Prebisch fue un constructor de la saga del desarrollo latinoamericano y de su inserción en el mundo. Sus aportes sobre la distribución de los frutos del progreso técnico entre los centros industriales y las economías latinoamericanas, la propagación internacional de los ciclos económicos, el desplazamiento del poder hegemónico dentro de lo que ahora llamamos el Norte y las diferentes formas de captación del progreso técnico dentro de la América Latina conformaron la visión integradora y lúcida de su modelo centro-periferia.

Prebisch sustentó siempre su trabajo teórico en la preocupación de buscar fórmulas para ejecutar la política económica. Es decir, para responder a los problemas reales con decisiones eficaces del poder político. Su decepción, derivada de la incapacidad de los enfoques neoclásicos para interpretar la crisis de los años treinta y, consecuentemente, para enfrentarla, estimuló su reflexión teórica. Prebisch llegó, pues, a la teoría desde la política económica y los dilemas que enfrentó como primer gerente general del Banco Central de la República Argentina, fundado en 1935. Después, en la CEPAL, desde la teoría, volvió a la política económica a través de sus propuestas para la industrialización y la integración latinoamericanas.

Las decisiones de Prebisch, como ejecutor de la política económica en diversos períodos en la Argentina, y sus propuestas, en el marco más amplio de la América Latina, se fundaron siempre en dos supuestos básicos: cómo funciona el sistema económico mundial y cuál es la inserción de Argentina y de América Latina en el orden internacional.

El enfoque prebischiano sobre los fundamentos de la política económica conserva validez. Nuestros países enfrentan actualmente graves desafíos emergentes de los problemas internos de cada sociedad nacional y de la crisis de la deuda externa, el proteccionismo en los países centrales y otras calamidades gestadas en «los centros». Estas realidades confieren al estilo prebischiano de abordar la política económica tanta o más vigencia que a fines de la década de los años cuarenta, cuando Prebisch realizó las primeras presentaciones orgánicas de su pensamiento.

En este trabajo me propongo insistir en estos enfoques de Prebisch y explorar las relaciones entre la interpretación del comportamiento de la economía mundial y la formulación contemporánea de la política económica. La exposición se refiere al caso argentino y parte, por lo tanto, de la misma experiencia nacional que sustentó la gestación del modelo centro-periferia.

Fundamentos de la Política Económica

La política económica abarca las decisiones del Gobierno destinadas a administrar la coyuntura, promover el crecimiento y regular las relaciones de la economía nacional con el resto del mundo.

60

Las primeras, es decir, las medidas vinculadas al comportamiento de corto plazo del sistema productivo, pretenden influir en la evolución de los precios, el nivel de actividad y el ajuste del balance de pagos. Sus principales instrumentos son las normas de crédito y tasa de interés, gasto y financiamiento públicos, precios y salarios, paridad cambiaria y régimen de pagos internacionales.

Las decisiones destinadas a promover el crecimiento procuran orientar la asignación de recursos, la acumulación de capital y el cambio tecnológico. Con esos propósitos intentan, por ejemplo, influir en los precios relativos de los diversos sectores, estimular el ahorro y fortalecer el mercado de capitales, acrecentar la capacidad de innovación original y de absorción de conocimientos desde el resto del mundo.

Finalmente, las medidas vinculadas a la regulación de las relaciones internacionales operan sobre las corrientes de recursos reales y financieros entre la economía nacional y el exterior. Sus instrumentos incluyen el régimen arancelario de las importaciones, los incentivos a la exportación, el tratamiento a la inversión extranjera y las normas para la incorporación de tecnología.

Las tres áreas dominantes de la política económica referidas a la coyuntura, el crecimiento y las relaciones internacionales tienen vínculos estrechos e interactúan entre sí. Por ejemplo, las modificaciones del tipo de cambio influyen en el nivel de la actividad productiva y el empleo, la asignación de recursos, el comercio exterior y el movimiento de capitales.

Se plantean aquí dos proposiciones centrales. La *primera* dice que, *siempre*, la política económica se funda en los supuestos, creencias o hipótesis que se asumen sobre el comportamiento del sistema internacional y la ubicación de la Argentina en el mundo. Los supuestos de quienes la formulan o discuten pueden ser manifiestos o implícitos. Es decir, pueden o no ser planteados abiertamente como punto de partida de la fundamentación de la política o de su cuestionamiento. Pero, *siempre*, el operador o el comentarista parten de sus creencias sobre el orden económico mundial y la inserción de la Argentina en él.

La *segunda proposición* sostiene que las hipótesis asumidas reflejan los intereses actuales en el sistema económico y social, las tradiciones y la memoria colectivas gestadas en la formación histórica del país ¹. La realidad es suficientemente compleja y contradictoria, como para proporcionar elementos de sustentación para creencias antitéticas sobre estas cuestiones.

La formulación y el debate de la política económica son ejercicios frustrantes cuando se reducen al análisis de los instrumentos empleados. La confusión y la sensación de impotencia para actuar con eficacia sobre la realidad emergen inexorablemente cuando no se explicitan las hipótesis sobre el comportamiento del sistema internacional y la ubicación de Argentina en el mundo. Las decisiones, las críticas y propuestas alternativas se convierten, así, en meras expresiones de deseos que inhiben la capacidad de apreciar con realismo los problemas que confronta el país y de encontrar respuestas válidas para resolverlos.

Pueden darse algunos ejemplos de este tipo de situación. Las dirigencias empresarias insisten, con muy buenas razones, en que las altas tasas de interés y la escasez de crédito debilitan la acumulación de capital y refuerzan las presiones inflacionarias. Pero poco o nada dicen sobre la relación entre el costo del crédito, la deuda externa y la caída del ingreso por habitante en la última década. ¿Cómo puede bajar la tasa de interés y aumentar el crédito al sector privado cuando el país destina la mayor parte de su ahorro neto a pagar los intereses de la deuda externa? ¿Cómo puede ser barato el crédito cuando el ahorro refleja, además, una caída del ingreso per cápita del 20 % desde 1975?

Si no se definen aquellos supuestos, la opinión pública queda enfrascada en controversias sin perspectivas, en un ejercicio incapaz de arrojar luz sobre los problemas del país y las soluciones posibles. Los responsables de la conducción económica contribuyen a fundar sobre bases sólidas la política que ejecutan, si manifiestan sus hipótesis respecto del comportamiento del sistema económico internacional y la ubicación del país en el mundo. Tomemos, por ejemplo, el otorgamiento de subsidios a las exportaciones de granos de los Estados Unidos y a las de carnes por la Comunidad Económica Europea. Esto disminuye las exportaciones argentinas y reduce sus precios. Sin embargo, los problemas principales no son el proteccionismo o los subsidios de Europa y los Estados Unidos. La cuestión es, en verdad, más profunda y se refiere a la revolución tecnológica y a su impacto sobre la producción y el comercio internacionales. Estos deprimen relativamente las ventas y los términos de intercambio de los alimentos y las materias primas. En ese contexto, los subsidios son un episodio que debe rechazarse y criticarse, pero que no merece una atención exagerada. Ni mucho menos suponer que las dificultades del país obedecen sólo a la malevolencia de los centros de poder internacional.

Este ensayo explicita los supuestos básicos de la política económica: las tendencias del sistema internacional y la ubicación de Argentina en el mundo. En otros términos, propone una metodología para formular y debatir la política económica y, enseguida, los contenidos principales de una estrategia para enfrentar los problemas de la coyuntura, el crecimiento y las relaciones internacionales. Procura, sobre todo, demostrar que los instrumentos de acción (tipo de cambio, tasa de interés, aranceles, etc.) sólo adquieren pleno sentido cuando se expresan las hipótesis que los sustentan.

Esto es aún más cierto, cuando convergen cambios profundos en el sistema mundial y problemas graves en la economía argentina. Como ahora. En el mercado internacional, la



¹ En *El país nuestro de cada día* (Hyspamérica, Buenos Aires, 1985), capítulo III, se presenta una interpretación sobre la formación histórica de los intereses que vinculan la Argentina al sistema internacional y de las reminiscencias, fantasías y enfoques que conforman la memoria colectiva sobre la ubicación del país en el mundo.

revolución tecnológica inaugura nuevas tendencias, consolida otras y cierra definitivamente aquellas que, en el pasado, influyeron en la economía nacional. Simultáneamente, en la Argentina enfrentamos la fuerte contracción del ingreso disponible, el aumento de la puja distributiva, el desequilibrio fiscal y la deuda externa. Estos desafíos se plantean cuando el país está restableciendo las reglas del juego democrático, dentro de las cuales la sociedad transa sus conflictos, identifica sus opciones y reafirma su identidad en un mundo en cambio.

En tales circunstancias, es indispensable, más que en los tiempos «normales», explicitar los supuestos de la política económica y debatir los problemas del país en el contexto mundial. Veamos, primero, las tendencias dominantes en el sistema internacional y, enseguida, la ubicación de la Argentina en él.

Tendencias Dominantes de la Economía Mundial

Las tendencias dominantes del sistema internacional se refieren a tres cuestiones principales. *Primero*, la revolución tecnológica y la organización del mercado mundial. *Segundo*, la proliferación del poder económico y la multiplicación de actores en las relaciones internacionales. *Tercero*, el sector financiero y las corrientes de fondos desde el estallido de la crisis de la deuda externa latinoamericana.

62

La Revolución Tecnológica y la Organización del Mercado Mundial

Cabe observar, en primer lugar, que los vínculos de cada país con el entorno mundial son cada vez más estrechos. El desarrollo de los sistemas de transporte provoca rebaja de fletes y disminución de los tiempos de tránsito. Las comunicaciones permiten una conexión inmediata entre todos los puntos del planeta y una circulación fluida y a bajo costo de todo tipo de información. El comercio y las inversiones se han multiplicado y los bienes y servicios transados son cada vez más diversificados y complejos. La integración de los mercados financieros internacionales ha establecido posibilidades, ataduras y restricciones a la política económica de cada país, desconocidas hasta un par de décadas atrás.

Tendencias del Comercio y las Inversiones Internacionales

La composición del comercio y la orientación de las inversiones a escala mundial han variado profundamente como consecuencia de la revolución tecnológica. Ello también ha sucedido con la participación de cada país en el sistema económico internacional. Hasta la Segunda Guerra Mundial, los alimentos y las materias primas representaban 2/3 del inter-

cambio y las manufacturas, 1/3. Los cambios en la demanda, el proteccionismo en los países industriales y la diversificación de la oferta de manufacturas modificaron en pocas décadas esas proporciones. Actualmente, las 2/3 partes del comercio mundial consisten en bienes industriales de alta complejidad y mayores niveles tecnológicos.

Los servicios están aumentando su importancia. La circulación de conocimientos, tecnologías, *software* del sector informático, turismo, servicios financieros y otras actividades ocupa una posición significativa en el intercambio.

Factores exógenos, como el aumento de los precios del petróleo a partir de 1973, provocaron avances tecnológicos para el ahorro de energía en las economías avanzadas. Entre 1973 y la actualidad, el consumo de energía por unidad de producto en el conjunto de países industriales bajó en un 16 por 100. En el caso del petróleo, la reducción es del 26 por 100, lo cual indica la sustitución del hidrocarburo por otras fuentes de energía producidas internamente. Estas tendencias debilitaron la dependencia de abastecimientos de combustibles desde los países miembros de la OPEP y contribuyeron a deprimir los precios del petróleo.

Los recursos naturales tienen importancia declinante en las relaciones económicas internacionales. En esto, influyen la caída de la participación de los alimentos, materias primas y combustibles en el comercio mundial y el deterioro persistente de sus términos de intercambio. Consecuentemente, la oferta de recursos naturales no es actualmente atractiva para el comercio y las inversiones internacionales.

Esto marca una diferencia esencial con lo ocurrido en la fase de expansión de la economía mundial de la segunda mitad del siglo XIX. Entonces, el crecimiento de la producción y la exportación de productos primarios jugaron un papel central en las corrientes dinámicas del comercio e inversiones internacionales. La experiencia argentina es una de las más significativas del período. Desde la crisis mundial de 1930, las tendencias cambiaron drásticamente. Los criterios promovidos por el Club de Roma a comienzos de la década de 1970, en torno del eventual agotamiento de los recursos no renovables, han sido desautorizados por la revolución tecnológica y la abundancia y sobreoferta de prácticamente todos los productos primarios.

Respecto del atractivo de la mano de obra barata para el *redespliegue* de la producción industrial a nivel mundial, cabe observar que éste constituye un fenómeno marginal dentro de las tendencias dominantes. Existen algunas actividades de este tipo, por ejemplo, la maquila en el norte de México. Japón realiza un cierto desplazamiento de industrias contaminantes y de menor ritmo de cambio tecnológico hacia países del Sudeste Asiático. Sin embargo, nada indica que la mano de obra de bajos salarios llegue a ejercer una fuerte atracción sobre el comercio y las inversiones internacionales en el futuro posible. Esto es comprensible, porque el desarrollo moderno se vincula al acervo científico y tecnológico y al nivel de capacitación de los recursos humanos.

La Relación Norte-Norte

El desarrollo de la producción y el intercambio de manufacturas, frente al rezago relativo de la actividad primaria, determinan que los principales negocios se realicen actualmente entre las economías industriales. En la década de 1930, éstas realizaban el 40 por 100 de las exportaciones mundiales; en la actualidad, la proporción aumentó al 60 por 100. El comercio de los países desarrollados se efectúa principalmente entre ellos. A fines de la década de 1940, las exportaciones recíprocas de los Estados Unidos, Japón, Europa Occidental y otras economías avanzadas representaban menos de las 2/3 partes de sus exporta-

ciones a todo destino. Actualmente, la proporción se acerca al 80 por 100. Ese creciente intercambio dentro del bloque de países desarrollados se concentró progresivamente en las manufacturas. En la década de 1930, éstas significaban el 40 por 100 del tráfico recíproco; ahora la participación se acerca al 80 por 100.

El comercio de manufacturas entre las economías avanzadas se realiza predominantemente en productos de las ramas industriales mismas. Si se observa la composición del comercio exterior de esas economías, se advierte que importan y exportan productos dentro de cada categoría de la CUCI (clasificación Uniforme del Comercio Internacional). Esto significa que ellas tienen estructuras industriales diversificadas y complejas. En consecuencia, la especialización se registra dentro de un modelo de *intercambio intraindustrial*, en el interior de cada rama y no entre ramas. Se advierte, también, la conquista permanente de nuevas *ventajas comparativas* ganadas en el proceso de cambio tecnológico y la activa participación en el comercio internacional. Esas ventajas comparativas *dinámicas* reflejan las diferencias en el acervo científico y tecnológico de cada país, la agresividad competitiva de sus empresas, las tradiciones culturales y otros factores que conforman cada realidad nacional.

Estas tendencias influyeron en las corrientes migratorias y el movimiento de capitales (inversiones privadas directas). Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la década de 1970, cuando se desaceleró el desarrollo europeo, los principales movimientos migratorios tuvieron lugar desde la periferia mediterránea hacia Europa Occidental. En cuanto a las inversiones privadas directas, ellas se realizan, en su mayor parte, entre los países industriales.

La Relación Norte-Sur

64

La contrapartida de estas tendencias ha sido el deterioro de la posición de las economías en desarrollo de América Latina, Asia y África. La relación centro-periferia se ha debilitado. Hacia 1930, el intercambio de manufacturas de los Estados Unidos y Europa por los alimentos y materias primas exportados por las economías periféricas representaba el 40 por 100 del comercio mundial. Actualmente, la proporción es del orden del 25 por 100. La participación de América Latina, Asia y África en el mercado mundial declinó del 30 por 100 en la década de 1940 a alrededor del 15 por 100 en la actualidad. El aumento de los precios del petróleo introdujo algunas modificaciones transitorias en los valores del comercio internacional y la gravitación en él de los diversos agrupamientos de países, pero ello no revirtió los cambios profundos de largo plazo provocados por la revolución tecnológica. La declinación de la significación de la América Latina es particularmente notable. Entre fines de la década de 1940 y la actualidad, su participación en el mercado mundial cayó del 12 por 100 a alrededor del 6 por 100.

Los países industriales son cada vez menos dependientes de los abastecimientos provenientes de las economías en desarrollo de América Latina, Asia y África. A fines de la década de 1940, las compras efectuadas al Tercer Mundo representaban más del 30 por 100 del total de las importaciones de los países industriales. En la actualidad, el indicador cayó a menos del 20 por 100. Particularmente notoria es la baja de la significación de los suministros de origen latinoamericano en el total de las importaciones norteamericanas: en los últimos treinta años, la proporción declinó de 1/3 a alrededor del 10 por 100. Hoy en día, el Norte puede vivir sin el Sur. Puede prescindir de los intercambios con el Tercer Mundo sin sufrir problemas esenciales.

Los efectos de la revolución tecnológica sobre el comercio mundial incidieron profundamente sobre los movimientos de capital y las corrientes migratorias. La fase de expan-

sión del modelo centro-periferia va desde fines del siglo XIX hasta la década de 1920. En ella, las inversiones que realizaban en el exterior Gran Bretaña y otros países industriales se orientaban principalmente hacia América Latina, Asia y África. Argentina fue protagonista importante en este proceso. Los capitales extranjeros en el país, como en el resto de la periferia, se concentraron en la construcción de la infraestructura, la producción primaria y la red comercial y financiera. A su vez, las grandes migraciones del período se registraron desde Europa hacia los Estados Unidos, la Argentina, Oceanía y otros «espacios abiertos» de grandes recursos y escasa población.

Estos hechos han provocado modificaciones profundas en las relaciones internacionales. El interés del Tercer Mundo para el comercio y las inversiones de los países industriales ha declinado en relación con la gravitación de los vínculos recíprocos existentes dentro del bloque de economías desarrolladas. Esto se refleja en el funcionamiento de los organismos multilaterales y en los foros donde se debaten los problemas económicos mundiales. En el GATT, la OCDE y el FMI, simplemente se marginan los reclamos del Tercer Mundo. En las periódicas reuniones «en la cumbre» de los jefes de Estado y de gobierno de las potencias de Occidente y Japón, las dificultades del mundo en desarrollo son objeto de una atención retórica.

Un ejemplo de esta situación es la forma en que los Estados Unidos y Europa reaccionaron frente a la reducción de las importaciones latinoamericanas en un 50 por 100, como resultado de la crisis de la deuda. La consecuente y fuerte caída de las exportaciones de aquellos países a la región latinoamericana no ha sido considerada un factor a tomar en cuenta en las negociaciones internacionales y en el tratamiento de la deuda. Sólo recientemente la cuestión comienza a debatirse animadamente en los Estados Unidos.

Dichas tendencias no impiden que tanto intereses sectoriales como los gobiernos mismos de los países industriales intenten obtener permanentemente nuevas ventajas en sus relaciones con el Tercer Mundo. Un ejemplo de esto es la presión del gobierno norteamericano, en el seno del GATT, para incorporar en las negociaciones multilaterales de comercio los servicios derivados de la informática y la tecnología. La India y Brasil están librando la batalla más dura para evitar la imposición de compromisos que limiten la libertad de acción del Tercer Mundo en la promoción de áreas vitales de la tecnología contemporánea. Pero, en todo caso, se trata de conflictos, presiones e influencias que no llegan a generar tensiones insostenibles o amenazas de intervención en el Tercer Mundo. Son todos temas negociables y ninguno resulta esencial para los intereses fundamentales o la seguridad de los Estados Unidos u otros centros avanzados. No lo son, porque, en el comercio de servicios como en el de bienes, los principales mercados de los Estados Unidos, Europa y Japón están dentro de los países industriales mismos.

En tiempos recientes, la relevancia adquirida por América Latina en los asuntos internacionales se vincula a la crisis de la deuda externa. Se trata de una «anomalía» provocada por la hipertrofia del sistema financiero. Pero estos problemas no alteran el cambio de fondo registrado en la posición de América Latina en el plano del comercio, la producción y las inversiones mundiales.

La Confrontación Este-Oeste y la Relación Norte-Sur

En el campo económico, la tecnología ha desvinculado los intereses vitales de los países industriales de la evolución del Tercer Mundo. En el área militar, las consecuencias son muy distintas: en este plano, los efectos son alarmantes y extremadamente peligrosos. El desarrollo de las armas nucleares y de la coherencia ha globalizado el enfrentamiento Este-

Oeste. Por primera vez en la historia de la humanidad, el hombre está en condiciones de destruir a su especie y convertir el planeta en inhabitable. El conflicto se expresa hoy en cada punto y en todas las áreas del planeta. Allí donde los centros de poder perciben una amenaza a sus intereses o una posibilidad de promoverlos, existe un riesgo de intervención. El carácter global de la contienda y los peligros inherentes al potencial de destrucción disponibles introducen restricciones al accionar de las superpotencias. Sea como fuere, existe hoy la posibilidad de que los problemas de un país o una región se internacionalicen y conviertan en un foco de la confrontación entre los Estados Unidos y la Unión Soviética. Cuando esto sucede, se desencadena la tragedia, como es observable hoy, por ejemplo, en la situación de Centroamérica. El problema de la droga es otra cuestión que influye, también, en las relaciones interamericanas.

El interés fundamental del Tercer Mundo para los Estados Unidos, la Unión Soviética y otros centros de poder internacional no se debate hoy en el campo económico, sino en el terreno estratégico y de seguridad. Es esencial advertirlo, para diseñar la política de desarrollo e inserción externa de la Argentina y otros países de América Latina.

Proliferación del Poder Económico y la Multiplicación de Actores en las Relaciones Económicas Internacionales

66

Las nuevas tendencias del comercio y la producción mundiales, impulsadas por la revolución tecnológica, han provocado una homogeneización creciente entre los países industriales y una dispersión cada vez mayor dentro del Tercer Mundo. En 1950, el ingreso por habitante del Japón representaba el 30 por 100 y el de Europa Occidental el 50 por 100 del registrado en los Estados Unidos; actualmente, las proporciones son del 80 y 90 por 100, respectivamente ². En las naciones industriales, la diferencia entre el nivel de vida entre el país más rico y el más pobre es de 1 a 3, mientras que dentro del mundo en desarrollo dicha relación va de 1 a 30. Por otra parte, aumentan las diferencias entre los niveles de bienestar vigentes en los Estados Unidos, Japón y Europa Occidental y los observados en América Latina, Asia y Africa.

La revolución tecnológica ha multiplicado el número de actores en el sistema internacional. El poder está menos concentrado que antes, se han diversificado los mercados, las fuentes de abastecimiento, los centros de investigación y desarrollo experimental, los orígenes de las maquinarias, equipos y tecnologías que circulan en el mundo.

A finales de la década del cuarenta y principios de la del cincuenta, los Estados Unidos representaban el 60 por 100 de la producción de todo el mundo industrializado. Esta proporción cayó hoy al 40 por 100. En la década del 50, Japón era todavía un país marginal en el comercio internacional, mientras que Alemania, Francia e Italia se estaban recupe-

² Desde la revaluación del yen en el curso de 1986, el ingreso por habitante expresado en dólares, de Japón, es mayor que el de Estados Unidos.

rando de las consecuencias de la guerra. No había aparecido el fenómeno de los llamados países de industrialización reciente, como Corea del Sur y Brasil. Reinaba por entonces una notoria concentración del poder económico en un solo país y en sus grandes empresas.

Los acontecimientos de los últimos lustros han cambiado este panorama. Emergieron Japón y Alemania como potencias económicas de proyección internacional. Algunos países del Tercer Mundo se han convertido en exportadores de tecnología y productos industriales. Brasil, a pesar de los persistentes problemas de atraso y pobreza en sectores muy importantes de su población, ha alcanzado un desarrollo significativo en varias áreas industriales de alta tecnología. Todo esto configura un marco distinto en el escenario internacional. Se ha multiplicado el número de agentes en el orden mundial, los mercados, los oferentes de tecnología y bienes de capital.

Esto sucede también al nivel de la empresa. Hasta hace algún tiempo, se pensaba que el avance tecnológico llevaba al gigantismo y a una inevitable concentración de la producción en grandes empresas. Se suponía que existían siempre *economías de escala*, es decir, que los costos disminuían con el aumento del tamaño de las plantas industriales. Sin embargo, en muchos sectores, la experiencia ha revelado precisamente lo opuesto. Es decir que han aparecido *deseconomías de escala*. O sea que los costos no bajan necesariamente con el aumento del tamaño de las unidades productivas. Por el contrario, en las empresas más grandes aumentan en relación con las de menor dimensión.

Este hecho ha provocado un cambio profundo en la interpretación de las tendencias dominantes del sistema internacional. Hasta hace poco, se observaba con admiración el crecimiento espectacular de las grandes corporaciones de los Estados Unidos, Europa y Japón. Algunos llegaron a pensar que el mundo del futuro iba a estar formado por dos o tres superpotencias (los Estados Unidos, la Unión Soviética y China), más unas pocas empresas transnacionales dotadas de más poder que cualquier Estado nacional. La idea consistía en que estas grandes empresas configurarían un nuevo orden mundial, en el cual las fronteras de los estados nacionales, salvo en los centros de poder, serían barridas por la revolución tecnológica.

Tales pronósticos no se cumplieron. Actualmente, se advierte un crecimiento muy importante de pequeñas y medianas empresas con una fuerte participación en el comercio internacional. En las grandes corporaciones se plantean frecuentemente problemas de burocratización y esclerosis gerencial, que les hacen perder eficacia y capacidad competitiva. La revolución electrónica, el acceso inmediato a la información para cualquiera en cualquier parte del mundo, diluyó la ventaja que tenían las superfirmas en ese terreno. Hoy una empresa, por pequeña que sea, puede tener a su disposición sistemas de procesamiento de datos y de cómputo de la misma jerarquía de los que posee la General Motors. Se observa un fenómeno de ruptura y de pérdida de eficiencia de las mayores unidades productivas. Porque las unidades medianas y pequeñas son, en diversos sectores, las más aptas para captar y movilizar la tecnología moderna. La relación directa entre el empresario y sus cuadros, gerentes, trabajadores y técnicos es esencial para el empleo racional y eficaz de los recursos. Las firmas más rentables, incluso en el mundo industrializado, no suelen ser hoy las corporaciones, sino una multiplicidad de empresas medianas y pequeñas, muchas de las cuales operan en la frontera tecnológica.

La importancia de estas últimas está ligada en parte al crecimiento de las actividades de servicios. En los Estados Unidos, en los últimos años, el 70 por 100 del incremento del empleo ha sido generado por ese tipo de firmas, en buena medida vinculadas a los servicios. En Europa y Japón se registran hechos semejantes.

Pero no sólo en los servicios se destacan las pequeñas y medianas empresas. En muchos sectores de la producción de bienes se advierten tendencias similares. Existen actualmente instalaciones altamente competitivas para volúmenes reducidos y series cortas de produc-

ción. Esto está vinculado al desarrollo de la *automatización flexible*, es decir, de máquinas de control numérico que incorporan computadoras y permiten producir series cortas e iniciar, inmediatamente, la fabricación de otras tantas unidades de otro tipo. La *automatización rígida*, predominante hasta hace poco tiempo, obligaba a emplear los equipos sin solución de continuidad en la fabricación de largas series de un solo producto. Este desarrollo es de particular importancia para el sector metalmeccánico, dada la diversidad de piezas y componentes de los bienes que produce.

El diseño por computadoras (*computer aided design*, CAD) y la producción industrial apoyada en computadoras (*computer aided manufacturing*, CAM) son aplicables actualmente a empresas que alcanzan altos niveles de eficiencia con reducidos volúmenes y series cortas de producción.

La experiencia de la automatización flexible y el CAD/CAM reflejan la complejidad del desarrollo tecnológico y la coexistencia de factores de concentración y dispersión de la producción. Las firmas medianas y pequeñas han sido las más favorecidas por la aplicación de las nuevas tecnologías, pero la fabricación de equipos y maquinarias de control numérico está fuertemente concentrada. En el caso de equipos electrónicos de control numérico, una sola empresa tiene el 50 por 100 del mercado mundial, y las cuatro mayores, el 80 por 100. En robots, las cuatro principales firmas dominan el 75 por 100 del mercado europeo, y en CAD/CAM los cuatro mayores proveedores controlan 3/4 partes del mercado norteamericano. Pero la competencia entre los oferentes permite acceder a la adquisición de los nuevos equipos. Es concebible que la disminución del tamaño de las firmas y plantas se extienda también a la producción de equipos de control numérico para el CAD/CAM.

La reducción de las escalas se advierte también en diversos bienes intermedios. Tradicionalmente, la fabricación de acero, cemento, papel y vidrio y la petroquímica básica se realizaban en plantas de gran tamaño. Actualmente, el desarrollo tecnológico ha permitido reducir las escalas y producir a bajos costos volúmenes relativamente pequeños, particularmente en las industrias siderúrgica y cementera.

68

Estos avances responden a un cambio de orientación de la investigación y el desarrollo experimental. Predominaban antes las innovaciones para el trabajo en gran escala, de las grandes empresas que lideraban la industria y el cambio tecnológico. Pero, como lo señaló Jorge A. Sábato, no existían ni existen condiciones inherentes a la tecnología que apunten a favor o en contra del tamaño de las plantas o de la extensión de las series de producción. El énfasis de los tiempos recientes en unidades productivas de menor escala, vinculado a la necesidad de la descentralización industrial, el control de la contaminación y la defensa del medio ambiente, ha provocado resultados extraordinarios y muy positivos desde la perspectiva de la Argentina y otras naciones en desarrollo.

La diferenciación de gustos y calidades, impuesta por los cambios en la composición de la demanda, influye en tal sentido. Tanto en bienes de consumo como en maquinarias y equipos, esos factores tienden a estimular una mayor diversificación de la oferta en plantas de mediano y pequeño tamaño. La experiencia italiana es una de las más significativas en este campo. Buena parte de las exportaciones italianas de alta tecnología proviene de plantas de reducida dimensión, con no más de doscientos operarios.

En el sector electrónico y en la informática, operan tendencias que también influyen en el sentido de descentralizar la producción. Alrededor del 70 por 100 de las inversiones totales en los grandes proyectos de informática y de organización de sistemas está volcado hacia pequeños equipos periféricos y *software*. De este modo, han proliferado, en los Estados Unidos y otros países industriales, empresas especializadas en la construcción de equipos de mediano y pequeño porte y en *software*. Firmas de ese tipo están fabricando instalaciones electrónicas de control numérico y automatización, que se incorporan en las maquinarias y equipos más modernos. En consecuencia, las altas escalas, que aún predominan

en la fabricación del *hardware* de grandes equipos de cómputo y en los microcomponentes electrónicos (*chips*), gravitan sólo en un segmento del dinámico campo de la electrónica.

Estas tendencias de la revolución tecnológica influyen también en las inversiones en investigación y desarrollo experimental (IDE). La complejidad de la producción, la multiplicación de tecnologías competitivas y el papel de las pequeñas y medianas empresas en áreas de vanguardia están impulsando la IDE en escalas reducidas, adaptadas a las nuevas firmas líderes. Todo esto coexiste con las grandes corporaciones que predominan en algunos sectores industriales de punta (aeronáutica, espacial, grandes equipos electrónicos), pero revela una realidad distinta de la que se suponía inevitable hasta hace pocos años. En ella sólo había lugar para los gigantes industriales de los Estados Unidos, Europa y Japón.

El sistema de empresa privada está experimentando nuevo impulso, a partir de las tendencias recientes de la revolución tecnológica. La iniciativa individual, el empresario audaz y de frontera, el capital de riesgo, vuelven a adquirir dinamismo en muchos sectores de vanguardia de la economía contemporánea. La imaginación y el espíritu emprendedor aparecen en todos lados. Esto ha llevado, en los Estados Unidos, Europa y Japón, a montar instituciones tendientes a apoyar a las pequeñas y medianas firmas y a fomentar las inversiones de riesgo en proyectos innovadores con tecnología de punta.

Tales tendencias, impuestas por la revolución tecnológica, influyen en la formación de capital y en las nuevas inversiones. Ahora, incluso en los países avanzados, el desarrollo depende en gran medida de proyectos de reducido porte en una multiplicidad de empresas y actividades. Hasta no hace mucho se suponía, dentro del esquema del gigantismo inevitable, que la formación de capital debía reposar en grandes emprendimientos de cientos y miles de millones de dólares. Esto sigue siendo cierto en algunas áreas, por ejemplo, en ciertos proyectos de la infraestructura de transportes y energética, pero no lo es en aquellos sectores económicos en los cuales el cambio tecnológico está íntimamente vinculado a las inversiones realizadas en pequeñas y medianas empresas.

Las relaciones económicas internacionales están registrando el impacto de estas tendencias. Las pequeñas y medianas firmas de los Estados Unidos, Europa, Japón y de países de industrialización reciente desarrollan nuevas formas de asociación con terceros países en los que operan. Las prácticas tradicionales de las grandes coporaciones, consistentes en controlar totalmente las subsidiarias establecidas en el exterior, van siendo sustituidas por nuevas modalidades. Es decir, por esquemas más flexibles de asociación entre empresas nacionales y extranjeras. Todo ello tiende a enriquecer las oportunidades existentes en el sistema internacional.

En cuanto al Estado, lejos de ser barrido por la revolución tecnológica, se ha fortalecido como ámbito de referencia ineludible del desarrollo económico. ¿Cómo se explican, sin el Estado, el espectacular crecimiento de Japón, los avances de Brasil, la industrialización de algunas economías del Sudeste asiático? Japón, sin su famoso MITI (Ministerio de Industria y Comercio) no sería lo que es actualmente. Ejemplos similares, pueden encontrarse en todos los países de formación industrial tardía, donde se han logrado conquistas significativas en materia de crecimiento económico y cambio tecnológico.

El Estado es un protagonista principal del avance científico y tecnológico en los países industriales y en el Tercer Mundo. En todas partes, el apoyo oficial a la IDE juega un papel decisivo. En Japón, el MITI respalda el adelanto de los circuitos integrados, la robótica, el CAD/CAM, las comunicaciones por fibras ópticas, los rayos láser y el *software*, entre otras tecnologías de punta. En los Estados Unidos, la NASA y el Departamento de Defensa con sustento principal del avance tecnológico en tales sectores y en otros vitales para la defensa y el crecimiento industrial. En la Argentina, lo alcanzado en el área nuclear se apoya en la actividad de la Comisión Nacional de Energía Atómica y en su respaldo a las firmas privadas productoras de bienes para el equipamiento de centrales nucleo-eléctricas.

En Europa sucede igual. La reciente propuesta francesa relativa al plan EUREKA otorga proyección continental al vínculo de los Estados europeos con el desarrollo tecnológico³

El Sistema Financiero Internacional

Desde 1945, se ha producido un exagerado crecimiento de las finanzas internacionales, provocando cambios extraordinarios en el funcionamiento de la economía mundial y planteando graves desafíos a la administración de las políticas económicas nacionales.

El sistema financiero de posguerra emergió de las reglas del juego establecidas en los acuerdos de Bretton Woods de 1944. Desde entonces, el dólar fue considerado como activo de reserva y principal instrumento de los pagos internacionales. La liquidez se incrementó con los dólares emitidos por los Estados Unidos para financiar los déficits de su balance de pagos y esto, a su vez, multiplicó los recursos del sistema bancario internacional. El aumento de los precios del petróleo, desde 1973, generó otra fuente adicional de liquidez: parte de los excedentes de petrodólares se depositó en los bancos internacionales, ampliando su capacidad prestable.

Entre 1950 y principios de la década de los ochenta, las reservas oficiales de divisas aumentaron de 15.000 a 330.000 millones de dólares. Estos activos financieros crecieron en dicho período casi cinco veces más que la producción y el comercio mundiales. Los recursos monetarios en manos privadas subieron todavía más.

El incremento de liquidez promovió la formación del mercado de eurodólares, o sea, de las operaciones realizadas en dólares fuera de los Estados Unidos. Después, se incorporaron al sistema el marco alemán y otras monedas. A principios de la década de 1970, los préstamos a otros países representaban el 8 por 100 de las transacciones totales de los bancos de los Estados Unidos, Europa y Japón; a comienzos de la década de 1980, la proporción se acercaba al 20 por 100. En los últimos veinticinco años, el volumen (stock) de créditos concedidos por los bancos internacionales aumentó a una tasa anual del 20 por 100 contra incrementos de un 7 por 100 del comercio internacional y de menos del 5 por 100 de la producción mundial. En 1964, los activos netos de la banca internacional ascendían a 12 mil millones de dólares; al inicio de la década de los ochenta, alcanzaban a un billón de dólares. Entre 1960 y 1980, las reservas oficiales de divisas aumentaron catorce veces y los préstamos bancarios cien veces.

Los capitales fluyen libremente entre los diversos mercados. Las expectativas de los operadores sobre las variaciones de las paridades de las principales monedas y las tasas de interés provocan fuertes desplazamientos de fondos. De este modo, la cotización del dólar, del marco alemán o el yen no refleja los cambios en la posición de base de la cuenta corriente y de la capacidad competitiva de los países desarrollados, sino el impacto de las corrientes de capitales. Diariamente, se transan en los mercados cambiarios del mundo alrededor de 200 mil millones de dólares. El 90 por 100 de estas transacciones cambiarias se refiere a movimientos de capitales y el 10 por 100 a operaciones comerciales de bienes y servicios reales (transporte, turismo, etc.).

En el plano real de la producción y el comercio mundiales, la posición hegemónica de los Estados Unidos ha declinado. Pero la fenomenal expansión de las finanzas y el papel del dólar dentro del sistema prolongan la influencia norteamericana. El dólar constituye el



³ Las inversiones previstas en el Plan EUREKA representan alrededor del 10 por 100 de los pagos anuales de intereses en concepto de la deuda externa argentina.

60 por 100 de las reservas internacionales. De este modo, las políticas fiscal y monetaria de los Estados Unidos juegan un papel decisivo en la determinación de las tasas de interés en los mercados y en los movimientos de capitales. El déficit fiscal y la política monetaria restrictiva han provocado altas tasas de interés y la atracción de fondos del resto del mundo para financiar el presupuesto norteamericano. La consecuente revaluación del dólar debilita la posición competitiva de los Estados Unidos y provocó un sustancial déficit comercial que, en 1986, alcanzó los 170 mil millones de dólares, equivalentes al 4 por 100 del PBI de ese país. Estados Unidos se ha convertido en un deudor neto. El efecto expansivo interno generado por el déficit fiscal promovió el repunte de la economía norteamericana. El déficit compensa el debilitamiento de las exportaciones y la sustitución de la producción doméstica por importaciones provenientes de Japón y otros países.

A partir del acuerdo alcanzado en marzo de 1985 entre las cinco principales economías industriales (Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia y el Reino Unido), el dólar se devaluó considerablemente respecto de las otras monedas principales. Todavía no se advierten cambios sustanciales en los desequilibrios fundamentales, reflejados en el constante déficit de los pagos externos de los Estados Unidos y los superávits de Alemania y Japón. La persistencia de estos desequilibrios está aumentando las tensiones dentro del bloque de países desarrollados hasta un punto desconocido desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Estos conflictos entre las políticas nacionales de los Estados Unidos y de los otros países industriales se debaten en el marco de su interdependencia económica y convergencia de intereses en materia de estrategia y de defensa.

Para la América Latina, las tendencias apuntadas son francamente negativas. El aumento de las tasas de interés reales ha agravado el problema de la deuda externa. Los cambios en la paridad del dólar deterioran la capacidad competitiva y los términos del intercambio de diversos productos de la región, como en el caso de la producción agropecuaria de clima templado. La expansión inicial de las importaciones norteamericanas sólo benefició a los países en desarrollo más industrializados, como Brasil y Corea. Pero el incentivo fue efímero y sujeto a las incertidumbres provocadas por el cambio en las paridades de las principales monedas y las variaciones en las tasas de interés.

La integración de las plazas financieras internacionales, la dimensión de los capitales líquidos existentes y la posición del dólar como activo de reserva internacional determinan que el mundo esté pendiente de las políticas de la Reserva Federal y del Tesoro de los Estados Unidos. Las tasas de interés y los tipos de cambio dependen de las decisiones adoptadas por las autoridades norteamericanas, y las políticas de los otros países deben acomodarse como puedan.

Estas tendencias tienen dos consecuencias principales para la Argentina y América Latina. *Primero*, introducen serias restricciones en el manejo de la política fiscal, monetaria y cambiaria, y comprometen, en consecuencia, la capacidad de administrar la coyuntura, promover el crecimiento y regular las relaciones económicas y financieras con el resto del mundo. Uno de los mayores dilemas que confrontan hoy los países latinoamericanos es cómo recuperar la autonomía necesaria para decidir el rumbo de su desarrollo en el marco del sistema internacional vigente y de la carga de la deuda externa. *Segundo*, la persistencia, en el futuro previsible, de balances negativos en las transacciones financieras internacionales de América Latina y, a partir de esta circunstancia, la posibilidad de imponer límites a la transferencia de recursos para servir la deuda.

Sobre estas cuestiones se vuelve más adelante, porque constituyen supuestos centrales en los cuales se fundan las propuestas de la política económica.

Ubicación de la Argentina en la Economía Mundial

Veamos ahora el segundo supuesto en que se asienta la política económica, a saber, la ubicación de la Argentina en la economía mundial. Las conclusiones emergen del contrapunto entre las tendencias dominantes del orden económico internacional descritas en el capítulo anterior y las propias características de la economía argentina. En particular, la dimensión y complejidad de su sistema industrial, el ritmo de crecimiento y el tamaño del mercado interno.

Argentina

No le Interesa a Nadie

El país no cumple con ninguna de las condiciones que determinan el atractivo de una economía para los centros de poder internacional. La dimensión y complejidad de su aparato industrial son reducidas. El tamaño del mercado interno es suficiente para un fuerte desarrollo industrial, pero no para despertar el interés de los países del Norte.

Las tierras fértiles de la región pampeana han perdido la significación internacional que en otro tiempo tuvieron. Argentina tiene pesquerías, gas, petróleo, bosques y otros recursos naturales importantes, pero éstos no atraen al capital extranjero. Esos recursos abundan en otros países, y en ninguno se observan inversiones significativas, que hoy se concentran en las industrias manufactureras y dentro de la relación Norte-Norte. La mano de obra no calificada en Argentina es más cara que en otros países del Tercer Mundo.

72

No Habrá Inversiones

Privadas Directas

en Gran Escala

Por las razones expuestas, no cabe esperar una corriente significativa de inversiones privadas directas del exterior. Esto no depende del tratamiento que se le otorgue al capital extranjero. La experiencia de la política económica entre 1976 y 1983 es elocuente. En ese período se abrieron las puertas a los intereses foráneos. La imagen internacional de los responsables de la conducción económica era excelente. El primer titular de la cartera de Economía de la dictadura fue considerado en 1978 el Ministro del Año por el *Institutional Investor*, importante periódico de negocios internacionales. No vino nadie y, más bien, se achicaron o se fueron empresas radicadas desde antes en el país, agobiadas, ellas también, por la política de contracción del mercado interno y desindustrialización. Actualmente, las inversiones extranjeras en América Latina se refieren principalmente a la «capitalización de la deuda externa». Se trata de un negocio para los bancos acreedores, que no aumenta la formación de capital y orienta el crédito interno a los grupos ligados a los intereses externos.

Argentina no es atractiva hoy para la inversión extranjera, por las tendencias dominantes del sistema mundial y las características actuales de la economía nacional. No debería recaerse en la tradicional deformación de colocar afuera el centro de gravedad de los acontecimientos.

Corrientes Financieras Negativas

Las corrientes financieras con el exterior seguirán siendo negativas en el futuro previsible. Es decir, tendremos que vivir con menos de lo nuestro, porque una parte del ahorro interno seguirá destinándose a servir la deuda externa. Lo que se discute hoy es la dimensión de lo que se llevan los acreedores, no lo que traen. El balance comercial continuará arrojando un superávit.

Después de la fase de expansión de las inversiones extranjeras del fin del siglo pasado y principios de XX, la Argentina también registró un superávit con el cual, más las nuevas entradas de fondos, pagaba los intereses y utilidades del capital foráneo. Pero esto ocurría en el marco de un sostenido crecimiento del comercio internacional y de la capacidad de pagos externos de país. Aumentaban la productividad y el ingreso, y el país podía acumular y elevar su bienestar, aun con un superávit en su balance comercial. Hoy las condiciones han cambiado, por el estancamiento de las exportaciones y la caída del producto por habitante. Sea como fuere, esta es la situación actual: las relaciones financieras internacionales seguirán registrando un balance negativo y el balance comercial un superávit. Este último, de todos modos, será seguramente mucho menor que el observado en el período 1981-86.

Importancia del Potencial de Recursos Humanos Calificados

El acervo científico-tecnológico y los recursos humanos calificados son factores claves de la ubicación internacional del país. El estancamiento prolongado hace cada vez más profunda la brecha entre las bases productivas de la economía argentina y la oferta de personal especializado y de conocimientos. Dadas las tendencias del sistema mundial y la importancia de la aplicación de la inteligencia, la Argentina cuenta potencialmente con una vía dinámica de inserción internacional. Esta posibilidad está fundada en la movilización de la capacidad de innovar, de adaptar tecnologías importadas y de establecer nuevos canales de comercio y de negocios con empresas del exterior en actividades intensivas en tecnología y ciencia. En algunas áreas, como biotecnología, metalmecánica y energía nuclear, el país tiene medios importantes para consolidar lo alcanzado, expandir nuevas iniciativas y proyectarse al sistema internacional. Los recursos humanos calificados y el acervo científico-tecnológico son importante base de negociación con firmas extranjeras que operan en áreas de alto dinamismo, ligadas, también, a la ciencia y la tecnología. Se están registrando ya avances considerables en este terreno. Por una parte, contactos entre grandes empresas argentinas con pequeñas firmas intensivas en conocimientos para el desarrollo de negocios conjuntos. Por otra parte, la vinculación entre esos grupos con compañías del exterior para acceder conjuntamente a nuevas oportunidades, por ejemplo, las abiertas por el acuerdo Argentina-Brasil.

La ciencia y la tecnología amplían, al mismo tiempo, las fronteras de la actividad primaria. El crecimiento futuro de la producción agropecuaria y su capacidad competitiva dependen esencialmente de la rebaja de costos y de la diversificación de la oferta. Esto es válido en los mercados más restringidos y difíciles, como los de Europa y Estados Unidos y, también, en los del Tercer Mundo. En este sentido, es esencial la incorporación de los nuevos conocimientos de la biotecnología. Particularmente interesante, sobre este punto,

es el Informe Okita ⁴ y su énfasis en el papel de la biotecnología para el futuro de la producción agropecuaria argentina. Los avances en el sector metalmeccánico y en la informática son también claves para ampliar las bases de la actividad primaria.

El conocimiento acumulado y la calificación de los recursos humanos disponibles constituyen actualmente los cimientos para la inserción dinámica de la economía argentina en el sistema internacional.

Consecuencias para la Política Económica

Hemos planteado hasta ahora los dos supuestos centrales en que se sustenta *siempre* la política económica, a saber, las tendencias dominantes del sistema internacional y la ubicación de la Argentina en el mundo. Podemos ahora intentar responder algunos interrogantes de la administración de la coyuntura, la promoción del crecimiento y la regulación de las relaciones con el resto del mundo.

Perfil Productivo e Inserción en el Mercado Mundial

74

Dadas las tendencias de la economía internacional, Argentina no tiene otra alternativa que formar un sistema económico integrado y complejo. Vale decir, un perfil de oferta que abarque el desarrollo de las principales ramas de la producción primaria, industrial y de servicios. No es posible, como en el modelo primario-exportador, una especialización dominante en un solo sector. La oferta tiene que reflejar la diversificación de la demanda interna y de los bienes y servicios requeridos por el sistema internacional.

La industria manufacturera asume una función central en el crecimiento. El aumento del nivel de vida de la población y el cambio tecnológico modifican la composición de la demanda. El desarrollo requiere que estos procesos se reflejen en los perfiles de la producción. La oferta debe, por lo tanto, responder a los estímulos de los bienes y servicios de creciente demanda. Si esto no ocurre se tenderá, primero, a un desequilibrio persistente del balance de pagos y, luego, al estancamiento económico. La asimilación de la revolución tecnológica en los diversos sectores económicos es, por lo tanto, esencial para aumentar la productividad y, al mismo tiempo, para posibilitar que la estructura de la oferta responda a los cambios en la composición de la demanda.

La incorporación de la biotecnología, la informática, los nuevos materiales, la metalurgia nuclear y otras tecnologías de frontera es, por lo tanto, esencial. Dadas las tendencias de la producción y el comercio mundiales, si no se incluye la revolución tecnológica dentro de un perfil de oferta integrado y complejo, el subdesarrollo es inexorable. Y resulta imposible, por lo tanto, intentar elevar persistentemente el empleo y el ingreso, vale decir, el bienestar de la población.



⁴ *Study of economic development of the Argentine Republic*, Japan International Cooperation Agency, Tokyo, 1986.

En un país de la extensión de la Argentina, la integración del perfil productivo tiene una dimensión especial, que introduce desafíos adicionales a la estrategia de desarrollo. La ocupación del espacio territorial es una condición necesaria del aprovechamiento de los recursos naturales y humanos disponibles. El acuerdo con Brasil y la proyección argentina hacia los otros países vecinos es importante para generar nuevos polos de atracción de inversiones y empleo. También para resolver el histórico *rol* centrípeto que jugaron la región metropolitana y la zona pampeana en el crecimiento económico argentino. El traslado de la Capital Federal a Viedma-Carmen de Patagones sirve al propósito mismo de descentralización y ocupación territorial.

Una economía integrada y compleja, donde la oferta refleja la composición de la demanda y sus cambios, no es una economía cerrada, ni podría serlo en las condiciones contemporáneas. La *especialización por productos* dentro del mercado latinoamericano y mundial es la respuesta a la necesidad convergente de diversificar la oferta interna y expandir el comercio internacional.

Este es el criterio básico del acuerdo con Brasil, y se observa en actividades claves como la de bienes de capital. Es una concepción acertada, la única compatible con la propuesta de *crecer juntos*. Se procura, en efecto, una *especialización intraindustrial*, a nivel de productos, dentro del sector de bienes de capital y las otras áreas manufactureras. El eje Buenos Aires-Córdoba-San Pablo tiene una importante base industrial y grandes posibilidades de expandir la producción y el comercio. Esto depende de la especialización de las firmas, dentro del mercado ampliado, en los productos en que su capacidad competitiva sea mayor, en función de su acervo tecnológico, aptitud gerencial y recursos humanos calificados ocupados. Este modelo de integración, asentado en la especialización por productos, cumple con el requisito de que los dos países socios del Acuerdo transformen permanentemente sus perfiles productivos. Es decir, que respondan a los cambios en la composición de la demanda, impuestos por el incremento del ingreso y la revolución tecnológica.

75

Fuentes de Expansión de Demanda y Mercados

Aun cuando aumente rápidamente el comercio internacional, más del 80 por 100 de la producción se destinará al mercado interno. Actualmente la relación exportaciones/PBI en la Argentina es del orden del 10 por 100. Por lo tanto, la principal fuente de expansión de demanda es el crecimiento del ingreso per cápita y del número de habitantes. Dadas las tendencias demográficas, la elevación del ingreso per cápita es la principal fuente de ampliación de la demanda. La crisis actual de la industria y economía argentinas se explica porque el ingreso por habitante cayó en un 20 por 100 en la última década. La contracción del mercado interno ha sido fatal en la reciente experiencia argentina. No hay recuperación posible sin quebrar esa tendencia.

Uno de los aportes más significativos del Informe Okita es su énfasis en la importancia de la demanda doméstica para el desarrollo industrial y el cambio tecnológico. Se señala allí la relevancia de la expansión del mercado interno y la ampliación en él de las condiciones de competencia. Constituye, además, la escuela en que los empresarios nacionales aprenden a producir y adquirir capacidad competitiva internacional.

En la tradición liberal en la Argentina, siempre se afirmó la insuficiencia de la demanda interna para sustentar el desarrollo del país. Se trata de una profecía autocumplida porque, en el período 1976-83, se siguió una política sistemática de achicamiento del mercado nacional y de sustitución de oferta local por importaciones. El resultado fue que, actualmente,

la producción industrial por habitante es un 25 por 100 inferior a la de hace una década. Hacia 1950, Brasil estaba ya lanzado al despegue industrial que lo convertiría en una de las diez mayores economías del mundo. En ese entonces, la de Argentina tenía una dimensión semejante a la brasileña. Todavía en 1960, el ingreso por habitante en Argentina era mayor que en Japón, y el mercado argentino representaba 1/3 del japonés. El menor crecimiento relativo de Argentina, respecto de esos dos países desde fines de la Segunda Guerra Mundial, pero, sobre todo, las consecuencias del período 1976-83, provocaron que la economía argentina sea hoy sólo el 25 por 100 de la brasileña y el 5 por 100 de la japonesa.

Sin embargo, la demanda interna continúa siendo base insustituible de sustentación del desarrollo. Las tendencias de la revolución tecnológica, la revisión del concepto de escala y el papel dinámico asumido por empresas medianas y pequeñas en actividades de alto contenido tecnológico desautorizan definitivamente la vieja prédica liberal acerca de la insuficiencia del mercado nacional.

Interesa su tamaño, y también el ritmo de crecimiento. En la Argentina, en los últimos diez años, el gasto de consumo e inversión se achicó a la tasa del uno por 100 anual, contra una tasa de incremento del 4,5 por 100 anual entre 1960 y 1975. La consecuencia inexorable fue la contracción de la producción industrial. La demanda interna crece por el aumento del nivel de vida y modifica su composición por las elasticidades del ingreso de los diversos bienes y servicios y el cambio tecnológico. Esto genera incentivos poderosos para la inversión y la incorporación de innovaciones al sistema productivo. En tales condiciones, se sustituyen importaciones, aumentan las de otros bienes y servicios y, simultáneamente, amplía y diversifica la oferta exportable.

En este contexto, las exportaciones tienen una función central. Implican la expansión de los mercados, demandas por nuevos productos y vías de comunicación e intercambio con los cambios tecnológicos registrados en el resto del mundo. Pero las exportaciones, por las razones que se han visto, no pueden crecer con una economía estancada. La experiencia argentina es elocuente. En el período 1976-83, la reducción de la demanda interna desalentó las exportaciones de manufacturas. Brasil, cuyo mercado interno creció al 5 por 100 anual en ese período, registró un aumento de las exportaciones industriales del 10 por 100 anual. De este modo, mientras en la Argentina las exportaciones de manufacturas no superaron el 7 por 100 del producto industrial, en Brasil alcanzaron el 20 por 100.

Desde una perspectiva integrada del papel convergente de la demanda interna y de las exportaciones como fuentes de crecimiento, surgen lineamientos básicos de política industrial y de desarrollo. Ciertamente, son esenciales incentivos claros, suficientes y estables para exportar. Pero, al mismo tiempo, debe prestarse tanta o más importancia a la movilización de los recursos ociosos disponibles, la transformación de la estructura productiva, la ocupación territorial, los mecanismos de formación de ahorro interno, la racionalización y achicamiento del sector público. En este contexto, se destacan aquellas industrias que, en la Argentina y en todas partes, producen especialmente para la demanda interna y que impulsan el desarrollo. Por ejemplo, la construcción y los materiales que la abastecen. La prolongada crisis de la construcción es parte principal de la reducción del mercado interno y del estancamiento de la última década.

La política de apertura de *mercados del exterior* debe integrarse con la estrategia de conquista de *mercados del interior*. Vale decir, para incorporar sectores sociales marginados, cuyo potencial de ahorro y gasto para fines determinados es importante. Los programas de participación social para objetivos compartidos (vivienda, infraestructura urbana), los programas de círculos cerrados y de ahorro y préstamo, son instrumentos de apertura de nuevas demandas. Constituyen respuestas válidas a la ausencia de medios alternativos de movilización de recursos domésticos. El país tiene que marchar hacia los mercados del exte-

rior, pero esto no es posible sin avanzar, al mismo tiempo, en la conquista del mercado interno.

A partir de este enfoque, la conducción económica recibe claras señales de lo que debe hacer. *Primero*, ejecutar con firmeza las normas de compra nacional que orientan al gasto público de máquinas y equipos, tecnología y otros bienes y servicios hacia los oferentes locales de manufacturas y conocimientos. *Segundo*, la reserva de mercado para aquellos bienes que requieren el almácigo inicial de la demanda doméstica para su despegue (como en la políticas de energía nuclear en Argentina, informática en Brasil y, en un contexto mucho más amplio, las estrategias industriales de Japón). *Tercero*, la movilización del ahorro popular para fines determinados. Estas conclusiones no surgen de fantasías nacionalistas. Son la respuesta frente a los supuestos asumidos respecto del comportamiento del sistema internacional y la posición de Argentina en el mundo.

Las exportaciones cumplen un papel central, no sólo como segmento importante de la demanda final de bienes y servicios. Son esenciales, además, para el equilibrio dinámico de una economía que crece y se vincula con el resto del mundo. Aun antes de la crisis de la deuda externa, la Argentina tropezaba con el déficit de divisas de las transacciones de su sector industrial. Es decir, de un sistema manufacturero de baja capacidad exportadora, principal demandante de divisas y, consecuentemente, deficitario en sus intercambios con el resto del mundo. La brecha era y es cubierta por las exportaciones del sector agropecuario. Este modelo tiene una tendencia inexorable al desequilibrio de los pagos externos y al estancamiento. De allí la importancia central de las exportaciones de manufacturas, en una estrategia de ampliación de mercados y equilibrio dinámico del balance de pagos.

Pese al comportamiento de la demanda mundial de alimentos y materias primas, la actividad agropecuaria sigue cumpliendo un papel esencial en el crecimiento económico del país. Sólo que, ahora, la producción primaria debe basarse en la incorporación de la revolución tecnológica que rebaje costos, diversifique la oferta, agregue valor y proporcione una sólida plataforma para la conquista de mercados externos e internos. Para elevar los salarios reales y la competitividad de la agroindustria, son necesarios alimentos y materias primas de mayor calidad y menores costos. La concepción integrada de la expansión del mercado interno y del externo es también válida para la producción agropecuaria y otros sectores de la actividad primaria.

77

Ahorro, Inversión y Capital Extranjero

La deuda externa introdujo distorsiones profundas en la formación de capital y agravó las consecuencias de la crisis provocada por las políticas monetaristas. La participación superior al 20 por 100 de la inversión en el PBI ha declinado en el curso de la década de 1980 a alrededor del 11 por 100. La diferencia refleja la transferencia de recursos para servir la deuda externa y, también, la contracción del ingreso por habitante y del ahorro interno. En el futuro previsible, seguirá observándose un balance negativo en las transacciones financieras y en el movimiento de fondos con el resto del mundo. Aunque se pague menos en concepto de servicios de la deuda externa, la entrada neta de capitales continuará siendo inferior a esos pagos.

En tales condiciones, el aumento de la inversión descansa en dos elementos principales: la drástica reducción de la transferencia de recursos para servir la deuda externa y el crecimiento del ahorro interno. Sobre la primera cuestión, cabe observar que el crédito internacional sirve actualmente a los bancos acreedores para presentar sus balances y que no

agrega recursos reales a la Argentina y los otros países de América Latina. Lo que se discute con los bancos no es lo que traen, sino lo que se llevan. En tales condiciones, es posible fijar un límite unilateral a la transferencia de recursos para servir la deuda⁵.

A su vez, el aumento del ahorro interno depende del incremento del ingreso por habitante y del coeficiente de ahorro. Este coeficiente puede estimularse por múltiples vías. Dentro del sector público, por la reducción del gasto corriente prescindible, la mayor eficiencia de las empresas estatales y otras decisiones de la política fiscal, que eleven el ahorro y la inversión públicos. La deuda externa ocupa una posición central. Como casi toda está nacionalizada, los intereses pagados representan alrededor del 10 por 100 de las erogaciones totales y parte principal del déficit registrado por el Estado. El replanteo de la deuda externa es, por lo tanto, esencial para mejorar la situación fiscal y aumentar el ahorro público.

La prolongada crisis económica ha provocado efectos depresivos sobre la empresa privada. Cabe esperar que la estabilidad del sistema político, mayores éxitos en la lucha antiinflacionaria, señales más claras del Gobierno sobre el sendero del crecimiento, los incentivos del acuerdo con Brasil y otros factores provoquen paulatinamente cambios en el comportamiento del sector privado, compatibles con el desarrollo. Ciertamente, la recuperación del nivel de actividad permitiría mayores niveles de ganancias y capacidad de inversión. La mejora del contexto contribuirá también a la repatriación de capitales de empresarios argentinos que, por diversos motivos, conservan parte de sus activos financieros en plazas del exterior.

En una economía en que el crédito es escaso y caro, la sociedad ha desarrollado fuentes alternativas de financiamiento. Ejemplos notorios, en este sentido, son el Programa Megatel para instalar un millón de líneas telefónicas, sin crédito y sin gastos públicos. El dinero lo proporcionan los demandantes de teléfonos, prepagando la instalación de cada línea. Los recursos reales para el equipamiento de las centrales y las redes de comunicaciones están disponibles, en gran medida, en la capacidad industrial instalada y la mano de obra subutilizadas. Por esta vía, se están realizando inversiones del orden de los 500 millones de dólares anuales durante un trienio. Las compras de automotores y bienes de consumo durable se efectúan actualmente en alrededor del 50 por 100 mediante los sistemas de ahorro previo. En el programa Construir para la Vivienda, del Banco Provincia, se financian viviendas con el aporte al contado de los compradores y la colocación de los Valores Vivienda (VAVIS) en el mercado de capitales. Estos diversos instrumentos de ahorro para fines determinados representan actualmente alrededor del 3 por 100 del PBI. Podría ampliarse el coeficiente de ahorro, reforzando estos mecanismos y, sobre todo, racionalizándolos para que no generen beneficios exagerados para los administradores de los sistemas.

Debe tomarse en cuenta que la revolución tecnológica, los cambios en el sistema internacional y la proliferación del poder influyen profundamente en la acumulación de capital, la relación ahorro-inversión y la inversión extranjera. Las nuevas tecnologías adaptadas a empresas medianas y pequeñas determinan que la ampliación de la capacidad productiva se fundamente, también, en inversiones de reducida escala. El desarrollo no se realiza sólo mediante proyectos gigantescos, en pocas grandes firmas y en la infraestructura, sino a través de muchas empresas dentro de todo el sistema productivo (industria, construcción, producción primaria, servicios, etc.).

La relación tecnología-inversiones se ha modificado y, en muchos sectores, las activida-

⁵ Esta propuesta fue elaborada en diversos trabajos, el más reciente de los cuales es: *Deuda externa, estrategia de desarrollo y política*, Buenos Aires, octubre 1986 (mimeo). La versión portuguesa aparece en *RBT Revista Brasileira de Tecnologia*, Brasilia, febrero 1987.

des de vanguardia se realizan en empresas talento-intensivas. En algunas áreas, siguen predominando inversiones de cientos o miles de millones de dólares ⁶. Pero la distribución de la inversión entre unidades productivas de diverso tamaño es una característica del crecimiento moderno, tanto en los países avanzados como en las economías en desarrollo.

De este modo, las fuentes de formación de ahorro y el destino de las inversiones tienden a diversificarse. Se ha multiplicado el número de agentes económicos que forman ahorro. Los demandantes de recursos de inversión son también más que antes. De allí la complejidad creciente de los servicios que suministra el sistema financiero para atender a los nuevos generadores de ahorro y usuarios de crédito.

La diversificación de las inversiones y la importancia de las actividades de pequeñas y medianas empresas han modificado ciertas relaciones entre el ahorro y la inversión. En los grandes proyectos privados y públicos, suele suponerse que la previa existencia de fuentes suficientes de financiamiento es indispensable para su ejecución y puesta en marcha. Esto es así, en alguna medida. La situación resulta distinta en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. En estos casos, el elemento de despegue no reside en el ahorro, sino en la iniciativa de invertir y en el aporte tecnológico. Es decir, el elemento crítico no está representado tanto por el recurso financiero como por la imaginación y el espíritu de iniciativa. Cuando existen proyectos viables y atractivos, el ahorro siempre aparece.

Este tipo de inversiones puede resultar la forma más efectiva de repatriar capitales inmovilizados en divisas extranjeras, dentro y fuera del país. Los fondos vendrán con nuevos proyectos atractivos, impulsados por el despegue de la inversión y el crecimiento, antes que por grandes esquemas financieros. Ciertamente, la confianza recuperada en el país y su democracia constituyen el marco de referencia esencial para que todo esto sea posible.

La inversión privada directa extranjera no compensará, en el futuro previsible, el saldo negativo global de las transacciones financieras con el exterior. Su importancia seguirá siendo marginal y se define más bien en el marco de la política de industrialización y de cambio tecnológico, que en el de la estrategia de formación de ahorro y acumulación de capital.

La política de inversiones extranjeras es parte de una estrategia de desarrollo endógeno. La viabilidad de este enfoque depende de la lucidez y la firmeza de las respuestas a los nuevos desafíos y oportunidades abiertos por la revolución tecnológica y los cambios en el orden económico mundial. Este enfoque, que privilegia la vinculación entre empresas nacionales con pequeñas y medianas empresas del exterior, no excluye la participación de subsidiarias de grandes corporaciones transnacionales. Sólo que la ubica en el marco de políticas que enfatizan la hegemonía de los centros nacionales de decisión sobre la asignación de recursos, el sendero del desarrollo y el cambio tecnológico.

Dado el desarrollo de pequeñas y medianas empresas en los sectores de tecnología avanzada en el mundo industrializado y en algunos países del Tercer Mundo, se abre una importante frontera de incorporación de inversiones y tecnologías del exterior vinculadas a firmas nacionales. El acceso a los mercados internacionales, la vinculación de empresas argentinas al mercado mundial, el fomento del espíritu competitivo y de riesgo en la industria argentina pueden estimularse con una agresiva promoción de negocios e inversiones conjuntas entre firmas locales pequeñas y medianas de los Estados Unidos, Europa, Japón, otros países industriales y, sobre todo, del Brasil y otras economías de industrialización re-



⁶ En la producción de bienes intermedios, como acero y cemento, predominaron tradicionalmente economías de escala, como también en la generación de energía nuclear. En estos mismos sectores se están difundiendo tecnologías altamente competitivas para empresas de tamaño medio. En el sector nuclear, y en la Argentina, INVAP S.E. está desarrollando una tecnología de reactores de potencia de alrededor de 20 MW competitivos con los grandes reactores que predominan en la generación de energía nuclear.

ciente. La proliferación del poder internacional, la diversificación de mercados, la ampliación de las fuentes de tecnología y equipamiento, la multiplicación de los actores en las relaciones económicas internacionales deberían incorporarse como datos esenciales de la estrategia de vinculación de la economía argentina al sistema internacional.

Fuentes del Cambio Tecnológico

La revolución tecnológica plantea sobre nuevas bases el antiguo dilema del papel de la inversión extranjera y de las empresas nacionales en el proceso de desarrollo. Por las razones exploradas en otras partes de este ensayo, la responsabilidad del cambio tecnológico no puede delegarse. Debe asumirse por las fuerzas sociales y productivas de cada país, movilizándolo el talento propio, el acervo cultural, la capacidad de iniciativa, la imaginación y creatividad existentes en la sociedad. No hay ejemplo alguno de una revolución tecnológica liderada por empresas extranjeras que haya echado raíces en un país. Es decir, que haya generado condiciones de crecimiento autosustentado y de participación activa en las corrientes dinámicas de la economía mundial.

Es comprensible. Las subsidiarias operan dentro del horizonte estratégico de las matrices y, en cuanto al cambio tecnológico, son sus delegadas. No existen experiencias significativas de avances tecnológicos autónomos de subsidiarias que hayan enriquecido el acervo científico y tecnológico de los países del Tercer Mundo. El ejemplo de la industria informática en Brasil es elocuente. Las empresas brasileñas y extranjeras participan aproximadamente en partes iguales en el abastecimiento del mercado interno de computadoras y equipamientos periféricos. Pero las primeras emplean casi veinte veces más ingenieros y técnicos en investigación y desarrollo que las segundas ⁷.

80

La empresa extranjera puede contribuir a ensanchar las bases del acervo científico y tecnológico del país. Como, por ejemplo, en el caso de la industria automotriz. Pero, en definitiva, sólo el papel dominante de las empresas nacionales en las fronteras del desarrollo industrial y tecnológico contribuye a generar una capacidad autónoma de innovación y de adaptación de los conocimientos importados a las demandas de la sociedad y del sistema productivo.

Conviene insistir. *Vivir con lo nuestro* no es una fantasía nacionalista. Es la consecuencia de los supuestos asumidos respecto del comportamiento del sistema internacional y de la posición de Argentina en el mundo. Si ellos reflejan la realidad, entonces no hay más alternativa que adoptar decisiones que promuevan el liderazgo de la empresa privada nacional en el crecimiento económico y el cambio tecnológico, fortalezcan el papel del Estado como inductor de ese desarrollo y fijen con claridad las reglas del juego para las firmas extranjeras.

En definitiva, la atracción de empresas foráneas no depende del sesgo nacionalista de la política adoptada. Descansa, esencialmente, en el ritmo de crecimiento de la economía nacional, de su proyección al mercado mundial y, también, en la estabilidad de las normas jurídicas y reglamentarias. Así se explica que exista gran interés en participar de mercados en expansión de países fuertemente nacionalistas, como Japón y Corea del Sur, o en economías de gran dimensión como la china, a pesar de las diferencias del sistema institucional. En otros términos, la promoción de una participación constructiva de las inversiones

⁷ G. PAVAN y J. A. VIEGAS: *Ciencia, Técnica y Soberanía*, Ediciones del Encuentro, Buenos Aires-San Pablo, 1986.

extranjeras depende de la eficacia del fortalecimiento de las fuerzas endógenas y autónomas del crecimiento.

A partir de estas reflexiones, pueden diseñarse las normas de tratamiento del capital extranjero y del régimen de transferencia de tecnología, de marcas y patentes. Surge, también, el contenido de las medidas para fortalecer el liderazgo de las empresas nacionales, que incluyen, por ejemplo, las normas de compra nacional del sector público, la reserva de mercado, la política de crédito y los incentivos fiscales.

Poner la Casa en Orden

La inflación no está derrotada todavía. Es imperioso vencerla definitivamente. No es posible crecer ni elevar el nivel de vida con altas tasas de inflación.

Vale decir, es preciso poner la casa en orden, como condición necesaria del crecimiento y de la defensa eficaz del derecho de autodeterminación. En el desorden no existe desarrollo posible ni capacidad alguna de movilizar el considerable potencial económico del país, de responder a los desafíos del sistema internacional y aprovechar las nuevas oportunidades abiertas en el mercado mundial. Las exigencias sobre las políticas fiscal, monetaria y cambiaria son, por lo tanto, muy severas. En las condiciones vigentes, el acuerdo político y social entre los principales actores de la sociedad argentina es un instrumento clave para enfrentar la inflación creciente.

Políticas Fiscal y Monetaria

Son necesarias políticas de gastos e ingresos públicos que mantengan el déficit fiscal en niveles compatibles con la estabilidad de precios y el pleno empleo de los recursos disponibles. El financiamiento del déficit es esencial, porque una excesiva dependencia del crédito de las autoridades monetarias o del sistema bancario provoca el crecimiento exagerado de la base monetaria y presiona la tasa de interés. La racionalización del Estado y la privatización de empresas innecesariamente dentro del sector público son factores de manejo ordenado de las políticas fiscal y monetaria. Otro elemento es la reducción de las transferencias en concepto de servicios de la deuda externa. Es preciso reducir el impacto negativo de la deuda externa sobre las finanzas del Estado.

Política Cambiaria

Además de una situación fiscal y monetaria ordenada y de la reducción de las transferencias al exterior en concepto de servicios de la deuda externa, es esencial la aplicación de políticas de tipo de cambio realistas que aseguren la competitividad internacional de la producción doméstica, la promoción de las exportaciones y la sustitución de importaciones sobre bases crecientes de eficiencia. En las condiciones actuales de serio desequilibrio de pagos internacionales provocadas por la deuda externa, parece indispensable la aplicación de controles sobre los movimientos de fondos con el exterior. Existe suficiente experiencia como para lograr que aquéllos sean lo menos engorroso posible, no den lugar a maniobras incorrectas ni interfieran con una asignación racional de los recursos.

La suma de estos elementos de políticas fiscales, monetarias y de ajuste de los pagos

internacionales permitiría orientar las otras variables económicas con un mayor nivel de autonomía que el actual. Es claro que, en las condiciones contemporáneas, las expectativas de los agentes de cada país se gestan en un contexto transnacional. Esta es una situación de hecho que, probablemente, no tiene remedio. Sin embargo, pueden influirse las expectativas en el sentido deseado por las autoridades, si los operadores advierten que ellas tienen las principales variables bajo control. Todo esto contribuiría a evitar un grave problema: la fuga de capitales. Las condiciones de incertidumbre y la irracionalidad de ciertas acciones, como la sobrevaluación de las monedas nacionales, promovieron en el pasado reciente la fuga de capitales. Además, la transnacionalización de la plaza financiera local facilitó la fuga de capitales. De este modo, los desatinos de las políticas internas (como la revaluación de las monedas), la incertidumbre y la apertura financiera convergieron para generar la fuga de capitales. Es concebible que un cambio de las circunstancias, y algunas medidas especiales de estímulo, promuevan la recuperación de fondos de residentes argentinos en el exterior.

El Acuerdo Social

Dadas las tensiones provocadas por el deterioro de las condiciones económicas y sociales de los últimos años, las herramientas tradicionales de las políticas de estabilización han perdido vigencia o pueden aplicarse a un costo insoportable. El proceso de democratización multiplica las demandas propias de una sociedad libre y pluralista, que ahora puede expresarse sin las amenazas vigentes en los regímenes dictatoriales. Para combatir la inflación y lograr una distribución aceptable del ingreso, no bastan la prudencia y la racionalidad de las políticas fiscal, monetaria y cambiaria. Es indispensable algún tipo de consenso en el marco de las instituciones de la democracia y del acuerdo entre los grupos representativos del trabajo y la empresa, al cual debe sumarse el sector público.

82

Este es uno de los mayores desafíos de la democracia argentina hoy en día. El éxito dependerá de la madurez de las estructuras políticas, del sentido de compromiso de los actores sociales y de la vocación de compartir un destino común. Pero resultará, esencialmente, de la recuperación de mayores niveles de autonomía en la conducción de la economía nacional. De otro modo, el Gobierno tendría poco que ofrecer en la mesa del acuerdo, porque las decisiones y variables fundamentales estarían en buena medida fuera de su control. El fortalecimiento de la autodeterminación de la política económica, la reducción de los servicios de la deuda externa y el ejercicio efectivo de la soberanía son requisitos esenciales para el éxito del acuerdo social. Y éste, a su vez, es una condición necesaria para poner la casa en orden y crecer.



Intervenciones

Jaime del Castillo

Es sorprendente la frescura de la ponencia de Aldo Ferrer, porque tiene la gran virtud de que se abre a una enorme cantidad de hechos que muchas veces, al analizar la evolución del desarrollo y subdesarrollo, olvidamos. En ese sentido es real como la vida misma, y como la vida misma yo creo que también es contradictoria en algunos aspectos. Yo voy a añadir aún más contradicciones, adelantando que desde luego no tengo la síntesis, pero creo que necesitamos trascender lo evidente para intentar comprender lo que son transformaciones realmente estructurales y lo que son simplemente anécdotas de la crisis.

Una muestra evidente de las transformaciones estructurales del sistema capitalista a lo largo del tiempo es que, a diferencia de los años 50 del siglo pasado, durante la primera crisis importante del capitalismo, el fantasma que recorre hoy Europa no es el comunismo, sino los parques tecnológicos, las pymes y los servicios. Si esto demuestra por una parte la evolución ideológica, a mí me plantea problemas. Por ejemplo, el tema de los servicios. Yo adelantaría, probablemente sólo como hipótesis, que a pesar de lo que nos están vendiendo, únicamente aparecen servicios productivos en países donde hay industria dinámica; de manera que una conclusión de política económica que se saca de esas ideas comunes en el momento actual, no sería en principio operativa. Y en el caso de las pymes me parece muy importante discutir el tema porque se nos está planteando algo que es evidente: las pymes parecen dinámicas en la crisis, y como la ponencia de Ferrer pretendía ser operativa en política económica, de ahí se sacan conclusiones sobre un tipo de política industrial. Sin embargo, esta fermentación grande de pymes coincide con otro pro-

ceso que me parece mucho más importante y trascendental, y que es un gigantesco proceso de concentración de capital. Si se analiza la bolsa de Nueva York, lo que sorprende en los últimos años son las gigantescas operaciones de fusión y absorción empresariales, aparte de las especulativas. Y si se analiza el conjunto de las grandes empresas mundiales, el proceso de concentración del capital, acompañado eso sí en muchos casos de diversificación de la actividad, es impresionante.

Si se observa de manera más mesoeconómica la evolución de la economía mundial y se relaciona con el tema pymes, yo añadiría algunos datos a los evidentes de la ponencia: en Japón los factores fundamentales de dinamización son las grandes corporaciones que internalizan la producción de tecnología junto al MITI; el Silicon Valley, en California, fuente de dinamización de pymes, es inseparable de la concentración de los gastos más importantes del Pentágono en tecnología militar y aeroespacial durante la posguerra, lo cual ha creado un entorno favorable. El problema es el del entorno donde pueden nacer las pymes, un poco como en el caso de los servicios.

Además, creo que hay que diferenciar entre sectores en crisis a nivel internacional y sectores más o menos dinámicos. Por ejemplo, la siderurgia, donde es cierto que las grandes empresas han dejado de ser rentables, solamente se puede entender el dinamismo de las pequeñas siderurgias como la adaptación en los países desarrollados a producciones especializadas con gran valor añadido. Porque lo que no es rentable ya es la gran producción siderúrgica de productos con poco valor añadido. Si analizamos la industria automovilística vemos que al mismo tiempo que en cada mercado nacional el incremento de la competencia entre firmas es creciente como consecuencia de la internacionalización, la reducción durante la crisis del número de grandes firmas en la economía mundial ha sido considerable como consecuencia de la concentración y probablemente aumente esta tendencia en el futuro. Por poner un ejemplo, Fiat tiene Ferrari, Autobianchi, Lancia, Alfa Romeo, más *joint ventures* con varias empresas en varios países, más lo que llegue en el futuro.

Pero si cogemos un sector emergente, prototipo de la aparición de pymes, como es la electrónica, nos encontramos con que en sectores de frontera tecnológica sí que aparecen las pymes, que son las que asumen el riesgo de la innovación. Pero esas pymes o bien se transforman en grandes empresas (véase Hewlett-Packard, aunque sea anterior a la crisis, o Apple), o bien son absorbidas por las grandes empresas. El proceso de absorción por

parte de las grandes corporaciones de las pymes triunfantes en la electrónica es impresionante. Y además en la evolución de la electrónica, cuando aparece un producto cuya demanda crece rápidamente, y aunque no sea vía absorción, las grandes empresas como IBM imponen el standard. Es el caso de los computadores personales hasta el punto de que H. Packard o Apple han tenido que renunciar al suyo propio; y cuando IBM se siente acosada, innova con un nuevo sistema operativo que acaba de presentar para evitar la competencia de los países del SE asiático y de las pequeñas empresas. En el sistema financiero también, aunque haya incremento de la competencia en los centros internacionales, el proceso de concentración financiero es espectacular.

Entonces, yo diría que la crisis de las grandes empresas es más bien la crisis de los sectores tradicionales, donde las grandes corporaciones han perdido dinamismo y son capaces de hacer frente a una reconversión hacia otros sectores, aunque todavía algunas empresas como la United Steel intenten también diversificarse a otras actividades.

Sin embargo, lo que sí me parece muy importante de la propuesta de la ponencia es que la flexibilidad del sistema productivo con las nuevas tecnologías abre posibilidades insospechadas a los países que no están en el centro de la innovación. Que creo que es además la propuesta más interesante de toda la literatura alrededor de la industrialización difusa.

Pero comprender esto no impide que frente a la «empresaritis» aguda, que es una enfermedad que aqueja a la política industrial, por ejemplo del País Vasco, nos demos cuenta de que una situación óptima serían dos o tres o más grandes empresas en diferentes sectores con una red diversificada de pymes, y que todo lo demás es un *second best*. Porque, además, en el caso del País Vasco por ejemplo, donde hay un bloqueo del proceso de acumulación en sectores tradicionales, como no sea que se llegue a conseguir mediante una intervención decidida y sistemática del Estado, los pequeños y medianos empresarios no tienen el entorno tecnológico que les permita innovar, de manera que teniendo disponibilidad de capitales y estructura empresarial no son capaces de crear nuevas actividades. A mí me parece imprescindible este papel del Estado para crear la masa crítica mínima tecnológica que permitiese luego, en su caso, que florezcan las pymes. Y acabo esta consideración, porque la ponencia sugería tantos comentarios que faltaría a la cortesía si siguiera hablando.

Víctor Tokman

Creo que el gran mérito de la ponencia de Aldo es sacarnos de la desazón que planteaba Vicente ayer, en el sentido de que lo estructural no significa una trampa sobre la cual es imposible hacer política económica, sino lo contrario. Yo creo que ése es el gran mensaje de Prebisch. Es obvio que no hay panaceas, no hay posiciones maximalistas, pero se puede avanzar en algunas direcciones si se explicita qué concepción se tiene del marco estructural.

A pesar de mi limitado conocimiento sobre México, no deja de sorprenderme que México esté en una situación tan deteriorada a pesar de haber pasado por una década de bonanza petrolera, tanto por el aumento de precios como en la producción. Yo comparto la interpretación de que falta un núcleo endógeno en el proceso de industrialización mexicano, pero creo que hay que volver a pensar un poco el hecho de que aquellos países que poseen materia prima, que además las descubren en momentos en que los precios de las mismas están en explosivo aumento, es imposible que diversifiquen sus exportaciones yendo en contra del recurso donde existen ventajas comparativas absolutas. El otro punto que debería explorarse en nuestra discusión es que se pone demasiado énfasis en los problemas de inserción industrial y nos olvidamos de que gran parte de los problemas son el resultado de la caída de los excedentes en la comercialización de productos básicos, y eso a mi juicio obedece también a causas estructurales de inserción. Tanto por la queda en el consumo y la sustitución en los países desarrollados —en particular de Europa, por su política de protección a la agricultura—, pero también porque internamente en nuestros países ha habido un aumento en el consumo y un cambio en el tipo de dieta que hace que se haya desplazado de la dieta inferior de frijoles, maíz y patatas, a la de carne, leche y pan. Al observarse la evolución de la balanza de pagos, se nota que el déficit de productos manufactureros se mantiene más o menos constante, en algunos países incluso disminuye, y lo que se reduce es el superávit de productos básicos que contribuían a financiar la balanza de pagos.

En definitiva, la experiencia de México nos señala que existe un problema de política económica serio que si bien hay una gran dificultad de administrar la economía cuando no hay recursos, ello también es extremadamente difícil cuando hay un excedente de recursos. Esto ha sido por ejemplo el caso de México frente al problema de decidir cómo asignar los excedentes que generó el boom

petrolero. Ello plantea la relación centro-periferia en reverso, porque como se decía ayer, queda claro que el planteo centro-periferia no es determinístico, no significa que la periferia carece de opciones; por el contrario, hay coyunturas en las cuales las fallencias de la política económica interna se hacen mucho más evidentes dando el entorno internacional extremadamente favorable.

El segundo comentario es sobre la estimulante presentación de Aldo Ferrer. Quisiera enfatizar en primer lugar un punto levantado por Ferrer. Se sostuvo que ha habido proliferación del poder económico a nivel internacional, pero hace dos años María Conceição Tavares, en un trabajo presentado a una reunión de CEPAL y que fue publicado posteriormente en la Revista de la CEPAL, argumenta que por el contrario el mundo pasó de la multipolaridad a la bipolaridad. De hecho, el énfasis está en la calificación que hacía Aldo al final, en el sentido de que si bien es cierto que se registró una pérdida en la participación de los Estados Unidos en la producción y en las exportaciones mundiales, no lo es tan claro si se tiene en cuenta que dos años atrás el dólar estaba sobrevaluado y que la política de tasas de interés a nivel internacional se fija en función de la política monetaria americana interna y se transmite automáticamente a los mercados internacionales, como se hizo evidente durante la semana pasada cuando al reajustar la tasa de interés interna un banco americano, la misma crece en todos lados, incluyendo España, Japón y el resto de Europa. Ello ocurre porque EE.UU. es el país deudor más importante del mundo, lo cual implica que los bancos europeos y japoneses tienen colocaciones en activos en EE.UU. y dependen también de los vaivenes de la política externa americana. Además, dado el control creciente que ejerce Estados Unidos sobre las instituciones de Bretton Woods, puede ejercer un poder de monitoreo sobre el resto de los países, particularmente los de la periferia. Ello se ve también en la reciente reunión del Banco Interamericano, donde Estados Unidos decide no hacer las nuevas contribuciones especiales porque los gobiernos latinoamericanos no aceptan que tenga un poder de veto absoluto en la Junta de Gobernadores. Por ello, a pesar del aumento de la multipolaridad, todavía el centro del centro sigue siendo bastante fuerte, sobre todo para los países latinoamericanos.

El segundo comentario es en relación a lo que yo considero es lo más creativo de la ponencia; esto es, cómo a partir de un análisis estructural se puede llegar a formular una política económica que incorpore al menos algunos elementos estructurales y no nos encajone en el corto plazo de la co-

rrección de los desequilibrios macroeconómicos. Al respecto haré dos comentarios. El primero, es que efectivamente hay una serie de mecanismos directos que pueden utilizarse para movilizar recursos para fines concretos, o que se puede recurrir a acuerdos bilaterales para aumentar las exportaciones, o que se puede promover directamente las inversiones en determinados sectores. De hecho, el éxito de la política brasileña de exportación radica en la asociación de su política exterior con su política comercial. Por lo demás, un gran número de países latinoamericanos están en esa vertiente hoy día. Pero existe también el problema del manejo de la política económica tradicional y ahí es donde Aldo decía, y yo lo comparto, *que hay que poner orden en la casa*. Y yo creo que ésa ha sido una de las grandes críticas, legítimas por cierto, de los que están en la vertiente opuesta al estructuralismo, de que si hay un problema de inflación, si existen desequilibrios fiscales y de balance de pagos y no se los corrige, no se puede hacer política económica. La interrogante que se plantea es que, una vez se acuerda poner en «orden la casa», el cómo se hace es muy importante para promover el cambio estructural, porque a pesar de todo las iniciativas parciales de movilización de recursos, de acciones de concertación directa, sólo son marginales en relación a los resultados del ejercicio económico, que dependen principalmente de cómo se manejan las políticas económicas del corto plazo.

Quisiera dar dos ejemplos para terminar. Uno, qué pasa con la tasa de interés, porque obviamente se pueden vender anticipadamente teléfonos y financiar con ello un plan de expansión de la compañía de teléfonos; se pueden vender autos en un sistema de sorteos, con lo que se expande el mercado, pero no se desarrolla la industria de bienes de capital y no hay empresario que pueda invertir con un nivel de interés como el que se registra en la mayoría de los países de América Latina, debido al tipo de ajuste que se está impulsando. Segundo, existen áreas claves en el manejo de la política económica, en particular la definición de la política de comercio exterior; esto es, básicamente, de la política cambiaria y de la política arancelaria. Lo usual es promover devaluaciones y hasta ahí se llega. En lo arancelario aprendemos de los excesos del pasado en ambos sentidos: exceso de protección y exceso de desgravación más recientemente. Lo importante es que no se tiene una concepción de largo plazo en el manejo de la política de comercio exterior; nuestros países van a seguir equilibrando la balanza de pagos este año para volver a registrar déficit el próximo. Este es un tema nuevo de suma importancia, que consiste en buscar aquellos

campos comunes en que la política económica de corto plazo necesita ser concebida dentro de un marco estructural para que, además de corregir los desequilibrios existentes, promueva un cambio estructural de largo plazo.

F. Fajnzylber

La ponencia de Aldo Ferrer es muy estimulante, porque está en la mejor tradición de Prebisch, es decir, el compromiso y la pasión por entender la realidad para transformarla. Es la diferencia con la filatelia. Desata muchos estímulos por eso, porque hay pasión para entender la realidad para transformarla. No quiero hacer ningún comentario adicional sobre la interpretación que Aldo ha hecho respecto al funcionamiento del sistema económico internacional, sino más bien alguna acotación respecto al comportamiento de América Latina en los últimos cuatro años, en relación con la deuda. Creo que no basta con constatar que hemos pagado 135.000 millones de dólares, tenemos que entender cuál es la dinámica social, política y cultural que hay detrás de esa opción, porque en definitiva todos, con la honrosa, y creo que la historia va a realzar cada vez más, con la excepción de Perú, hicieron una opción, países democráticos, países autoritarios, exportadores de petróleo e importadores de petróleo, chicos, medianos y grandes, del Atlántico y del Pacífico, es decir, la heterogeneidad estructural en este ámbito se transformó en la casi absoluta homogeneidad. Hay que pagar. Y no fueron —creo que sería una explicación simple decir: hay un pequeño grupo de interés que decidió pagar; ojalá hubiera sido sólo eso, porque las cosas simples, siempre son más seductoras. No, es más complicado. Aquí decidieron pagar todos —dentistas, intelectuales, secretarías, funcionarios públicos, empresarios, cada uno por distintas motivaciones. Los estratos de la sociedad que tienen capacidad de expresarse, decidieron pagar. Y se expresaron inclusive políticamente en regímenes que tenían capacidad de usar esto como convocatoria para transformar el patrón de desarrollo. No se hizo. Tenemos que entender por qué eso ocurrió. Porque si no entendemos eso, en la fase de las recomendaciones hacemos abstracción de lo que es la explicación de este fenómeno tan paradójico. Porque esta cantidad se dice fácil: 135×10 , elevado a 9. Pero si uno la mira en relación con los países desarrollados, lo que América Latina transfirió anualmente es el equivalente al subsidio que la Comunidad y Estados Unidos dan a sus res-

pectivas agriculturas. Equivale al gasto privado de Estados Unidos en investigación y desarrollo. Equivale más o menos a siete proyectos espaciales Challenger. Son cosas grandes, no sólo respecto a nosotros, son cosas muy grandes respecto también a los desarrollados. De nosotros ni hablemos, porque equivale a ocho veces lo que nosotros gastamos en investigación y desarrollo cada año, es decir, equivale a comprometer casi ocho veces el esfuerzo que hacemos por construir futuro. Es una cifra muy grande, todos pagamos, y dentro del todo, muchos estratos sociales pagan, y entonces creo que ése es un tema que no podemos escabullir. Mientras no entendamos por qué todos decidieron pagar en todos los estratos, nos va a costar entender cómo hacemos para modificar nuestro comportamiento en el futuro. Yo no voy a tener la osadía de intentar responder a esa pregunta, pero sí voy a tener la audacia de formular una hipótesis. Hay tal vez una nueva estratificación social que deberíamos incorporar en el análisis socioeconómico. Antes eran las clases sociales y después llegaron los movimientos sociales. Yo diría que ahora hay una tercera categoría analítica necesaria al estudiar cómo se comportan las sociedades: sugeriría la existencia de tres estratos sociales: la gente que tiene tarjeta de crédito, la gente que no tiene tarjeta de crédito y aspira a tener tarjeta de crédito, y la gente que no sabe que existen las tarjetas de crédito. En América Latina, dependiendo de los países, las primeras dos categorías son 70, 80 y 90 por 100 de la población. Entonces la gente que tiene tarjeta de crédito o que aspira a tener tarjeta de crédito, tiene pánico de perderla, el que la tiene, y no acceder nunca, el que aspira a tenerla. Entonces es casi una disposición a pagar para permanecer en el mundo de los «hombres blancos». Hay un fenómeno difundido, complicado, que en el ámbito estricto de la economía tal vez no se pueda responder. El costo de pagar la deuda lo asumieron, fundamentalmente, los últimos dos estratos, los que aspiraban a tenerla y los que no sabían de su existencia. ¿Cuánto tiempo puede prolongarse esta asimetría en que el estrato intermedio puede llegar a perder la esperanza de acceder a ese mundo y perder, por consiguiente, el miedo a la ruptura? Terminó el comentario diciendo lo siguiente: a mí me da la sensación de que además de introducir eventuales nuevas estratificaciones sociales que pueden ser fértiles para la política económica, yo creo que tenemos que asumir un cambio valorativo. Hace 200 años los vecinos franceses dijeron «liberté, égalité, fraternité», hoy día el mundo dice, parafraseando a un autor francés reciente (Philippe Lorino), «liberté, égalité,

modernité». En América Latina hemos también hecho abstracción de la «égalité», y tenemos «liberté», «modernité» y «modernité», y hay aun países de la región en que subsiste la fórmula «modernité», «modernité» y «modernité». Entonces, en definitiva de lo que se trata es de que hay una forma de funcionamiento social y un imaginario colectivo que tiene que ver con un modo de vida planetario que, lamentablemente, ya no se financia ni siquiera en el país de origen. Entonces no es trivial: si todo el mundo aspira a vivir, como ya no pueden vivir quienes inventaron ese modo de vida, estamos en un problema de proporciones.

Juan Velarde

Me parece que después de la incitante, interesante y como siempre bien documentada aportación de Aldo Ferrer, quizá me corresponda, entre otros, a mí glosar algo de lo que él dijo. Si le tuviera que dar algún título, le pondría el de salutación del pesimista, lo que por otra parte creo que está en la mejor de las líneas del pensamiento económico, porque ciencia lúgubre es la nuestra, y después de todo ahí jugaremos siempre, para desesperación de políticos, para fastidio de todo un conjunto de pensadores, como los Carlyle y compañía, que siempre tuvieron tanta prevención a los economistas como consecuencia de eso.

Pasando a lo que nos ocupa, en este momento me encuentro con que la espléndida ponencia, en el fondo y disecándola, de Aldo Ferrer, está basada en dos puntos: las economías de escala no se cumplen, y por otra parte, ya no podemos contar con el mundo financiero internacional y, por tanto, es preciso montar un nuevo sistema para escaparnos de ese mecanismo financiero internacional que ya no va a funcionar. En cuanto a lo primero, yo me atrevería a decir que, tradicionalmente, cuando comienza un nuevo avance tecnológico, justo en ese instante, es difícil encontrar las economías de escala. Pero históricamente se han impuesto siempre. Este es un hecho terrible que ha ocurrido así. Creer que nosotros, sin enorme base cultural, enormes gastos de inversión en hombres en ese sentido, que naciones de nuestro ámbito podemos escapar de los avances del I + D, de lo que significan todos los gastos en Defensa y de las consecuencias que esto tiene sobre el desarrollo tecnológico, y que después de esas primeras proyecciones tecnológicas, de pronto no vamos a ver que los avances de escala son formidables y que, por tanto, son derrotados los que no pueden ir mucho

más allá de estructuras artesanales productivas, sería por lo menos muy peligroso para montar estructuras productivas camino del futuro. Nos ilusionaríamos de repente. Diríamos: nos hemos incorporado, hemos llegado aquí, y al final terminaríamos también en esto, en industrias de maquila, que es, creo, un panorama bastante triston en el camino del futuro.

En cuanto se refiere al segundo aspecto, el del mundo financiero, considero, para asustarme más, que ocurre la siguiente circunstancia: en primer lugar, ya se amortizaron fundamentalmente, por parte de las instituciones financieras privadas más importantes, sus participaciones en deuda exterior. Ya está hecho y, por tanto, ya no se puede emplear esa arma que sigue saliendo en novelas de economía-ficción de que puede el mundo iberoamericano acabar forzando una quiebra financiera mundial. Se acabó. Eso quizá en algún momento se pudo hacer, pero ahora yo creo que honradamente tenemos que decir que ya no. Por otra parte, a mí me da la impresión de que el mundo financiero internacional está dispuesto a dar una soberana lección a los países en vías de desarrollo. Y mucho más que los Estados Unidos con John Reed a la cabeza, yo aquí situaría, porque es el peligro a mi juicio, el rigor de Europa. En el Club de París, la opinión europea es a veces la más dura. Además, creo que en todas las entidades financieras prestamistas, está el designio de dar esta lección. La forma de darla puede ser el castigar duramente en el terreno internacional a los deudores. Arreglenselas ustedes —pueden decir—, y todo aquello que me den, bueno es para aumentar mi cuenta de resultados. Pasemos de microeconomía a macroeconomía. En macroeconomía, en el norte, como decía muy bien Aldo, su estructura económica, ante los problemas del futuro, se preocupa esencialmente por lo que le pasa a Stoltenberg, cómo reacciona o no reacciona Nakasone frente a Estados Unidos, qué va a ocurrir ahora con los tipos de interés, si se ajusta o no se ajusta, si lo del dólar lo detenemos o no, si el señor Volcker es reelegido o no reelegido, si su sucesor tiene las mismas manías, y esto es desgraciadamente a mi juicio lo que ocurre. ¿Qué sucede cuando empiezan a cocerse en su propia salsa, sin ningún tipo de engarce con estas estructuras más adelantadas, los países que están en vías de desarrollo? Que sólo pueden utilizar parte de su potencial de crecimiento. Ahí es donde yo creo que se encuentra la salvación y el riesgo, riesgo terrible, de los países en vías de desarrollo. Su pobreza puede deprimir el comercio internacional y agravar el empleo de los países ricos. No creo que quepa amenazar con desequilibrios de otro

tipo. En este momento, por ejemplo, Fajnzylber estaba hablando de lo que suponían 130 mil millones de dólares. Ciento treinta mil millones es la contribución en la OTAN de los Estados Unidos. En ese sentido Norteamérica puede plantear muy seriamente el salir de la OTAN porque lo que le interesa —hay una serie de artículos de Brzezinsky, hay un libro muy reciente que acaba de publicar Mervin Kraus, profesor de la Universidad de Nueva York, sobre este tema, han aparecido artículos crecientemente en las revistas de defensa o de política internacional que se relacionan con estas cuestiones —es que, como Europa es lo suficientemente rica ya para resolver sus problemas, y USA debe dedicarse a cuidar las atenciones estratégicas que tiene en tres áreas, SO de Asia, el Golfo Pérsico y América Central, lo dicen clarísimamente. Este es el talante, y ésta es la situación, quizá pueda decirse, y lo admito, que es horrible y es tremenda. Pero es así; por tanto, el jugar con que nos van a ayudar porque tienen miedo al desequilibrio me parece totalmente equivocado. Sabe Dios cómo ese replanteamiento estratégico se va a desarrollar. Pero pensemos que el Norte es tremendo, que ese Norte es grande y muy fuerte y que está dispuesto a no tener muchos problemas. No sé dentro de él quién es más implacable, porque respecto al mundo iberoamericano las posturas de Japón puede llegar a ser feroces: Japón y Europa son capaces de ser mucho más implacables que los Estados Unidos. Creo que olvidar esto, con todas las consecuencias que se van a derivar, sería una ingenuidad tremenda.

Entonces, ¿qué se podría hacer, a mi juicio y al hilo de lo que ha planteado también Aldo Ferrer? Yo creo que ante Europa, y ante alguna otra nación del Norte, pero sobre todo sobre Europa, hay un argumento ligado a lo que precisamente fue el lema del general Roca: paz y administración. Entre los últimos documentos de Raúl Prebisch hay uno patético, cuando él de repente recomienda a los venezolanos que dejen de endeudarse y que se dediquen a devolver, con parte del petróleo, esa deuda externa, así como que monten de otra manera su estructura productiva. Pues bien, como pasa siempre con los políticos, sistemáticamente mucho más listos que el mejor de los economistas posibles —y Raúl Prebisch era el mejor de los economistas posibles—, no le hicieron caso. Entonces, en ese sentido, a mi juicio, cabe una cosa, y es la de decir: señores europeos, desde el punto de vista de sus valores morales, tengan en cuenta lo que originan dentro de nuestras naciones. ¿Les interesa nuestro desequilibrio político, o ayudarnos en este esfuerzo por el que hemos conseguido enca-

jar a nuestras naciones dentro de un sistema político pacífico y que está perfectamente administrado?

Por eso está muy bien, en cambio, lo de poner orden en la casa, que señalaba Aldo Ferrer. Si no, yo sospecho que de alguna manera, en ese instante, nos crearíamos un paraíso muy bonito sin ninguna posibilidad de acceso. Si tuviéramos un camino hacia él, no existirían las terribles realidades que en estos momentos se imponen.

Y estas realidades no las veo dentro del marco que siempre impone el FMI, sino dentro del existente marco de unas ineludibles políticas de ajuste. De otra manera no se lograría eludir el castigo terrible del Club de París, de las reuniones del Banco de Pagos Internacionales de Basilea, donde no es que tomen decisiones agresivas, es que crean un ambiente del que se van a desprender muchas incomodidades o desventajas. Basta hablar con cualquiera de los altos funcionarios europeos que se mueven en esos medios financieros para saber que éste es su talante, el de decir «vamos a enseñarles a esos señores cómo es el mundo financiero internacional». Eso es a mí lo que me empavorece. Y no hay mucha salida si no se acude, a mi juicio, a argumentos desde el punto de vista moral: no pueden ustedes, señores del rico Norte, hacer esto y, por tanto, si lo hacen, van a tener una responsabilidad moral muy importante. Yo creo que la cosa va por ahí y que, en este punto de vista pesimista, es necesario tenerlo en cuenta. Por otra parte, quiero decir también que la propuesta de Aldo es extraordinariamente sugestiva y muy importante porque señala una dirección y un camino. Dejando aparte todas estas cuestiones, ahí hay propuestas extraordinariamente favorables a efectos dinámicos, a efecto de una política de largo plazo, porque, claro, lo verdaderamente trágico muchas veces en la política económica es eso del gaucho Martín Fierro: «Algún día hemos de llegar, luego veremos a dónde.» A pesar de las matizaciones, no puedo por menos de admitir que Ferrer ha dicho bastante de a dónde se va, y eso, a mi juicio, es lo fundamental.

Vicente Donoso

Un par de observaciones. La primera sobre el comercio y la segunda sobre la tecnología. Respecto al comercio, ya que hemos entrado a veces en recordatorios, como el que acaba de hacer Juan Velarde, de economías lugubres, creo que es pertinente aquella observación dramática de Joan Robinson: no tenemos teoría del capital. Yo creo que

si hay algo en lo que estén de acuerdo hoy día la mayoría de los teóricos es que, ciertamente, lo que no hay es teoría del comercio internacional, porque la convicción entre los especialistas es que, a la hora de analizar los fenómenos complejos, la teoría ha entrado en quiebra. Ofertas teóricas hay muchas: ventajas absolutas, las comparativas, la intensidad de factores, la intensidad de materias primas y argumentos *ad hoc* en cada caso. Esto viene a cuento porque me parece que es importante, de cara a varias cosas que se han planteado esta mañana, ver cuáles son las posibilidades reales que tiene un país de obtener una balanza comercial favorable. Y una de ellas, que creo que se ha insinuado, y en la que me gustaría volver a insistir, es que la exportación en último término recae sobre empresas exportadoras. En una investigación que financió el ICI y en otra que estamos haciendo ahora para el INFE, con encuestas a varios miles de empresas, hay algún dato que creo es interesante recordar respecto a lo que los empresarios piensan que pueden hacer para mejorar su exportación. Resulta curioso que, a pesar del interés que tenemos los economistas por reducir la exportación a factores o ventajas de tipo técnico, a los empresarios lo que más les interesa son las ventajas de *marketing*. De tal manera que las cuestiones tales como la calidad y el diseño, la identificación, etc., es lo que verdaderamente preocupa a los empresarios. Y naturalmente, junto a este gran bloque que se refiere al *marketing*, el bloque referido a las facilidades de financiación y de información. Alguien aludió a la gran ventaja de la pequeña corporación hoy día, con el acceso a los bancos de datos. Por tanto, creo que es útil volver a llamar la atención sobre este aspecto microeconómico de la exportación. Entre paréntesis, creo que ustedes saben que es una gran laguna de la literatura. Si intentan buscar estudios en España sobre la empresa exportadora específicamente sobre la empresa exportadora en los últimos diez años, no encontrarán más de tres. Me refiero a que estudien microeconómicamente la empresa, con encuestas, etc. Este es el primer aspecto sobre el que quisiera llamar la atención en relación con el comercio exterior, y enlazarlo para terminar esta primera parte con una pregunta que a mí me ha surgido al hilo del problema de la deuda. Para pagar hay que tener también alguna fuente de ingresos, y haciendo unos cuantos números, a mí me sale que todo camino para pagar la deuda, en definitiva, va a significar una terrible presión sobre la oferta interior de lo que más abundantes son esos países, o de productos alimenticios. Cuando uno examina las cifras y ve que prácticamente se han estancado las cifras

de crecimiento de disponibilidades alimenticias, y en cambio la población ha crecido en el último quinquenio en un 2,9 por 100 en América Latina, que los niveles de calorías están por debajo del mínimo en más de la mitad de los países, etc., le urge la pregunta de que está muy bien que hay que pagar, pero con qué se va a pagar. Yo no creo que sea ajeno al terrible problema que la presión de una necesidad de incrementar las exportaciones, unida a la misma presión que ejerce el turismo sobre la oferta interior, pueda estar en el origen del recrudescimiento de muchas inestabilidades sociales conocidas de todos y que no es necesario mencionar. Sirva esto, por tanto, como un interrogante respecto a que está bien pagar, pero con qué. Con qué que no genere un tipo de estabilidad, o de inestabilidad, que pueda ser peligrosa.

La segunda reflexión, muy breve, concierne a la tecnología. Yo no estoy muy convencido de que sea el momento oportuno para enterrar a los sectores tradicionales. Yo creo que aquella frase relacionada con Nietzsche de que Dios ha muerto pero está costando mucho enterrarlo, se les puede aplicar perfectamente a los sectores en crisis. Los sectores están en crisis hace mucho tiempo, pero hay que ver lo que está costando el enterrarlos. Porque la línea por la que yo creo que se han lanzado de verdad los países no es sólo por la punta de lanza de la microelectrónica. Si nos molestamos en hacer números ¿a cuanto abarca la microelectrónica en cuanto industria específica, no en cuanto industria surtidora de componentes? Yo creo que la línea ha ido más bien por lo que en una determinada jerga se podría entender por «la desmaduración» de los productos. Los automóviles norteamericanos hace mucho tiempo que fueron al cementerio de elefantes, pero no las industrias norteamericanas que resucitaron con coches más pequeños, más adaptados. Este es un caso. En España está arrasando el «Nissan Patrol» de los japoneses, porque es un producto «desmadurado». A través del diseño se ha incorporado la microelectrónica a los productos de industrias desmaduradas: textil, calzado, cuero. ¿Y qué está pasando con la siderurgia? Es posible que se hayan enterrado en el cementerio de elefantes las grandes plantas, pero las pequeñas plantas, las innovaciones en aceros especiales, etc., en materiales que se utilizan para el sector aeroespacial, son industrias de primerísima línea. Lo que yo creo es que habría que rebajar un poco la mitología de que nos tenemos que lanzar de cabeza por un futuro que pasa necesariamente por el microordenador, y pensar más bien en integrar a industrias desmaduradas para los avances que se han hecho, impresionantes, en la electróni-

ca, y a los que muy bien aludía el ponente. El diseño por ordenador, programación flexible, producción en pequeños grupos, son inseparables de la organización de los procesos de la fuerza misma del trabajo. Yo creo que esto es algo inseparable de la propia investigación tecnológica.

José Luis Rubio

Pido perdón inicialmente por intervenir en este debate de insignes economistas desde un ángulo que no es precisamente económico, sino que es más bien social y sindical. Vaya por delante el crecimiento de mi admiración tradicional por el profesor Aldo Ferrer, porque su exposición ha sido una especie de banquete, ha sido un hartazgo de cosas en las que uno tiene que reflexionar y pensar y digerir, durante mucho tiempo, e incluso para variar muchos esquemas que uno tiene montados.

Yo intervengo en este debate con el único título de haber dedicado alguna reflexión, recogida en algunos libros, y cursos de doctorado de la Universidad de Madrid, a la aplicación del sistema centro-periferia al estudio del movimiento obrero. A ello me voy a referir ahora muy esquemáticamente, con el compromiso de hacer algo más detenido para *Pensamiento Iberoamericano*.

Hace más de veinte años, en una estancia en Managua —tiempos del somocismo allí, y tiempos del franquismo aquí—, mantuve un largo coloquio en un centro del Instituto Americano del Desarrollo del Sindicalismo Libre, que prepara líderes sindicales panamericanistas, reformistas, de la Organización Regional Interamericana de Trabajadores. Hablamos en la primera parte del coloquio del sindicalismo español de entonces, coincidimos en una condena tajante del sistema vertical de entonces, en que en unos mismos sindicatos había trabajadores y empresarios, según se expresaba en general, «explotadores y explotados». Y después pasamos a los sindicatos de América. Entonces yo les dije abruptamente que también la Organización Regional Interamericana de Trabajadores era un sindicato vertical, con explotadores —los trabajadores de los EE. UU.— y explotados, los del sur de sus fronteras. Hubo una polémica vivísima, en la que yo expuse, sin convencerles desde luego, mi tesis —que alguna vez titulé audazmente como «ley de bronce del salario neocolonial»—, que era simplemente la traslación a este terreno sindical del sistema centro-periferia.

Esquemáticamente, la cuestión era ésta: 1.º Como sabemos, en virtud de una serie de me-

canismos del comercio mundial se produce una desnivelación creciente en el reparto de la riqueza en el mundo, una polarización internacional de riqueza y miseria entre centro y periferia. 2.º Al mismo tiempo, se produce una nivelación creciente en los niveles de vida por la presión sindical en los países del centro, salvo en algunas épocas de extrema crisis, y una desnivelación creciente en los niveles de vida en la periferia, y concretamente en la latinoamericana, porque el costo del empobrecimiento, al menos relativo, de estos países lo pagan las clases populares y no las ricas. 3.º El proceso de distanciamiento entre rentas salariales es mucho más acentuado si se comparan las clases trabajadoras y populares, que si se comparan países. Es decir, el distanciamiento entre rentas salariales es mucho más acentuado que el distanciamiento entre rentas per cápita de los distintos países. 4.º La razón de ello es que las demandas sindicales del centro pueden ser atendidas en gran medida descargando sus costes en una mayor explotación de los trabajadores de la periferia, con lo cual el trabajador del centro es complicado por el sistema en la explotación del trabajador de la periferia. Ahí yo ponía algunos ejemplos concretos, con datos exactos. Cada año la cantidad de salarios reales bolivianos o chilenos que acapara un salario real norteamericano o alemán es mayor. Puede medirse efectivamente en cualquier estadística. ¿Qué queda entonces del internacionalismo obrero, de la solidaridad internacional de clase obrera? Las grandes centrales sindicales mundiales del Este y del Oeste están así montadas sobre la ficción de una unidad de intereses que ya no existe. Son sindicatos, diríamos, verticales tanto más cuanto en ellos dominan los sindicatos del centro, y tanto menos en cuanto en ellos se vayan imponiendo los sindicatos de la periferia. A esta luz hay que contemplar y analizar los casos de la Federación Sindical Mundial, la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres y la Confederación Mundial del Trabajo.

Pero el tema, claro está, no concluye ahí. Han pasado los años y se ha producido una galopante transnacionalización de la economía. A mi modo de ver, eso no destruye el acierto de la concepción del sistema centro-periferia. Lo que sucede, pienso, y no sé si es cierto, es que lo que se ha producido es la transformación del centro, de un poder geográfico concreto, nacional, a un poder inconcreto geográficamente, es decir, transnacional. El transnacionalismo como fase superior del imperialismo llega a un capitalismo químicamente puro, desprendido de cualquier adherencia local nacional. El centro lo componen, no unos países sino unos pode-

res económicos mundiales, las grandes corporaciones transnacionales que tienen su organización de reflexión y de estrategia en la Comisión Trilateral. (Por supuesto que todo esto ha de ser reflexionado y revisado a la luz de la exposición del profesor Aldo Ferrer, aunque yo en principio me inclino más a tener menos optimismo sobre las «pymes» y pensar que la presencia de las grandes corporaciones es la que domina y va dominando cada vez más.)

Esto tiene también inmediatas consecuencias para el movimiento obrero. Y para las clases populares en general. Si antes se quebró la solidaridad internacional, ahora se quiebra la solidaridad popular nacional. Se crean sindicatos internacionales de empresa que defienden sus niveles salariales sobre un marco de creciente deterioro de los salarios generales y de debilitamiento del poder sindical. Y crecen formidablemente parados, marginales, semiempleados del sector informal ante los cuales el trabajador con salario fijo es hoy un privilegiado. Lo que se ha visto señalado en la ponencia del profesor Tokman, es decir, la desarticulación social de la periferia.

Asistimos así a la conversión de muchos sindicatos en fuerzas crecientemente conservadoras y crecientemente insolidarias con los que aspiran a trabajar, y a la asunción de la capacidad revolucionaria no por los «proletarios», sino por estos sectores de parados marginales. De aquí que la valoración del papel del sindicato en esta nueva fase transnacional —del centro desnacionalizado y transnacionalizado— haya de ser juzgada en función de su elección en una opción que tienen que hacer entre: o servir de sección de personal de las grandes corporaciones, o servir de representación de la totalidad de los sectores populares de cada país, en solidaridad con lo que podríamos decir «los pobres de la tierra».

Juan Carlos Moreno

Víctor decía que sorprende que México esté tan mal después que tuvimos petróleo, y además que es difícil administrar la abundancia y pedir que no nos hubiéramos especializado en lo que teníamos ventajas comparativas. Y ése es el problema: que nos especializamos en ventajas comparativas estáticas y no en las dinámicas. México tenía la ventaja comparativa en el petróleo, pero la ventaja dinámica de largo plazo está en las manufacturas. Japón, si hubiera tenido la especialización en la ventaja estática, no estaría donde está. Hay que tener

gran cuidado en diferenciar lo que es una ventaja comparativa estática y una comparativa dinámica. El problema es que los recursos del petróleo no los usamos en la industria, y los debíamos haber usado en transformar nuestro aparato industrial, completar la industrialización, pero no lo hicimos. Ese es en esencia el problema. Lo que dice Fernando respecto a los que tenemos tarjeta de crédito, los que no tenemos, etc., creo que también es aplicable al caso mexicano: como hay mexicanos que tienen activos en el extranjero, resulta que la banca internacional queda como intermediaria de lo que un grupo de mexicanos está pagando, o lo que México está pagando, a otro grupo de mexicanos —la banca internacional también se queda con parte, la diferencia entre el interés activo y el pasivo—. Entonces la gente dice que no hay que hacer nada, que hay que seguir pagando. Pues claro, si yo tengo todos los dólares en USA, y en un momento dado hay una represalia, o pienso que va a haber una represalia, quiero asegurarme. Todos somos iguales, pero unos son más iguales que otros. Esos serían los dos comentarios esenciales. Lo de Perú tiene una dimensión mucho mayor que no se ha entendido, o no se ha explotado. Vicente Donoso dice que hay que pagar la deuda con lo que hay. Creo que justamente hay que pagar la deuda con lo que no hay. Hay que pagarla con productos manufactureros y hay que crear nuestra capacidad manufacturera, y exportar y decirle al centro: OK, yo te pago encantado. ¿Cuántas máquinas quieres? Yo te vendo todo lo que tú quieras, pero no te pago con dólares, te pago con productos.

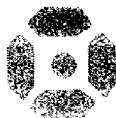
Aldo Ferrer

Yo creo que el debate fue enriquecedor, porque en realidad se ampliaron las perspectivas y se señalaron algunas complejidades adicionales del sistema internacional. Así que no voy a intentar comentar cada uno de los puntos que se mencionaron, sino simplemente destacar dos o tres de ellos que me parecen importantes desde el punto de vista de lo que sostengo en la ponencia. Esta tesis de Fernando de la teoría de las tarjetas de crédito es interesante. Yo creo que en el fondo el tema de la deuda es un tema esencialmente de política interna de nuestros países, y la forma en que se van formando las opiniones nacionales y las políticas. Y es curioso lo que mencionaba de que regímenes de distinto tipo hayan seguido las mismas políticas. El otro día leía a un comentarista brasileño que hablaba del temor visceral del nativo latinoamericano

por el hombre de ojos azules. Y efectivamente, yo creo que cuando vemos un banquero de ojos azules bajamos la vista. Hay un temor visceral, histórico. Otro punto es el hecho de que sectores económicos muy importantes de nuestros países tienen depósitos en el exterior muy grandes. Ustedes saben que se habla de que el total de activos de titulares latinoamericanos en las plazas internacionales es del orden de los cien mil millones de dólares. ¿Cuál es la lealtad de estas personas respecto del problema de la deuda? ¿Con los bancos que administran sus activos o con el país que paga para en parte servir sus propios activos en el exterior? Así que el tema es complejo desde el punto de vista político interno. Y creo que éste es esencialmente el dilema que se nos plantea. Respecto a la tesis de Juan Velarde sobre el escarmiento —el escarmiento es eventual— del sistema financiero internacional, yo creo que ya fue puesto en práctica. Es decir, mayores sanciones que las que se le aplicaron a América Latina son poco concebibles. Y desde esta perspectiva, desde el punto de vista estrictamente financiero, la capacidad de presión de los bancos es muy baja, y ya di algunos argumentos por los cuales me parece que las presiones en el campo comercial y político son también bastante improbables por la complejidad de factores en juego y los intereses que tienen que tomar en cuenta los países del norte. Y tal vez para poner esto a nivel práctico, cuando Perú anunció hace un par de años su política de poner el límite del 10 por 100 se dijeron muchas de las cosas que dice Juan: ahora van a ver. Además, parecía que era el candidato ideal para sancionar: un país relativamente chico, débil y demás. Pero no pasó absolutamente nada. Y no pasó nada porque realmente los bancos, una vez que recortaron los créditos, ¿qué más van a hacer? Brasil acaba de suspender por 90 días el pago de intereses de la deuda, y los banqueros, más allá de exponer su preocupación, no hicieron nada. Inclusive le renovaron las líneas de corto plazo. Así que francamente yo no creo que pueda sostenerse la tesis de las represalias eventuales como una posición más dura de América Latina, que por otra parte, incluso como está planteada esta declaración reciente, no es en términos de repudio de la deuda en el sentido del desconocimiento, sino en el de la limitación de los pagos, hasta un límite compatible con las otras necesidades de los países. Es decir, no es una ruptura del sistema, sino decir: no podemos pagar más que esto, vamos a pagar hasta acá, y además podemos hacerlo, porque como lo que discutimos con los bancos es lo que se llevan y no lo que traen, efectivamente los términos de la negociación han cambiado. En rea-

lidad, el problema fundamental que estamos enfrentando hoy los países deudores —y el caso de Brasil es muy claro— no es tanto el de la deuda, es el de la dificultad de poner la casa en orden. Es decir, el gran dilema que tiene hoy Brasil no es si va a llegar o no a un arreglo con los bancos, al que de alguna manera va a llegar por estas razones que estábamos diciendo de la incapacidad de los bancos de ejercer presiones, sino la dificultad de transar la puja distributiva, el problema fiscal, los problemas que mencionaba Víctor, y tantos otros que hacen esta situación tan compleja desde el punto de vista político. Por otra parte, son países que están volviendo a la democracia, donde los sistemas se expresan de manera distinta. Este es el gran problema, el problema de la deuda externa es esencialmente un problema político interno de nuestros países. Yo creo que esto es lo que está provocando el cambio, más allá de lo que decía Fernando acerca de estos comportamientos sociales. Sucede que los problemas son tan graves, y la asimetría de la negociación tan notoria, y el costo que estamos pagando, tan insostenible, que inexorablemente se está produciendo un replanteo del problema. Entonces uno debería suponer que la realidad, de alguna manera, va a provocar cambios de comportamiento políticos internos en el tema de la deuda externa. Y por otra parte, otra vez, en lo que decía Juan. Yo creo que no tenemos que olvidar tampoco que América Latina hoy no es la misma de hace treinta años. Es decir, varios de nuestros países tienen un potencial muy considerable. Incluso en el campo tecnológico. Por ejemplo, Argentina en el sector nuclear tiene una excedencia técnica de primer nivel en el Tercer Mundo. Por ejemplo, una empresa vinculada a la Comisión de Energía Atómica ha diseñado el proyecto de una central nuclear de 380 Mgw., competitiva a nivel internacional, diseñada en Argentina, con físicos argentinos, ingenieros nucleares argentinos y equipada básicamente con equipos argentinos. El otro día merecía una larga nota del *Financial Times*, señalando que es una presencia en las empresas que compiten en el sistema internacional, en un sector nuclear que significa muchas cosas, porque esto tiene por detrás una base científica de ingeniería y tecnología muy considerable. Para qué hablar de Brasil, donde hay una base científica y técnica muy importante en muchas áreas. América Latina tiene realmente, aunque por desgracia muy mal distribuido y con desigualdades muy grandes, un potencial industrial y tecnológico muy considerable. Así pues, yo pienso que el gran dilema que se nos plantea está en torno a cuáles son nuestras opciones en la relación con el norte, y parece muy claro que

la opción de dejarnos llevar por las corrientes del sistema financiero, sobre todo, y de otras áreas no nos conviene, y tenemos de alguna manera que recuperar una mayor autonomía en las políticas nacionales, en el diseño de nuestras alternativas. Y creo que éste es el contexto en el cual se plantea hoy el enfoque de relación norte-sur, centro-periferia tan enriquecedor que el doctor Prebisch formuló hace tantos años.





Helio Jaguaribe



Autonomia e Hegemonia no Sistema Imperial Americano

Introdução

O quadro internacional que resultou da Segunda Guerra Mundial é marcado pela emergência de duas superpotências, os Estados Unidos e a União Soviética, ambas constituindo um sistema imperial. Ao contrário das formações imperiais anteriores, os dois novos impérios mostram poucas das características ostensivas dessa condição. Formalmente, apresentam-se como nações independentes, semelhantes às demais, dotadas, entretanto, de um potencial econômico-tecnológico e político-militar que excede o nível de qualquer outra nação. Por outro lado, é preservada, para todos os fins nominais, e às vezes com apreciável grau de efetividade, a independência das demais nações que continuam figurando nas relações internacionais como interlocutores autônomos e dotados de soberania própria.

Uma análise mais cuidadosa e realista do quadro internacional revela que os dois sistemas imperiais estabeleceram um novo sistema internacional que pode ser designado como sistema interimperial. Este se caracteriza, *grosso modo*, pela divisão do mundo em duas áreas de influência hegemônica e alguns espaços geopolíticos ainda não definidos —notadamente na África— que, entretanto, são objeto de intensa disputa entre as duas superpotências.

A estratificação internacional resultante do novo sistema interimperial se caracteriza por sua diferenciação em quatro níveis, com decrescente capacidade de autodeterminação. O nível mais alto corresponde à supremacia geral. O nível imediatamente inferior corresponde à supremacia regional. Logo a seguir está o nível de autonomia. O nível mais baixo é o da dependência.

Durante as duas décadas que se seguiram à Segunda Guerra Mundial, a supremacia geral foi ocupada exclusivamente pelos Estados Unidos. Tal condição se caracteriza pela combinação da inexpugnabilidade do território próprio com o exercício de uma preponderância mundial generalizada, só contida de forma efetiva nas áreas de imediata hegemonia de uma potência dotada de supremacia regional. Por sua vez, a inexpugnabilidade do território próprio está assegurada pela detenção de uma devastadora capacidade nuclear de contra-ataque, capacidade de *second strike*, que consiste no fato de o potencial balístico-nuclear e os mecanismos de respostas automáticas de que dispõe a potência serem de tal sorte que, mesmo no caso de sofrer um devastador ataque nuclear, esta continuará com capacidade suficiente para destruir completamente qualquer possível agressor.

O desenvolvimento tecnológico-militar da União Soviética, a partir dos fins da década de 60, aproximou-se do dos Estados Unidos, a nível de supremacia geral. Foi fator decisivo o crescimento da marinha soviética e da sua capacidade de ocupação preventiva de posições estratégicas, como fizeram os Estados Unidos, no Líbano, na década de 50, e a própria União Soviética em Angola, na década de 70.

A supremacia regional caracteriza-se pela inexpugnabilidade do território próprio, combinada com o exercício de uma hegemonia sobre determinadas áreas e uma presença pre-

ponderante em outras, embora também restrita a certas áreas. A União Soviética exerceu tal papel a partir da Segunda Guerra Mundial, mantendo sob sua hegemonia a Europa Oriental e exercendo uma influência preponderante sobre diversos países e sub-regiões, como a Índia e a Indochina (até a queda de Sukarno), Cuba e certos países africanos.

Como já foi mencionado, o desenvolvimento da União Soviética a levou atualmente a compartilhar com os Estados Unidos a condição de supremacia geral, embora ocupe ainda uma posição mundial significativamente inferior à dos Estados Unidos.

Por outro lado, o desenvolvimento da China, apoiado por uma política exterior de cooperação com os Estados Unidos, e de contenção, relativamente à União Soviética, permitiu a esse país, na década presente, um acesso à condição de supremacia regional. Tal condição pôde ser alcançada pela China a despeito de esta ainda não ter conseguido uma inexpugnabilidade efetiva do seu território, uma vez que o potencial nuclear chinês ainda não adquiriu o grau de *second strike capability*. O imenso poderio militar convencional da China e a relativa invulnerabilidade que lhe confere sua relação de cooperação com os Estados Unidos, operando como um grande Estado tampão para a contenção da União Soviética na Ásia, condição que foi recentemente reforçada pelo acordo sino-japonês, que lhe permitiriam antecipar seu acesso ao nível de supremacia regional.

O terceiro nível de estratificação mundial contemporânea é o de autonomia. A condição de autonomia, sem garantir a inexpugnabilidade do território próprio, caracteriza-se pelo fato de que os titulares dispõem de meios para impor severas penalidades materiais e morais a um possível agressor.

Além disso, dispõem de uma margem bastante ampla de autodeterminação na condução de seus negócios internos e de uma apreciável capacidade de atuação internacional independente. Nesse nível se situam os países da Europa Ocidental, especialmente os que pertencem à comunidade Européia, bem como Japão e China; esta última, no período que precedeu seu acesso à condição de supremacia regional.

96

No curso dos anos 70, alguns eventos mais recentes estão diferenciando, no plano da autonomia, a «autonomia regional» da «autonomia setorial». A autonomia regional é uma forma de autonomia que permanece restrita a uma determinada região e que ainda não adquiriu uma vigência mundial. Exemplos desse caso são o Irã, no Oriente Médio, e o Brasil, na América do Sul. A autonomia setorial é a que se exerce no plano econômico, em virtude de determinadas vantagens comparativas, como a Arábia Saudita, no que diz respeito ao petróleo.

O nível de dependência inclui a grande maioria dos países do mundo. Nele se encontram os países que não dispõem de requisitos para se colocar em níveis mais altos. Tais países, à exceção de alguns remanescentes coloniais, possuem nominalmente a condição de Estados soberanos, dotados de órgãos próprios de governo e acreditados como interlocutores independentes perante os outros Estados e organismos internacionais. Apesar de tal situação, esses países dependem, dentro de diversas modalidades de controle, de decisões e fatores que lhes são externos e emanam de países que estão dotados de supremacia geral ou regional e, em alguns casos, e de modo mais limitado, de potências médias autônomas.

No mundo contemporâneo, a preservação da soberania nominal dos países está ligada a vários fatores. Entre eles se destaca o interesse, por parte das superpotências, em não assumir compromissos, tais como os problemas de administração interna desses países. As grandes potências interessam também, com a ficção jurídica da soberania dos países dependentes, manter dentro de suas respectivas fronteiras os cidadãos de tais países, como uma reserva de nativos, para proteger os países centrais dos movimentos migratórios não controlados.

Neste quadro internacional sucintamente descrito, distinguem-se duas ordens de relacionamento: 1) as relações das superpotências entre si, que configuram o sistema interim-

perial e se caracterizam por complexas relações de cooperação e de conflito; 2) as relações entre o centro e a periferia, no âmbito de cada sistema imperial. Tais relações apresentam características muito diferentes para cada um dos impérios, mas em ambos se destacam por uma forte assimetria estrutural e as correspondentes tensões intra-imperiais.

No império americano, as relações intra-imperiais são extremamente complexas. O sistema é aberto e fluido. As relações de hegemonia ou de preponderância não são reguladas formalmente, mas apresentam-se com uma infinidade de modos de interrelacionamento que, com frequência, têm isoladamente, um caráter bastante consensual ou espontâneo. Tais relações abarcam todos os planos da realidade social, do plano econômico e do plano cultural; do social ao político, porém, em conjunto, encontram-se condicionadas por uma forte assimetria estrutural, que favorece o centro em detrimento da periferia. Por essa razão, é no âmbito do império americano que se definem mais claramente os diversos níveis de estratificação internacional e seus respectivos matizes. Ali ocupam o plano de autonomia as potências médias européias, Canadá, Austrália e Japão, e o plano de autonomia regional, países como o Irã e o Brasil. Os países da OPEP gozam de uma autonomia setorial e os demais países se encontram em uma relação de dependência, que não lhes é imposta de modo coercitivo, mas assumida pelas elites locais, em troca de diversas vantagens de classe.

O império soviético é monolítico, no que se refere à relação de domínio do centro sobre a periferia, mas muito menos absorvente, no sentido em que múltiplos aspectos da vida coletiva dos países dependentes são pouco ou nada influenciados pelo centro.

O presente estudo se restringe à análise do problema da autonomia periférica no âmbito do império americano, com eventuais referências marginais às condições intra-imperiais do sistema soviético.

O Problema da Autonomia Periférica

Como já foi mencionado, o nível de autonomia, na atual estratificação internacional, se define claramente apenas no âmbito do império americano. Este, também já mencionado, consiste essencialmente de uma complexa rede de interesses inter-relacionados dentro de um enquadramento profundamente assimétrico, que favorece o centro em relação à periferia.

A assimetria estrutural do sistema intra-imperial, fundada em uma absoluta superioridade econômico-tecnológica e político-militar dos Estados Unidos, como país, e de suas elites dirigentes, como titulares de múltiplos papéis internacionais, garante de vários modos e predomínio dos interesses americanos, públicos e privados, em seus relacionamentos internacionais. Tal circunstância torna possível que as formas específicas de tais inter-relações, a partir de uma situação já privilegiada, se revistam, na maioria dos casos concretos, de um aspecto consensual imediato ou aparente. Na esfera internacional, trata-se de algo análogo ao que ocorria tipicamente dentro da esfera privada e no âmbito do capitalismo do século XIX, no que diz respeito às relações que se estabeleciam entre os proprietários dos meios de produção e os trabalhadores isolados, os quais, devido à assimetria estrutural de tal relação, se viam obrigados a dar seu consentimento a condições de trabalho altamente espoliativas.

Pelas razões já analisadas, as relações centro-periferia no sistema intra-imperial americano são mediatizadas por um grupo de potências médias, dotadas de autonomia geral. Tal condição, que foi brevemente descrita anteriormente, não é fechada nem acontece definitivamente. Por um lado, têm acesso a ela países que, conseguindo satisfazer determinados

requisitos, superem sua dependência prévia e, mais directa ou frequentemente, alcancem sua autonomia geral, passando pela etapa prévia de autonomia regional (ou setorial). Irã e Brasil são dois exemplos atuais de países que estão emergindo da dependência e caminhando para uma autonomia regional, com possibilidades de acesso à autonomia geral. Em condições diferentes, a Alemanha de Bismarck conseguiu superar sua própria dependência relativa da Grã Bretanha e obter, no último terço do século XIX, condições de paridade com as grandes potências europeias. O mesmo ocorreu com o Japão Meiji e, contemporaneamente, como a recuperação do Japão, depois da catástrofe da Segunda Guerra Mundial.

Por outro lado, a autonomia não é uma conquista estável e permanente. Pequenas potências europeias, como a Bélgica, Holanda e outras, perderam suas condições individuais de autonomia e só conseguiram manter tal status em virtude de sua integração na Comunidade Europeia. Espanha e Portugal, que foram os líderes da expansão mercantil europeia nos séculos XV e XVI, tornaram-se países dependentes desde o fim do século XVII e, atualmente, para superar tal condição, necessitaram da sua admissão na Comunidade Europeia.

Em termos estruturais, o acesso à autonomia depende de duas condições básicas: a viabilidade nacional e a permissibilidade internacional. Em outros estudos discuti estas categorias às quais me refiro agora. Portanto, lembrarei apenas que a viabilidade internacional é uma categoria relativa, que varia com as circunstâncias históricas e, dentro de certos limites, com as circunstâncias sócio-culturais de cada país.

Fundamentalmente, a viabilidade nacional de um país depende, para um determinado momento histórico, da medida em que disponha de um mínimo crítico de recursos humanos e naturais, incluindo-se a capacidade de intercâmbio internacional. Quanto mais exigentes as condições gerais de uma época, especialmente no que se refere às tecnologias e às escalas mínimas de operacionalidade, derivadas dessa tecnologia, maiores serão as massas mínimas de recursos humanos e naturais necessários, bem como suas características qualitativas.

98

Esse mínimo crítico de recursos humanos e naturais, além de condicionado pelas exigências tecnológicas de cada época, está também condicionado pelo grau de integração sócio-cultural do respectivo país e pelo nível moral e educacional de sua população. Altos níveis de integração sócio-cultural e altos padrões ético-educacionais atuam como multiplicadores da eficácia dos recursos. Inversamente, na mesma época e com as mesmas exigências tecnológicas, a massa crítica mínima de recursos para sociedades mal integradas, que possuam um baixo nível geral de educação e modestos padrões éticos coletivos, torna-se apreciavelmente maior.

A categoria da permissibilidade internacional é de caracterização abstrata mais difícil. Refere-se, fundamentalmente, à medida em que, dada a situação geopolítica de um país e suas relações internacionais, esse país disponha de condições para neutralizar o risco proveniente de terceiros países, dotados de suficiente capacidade para exercer sobre ele formas eficazes de coação. Essas condições poderiam ser puramente internas, como o desenvolvimento de apropriada capacidade econômico-militar, ou também externas, como o estabelecimento de convenientes alianças defensivas. Os Estados Unidos, por exemplo, que até a segunda metade do século XIX não dispunham de uma importante capacidade militar, beneficiaram-se de uma situação geopolítica extremamente favorável, reforçada pela implícita proteção naval da marinha britânica, tendo assim assegurada sua permissibilidade internacional frente às grandes potências da época. A Polónia, situada entre a Prússia e a Rússia, tem sido historicamente castigada por tão adversa situação geopolítica.

Além dos requisitos de carácter estático e estrutural previamente mencionados (viabilidade nacional e permissibilidade internacional), a condição de autonomia exige ainda requisitos de carácter dinâmico e funcional. Esses requisitos se apresentam sob uma forma al-

ternativa, nas condições contemporâneas e no âmbito intra-imperial americano. Ou bem o país candidato à autonomia consegue fundá-la internamente, em uma autonomia técnico-empresarial, com sua correspondente taxa mínima de endogenia, ou bem o país em questão consegue dispor de uma relação intra-imperial efetivamente universal e com termos de intercâmbio que não sejam desfavoráveis.

Os países da Comunidade Européia e o Japão fundamentam sua autonomia em um alto grau de independência técnico-empresarial, que constitui o principal indicador do seu grau de relativa autonomia. É interessante observar como, no que diz respeito a este aspecto, adquire uma menor significação o grau comparativo de independência política e militar que ostentem os países desse grupo. Assim, por exemplo, no caso da Comunidade Européia, é evidente que o grau de comparativa independência política e militar da França é superior aos dos demais países do grupo, em relação aos Estados Unidos. Não obstante, é igualmente evidente o fato de que o grau de autonomia relativa de que desfruta a Alemanha Ocidental é significativamente superior ao da França, embora esteja atualmente dotada de menor independência política e militar. Isto ocorre porque o grau de autonomia técnico-empresarial da Alemanha e sua taxa de endogenia relativa são significativamente superiores em relação ao resto da Europa.

Contrariamente, os ex-domínios britânicos, Austrália, Nova Zelândia e Canadá, em uma fase bem mais modesta de autonomia técnico-gerencial e político-militar, desfrutando de maior universalismo em suas relações intra-imperiais, devido a uma comunhão étnica e cultural com os Estados Unidos, gozam de um apreciável grau de autonomia.

Se considerarmos o mundo em seu conjunto, poucos são os países que dispõem de requisitos estruturais funcionais para a autonomia. Essa a razão pela qual a grande maioria dos países contemporâneos se encontram em condição de dependência.

Alternativas de Autonomia

A breve exposição anterior permite verificar que existem duas ordens de condições que devem ser levadas em conta por um país, para que este consiga acesso ao plano de autonomia. A primeira é de carácter habilitatório e refere-se aos requisitos de viabilidade nacional e de permissibilidade internacional. Os países dotados de viabilidade nacional e de permissibilidade internacional precisam, para exercer sua autonomia, dispor de uma segunda condição, que é a suficiente autonomia técnico-empresarial ou desfrutar de uma relação intra-imperial suficientemente universal.

Os requisitos de carácter habilitatório são de ordem estrutural e constituem um *príus* de verificação relativamente fácil. Implicam condições que, fundamentalmente, independem das medidas adotadas pelo país. Isto, sem subestimar a importante margem de variação, até certo ponto mais controlável por decisões nacionais, determinada pelo grau de integração sócio-cultural do país e por seu nível ético-educacional.

É importante examinar mais de perto essa segunda condição, que são os requisitos de carácter exercitatório, de ordem funcional e que poderão ser alterados por esforços internos dos países periféricos, ou por modificações no comportamento intra-imperial dos países cêntricos. Estes últimos requisitos são a autonomia técnico-empresarial ou a disponibilidade de uma relação intra-imperial de carácter universal.

O problema de autonomização técnico-empresarial para os países periféricos consiste no fato de que, com a crescente internacionalização da economia capitalista e seus estilos

de consumo, e com a correspondente interdependência econômica dos países, especialmente no âmbito do sistema americano, tornam-se também excessivamente altos os custos da autonomização técnico-empresarial.

No período das sociedades limitadas e da emergência incipiente das anônimas, no último terço do século XIX, a Alemanha bismarquiana conseguiu alcançar uma paridade técnico-empresarial com a Inglaterra, partindo de um nível científico e cultural não inferior ao britânico. O Japão Meiji conseguiu, antes da Primeira Guerra Mundial e da emergência das transnacionais, educar sua juventude no Ocidente, através de uma decisão coletiva de auto-emancipação. Conseguiu também reproduzir internamente os padrões técnico-gerenciais importados do exterior. Em ambos os casos, os esforços necessários para alcançar a desejada autonomia técnica e científica se revelaram compatíveis com as motivações das massas e das elites para colocá-los em prática.

Sem uma clara noção de sacrifício, as massas suportaram as restrições aduaneiras e a prática imposição de manufaturas de menor qualidade e maiores preços, durante muito tempo compreendidas nas políticas desenvolvimentistas da Alemanha e do Japão. Além disso, durante muito tempo se identificaram, em maior ou menor grau, com os benefícios simbólicos vinculados à formação de um parque industrial autônomo. Os movimentos sociais e sindicais da Alemanha, sufocados com a derrota do Parlamento de Frankfurt, e posteriormente contidos pela legislação repressiva do primeiro período bismarquiano, só se expressaram de forma mais militante com a criação da II Internacional, em 1880. No Japão, a situação da corrente de adesão das massas, associada ao *quantum statis* da repressão dos movimentos sociais, perdurou até a derrota na Segunda Guerra Mundial.

Este comportamento das massas estimulou as *elites* a assumirem um caminho desenvolvimentista autônomo. Os empresários nacionais eram os heróis do progresso e, além disso, recolhiam benefícios econômicos, pretígio social e político dos seus êxitos técnicos e empresariais. Tal processo teve um efeito circular fortemente multiplicador. O êxito empresarial estimulou as *elites* intelectuais nacionais a contribuir científica e tecnicamente para o desenvolvimento industrial, recuperando os frutos deste, na ativação das universidades e das pesquisas.

100

No mundo periférico contemporâneo, as condições são completamente diferentes. Por um lado, a universalização e a informação instantânea, no que se refere aos estilos de consumo dos países centrais, produzem formas imitativas incoercíveis nos países periféricos, que diminuem sua capacidade de inversão e são estimuladas a usar produtos e processos direta ou indiretamente importados. Por outro lado, o grau de controle internacional das transnacionais sobre a inovação tecnológica e os mercados tornam extremamente difíceis, nas sociedades abertas e não submetidas a um planejamento central imperativo, o desenvolvimento de um esforço nacional em prol da autonomia técnica e empresarial.

A essas dificuldades psicossomáticas, políticas e técnico-econômicas, agrega-se um extraordinário incremento dos níveis mínimos de massa crítica para uma bem-sucedida emancipação técnica e empresarial. A ordem de grandeza dos mercados internos, para compensar o controle internacional de fabricantes e de mercado, exercido pelas empresas transnacionais, assume proporções semicontinentais, ou requer mecanismos integrativos de extraordinária eficiência e alto grau de consensualidade.

Todas essas condições são quase impossíveis de reunir a manter vigentes por um período suficientemente extenso. Inclusive em países como Brasil e México, onde as dimensões nacionais permitiriam tal esforço, as condições sociais, econômicas e políticas não conduzem a uma relação adequada entre as elites e as massas para induzir e sustentar suficientes motivações para a autonomização técnica e empresarial. As elites e as classes médias, para manter suas expectativas de consumo nas condições gerais de pobreza existentes, absorvem proporções desmesuradas da renda nacional, impondo às massas, com apoio de meios coer-

citivos, padrões miseráveis de sobrevivência. Assim, não são geradas relações de complementariedade que induzam à autonomização técnica e empresarial, mas ocorre o oposto, condições internas que incrementam a dependência técnica e empresarial é, através destas, a dependência internacional.

Não apresenta um quadro mais favorável a via alternativa de efetiva universalização das relações intra-imperiais. As relações mais universais que se estabeleceram entre países como o Canadá, Austrália, Nova Zelândia e Estados Unidos constituem exceções derivadas de circunstâncias históricas particulares. Além disso, esses países possuem populações muito pequenas, o que, somado à homogeneidade étnico-cultural, torna possível o relativo universalismo de sua relação com o centro imperial.

O caso geral das relações interimperiais caracteriza-se por uma profunda assimetria. Essa assimetria funda-se, desde logo, na discriminação étnico-cultural que historicamente sempre foi apresentada por povos cêntricos em relação aos povos periféricos de diferente composição racial e cultural. Não é outra a origem do conceito de bárbaro, desenvolvido pela civilização clássica. E verdade que, no caso dessa civilização, existia uma manifesta superioridade científica e técnica dos povos clássicos em relação aos bárbaros (como atualmente, entre os povos cêntricos e os periféricos). Os estudos históricos e arqueológicos estão demonstrando, entretanto, que os intervalos que os separavam eram muito inferiores aos presumidos pelo homem clássico, tal como ocorre atualmente no mundo ocidental, nas relações entre centro e periferia.

A assimetria centro-periférica, além de expressar uma tendência histórico-antropológica de caráter bastante constante, tem seu fundamento, no mundo contemporâneo, em motivações egoístas que são extremamente racionais para seus beneficiários, embora, a longo prazo, produzam, frequentemente, efeitos contraproducentes.

Do ponto de vista das elites cêntricas, essa assimetria lhes permite um conjunto de privilégios adscritivos que têm, naturalmente, interesse em preservar. Tais elites, como os *optimata* romanos, além de controlar os centros decisivos do império, manejam os escalões superiores das empresas transnacionais e gozam de privilégios e imunidades de caráter nobiliárquico em todas as províncias do império.

Não são somente as elites cêntricas as forças que conspiram para manter no mundo contemporâneo a assimetria das relações centro-periféricas. Tanto ou mais do que essas elites, as massas dos países cêntricos, que estão interessadas em preservar e ampliar os benefícios do *welfare state*, pressionam a favor de medidas e condições que requerem tal assimetria. Graças a essa assimetria é mantido —e tende a se agravar— um enorme desnível na produtividade por hora de trabalho no centro, em relação à periferia (da ordem de 12 por 1) e, de forma mais do que proporcional, na remuneração do trabalho cêntrico em relação ao periférico.

Confrontados com esses interesses reais, tanto os apelos à solidariedade humana, como as considerações de equidade universal e as razões econômicas e políticas, as quais indicam que o mundo somente será viável a longo prazo para os próprios países cêntricos se for viável para todos os países, não têm peso suficiente para corrigir a assimetria estrutural das relações centro-periféricas.

Breve Análise Histórica Comparativa

Os Antecedentes Históricos

O sistema interimperial, que discutimos de forma sucinta anteriormente, constitui uma forma de organização mundial de poder, diferente dos seus antecedentes históricos. Pela primeira vez na história, as relações internacionais são, ao mesmo tempo, efetivamente mundiais, compreendendo a totalidade dos atores, e estão basicamente estruturadas em torno de dois grandes impérios.

O caráter efetivamente ecumênico das relações mundiais é bastante recente. Provém da expansão da influência européia, desde o mercantilismo dos séculos XV ao XVIII, e prossegue com as vicissitudes da internacionalização da revolução industrial, culminando em nossos dias. Este processo de universalização das relações internacionais, que nos seus primórdios estava contido no duo hispano-português, somente adquiriu maior universalização efetiva quando passou a ser controlado por um conjunto de grandes potências européias, depois da revolução industrial.

Por outro lado, o caráter interimperial que apresenta o mundo contemporâneo não é novo, como tal, a não ser no sentido de seu ecumenismo efetivo. Os impérios do antigo Oriente e do mundo clássico não conseguiram jamais compreender, em seu conjunto, nem o Ocidente e nem o Extremo Oriente, muito menos o Norte e o Sul.

A singularidade da situação contemporânea não provém da concomitância da efetiva universalização das relações internacionais com sua inserção em um sistema interimperial e sim, mais particularmente, do fato de ter a tecnologia, especialmente a das comunicações, instalado essa grande novidade em um mundo que é a concomitância das «quotidianidades».

Não se trata, na realidade, do fato de vivermos em um único mundo. Apesar dos focos de isolamento que se mantinham na Ásia e na África, o século XIX experimentou essa universalidade. Entretanto, ela constituía ainda uma vivência antropocêntrica da Europa como centro expansivo dominante. Atualmente, a consciência e a experiência da universalização são igualmente compartilhadas por todas as periferias (embora não por todos os homens), que participam dia a dia das mesmas informações e da mesma interação mundial.

Sem prejuízo das suas singularidades, o atual sistema interimperial apresenta muitos aspectos comuns com os processos históricos precedentes de concomitante expansão territorial e concentração política do poder. As relações atuais centro-periféricas são uma inovação, na medida em que abrangem realmente a totalidade dos indivíduos e estejam instrumentalizadas por uma alta tecnologia, como os efeitos mencionados da «instantaneização». Essas relações, entretanto, mantêm-se fundamentalmente dentro do mesmo paradigma de certas relações intra-imperiais antecedentes. Os sistemas intra-imperiais antecedentes que se enquadram no paradigma igualmente aplicável ao nosso são os do mundo clássico: o império de Alexandre, os Reinos Helenísticos e o Império Romano. Além disso, como veremos adiante, os processos de unificação de certos países europeus (além de outros) como a Grã-Bretanha, França, Espanha, Alemanha, Itália e a própria Rússia, apresentam características análogas às contemporâneas em suas relações centro-periferia. Para a compreensão das atuais relações centro-periferia, reveste-se de importância fundamental o estudo comparativo das relações que tiveram lugar no âmbito dos impérios e dos processos de expansão nacional aos quais me referi anteriormente.

Para fins desse estudo não é importante a descrição da formação dos impérios clássicos,

nem dos processos de unificação de certos países europeus. O que importa é analisar como, em tais processos, se configuraram as relações centro-periferia. E o que tentaremos realizar brevemente nos parágrafos seguintes.

O Exemplo Clássico

A grande aventura de Alexandre não consistiu apenas na conquista do Império Persa, com suas múltiplas dependências, nem na extensão dessa conquista até as margens do Indus. Consistiu também, em muitos sentidos, principalmente na formação de um sistema relativamente integrado, a partir de segmentos tão profundamente diferentes, como o grego e o persa, com o agregado indu. Além disso, estavam incluídas no Império Persa culturas tão diferentes como a meda, a babilônica, a síria e a egípcia.

A curta e agitada vida de Alexandre (356-323 a.C.) não lhe permitiu mais do que um esboço do sistema imperial que pretendia fundar. Sua idéia central era a fusão de gregos e persas, uma vez que já se havia produzido a fusão de macedônios e gregos, propriamente ditos. Sua morte prematura, na Babilônia, interrompeu tais desígnios, para cuja execução dedicou somente os últimos anos da sua vida. Na obra de Alexandre, o extraordinário é a medida em que, apesar da fragmentação do seu império e das grandes modificações posteriores, com respeito às relações entre gregos e bárbaros, foi mantida durante séculos, através dos Reinos Helenísticos e, logo depois, do Império Romano, a articulação entre o mundo clássico e o mundo oriental.

A fusão de dois mundos, ideada por Alexandre e concebida como uma «homonia» basicamente igualitária, se desenvolve a partir de um processo de hegemonia grega. No processo de conquista e de formação do império de Alexandre, predomina o elemento macedônio, como vanguardia militar e política do rei. Na medida em que a consolidação do poder macedônio na Grécia tornou mais evidente a irreversibilidade da dependência das cidades gregas ao poder macedônio, completou-se a fusão cultural entre macedônios e gregos. A *koinê*, fundada na ática, converteuse na língua universal do mundo helenístico e os Reinos Helenísticos, especialmente os dois grandes externos à Grécia, o Seleucida e o Ptolomaico, passaram a disputar emigrantes gregos para manejar suas administrações e suas forças armadas.

O grau relativo de integração alcançado pelos Reinos Helenísticos deveu-se inicialmente aos quadros gregos sobre os quais se apoiavam os reis. A elite dos Reinos Helenísticos se constituía, em parte, de membros da aristocracia local e, de modo predominante, de altos dignatários gregos. A massa estava formada por camponeses e artesãos locais, tradicionalmente habituados a trabalhar para as elites autóctones, em um regime servil e a nível de subsistência, e que mantinham esses hábitos em relação aos novos senhores gregos. Entretanto, foram os quadros gregos que ocuparam os escalões intermediários da administração e o grosso das forças armadas, assegurando dessa forma a estabilidade interna político-militar dos Reinos Helenísticos.

O helenismo, como cultura e como estilo de vida teve, entretanto, uma difusão extraordinária. A língua grega geral, a *koinê*, a literatura grega, especialmente o teatro, os hábitos de vida, tais como vestuário, habitação e a prática de esportes e da ginástica, constituíram elementos que foram absorvidos avidamente pelas classes altas e médias dos povos de todas as culturas inseridas nos sistemas políticos sucessores do império de Alexandre. Também culturas como a judaica, cujo particularismo se revestia de caráter sagrado, foram afetadas de forma devastadora por esse filo-helenismo, a ponto de correrem o risco de perder sua própria identidade.

O imperialismo grego, ao contrário dos que o precederam —e do que seiam os imperialismos europeus dos séculos XIX e XX— não foi racista. Iniciou-se a partir de um grupo étnico-cultural que já era composto, o greco-macedônio. Assim como a fusão no interior desse núcleo inicial se realizou em função da cultura helênica —na sua versão ática—, também o imperialismo helenístico, em sua expansão mais ampla, definiu-se como um imperialismo cultural uma vez que foi assegurado de modo factual o predomínio político e militar dos gregos.

Essa configuração cultural do imperialismo helenístico teve seu efeito duplo e correlato. Por um lado, do ponto de vista do centro dominante e das suas elites, não houve discriminação étnica contra os membros dos povos dominados político-militarmente; até, pelo contrário, na medida em que se helenizavam, eram incorporados seletivamente à administração e aos níveis superiores de vida dos Reinos Helenísticos. Por outro lado, do ponto de vista da periferia, exerceu uma irreversível fascinação sobre todos os povos que estavam sob sua influência, levando as elites e as classes médias locais à imitação e à incorporação dos estilos gregos de vida.

O chamado helenismo, entretanto, foi muito seletivo, do ponto de vista das classes sociais. As massas orientais permaneceram praticamente à margem do processo de helenização. Ao mesmo tempo, continuaram vinculadas às formas tradicionais de produção agrária e a seus costumes tradicionais, inclusive no que se refere ao idioma. As elites se helenizaram quase sem exceção, embora às vezes mantivessem uma dupla filiação cultural: a helênica, como cultura pública, e a autóctone, como cultura privada e, frequentemente, religiosa. As classes médias foram predominantemente helenizadas. Porém, especialmente nas classes onde as culturas anteriores haviam conseguido grande estabilidade e altos níveis de desempenho (como a egípcia e a judaica), manifestaram-se movimentos e tendências de base religiosa, mas de alcance político, que resistiam ao helenismo e se apegavam ferrenhamente às tradições culturais próprias.

104

Toynbee, levando em consideração esta dicotomização no período helenístico-romano, elaborou os conceitos de «herodianismo» e de «zelotismo». O herodianismo, que estava predominantemente e estreitamente interligado à denominação helenística, assumia a superioridade do helenismo e a legitimidade da fusão cosmopolita dos diversos povos, sob a égide da sua cultura. O zelotismo, embora reconhecendo a superioridade cultural helênica, manteve-se ferrenhamente ligado às tradições autóctones como o fez mais tarde Fichte em seus «Discursos à Nação Alemã» —e denunciou o helenismo como a perda de identidade das culturas orientais, procurando resistir, tanto cultural quanto político-militarmente, à helenização e mais tarde à romanização.

O Império Romano, sucessor dos Reinos Helenísticos, foi objeto de sucessivas fases de helenização. Esse processo de helenização fez-se sentir desde o início da vida romana quando, sob a influência das colônias gregas da Itália, além das influências gregas sobre os etruscos, o panteão romano se ajusta ao Olímpico. Nesse grande processo de contínua incorporação do helenismo, a língua grega, que havia sido cultivada somente no círculo de elite de Scipião, converteu-se na língua corrente da parte oriental do império, onde o uso do latim ficava restrito aos atos administrativos.

Desde a última fase republicana e, de forma estável, no período imperial, o Império Romano segue o precedente grego e se configura como um império cultural multiétnico, sob a hegemonia político-militar de Roma. As elites e as classes médias do império, já romanizadas e conservando a tradição helênica na parte oriental, são incorporadas à administração e aos níveis superiores da vida do império. As massas, que permaneciam em condição servil, ou próximo a ela, mantêm seus regimes tradicionais de produção e de vida.

Contrariamente ao que sucedera no mundo helênico, a unidade do Império Romano (mantida até a divisão em Império do Ocidente e Império do Oriente, em 364 d.C.) e a

estabilidade básica do sistema, a despeito das frequentes crises de sucessão, conduziram os romanos a formas mais graduais, porém também mais profundas, de incorporação dos quadros romanizados da periferia.

Tal incorporação, no período republicano e no começo do império, limitou-se ao âmbito das províncias e, mais irrestritamente, ao exército. Os reis helenísticos, que governavam em terras conquistadas e geopoliticamente desvinculadas da matriz grega, necessitavam de elementos helenizadores para seus quadros administrativos, mas preferiam ter mercenários gregos em suas tropas. O Império Romano, mantendo sua base romano-itálica, absorvia facilmente contingentes romanizados para o serviço militar, tendo o cuidado, até o baixo império, de situá-los fora das suas terras de origem.

No que se refere à administração do império, somente no século II foram incorporadas as elites provinciais à cúpula do sistema. A classes dos *equites*, que gradualmente substituiu a senatorial, na administração do império, viu-se integrada cada vez mais por membros romanizados da periferia hispânica, gálica, síria, etc., e a própria púrpura imperial foi conferida a não-itálicos, como Trajano e Adriano, circunstância que se tornaria comum depois dos Antoninos.

Dessa grande e interessante experiência do mundo clássico podemos tirar a conclusão inicial de que, no sentido dessa grande experiência de formação dos impérios ecumênicos, as necessidades sistemáticas dos poderes centrais, situados dentro de circunstâncias próprias aos casos helenístico e romano, os conduziram a uma relação com a periferia fundada no princípio da incorporação por aculturação. O mundo clássico exerceu uma fascinação irresistível sobre as classes altas e médias da sua periferia, tanto orientais quanto ocidentais.

Essas classes se helenizaram e depois se romanizaram de forma profunda, mas preservando, no Oriente, sua tradição helênica. As revoltas zelóticas, além de pouco frequentes, se considera a amplitude espacial e temporal da vigência do mundo clássico, sempre careceram de êxito. No caso mais típico, do zelotismo judaico, ressalta a importante contribuição do mesmo para a preservação histórica da identidade cultural básica dos judeus.

Uma conclusão segura e importante a ser tirada dessa experiência é o fato de que a não aculturação das massas terminou por acarretar efeitos desastrosos para o mundo clássico. Sua não aculturação, mais do que indicativa de uma suposta imutabilidade cultural das massas agrárias, foi na verdade ocasionada pelo desinteresse deliberado das classes superiores, quer metropolitanas, quer periféricas, em difundir a cultura clássica aos estratos inferiores da periferia. A contradição interna existente no mundo clássico entre seus valores humanísticos universais e sua dependência da manutenção da escravidão, sobretudo agrícola, conduziu à exclusão da cultura clássica dos estratos rurais da periferia. As massas metropolitanas que participaram dessa cultura terminaram, ou bem impondo certas formas de participação democrática a nível da polis, como em muitas cidades gregas, ou então impondo, como compensação de sua exclusão da vida pública, seu próprio subsídio pelo Estado. É o caso da plebe romana, a partir da parte final da república.

A preservação das tradições autóctones das massas periféricas proporcionou ao mundo clássico as facilidades correspondentes para mantê-las em um regime servil, trabalhando a mero nível de subsistência, produzindo os excedentes econômicos em que se fundou aquele mundo. Com isto, geraram na periferia um proletariado externo que se tornou, com a consolidação dos Reinos Helenísticos, em um caso, e do Império Romano, no outro, um proletariado interno. Esse proletariado não se solidarizou, nos momentos de crise com o empreendimento helenístico, para participar da defesa dos seus reinos, perante a agressão romana, e esse mesmo proletariado também não pôde ser mobilizado pelo Império Romano, em sua decadência, para a preservação do mundo clássico. Os servos culturais do Império Persa tornaram-se, sem solução de continuidade, servos rurais dos Reinos Helenísticos, depois, do Império Romano e, por último, servos da gleba dos reinos que emergiram das in-

vasões bárbaras. Em todas essas grandes fases de transição, essas massas agrícolas, prisioneiras de suas tradições culturais e de trabalho, constituíram um elemento passivo, que não podia ser convocado ou mobilizado para a preservação das civilizações que se haviam nutrido dos seus excedentes, mas que não lhes haviam dado a menor participação no seu estilo de vida nem em sua cultura.

As Unificações Nacionais Européias

A experiência histórica da formação de vários países europeus constitui, entre outros casos, uma ilustração também importante para o estudo das relações centro-periferia. Nesta última hipótese, as relações centro-periferia serão menos esclarecedoras, devido ao fato de que, entre os núcleos expansivo-centralizadores, que se encontram por trás da formação de países como Espanha, Inglaterra, França, Rússia, Itália ou Alemanha, e os povos que formaram a periferia desse processo, o intervalo étnico-cultural foi incomparavelmente menor do que o existente na formação do império de Alexandre e dos sistemas posteriores.

Embora em circunstâncias de muito menor heterogeneidade, a formação dos países já mencionados realizou-se por processos que se basearam predominantemente na força, e que levaram os dirigentes de um núcleo a expandi-lo por meio da incorporação de territórios adjacentes, em concomitância com a submissão à sua jurisdição dos dirigentes e povos de tais territórios.

Não corresponde aos propósitos deste estudo o relato sumário desses processos de expansão e centralização. Somente são registradas, para análise comparativa, as linhas centrais de tais processos.

106

No caso da Espanha, o quadro básico é dado pela situação de convivência conflitante entre o remanescente asturiano do reino visigodo e o Emirado de Cordova. Ao mesmo tempo, a reconquista é um processo extenso e descontínuo, do século X ao século XV, de recuperação de territórios que se encontram sob o controle mouro. Há um remanejamento na distribuição do poder na área expansiva sob o domínio cristão. O reino das Astúrias dará origem aos reinos de León, Castilha, Navarra, Aragão e, mais tarde, Portugal. Embora com dificuldades ocasionais, Portugal manterá sua independência, expandindo-se até o Algarve à custa dos mouros. Os demais reinos sucessores do reino das Astúrias, sob a crescente liderança de Castilha, serão amalgamados por esta em um sistema que conduzirá à união da própria Castilha com Aragão, vindo finalmente, sob o prodomínio da primeira, a formar a Espanha de Filipe II.

A Grã-Bretanha se formará sob a liderança da Inglaterra, que absorverá Gales, Irlanda e Escócia, no curso de um grande processo que dará origem à formação do Reino Unido. A França, sob a liderança da casa de Valois e ao largo das vicissitudes da Guerra dos Cem Anos e, posteriormente, do seu conflito com a Borgonha, será unificada a partir da Ilha de França, incorporando bretões, aquitanos, gascões e bascos, o delfinado, os borgonheses e mais tarde o Franco-condado, Lorena e Alsácia. A Rússia se configura mediante a expansão do principado de Moscou, a leste, sobre os Kanados de Kazan e de Astracan. A oeste, sobre Novgorod, os povos bálticos, Ucrânia e Polônia. A Itália se unifica a partir da casa de Sabóia e do Piemonte, absorvendo a Toscana, os Estados Papais e o Reino das Duas Sicílias. A Alemanha, depois da expansão inicial de Brandenburgo no leste e a formação da Prússia, unifica-se a partir desta, com Bismark, até a formação do Império Alemão, depois da guerra franco-prussiana.

Em todos esses casos se observa, inicialmente, que a expansão do núcleo central se realiza a partir do exercício de uma hegemonia político-militar que, por um lado, conduz à

nítida imposição do premonínio de um grupo dirigente, historicamente bem configurado, sobre outros. Por otro lado, embora como menor ou maior grau de matizes, o processo abarca também a afirmação de superioridade de um grupo, ou subgrupo étnico-cultural, sobre os demais.

Em todos esses casos, com maior ou menor grau de aceitação ou de resistência por parte dos povos situados na periferia do processo, o núcleo central impõe as linhas básicas de sua especificade cultural ao sistema que configura. Com frequência, a forma cultural transmitida pelo centro unificador é aceita pelos povos periféricos, ou por grande parte deles, como um legado comum. Assim aconteceu nas unificações mais recentes, com o idioma italiano de base toscana para o reino da Itália, e o alemão para o Império Germânico. Porém ocorre também nas unificações que se iniciam na Idade Média, apesar das particularidades culturais da Escócia em oposição às da Irlanda, o inglês para a Grã-Bretanha. O francês também, sem prejuízo das particularidades bretãs ou bascas, universaliza-se com facilidade para o reino da França, no fim da Idade Média e durante o Renascimento. Mas só depois da efetiva generalização da especificidade cultural básica do núcleo central para todo o país, fosse ela própria ou transmitida, e na medida em que a hegemonia política de tal núcleo esteja solidamente implantada, começam a desaparecer, logo de início, as ostensivas ou sutis discriminações que eram privilégio dos quadros do núcleo central em relação aos periféricos.

A segunda observação importante relativa a tais processos é a medida surpreendente em que, hoje em dia, depois da consolidação das nacionalidades resultantes, ressurgem exigências culturais, políticas e outras, vinculadas aos antigos particularismos regionais, chegando a significar, para certas regiões ou grupos, uma forte opção separatista. Entre outros, esse é o caso das reivindicações escocesas na Grã-Bretanha, bretãs e bascas na França, bascas e catalãs na Espanha e, em grau mais tênue, bávaras na Alemanha, ou do sul contra o norte, na Itália.

Comparando o caso dessas nações européias com os casos do mundo clássico, observa-se que, nas duas circunstâncias, embora com uma diferença de intensidade, que parece corresponder às diferenças de grau de heterogeneidade, a incorporação dos quadros periféricos ao sistema central faz-se por aculturação e depende dela. Ao contrário do que se verificou na antiguidade, nas nações européias a aculturação não se limitou às classes superiores, mas permeou a totalidade da população. Daí o alto grau de unidade político-cultural obtido por esses países, até a época contemporânea. Por outro lado, na medida em que, em virtude de uma multiplicidade de fatores, essa mesma unidade político-cultural passou a ter atualmente um significado bastante menor para os membros dessas nações, suas antigas lealdades regionais e correspondentes particularismos se revestiram de relevância e deram origem a expressiva demanda de atenção.

107

Nação e Império na Atualidade

O Problema Nacional

Os estados nacionais modernos constituem uma forma relativamente nova de organização da sociedade, que se diferencia de um modo geral de todos os precedentes históricos. A característica básica do Estado nacional moderno é a combinação, a partir de um fundo histórico-cultural comum, frequentemente em uma base técnica também comum, de uma inter-relação entre seus membros. Esta inter-relação deve ser de carácter impessoal e

indireta, tende a ser de fato privilegiada a quase exaustiva e, axiologicamente, se postula como merecedora de suprema lealdade e dedicação.

O carácter factualmente privilegiado e quase exaustivo do inter-relacionamento entre os membros de um mesmo Estado nacional deriva da circunstância de que o interlocutor corrente para cada membro é outro membro do mesmo Estado nacional, para quase todos os fins da vida social. O carácter axiologicamente supremo e compreensivo da condição nacional deriva, para cada membro, da socialização, entre os membros, de um sentimento cívico-patriótico que generaliza a consciência do dever de dedicação para com a nação e de lealdade para com esta e para com seus membros, enquanto integrantes dela. Essa inter-relação é de carácter impessoal e indireto, devido ao grande número e à heterogeneidade dos membros que constituem um Estado nacional moderno, inclusive os de menor dimensão, no que se refere ao espaço de contato de indivíduo para indivíduo no qual cada membro se move. Na medida em que um membro anônimo e desconhecido do Estado nacional apresenta tal condição, passa a ser tratado como um concidadão pelos demais, independente de qualquer outra consideração.

A inovação histórica introduzida pelo Estado nacional moderno é proveniente da combinação das suas características factuais e axiológicas com o modo abstrato de inter-relação dos membros e do carácter compreensivo de tal inter-relacionamento. Para o homem clássico, a polis era factualmente seu ambiente social predominante e estava mais valorizada do que a nação moderna no axiológico. Porém, a inter-relação dos membros era de carácter pessoal mais do que indireta. Os membros eram conhecidos por suas pessoas, por seu país ou seus ancestrais. Os escravos não participavam da vida social da polis. Nas grandes sociedades da antiguidade, como nos impérios orientais, a solidariedade entre os membros tinha carácter étnico, com base familiar unilinear através de lealdade comum para o monarca. Nos Reinos Helenísticos e no Império Romano, a solidariedade era cultural e, como tal, excluía as massas.

108

As características do Estado nacional, já enunciadas, constituem um decisivo fator político-cultural de enquadramento da sociedade e de seus subsistemas. A sociedade, como é amplamente reconhecido e como tive oportunidade de expor em outros trabalhos, é analiticamente um sistema de quatro subsistemas: participacional, cultural, econômico e político. Cada subsistema desempenha determinadas macro-funções: o sistema participacional produz atores, papéis e status; o cultural, crenças e símbolos; o econômico, utilidade; e o político, comandos. Analiticamente, os subsistemas mantêm entre si relações do tipo insumo-produto. O subsistema participacional recebe em troca de seus produtos (atores, papéis, status) valores integrativos, do cultural; ordem interna e defesa externa, do político; e facilidades de consumo, do econômico. Um intercâmbio semelhante de produtos e insumos se verifica nas relações dos demais sistemas entre si. O quadro seguinte apresenta esse intercâmbio de forma gráfica.

As características do Estado nacional acima referidas operam como um fator de intensificação do intercâmbio de insumo-produto, dentro da sociedade que configuram. Formam-se desse modo, tanto factually como normativamente, condições que superam em parte os particularismos internos, sejam estes de carácter regional ou local, sejam de carácter social, incentivando o intercâmbio de valores entre os subsistemas dessa sociedade. Por essa razão, intensificam-se, nas sociedades enquadradas por um Estado nacional, a unidade e a solidariedade internas, bem como, de modo geral, a eficiência dos intercâmbios intra-sociais. Daí provém uma maior demanda de legitimidade e de legalidade em tais sociedades que contribuiu, ao lado de outros fatores, para a conversão das monarquias absolutas do século XVII em monarquias ou repúblicas constitucionais, nos séculos XVIII e XIX, concomitantemente levando esses países democráticos de direito, com propensão inerente, não obstante fortes resistências conservadoras, a um crescente igualitarismo.

		Subsistemas insumos		
Subsistemas productos	Cultural	Participacional	Político	Económico
Cultural	Crenças e Símbolos	Formuladores ↓ Divulgadores Crentes	Sancionamiento de valores ↓	Facilidades de Instalação e operação ↓
		Valores integrativos ↑	Legitimidade ↑	Institucionalização, orientação científico-tecnológica ou mágicoreligiosa ↓
Participacional	Valores integrativos ↓	Atores, Papéis Status	Defesa interna Defesa externa ↓	Facilidades de consumo ↓
	Formuladores Divulgadores Crentes ↑		Formadores de decisão Executores Governados ↓	Controladores Gerentes Trabalhadores ↑
Político	Legitimidade ↓	Tomadores de decisões ↓ Executantes Governados	Comandos	Solvência ↓
	Sancionamiento de valores ↑	Ordem interna Defesa externa ↑		Ordem legal Serviços públicos ↑
Económico	Institucionalização; orientação científico-tecnológica ou mágicoreligiosa ↓	Controladores ↓ Gerentes Trabalhadores	Ordem legal ↓ Serviços públicos	Utilidades
	Facilidades de instalação e operação ↑	Facilidades de consumo ↑	Solvência ↑	

Entretanto, por motivos e sob circunstâncias mencionadas na primeira seção deste estudo, acontece que estão em crise os Estados nacionais que integram o sistema intra-imperial americano (o mesmo ocorre com o soviético). Esta crise deriva basicamente das crescentes dificuldades que enfrentam atualmente esses Estados nacionais, especialmente os da periferia, para alcançar sua autonomia.

Já tivemos ocasião de analisar sucintamente o problema da autonomia das regiões periféricas do sistema imperial americano e os requisitos de que depende. Foram analisados também os antecedentes históricos das relações centro-periferia, tanto no mundo clássico como na formação de alguns países europeus. A continuação do nosso estudo requer agora um breve esclarecimento sobre os efeitos que exerce sobre o Estado nacional a perda da autonomia e outras ocorrências derivadas do atual sistema intra-imperial.

Fundamentalmente, este fato se relaciona com o intercâmbio de insumos e produtos entre os subsistemas da sociedade nacional. A dependência em relação ao centro imperial é particularmente assimétrica para as sociedades da periferia do sistema e afeta a interação dos seus subsistemas, porque substitui por insumos e produtos externos alguns dos insumos e produtos básicos dos subsistemas culturais e políticos de tais sociedades. A forma mais comum desse sistema patológico, no sistema intra-imperial americano, consiste na crescente importância que assume a atuação das empresas transnacionais nas sociedades dependentes do sistema.

O quadro típico é que as atividades econômicas mais dinâmicas dessas sociedades —em alguns casos extrativas, em outros, comerciais ou industriais— sejam assumidas e exercidas por filiais das empresas transnacionais, sob o comando central das respectivas matrizes e o comando operacional local dos seus delegados. A consequência mais visível desse processo é a adoção de estratégias, métodos de produção, patentes e marcas, provenientes das matrizes. Ao mesmo tempo, evidencia-se na economia de um país dependente a presença de dirigentes e quadros empresariais provenientes dos países cêntricos. Ao lado desses aspectos mais aparentes, com frequência se propugna na periferia, de forma defensiva, a adoção de medidas que regulamentem o capital estrangeiro, tais como os códigos de conduta, a imposição, em cada empresa, de diretores e quadros nativos, limitação das remessas de lucros e outras medidas semelhantes. Sem discutir agora os possíveis benefícios de tais medidas para os países dependentes assim como, em última análise, sua efetiva viabilidade econômica ou política, o que importa é assinalar o caráter superficial de toda essa problemática.

Realmente, o que está em jogo é algo muito diverso, que afeta um subsistema aparentemente não muito envolvido no processo: o subsistema cultural. Na medida em que o subsistema econômico passe a ser operado, no que tem de mais dinâmico, por filiais estrangeiras ou fique sob o controle de suas matrizes, seus insumos científico-tecnológicos passam também a vir dos países metropolitanos. Com isto, o principal insumo que o subsistema econômico de uma sociedade moderna recebe do seu subsistema cultural passa a vir do subsistema cultural de outra sociedade, que é a cêntrica. Tal circunstância afeta profundamente a validade do subsistema cultural do país dependente, assim como o feiticeiro de um povo tribal é desmoralizado, e com ele os valores culturais autóctones, quando é substituído em uma das suas principais funções, a curativa, por um médico moderno.

A desvalorização funcional do subsistema cultural, privando-o da função dinâmica de orientador científico-tecnológico da sua própria sociedade, repercute de forma negativa sobre suas outras funções e seus produtos correspondentes. E o que acontece no que se refere à elaboração de valores legitimadores do subsistema político e de valores integrativos para o subsistema participacional. Como uma célula que perde algumas de suas funções, devido à infiltração de um vírus estranho, uma sociedade cujo subsistema político e de valores integrativos para o subsistema participacional. Como uma célula que perde algumas de suas funções, devido à infiltração de um vírus estranho, uma sociedade cujo subsistema cul-

tural está atrofiado e desvalorizado pela importação direta do subsistema cultural da sociedade cêntrica perde algumas das suas funções básicas. Realmente, com a atrofia do seu subsistema cultural, esta sociedade começa a perder também sua capacidade para regulamentar suas funções políticas e sociais, valorativa e normativamente.

Efeitos também patológicos, se bem que menos virulentos, incidem nas sociedades integrantes do sistema intra-imperial que conservam sua vitalidade conômica e cultural como os países europeus afiliados à OTAN. Isto acontece quando um produto básico do seu subsistema político, tal como a defesa externa, passa a ser garantido pelo subsistema político do centro imperial.

A forma nacional de organização da sociedade está factual e axiologicamente orientada para acentuar a autonomia do sistema e a interdependência dos seus subsistemas. A atrofia do subsistema cultural pela perda da sua função de orientador científico-tecnológico, como ocorre nas sociedades periféricas e também a atrofia do subsistema político, com a perda da sua função de defesa externa (o caso de OTAN), ou ainda, da função de sua ordenação interna (o caso de muitos países periféricos), suscita uma crise irremediável nos Estados nacionais. A forma nacional de organização da sociedade deixa de ser compatível com as novas realidades que caracterizam as sociedades contemporâneas no subsistema intra-imperial.

Essa crise, embora de forma e graus diferentes, afeta tanto as sociedades periféricas quanto as cêntricas. As periféricas, na medida em que, com a crescente e evidente inviabilidade de sua autonomia, para quase todas as estruturas nacionais, perdem sentido e a própria sociedade deixa de existir como projeto social, reduzindo-se a um território e a um mercado, determinado de fora para dentro. Por seu lado, as sociedades cêntricas, com exceção do próprio centro imperial, são afetadas pela obsolescência do seu respectivo subsistema político, que continua regulando institucionalmente suas estruturas nacionais, quanto estas, à semelhança das cidades gregas sob a hegemonia macedônia, ou mais radicalmente das províncias do império em relação a Roma, dependem do fundamental de insumos políticos provenientes do centro imperial.

111

No mundo contemporâneo definem-se assim duas dimensões da crise dos Estados nacionais, que tendem a ser concomitantes para os estados periféricos. Uma dessas dimensões afeta o subsistema cultural —a través do econômico— ao privá-lo da capacidade da orientação científico-tecnológica da respectiva sociedade. A atrofia atual do subsistema cultural dessas sociedades afeta também a validade de outros produtos desse subsistema, que constituem insumos básicos para os subsistemas políticos (a legitimidade) e participacionais (valores integrativos).

O efeito desse tipo de crise é a perda gradual, por parte de tais sociedades, do seu sentido de projeto coletivo, transformando-as, de um processo para si, em um processo em si, sob a forma de um mercado territorial, que é determinado de fora para dentro. Os efeitos correspondentes a esta deterioração da sociedade são a importação, do centro metropolitano, dos valores de legitimidade e integração, que adquirem um sentido utilitário intransitivo, a serviço das elites metropolitanas e dos seus agentes locais. Os governos desses países, geralmente ditaduras militares no sistema intra-americano, convertem-se em agentes pretorianos da defesa dos interesses e dos valores metropolitanos. Os países observam, pelo menos para fins de aparência e manipulação, os símbolos da sua própria nacionalidade e independência e convertem-se efetivamente em um misto de mercado provincial e campo de concentração de nativos.

A outra dimensão da crise dos Estados nacionais que afeta os países cêntricos e, de modo acumulativo, os países dependentes da periferia, refere-se ao subsistema político em sua capacidade de garantir a defesa externa da respectiva sociedade. Para as sociedades desenvolvidas, que participam do centro econômico-cultural do sistema imperial americano, o efeito dessa crise é o estabelecimento de uma contradição entre o caráter soberano for-

malmente preservado pelo Estado nacional e o sentido efetivo de uma administração simplesmente regional de que se reveste tal Estado. Essas sociedades conservam sua viabilidade coletiva, como uma sistema de interação humana, dotadas de cultura própria e de auto-suficiência econômica. Contudo, reduzem-se a nações somente em um sentido cultural e não mais no sentido politicamente soberano, como ocorre, em relação à Confederação Helvética, com seus cantões e suas comunidades étnico-culturais.

Uma das consequências do esvaziamento macropolítico das nações citadas é precisamente o ressurgimento dos regionalismos, ali onde estes tiveram existência histórica própria e foram absorvidos e sufocados por processos de unificação nacional. Em tais países, não se trata basicamente de ter sido garantida, pelo maior desenvolvimento do seu sentido democrático, a livre expansão de regionalismos anteriormente reprimidos. Trata-se, sobretudo, do fato de que o desaparecimento do sentido macropolítico da nação tornou novamente importantes as subculturas regionais e as lealdades conexas. Ao mesmo tempo, deixou de ter sentido o sacrifício de tais valores em proveito da soberania do Estado nacional que, efetivamente, deixou de poder exercer tal função.

Limites e Alternativas

Como já vimos, o sistema intra-imperial não é compatível com os Estados nacionais como forma organizadora da sociedade, tal como estes se configuram na Europa do século XIV ao século XIX, mais tardiamente no resto do mundo, por influência européia. De fato e axiologicamente, o estado nacional postula uma autonomia à qual não conseguiu acesso a imensa maioria dos países periféricos. Também em relação aos países cêtricos que puderam preservar o exercício de tal autonomia, o sistema intra-imperial em que estão inseridos instaura uma contradição insolúvel entre as funções de defesa externa, inerentes à soberania dos seus Estados e as possibilidades efetivas, e as tarefas de tais Estados, restringidas à administração interna.

Os conflitos e as contradições entre o sistema imperial e os Estados nacionais comportam um certo número de modelos e equacionamento, ao longo de um aspecto de alternativas mais abertas ou mais fechadas para a periferia, e de maior ou menor racionalidade para o sistema em seu conjunto. Mais adiante teremos ocasião de analisar a forma pela qual tendem atualmente a se estruturar essas relações. Para a devida compreensão do problema, importa agora considerar, de uma forma geral, as principais questões em jogo e as principais alternativas para seu equacionamento.

As questões situam-se em função de duas vertentes do sistema: a externa e a interna. Em sua vertente externa, o sistema é inter-imperial, confrontado por outra superpotência, que conseguiu ingressar no nível de supremacia geral, embora com menor universalidade e capacidade. Nessa mesma vertente, o sistema confronta-se também com a emergência de uma nova supremacia regional (China) e com a possibilidade de formação de outras, como uma Comunidade Européia efetivamente integrada e, mais remotamente, outros sistemas. Na vertente interna, o sistema é intra-imperial e precisa estruturar de forma estável as relações centro-periferia.

Esses temas, em cada uma das dimensões referidas, encontram-se sujeitos a certos limites críticos que o sistema deve respeitar para preservar sua estabilidade. Os temas que se apresentam no plano das relações intra-imperiais não comportam, para os Estados Unidos, vias que signifiquem risco de perda de sua supremacia geral e, dentro do possível, da condição de *primus inter pares* desse plano. De modo equivalente, na dimensão intra-im-

perial, as relações centro-periferia não podem ser estruturadas de forma centrífuga para os Estados Unidos.

Foge aos objetivos deste estudo a dimensão interimperial do sistema, embora os problemas dessa dimensão se infiltrem em outros. Observa-se nesta a existência de dois tipos de limites, o primeiro dos quais é resultado da problemática interimperial e consiste na necessidade, para os Estados Unidos, de garantir para si mesmo condições que atendam aos seus imperativos de defesa externa, não apenas no sentido imediatamente militar, mas incluindo também os demais elementos essenciais para a manutenção de uma apropriada capacidade bélica, tanto em termos econômico-tecnológicos, quanto geopolíticos, sociopolíticos e outros. Provém daí a necessidade de imposição, pelo sistema, nas suas relações intra-imperiais, de certas restrições à soberania política dos Estados inseridos em seu âmbito.

O segundo limite crítico dos Estados Unidos na dimensão intra-imperial refere-se a suas necessidades produtivas. Os imperativos para a manutenção do sistema produtivo americano apresentam três aspectos principais. O primeiro refere-se à preservação do acesso às matérias-primas e outros insumos essenciais para a economia americana, que não se encontram em quantidade suficiente no território metropolitano. O segundo refere-se aos mercados externos para os produtos americanos, tanto no sentido de garantir uma demanda complementar da doméstica, quanto, sobretudo, para atender às crescentes exigências do balanço de pagamentos, no sentido de gerar capacidade suficiente de pagamento externo. O terceiro aspecto concerne ao próprio processo produtivo interno que, por motivos tanto econômicos quanto sociais e políticos, deve manter certas taxas mínimas de crescimento e preservar o dinamismo da economia, inclusive no que se refere ao desenvolvimento e à inovação tecnológica. Este segundo limite crítico nas relações intra-imperiais americanas impõe, à semelhança do anterior, certas restrições, agora de ordem econômica, à soberania dos Estados pertencentes ao sistema.

Considerando essas duas ordens de limites críticos, os Estados Unidos enfrentam uma certa gama de opções no que se refere aos possíveis modelos de organização de suas relações intra-imperiais. Esse espectro de opções apresenta, fundamentalmente, três alternativas principais. A primeira alternativa surge também, historicamente, como a inicial e tem caráter etnocêntrico. A condição de superpotência e de centro imperial é alcançada pelos Estados Unidos por meio do seu próprio desenvolvimento nacional. Como uma nação confrontando-se com outras, no contexto de um equilíbrio internacional do poder, dirigido inicialmente pelas grandes potências européias, as potências emergentes são conduzidas a um jogo nacionalista e etnocêntrico de maximização de vantagens.

Esse modelo foi espontaneamente seguido pelos Estados Unidos a partir de sua emergência como potência média, desde os meados do século XIX, que, sob sua égide, ingressou na Primeira Guerra Mundial. Wilson procurou afastar-se do modelo, na sua concepção de uma paz universal, sob a garantia de Liga das Nações, mas não foi acompanhado pela opinião pública. Com o isolamento da entreguerra, havia sido restaurado um sentido etnocêntrico para a expansão imperial americana.

A análise histórica das relações internacionais americanas escapa aos objetivos deste estudo. Mencionaremos somente que a alternativa etnocêntrica, apoiada em geral pelo conservadorismo republicano e pelo populismo democrático, alternou-se como modelo de relacionamento internacional e com outras opções propostas pelos liberais no decorrer deste século.

Como alternativa, o etnocentrismo é uma forma de maximização dos interesses do centro de curto prazo histórico. Os impérios do antigo Oriente foram etnocêntricos. Também o foram as efêmeras tentativas de hegemonia das cidades gregas umas sobre as outras, e igualmente o foram os impérios coloniais europeus. O etnocentrismo postula a permanente e ostensiva dominação e espoliação da periferia por parte do centro, fundada somente na

superioridade de forças e em uma estreita concepção étnica do próprio centro. Assim, não gera formas estáveis de colaboração entre a periferia (ou setores desta) e o centro, expondo este último a permanentes alianças adversas. Além disso, age de forma negativa sobre a qualidade de vida da sociedade cêntrica, que se deve estruturar como uma sociedade corsária (fenícios, cartigineses, impérios coloniais europeus) ou como caserna militar (assírios, espartanos, otomanos).

A segunda alternativa consiste na superação do etnocentrismo e sua substituição por um culturalismo cêntrico de caráter envolvente, que incorpore os povos e quadros que se identifiquem com a cultura cêntrica. Como vimos neste estudo, esta foi a solução dos reinos Helenísticos e do Império romano. Trata-se de uma opção com enorme potencial de estabilidade, como o prova a extraordinária longevidade do Império Romano. Pelo fato de ser uma alternativa relativamente aberta e que coopta, em forma seletiva, os elementos mais capazes da periferia, gera um sistema que se auto-renova e tende a manter sua predominância e eficiência sobre bases meritocráticas. Em compensação, esse modelo tem uma propensão oligárquica inerente e, portanto, antipopular. Acaba por gerar um grande proletariado interno, pela incorporação do externo, que tende a exercer pressões fortemente negativas sobre o sistema e contribui para ou determina sua desestabilização final.

Os Estados Unidos de Franklin Roosevelt e de John Kennedy expressam momentos de nítida opção por esse modelo. Independentemente das grandes decisões políticas, o processo de expansão das empresas transnacionais está levando gradualmente para essa alternativa as relações intra-imperiais dos Estados Unidos. A nível de uma grande firma, não de uma nação, a expansão internacional inicia-se sob a forma etnocêntrica. A partir de certo momento, porém, os interesses da empresa e de sua expansão recebem um serviço muito melhor se a direção opta pelo modelo do culturalismo cêntrico omnicomprensivo. Foi o que fizeram as empresas transnacionais desde a década de 60. Configuraram um estilo e uma técnica de ação do «executivo internacional», fundados no modelo americano da costa atlântica. Esse executivo internacional está se convertendo no equivalente moderno do que foram os *equites* no Império Romano. A expansão desse grupo nas administrações privadas e públicas tende a configurar um quadro internacional análogo ao que garantiu, durante muitos séculos, a administração do império sob o domínio de Roma.

A terceira alternativa é do tipo ecumênico. Consiste, em última análise, em uma deliberada autolimitação, no tempo e no espaço, da condição cêntrica. Isto se efetua mediante uma planejada superação gradual do centralismo, com a universalização para todos os povos e que tende a abarcar todas as classes dos benefícios da vida social, em uma dimensão ecumênica. Trata-se de um modelo ideal que, ao contrário dos outros, nunca chegou a ter efetiva aplicação histórica. O projeto de Alexandre não chegou a se interessar pelos detalhes a respeito das relações entre os povos. Muito menos chegou a ter sequer a idéia —que estaria em conflito com suas experiências da realidade oriental— da medida em que uma «homonia» étnico-cultural implica também em uma «homonia» social.

Não é aqui o lugar adequado para um exercício de concepção hipotética do que teria sido a conversão do sistema intra-imperial em um sistema ecumênico, inclusive em seus correlativos sociais. Tive ocasião de estudar alguns dos aspectos envolvidos em tal processo em um livro recente, ao qual remeto os interessados no assunto. Assinalarei tão-somente o fato de que uma ecumenização planejada e gradual do sistema imperial, embora implique em condições empiricamente difíceis de serem realizadas, não requer —como certos projetos de reforma do mundo— a conversão prévia dos homens em santos. Trata-se de algo que, embora em conflito com as visões de curto prazo dos interesses cênicos e suas seqüências periféricas, de fato otimiza a longo prazo, tanto para o centro quanto para a periferia. É fundamental para a compreensão deste processo, e para avaliar sua viabilidade,

ter em conta sua viabilidade de decorrer do longo prazo. Trata-se, em última instância, de uma variante democrática da alternativa precedente, a do culturalismo cêntrico.

A principal diferença consiste na deliberação, por parte do próprio centro e sob sua administração, de proceder de modo gradual à criação de subcentros, nas diversas regiões do sistema e distribuir crescentes responsabilidades a tais subcentros, incrementando nas periferias a extensão e o grau de consenso de apoio ao sistema. Este, que evolui gradualmente da forma intra-imperial para a convivência ecumênica, tenderá à organização consensual de uma autoridade internacional.

Tal processo, como uma de suas condições prévias, requer um incremento substancial dos níveis de renda e educação dos povos periféricos, conducentes a uma relativa homogeneização das condições e estilos de vida nas grandes regiões do mundo, ou das áreas incluídas no sistema. Para a ecumenização de um sistema intra-imperial, a outra condição prévia refere-se à dimensão interimperial do mesmo. Na medida em que se mantenham dentro do sistema importantes centros de poder potencialmente adversos a ele, os requisitos de defesa do sistema exercerão pressões antidemocráticas dificilmente superáveis no interior deste, que tenderão a preservar internamente seu caráter intra-imperial.

A Tendência Atual

O sistema intra-imperial americano continua sendo um processo aberto. Para começar, o entendimento das características inter e intra-imperiais do sistema é algo que escapa aos seus dirigentes, assim como à maior parte dos dirigentes dos países inseridos em suas órbitas —embora não escape ao entendimento dos soviéticos. A sociologia do império continua sendo, no âmbito deste, um saber dos intelectuais ou, inversamente, dos operadores dos serviços de inteligência.

O que mantém aberto este processo não é propriamente a falta de compreensão deste por parte dos seus líderes, mas o fato de o processo progredir de modo espontâneo, sem que tenha tomado, de forma irreversível, o curso de nenhuma das alternativas anteriormente referidas.

Feita esta observação de ordem geral, é necessário constatar o fato de que as relações intra-imperiais americanas tendem, de modo predominante, embora de forma não planejada e nem ainda irreversível, a seguir o caminho da segunda das alternativas já discutidas, ou seja, a do culturalismo cêntrico de caráter omnicompreensivo.

Como já foi mencionado, é importante nesse sentido o fato de as transnacionais terem adotado esse modelo nos últimos quinze anos. Não menos importante é o fato de que, nos planos econômico e cultural, o «centro» mostra-se mais amplo do que no plano político, incorporando igualmente tanto as empresas transnacionais européias e japonesas, quanto as contribuições culturais provenientes dessas mesmas fontes. Acrescente-se a isso que esse processo de incorporação por aculturação (à semelhança do mundo clássico) está gradualmente se abrindo em direção à periferia: executivos latino-americanos e sul-asiáticos, incorporados aos quadros superiores das filiais, intercâmbio de *visiting professors* com as universidades dessas e de outras áreas, etc.

Não há dúvida de que subsistem nos Estados Unidos importantes tendências para uma opção etnocêntrica. A favor dela estão, como já foi mencionado, tanto os conservadores mais tradicionais ou extremistas, quanto os populistas. Hoje em dia predomina em tais correntes um lastro isolacionista que tende para o mito da *fortress America*, incompatível com o eficaz exercício de uma situação imperial. Além disso, é importante levar em conta o fato de que os Estados Unidos tiveram internamente a experiência da inviabilidade social

do racismo e estão conseguindo, pouco a pouco, superar os obstáculos plantados por essa tradição. O auto-racionalismo interno, que pragmaticamente tende a prevalecer, conduz também à superação do etnocentrismo internacional.

No quadro precedente, o sistema intra-imperial americano tende a diferenciar dois níveis de centralidade: o político e o econômico-cultural. O centro político continua sendo exclusivamente exercido pelos Estados Unidos e seus dirigentes. Por outro lado, o centro econômico-cultural está compartilhado parcialmente por outros países incorporados à cúpula do sistema e que dispõem de um apreciável quadro de autonomia: os países de OECD.

Esse centro econômico-cultural, fundado em interesses comuns, no capitalismo corporativo internacional e na mesma cultura básica, a ocidental universal, comporta uma margem apreciável de competência externa e de variantes culturais, vinculadas às origens dos países que o integram. Tal circunstância, dentro da opção implícita do culturalismo omni-compreensivo, mantém aberto esse centro econômico-cultural à incorporação seletiva de novos membros, dentro de determinadas condições. Essas condições são, de um modo geral, aquelas que, a partir de uma compatibilidade básica de interesses e de cultura entre os membros do centro e os eventuais candidatos à incorporação, manifestem, da parte destes últimos, um nível de capacidade econômico-cultural de tal ordem que requeira, para a inter-relação adequada entre tais candidatos e os países cêntricos, um grau apreciável de consenso e de coparticipação ativa por parte desses candidatos. A partir da condição preliminar habilitatória de compatibilidade básica de interesses e de cultura, trata-se, em última análise, do fato de que determinados países, dentro do sistema intra-imperial, adquirem peso demasiado, em determinado momento, para serem tratados como simplesmente periféricos pelos países cêntricos. Em termos de custo-benefício e de técnicas de procedimento, convém mais, nesses casos, dar a tais países periféricos uma relativa participação nas vantagens da centralidade, em troca da ativa coparticipação desses países no processo econômico-cultural do sistema.

116

Atualmente, os candidatos à incorporação ao centro são países como o Brasil, Argentina, Irã e Nigéria, que conseguiram apreciável margem de autonomia regional, e certos países da OPEP, como a Venezuela e a Arábia Saudita, por seu elevado grau de autonomia setorial.

Esta modalidade de estrutura para a qual tende o sistema intra-imperial proporciona as vantagens próprias do modelo de culturalismo cêntrico omni-compreensivo, anteriormente indicado. Por outro lado, acarreta uma diferenciação crescente entre o centro (com seus elementos cooptados) e o grosso da periferia. Como vimos antes, o modelo em questão é oligarquizante e discrimina contra os proletários externos.

No império americano, tais consequências podem ser observadas nas relações atuais e tendências entre o centro e a periferia. Agravam-se as diferenças de níveis de renda e as discriminações nas relações de intercâmbio e na regulamentação, formal ou implícita, do movimento das pessoas. A periferia opera cada vez mais a nível de subsistência para as grandes massas e como um campo de concentração de nativos, no qual, ocasionalmente, se recruta uma forma de trabalho complementar. Isto se faz nos momentos de auge das economias centrais e, quando decresce a demanda, se devolve esses trabalhadores aos seus países de origem, sem nenhuma proteção.

Os efeitos negativos do culturalismo cêntrico, ao qual fizemos breve referência abstrata, fazem-se sentir cada vez mais no sistema intra-imperial. Tais efeitos podem ser agrupados em três categorias principais.

O efeito negativo mais evidente do modelo é o incremento das tensões intra-imperiais, com suas repercussões nas interimperiais. A discriminação sistemática da periferia e o agravamento continuado, especialmente em termos relativos e no que se refere às massas, da assimetria entre as condições desta e dos países cêntricos, confere um crescente caráter con-

flitante às relações Norte-Sul. Os países cêntricos tendem a exercer uma contenção repressiva sobre os periféricos, enquanto aumenta nestes o potencial de represália terrorista. Os efeitos desestabilizadores produzidos pelas tensões intra-imperiais propagam-se às relações interimperiais, criando novas condições para a expansão da influência soviética, se não a sua directa ou indirecta intervenção militar, como em várias regiões da Africa. Em consequencia, aumentam as oportunidades de confrontos armados entre forças dos dois impérios, com os consequentes e incalculáveis riscos de generalização dos conflitos.

Um segundo tipo de efeitos negativos ocasionados pelas atuais tendências intra-imperiais, em conexão com o precedente, refere-se à inviabilidade do estabelecimento de uma ordem mundial confiável e apta a dar soluções eficazes e equitativas aos gravíssimos problemas que dependem dela. Além do assunto crucial da paz, o mundo enfrenta uma enorme gama de problemas da maior gravidade, que não podem ser resolvidos por atos dos Estados nacionais, especialmente com as crises que os afetam, nem tampouco por decisões isoladas das superpotências. Tais problemas relacionam-se, por um lado, com a preservação da biosfera e, em geral, do sistema ecológico do planeta. Por outro, referem-se aos múltiplos aspectos que requerem uma administração internacional coordenada, seja a gestão de recursos naturais coletivos —como os oceanos, a atmosfera, etc.— sejam interesses populacionais e humanos de ordem geral, como os de saúde, alimentação e equivalentes.

A estes problemas acrescenta-se que o curso atual das relações intra-imperiais priva os países cêntricos, pelo caráter espoliativo de sua posição internacional e a consequente falta de consenso que os cerca, da possibilidade de administrar convenientemente tais assuntos, inclusive no âmbito mais restrito do mundo ocidental.

O terceiro tipo de efeitos negativos derivados da presente situação intra-imperial diz respeito aos próprios países cêntricos. Isto ocorre em dois sentidos diferentes. Por um lado, na medida em que, à semelhança do que ocorreu no mundo antigo, o proletariado externo do mundo ocidental se constituiu em proletariado interno do sistema intra-imperial em seu conjunto. Em tais condições, a crescente desestabilização das relações intra-imperiais, enquanto penaliza de forma imediata os povos periféricos, reopera sobre os cêntricos, não só em função do terrorismo e outras formas de violência, de um modo geral, como também pelos efeitos econômico-sociais dessa desestabilização.

O outro sentido em que a crescente assimetria das relações intra-imperiais afeta os países cêntricos refere-se a suas instituições e a seus valores éticos e ideológicos. Graças ao fato de haver superado historicamente muitos dos problemas e conflitos nas suas fases iniciais de industrialização, os países cêntricos se encontram no processo de construir internamente sociedades mais consensuais, igualitárias e livres. Para isso seus elevados níveis de renda constituem uma condição prévia decisiva. Em termos mais imediatos e aparentes, a assimetria das relações intra-imperiais, de que se beneficiam, é um importante fator do seu nível de prosperidade. Na verdade, porém, a construção de sociedades igualitárias e não repressivas, além de adequadas bases materiais, requer um sério projeto social-humanístico como fator axiológico de motivação e sustentação de tal tipo de sociedade e aí intervém precisamente a retroalimentação negativa da assimetria internacional.

Nenhum projeto sócio-humanista pode hoje em dia preservar sua validade e sua consequente capacidade de efetividade social se se restringir a minorias seletas, seja em termos de classe, dentro de uma sociedade, seja em termos de países, no âmbito internacional. Se as vantagens materiais que recolhem os países cêntricos da atual divisão desigual de oportunidades do mundo lhes facilitam os pré-requisitos econômicos necessários para a edificação de uma sociedade igualitária, livre e não repressiva, essa mesma iniquidade internacional invalida, por outro lado, ética e ideologicamente, todas as tentativas de desenvolvimento social.

O desenvolvimento social dos países cêntricos é inextrincavelmente solidário com o de-

envolvimento geral do mundo e das suas maiorias periféricas. E mais uma vez, à semelhança do que ocorreu com o mundo antigo, as soluções imperialistas, embora inteligentemente manejadas, reoperam de forma negativa sobre as próprias sociedades cêntricas e suas classes dirigentes.

Conclusões

A complexidade temática do presente estudo e a utilização, no seu tratamento, de uma dupla perspectiva, a histórica e a sistemático-analítica, torna recomendável a explicitação final das principais conclusões às quais conduziu, dentro do sistema intra-imperial americano, no que se refere ao aspecto da autonomia periférica.

Como vimos, o sistema intra-imperial permite uma apreciável margem de autonomia aos países que satisfazem determinados requisitos e se relacionam econômico-culturalmente em termos compatíveis com os interesses e valores básicos do centro imperial.

Os requisitos para a autonomia são de duas ordens: habilitatórios e exercitatórios. Os habilitatórios encerram duas condições: 1) viabilidade nacional; 2) permissibilidade internacional. Os exercitatórios impõem uma alternativa: a) ou bem os países candidatos à autonomia conseguem uma autonomia satisfatória técnico-empresarial, internamente ou b) compensatoriamente, conseguem dispor de condições favoráveis em suas relações com o centro imperial, sobretudo por identificações de ordem étnico-cultural.

Os sistemas imperiais tendem, de um modo geral, a se relacionar com suas periferias segundo três modelos principais alternativos: 1) o etnocêntrico, como é o caso dos impérios orientais antigos; 2) o culturalismo cêntrico de caráter omnicompreensivo, como é o caso dos Reinos Helenísticos e do Império Romano; 3) o ecumenismo universalizador e equalizador, que constitui um modelo ideal, não experimentado empiricamente, mas em cuja direção caminhava o projeto imperial de Alexandre.

No caso do sistema intra-imperial americano observase, no começo, que o mesmo se revela incompatível com essa forma organizacional da sociedade que são os Estados nacionais, tal como se configuraram na Europa, a partir do século XIV, e mais tarde, por influência européia, em outras regiões do mundo. Em relação aos países que participam do seu centro econômico-cultural, como os países da Comunidade Européia e o Japão, o sistema intra-imperial restringe uma das funções básicas de seus estados nacionais, ao assumir sua defesa externa e impor as restrições correspondentes a sua soberania. Além disso, em relação aos países periféricos, o sistema, devido ao predomínio que assumem as empresas transnacionais em suas economias, priva seus subsistemas culturais da função fundamental de suprir os insumos técnico-científicos de suas respectivas sociedades e, com a atrofia dos subsistemas culturais e políticos de tais países, priva-os também do projeto coletivo próprio e os converte em meros mercados territoriais e campos de concentração de nativos.

Com essas limitações aos Estados nacionais que o integram, o sistema intra-imperial está manifestando a tendência, não deliberada e nem irreversível, mas já claramente discernível, de se encaminhar para a alternativa do culturalismo cêntrico omnicompreensivo. Para essa tendência, um importante fator é terem as empresas transnacionais que controlam a economia do sistema se definido, nestes últimos quinze anos, no sentido do modelo culturalista.

Dentro de uma relação centro-periferia que tende a se estruturar de acordo com o modelo culturalista, as condições de autonomia para os países periféricos tornam-se difíceis de ser alcançadas, privando a quase todos eles do acesso a tal situação. Efetivamente, somente um número muito restrito de países periféricos consegue satisfazer, em princípio, de for-

ma acumulativa, os requisitos habilitatórios e exercitatórios a que me referi anteriormente. Não conseguem também se relacionar com o centro imperial em termos econômicos e culturais compatíveis com seus interesses e valores básicos.

Entre os países que estão apresentando indicações de poder ingressar imediatamente em um plano de autonomia geral, encontram-se os que alcançaram recentemente um apreciável grau de autonomia regional, como Irã, Brasil e Argentina, além da Nigéria, eventualmente. Alguns países da OPEP, especialmente a Venezuela e a Arábia Saudita, que também alcançaram recentemente um importante grau de autonomia setorial, parecem dotados de possibilidades de acesso ao plano da autonomia geral.

Perante essa conclusão, seria importante analisar mais detidamente, em relação a tais países, em que medida seu possível acesso ao plano da autonomia geral exigiria, como pré-requisito, um incremento da sua atual autonomia técnico-empresarial. Seria o caso de aplicar a esses países —como em princípio seria de supor— a necessidade de conquistar, primeiro, suficiente autonomia técnico-empresarial para alcançar internacionalmente sua autonomia geral? Ou, neste caso, ou em alguns casos, poderia ocorrer alguma forma de compatibilização do predomínio econômico das empresas transnacionais com a preservação da sua integridade societária e a conseguinte preservação da validade do seu próprio projeto coletivo? Esse problema exigiria uma análise detalhada, que ultrapassaria as dimensões do presente estudo mas que seria interessante tentar, de forma específica, em outra oportunidade.

Para concluir, mencionarei a comprovação final do presente estudo no sentido de que o sistema intra-imperial americano, à semelhança do que ocorreu com o mundo clássico, está internalizando seus antigos proletariados externos e gerando com isso dois graves fatores da sua própria desestabilização. Por um lado, o sistema perpetua e agrava as tensões, com seu potencial de terrorismo e de conflitos generalizáveis, entre o centro e os componentes não autorizáveis da periferia, que são quase todos os países que a integram.

Por outro, ao perpetuar formas desiguais de relacionamento entre o centro e a periferia, e dentro destas, especialmente em relação às grandes massas espoliadas, no seu intento de construir sociedades mais livres e igualitárias, no centro, o sistema sofre a retroalimentação dos efeitos negativos, sobre seus valores éticos e ideológicos, dessas relações espoliativas, que o mesmo gera e sobre os quais se assenta.



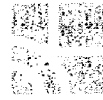
Situaciones Particulares dentro del Sistema Centro-Periferia

Condiciones especiales y la propia influencia de los acontecimientos han decantado cuadros particulares en la composición del Sistema. Entre ellos está, por ejemplo, el de las llamadas «economías neoindustriales», que tienden a situarse a medio camino entre las centrales y las primario-exportadoras y que, además, presentan grandes diferencias entre ellas. En otro lugar puede colocarse el gran universo de la «periferia-periferia», y en otras colocaciones originales a las economías socialistas europeas y las de la Península Ibérica, a las cuales, por razones obvias, se les ha prestado particular atención.

Sin pretender agotar las posibilidades de clasificación, los análisis respectivos dan una idea satisfactoria de las particularidades que ofrece una «descomposición» del conjunto a la luz de las circunstancias contemporáneas.

Las Nuevas Economías Industriales

El tema de las nuevas economías industriales ha irrumpido con intensidad creciente entre las nuevas realidades del sistema Centro-Periferia. Esta perspectiva se asienta en el hecho de que varias economías se industrializaron intensamente en la posguerra, con la particularidad de vincularse con dinamismo en el comercio internacional de bienes manufacturados. Tomando como referencia casos latinoamericanos, **Fernando Fajnzylber** caracteriza su proceso de industrialización, para después contrastarlo con el acaecido en otras regiones. Las modalidades de progreso técnico absorbido y sus consecuencias sobre la equidad social son los aspectos más atendidos para fundamentar las reflexiones finales sobre la materia.



Las Economías Neoindustriales en el Sistema Centro-Periferia de los Ochenta

Introducción

La experiencia acumulada sobre el desarrollo económico en distintas latitudes parecería indicar que uno de los rasgos prominentes de ese proceso es la combinación de aprendizaje desde las sociedades en cada momento más avanzadas y de innovación económica y social que permite incorporar las especificidades en cuanto a carencias y a potencialidades por parte de los países menos avanzados. Esto explica el hecho fundamental, hoy día ampliamente reconocido, de que las sendas de transformación varían en cuanto a contenido, itinerario e instituciones, reflejando así esta combinación de aprendizaje e innovación¹. En el tema de la industrialización, central al proceso de desarrollo por su contenido de progreso técnico y elevación de la productividad, la relevancia del eje aprendizaje-innovación adquiere mayor importancia. En América Latina uno de los rasgos hasta ahora centrales del proceso de industrialización ha sido la asimetría entre el elevado componente de imitación, fase previa al aprendizaje, y el componente marginal de innovación económico-social.

Diversas formulaciones convergen en la necesidad de que los países de América Latina modifiquen el patrón de industrialización, eje en torno al cual se articula la estructura productiva de las últimas décadas. En este trabajo se intenta profundizar tanto en la caracterización del patrón que es preciso modificar como en las direcciones, requisitos y lineamientos de políticas necesarias para lograrlo.

Se abordan los siguientes temas: en el primer capítulo se intenta caracterizar el proceso de industrialización de América Latina, fundamentalmente términos de su contribución a los objetivos de crecimiento y equidad, se identifican los rasgos básicos comunes a los distintos países como también aquellas especificidades nacionales que marcan la heterogeneidad regional. Asimismo, se presentan esquemáticamente los rasgos que caracterizan a la denominada «crisis industrial de los ochenta». En el segundo capítulo se aborda lo que parece ser un rasgo central del patrón de industrialización y desarrollo de América Latina, que es el que se refiere a su precariedad para absorber e incorporar creativamente el progreso técnico con vistas a responder tanto a las carencias como a las potencialidades regionales; se precisan, también, las vinculaciones entre el tema de progreso técnico, el sector industrial y la frágil contribución que la macroeconomía aporta al abordaje de esta relación. En el capítulo tercero se intenta un contraste con otros países de reciente industria-



¹ Ver «Estudio Económico de América Latina, 1949», CEPAL; «Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico», R. PREBISCH, 1950; «Economic Backwardness in Historical Perspective», A. Gerschenkron, Harvard University Press, 1962.

lización, cuyo desempeño industrial parece más favorable: se contrastan la situación de los tres países de América Latina, Argentina, Brasil y México, y los casos de Corea del Sur, España y Yugoslavia. Finalmente, se intenta desprender de lo expuesto algunas reflexiones que eventualmente pudiesen contribuir a enfrentar lo que en el capítulo primero se define como el desafío de América Latina, esto es, acercarse al casillero hasta ahora vacío en que el crecimiento converge con la equidad.

En América Latina Hay un Casillero Vacío

Industrialización, Crecimiento y Equidad

En las más variadas circunstancias, los gobiernos de América Latina, al igual que en el resto del mundo, se plantean como objetivos centrales del desarrollo el crecimiento y la equidad. ¿En qué medida los países de la región han alcanzado uno o ambos de estos objetivos en el curso de su desarrollo?

Si definimos como criterio de dinamismo el ritmo de expansión de los países avanzados en las últimas dos décadas (2,4 % anual del PIB por habitante), y aceptamos como definición de la equidad la relación entre el ingreso del 40 por 100 de ingresos más bajos y el 10 por 100 de la población con ingresos más altos, nos encontramos con que esta relación en los países avanzados alcanza un promedio, a fines de los setenta y comienzos de los ochenta, de 80 por 100. Es decir, el 40 por 100 de ingresos más bajos de la población tiene un ingreso que equivale al 80 por 100 del ingreso del 10 por 100 de ingresos más altos. Supongamos que para América Latina aceptamos como línea divisoria entre los países más equitativos y los menos equitativos una relación similar a ésta, pero con un valor de un 40 por 100; esto equivale a plantearse como objetivo un nivel «de equidad» equivalente a la mitad de aquel que prevalece en los países industrializados². Cruzando estas dos variables, crecimiento y equidad, y teniendo como línea divisoria del dinamismo el crecimiento promedio de los países avanzados en el período 1965 a 1984 y como línea divisoria de la equidad esta relación entre el 40 por 100 más modesto y el 10 por 100 más próspero, aparece (cuadro 1) una matriz de doble entrada en que queda un casillero vacío: el casillero que corresponde a aquellos países que habrían alcanzado simultáneamente un crecimiento más rápido que el crecimiento de los países avanzados y un nivel de equidad superior a la mitad del nivel de equidad que prevalece en esos países; este casillero vacío constituye una interrogante clave a cuya respuesta se intentará contribuir en este trabajo.

Se verifica que aproximadamente un 73 por 100 del producto interno bruto regional se genera en países que podríamos denominar dinámicos-desarticulados (Brasil, Colombia,

² Las cifras provienen del «Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1986», Banco Mundial, Washington, 1986, cuadros 1 y 24.

Ecuador, Panamá, Paraguay y República Dominicana), un 11 por 100 se localizaría en el otro extremo, en aquellos países que podríamos denominar integrados o articulados pero estancados (Argentina y Uruguay), y el 16 por 100 restante correspondería a países en los cuales prevalece simultáneamente la condición de desarticulación y estancamiento. En esta última categoría podrían identificarse algunas situaciones nacionales potencialmente «explosivas» en la medida en que, frente a una situación estructural de estancamiento y desarticulación social reflejada en la inequitativa distribución del ingreso, resultaría previsible la emergencia de una amplia gama de propuestas alternativas que convoquen a la sociedad a superar esta realidad insatisfactoria y sostenida; sin embargo, lo que interesa destacar principalmente es el hecho de que, hasta ahora, el casillero crecimiento con equidad esté vacío, por lo menos para el conjunto de países para los cuales se dispone de información comparable.

La ubicación en los diferentes casilleros está obviamente condicionada por el nivel que se defina como «parte aguas»; así, por ejemplo, si el límite de la equidad se desplazara levemente hacia abajo, aparecerían en el casillero superior derecho países como Costa Rica, Chile y Venezuela y si el límite de crecimiento se desplazara hacia arriba, el número de países dinámicos se reduciría, manteniendo la inserción de países como Brasil, México, Ecuador y Colombia.

Frente al casillero vacío, cabría imaginar que tal vez se trata de una situación a la cual sólo pueden acceder países que hubiesen avanzado en su proceso de desarrollo; esta eventualidad resulta sin embargo refutada en los hechos cuando se consideran países de otras regiones con un nivel de ingreso y de desarrollo en algún sentido comparable al prevaleciente en América Latina. Se constata (cuadro 2) que hay por lo menos seis países de distintas regiones e inclusive con distintos sistemas socioeconómicos y políticos que, de acuerdo a las mismas fuentes de información (Banco Mundial), parecerían poder ubicarse en el casillero que en América Latina está vacío: Corea del Sur, España, Yugoslavia, Hungría, Israel y Portugal; se trata de países cuyo tamaño físico y económico es comparable a distintos países de América Latina y que presentan variadas características en cuanto a origen de las respectivas formaciones sociales e inserciones geopolíticas y que verifican simultáneamente ambas condiciones, crecimiento y equidad; en consecuencia, la explicación de que ese casillero debe, necesariamente, esperar un nivel de desarrollo superior, resulta descartada. Aparece entonces en toda su relevancia la pregunta respecto a la especificidad del desarrollo latinoamericano que daría origen a esta omisión. Y éste es un tema al cual el conjunto de este trabajo pretende aportar algunas explicaciones.

El estudio comparado de distintos casos nacionales dentro y fuera de la región constituye la aproximación básica de este trabajo. Resulta claro, para los especialistas de la historia, que para entender una región como América Latina es imprescindible saber no sólo de América Latina. Sin embargo, esto, que parecería bastante obvio, no ha estado siempre en el centro de la aproximación metodológica con que el tema del desarrollo se ha abordado en la región.

El reconocimiento de esta carencia asociada al denominado «casillero vacío» es perfectamente compatible con el reconocimiento de las profundas transformaciones que experimentaron la economía y la sociedad latinoamericanas en los últimos treinta años, aquello que A. Hirschman denomina «les trente glorieuses» de la América Latina³, durante los cuales

³ «The political economy of Latin American development: seven exercises in retrospection», A. Hirschman, International Congress of the Latin American Studies Association, Boston, October 1986.

efectivamente el producto creció cinco veces, entre 1950 y 1981, con una población que se incrementó de ciento cincuenta y cinco millones a casi cuatrocientos millones de habitantes, con un muy rápido proceso de urbanización que se tradujo en el hecho de que en varios de los países de la región que en 1950 tenían más de la mitad de la población en la agricultura, ésta se redujo a entre un cuarto y un tercio, donde las condiciones educacionales y de salud mejoraron significativamente, se crearon instituciones que contribuyeron a favorecer la integración económica, social, política y cultural de la región. Inclusive se establecieron las bases para desarrollo tecnológico en áreas importantes vinculadas a la agricultura, a las obras públicas, a la energía; en que la esperanza de vida se elevó significativamente en todos los países de la región, pero donde, sin embargo, no puede dejar de reconocerse que las formas autoritarias de convivencia han prevalecido para la mayor parte de la población de la región. El mundo ha crecido y se ha transformado económica, social, política y culturalmente desde la segunda guerra mundial a un ritmo que no tiene precedentes en la historia universal y en América Latina se han dado también muchas de estas transformaciones; el reconocimiento de los cambios positivos que se han producido en la región, no deberían, sin embargo, conducir a la autocomplacencia que se observa en aquellos países que ejercen la función de liderazgo a nivel internacional, cuando éste se prolonga por muchas décadas, pero que resultaría absolutamente injustificada en el caso de América Latina.

Rasgos Básicos Comunes y Diferenciales del Patrón de Industrialización Latinoamericano

128

Se define y caracteriza el patrón de industrialización adoptado por los países de la región a partir de cuatro rasgos básicos que, se intenta demostrar, son compartidos por el conjunto de los países de la región: a) inserción internacional basada casi exclusivamente en el superávit comercial generado en los sectores de recursos naturales, agricultura, energía y minería, y déficit comercial sistemático en el sector manufacturero (con la excepción a partir de 1982 de un superávit comercial generado en el sector manufacturero de Brasil); b) estructura industrial concebida e impulsada con vistas fundamentalmente hacia los respectivos mercados internos; c) aspiración a reproducir el modo de vida de los países avanzados tanto a nivel del consumo como, en grados variables, de la producción interna, y d) limitada valoración social de la función empresarial y precario liderazgo del empresario nacional público y privado en los sectores cuyo dinamismo y contenido definen el perfil industrial en cada uno de los países.

a) *Inserción internacional vía materias primas*: después de más de cuarenta años de industrialización, y habiendo tomado tempranamente conciencia de la tendencia al deterioro de los términos del intercambio de los recursos naturales, de los cuales al igual que en Estados Unidos existe una dotación abundante, respecto a las manufacturas se constata empíricamente que todos los países de la región, sin excepción hasta 1982, presentaban un saldo comercial positivo exclusivamente en la agricultura, energía o en la minería, según los casos, y un déficit significativo en el sector manufacturero (cuadro 3). A partir de 1982, se genera, en el caso de Brasil, un superávit en el sector manufacturero, continuando el resto de los países en la situación anterior. En el caso de Brasil existen diversas opiniones respecto al carácter eventualmente estructural del superávit del sector manufacturero; hay quienes sostienen que se trata de una situación frágil vinculada a la caída del mercado interno (1980-1983), al dinamismo de las importaciones de los Estados Unidos en el año 1984

y a la caída relativa de la tasa de inversión interna en la primera mitad de los ochenta; otras opiniones sostienen que el gran esfuerzo inversionista de Brasil en los setenta, en el sector industrial, habría generado condiciones para un superávit manufacturero sólido y creciente ⁴. El deterioro del saldo comercial del sector manufacturero en 1986, asociado a un fuerte incremento de la demanda interna, contribuye a mantener vigente esa polémica, sin duda relevante para el resto de la región.

En cuanto a los términos del intercambio se verifica, lamentablemente, que las aprehensiones de los cuarenta se validaron plenamente: en 1950 el índice de precios relativos, agricultura-manufacturas, era de 168 y en 1985 de 81 (1979-1981 = 100); en minería en 1950 el índice era de 124 y cae en 1985 a 79; en el caso del petróleo cuyos efectos varían según los países, en 1950 el índice es 26, en 1970 de 13 se eleva a 107 en 1980 y cae a 101 en 1985 ⁵.

La región anuncia y denuncia estas tendencias, pero los cambios en la estructura productiva no lograron neutralizar sus efectos adversos; ésta es una responsabilidad difícilmente delegable al exterior. A mediados de los setenta y en algunos países de la región, apoyándose en los resultados insatisfactorios de este patrón de industrialización, se adoptaron políticas que condujeron a intensificar el déficit del sector manufacturero sin modificar sustancialmente el superávit en los sectores de recursos naturales; la liquidez financiera internacional permitió absorber circunstancialmente el impacto, pero el problema apareció nuevamente a la superficie con mayor dramatismo a partir de 1982, cuando el flujo neto de recursos financieros se tornó negativo y se acentuó la caída en los términos del intercambio ⁶.

Lo anterior adquiere mayor gravedad si se considera que el déficit manufacturero se concentra precisamente en los sectores de mayor dinamismo y contenido tecnológico, propiedades que condicionan su relevancia para la inserción de los países en el comercio internacional: bienes de capital, química y automotriz. La región está mal en aquellos rubros con futuro promisorio en el comercio internacional y recíprocamente.

b) *Industrialización orientada hacia el mercado interno*: independientemente de todas las especificidades nacionales a las que se hará referencia más adelante, los países de la región comparten el hecho fundamental de que sus exportaciones industriales representan un porcentaje bajo de su producción industrial y, lo que es más importante, la planta industrial ha sido concebida en su tecnología de producto, proceso y fabricación, básicamente para abastecer los respectivos mercados internos. Este rasgo básico común es compatible, obviamente, con casos excepcionales en períodos, sectores y países y con el hecho de que en la mitad de la década de los sesenta se comenzaron políticas de promoción de exportación que no modificaron el dato crucial de que la rentabilidad en el mercado interno ha sido sistemáticamente mayor que en el mercado internacional (cuadro 4).

Desde fines de los setenta, la inversión para exportación compite no sólo con el confortable y protegido mercado interno, sino con una tentación aún más seductora: las colocaciones en el mercado financiero internacional con tasas de interés elevadas en dólares. La magnitud y trascendencia de este nuevo fenómeno que obviamente atenta contra la inversión productiva tanto para exportación como para mercado interno y que se vincula, entre varios otros factores, al déficit de los Estados Unidos, se expresa en el hecho de que sólo

⁴ «A Economia Brasileira em Marcha Forçada», A. BARROS DE CASTRO y E. PERES DE SOUZA, Editora Paz e Terra, Brasil, 1985.

⁵ Información proveniente del Departamento de Análisis Económico y Proyecciones del Banco Mundial, enero 1986. Ver trabajo de ARMANDO DI FILIPPO, presentado a este coloquio.

⁶ «América Latina: sistema monetario internacional y financiamiento externo», CEPAL/NUD, 1986.

en el mercado de los eurodólares se efectúan anualmente operaciones que equivalen a 25 veces el volumen del comercio internacional de bienes y servicios; aun cuando la doble contabilidad de estas operaciones fuese significativa, las órdenes de magnitud confirman la aparición de un fenómeno nuevo de gran significación potencial.

Aun en el caso de Brasil, cuyas exportaciones industriales representan la mitad de las exportaciones de manufacturas de la región, y más del 50 por 100 de sus propias exportaciones totales, el coeficiente de exportaciones industriales es bajo y para la mayoría de las empresas y sectores el mercado interno continúa constituyendo el objetivo prioritario. En 1980 el coeficiente exportaciones valor bruto de producción es de 5,4 por 100, con una definición estricta de manufacturas y 7,2 por 100 con una definición amplia. Esto se aplica, sin grandes variaciones, para las firmas privadas nacionales, extranjeras y estatales. Esta situación, vigente en un país cuyo PNB es equivalente al del conjunto de Suecia, Noruega, Dinamarca y Finlandia (todos ellos orientados hacia el mercado internacional), se acentúa y adquiere mayor gravedad en los países medianos y pequeños de la región (coeficientes de exportación del orden del 10 %). En este sentido se reproduce el esquema prevalente en los Estados Unidos, concentración de la producción en el mercado interno, con la pequeña salvedad de que el país de mayor mercado interno de la región, Brasil, es hoy día un treceavo de Estados Unidos y era aproximadamente la veinticincoava parte al término de la segunda guerra mundial; en ese momento en los Estados Unidos se generaba el 40 por 100 del producto mundial, y el 60 por 100 de las exportaciones mundiales con una población equivalente al 6 por 100 de la población mundial.

Lo específico de la región no reside, sin embargo, en haber aplicado una política de sustitución de importaciones, rasgo compartido con el resto del mundo con la sola excepción de Inglaterra a fines del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX, sino en la modalidad económica en que ésta se aplicó. Concretamente esto significa que la sustitución de importaciones ha sido un elemento integrante de un patrón de industrialización caracterizado por un conjunto de elementos que se apoyan y refuerzan entre sí: aislar cualquiera de estos componentes y focalizar en él la atención resulta más simple, pero inconducente desde el punto de vista del diseño de estrategias diferentes de industrialización. Sin embargo, interesa destacar el hecho de que una región en que el costo horario del sector manufacturero fluctúa entre un séptimo y un veinteavo del que prevalece en los países desarrollados, con carga tributaria inferior, con niveles de productividad que serían inferiores en no más de un 50 por 100 al vigente en los países desarrollados y con acceso a tecnologías similares, difícilmente puede aceptar pasivamente la perspectiva de mantener el proteccionismo elevado indiscriminado. Las experiencias internacionales «exitosas» muestran que tampoco se trata de proceder a una apertura drástica y cándida, sino a definir sectorial y temporalmente un itinerario de aprendizaje tecnológico interno que conduzca a una inserción sólida en el mercado internacional.

c) *Patrón de consumo*: la aspiración de reproducir el modo de vida de los países avanzados, y en particular de los Estados Unidos, es común al conjunto de los países de la región, pero además parecería ser compartida por la abrumadora mayoría de la población mundial, independientemente de los niveles de desarrollo, sistemas socioeconómicos y etnias. Lo que es específico de la región es la modalidad por medio de la cual ésta se incorpora en la demanda y en la oferta industriales, en la plataforma energética, en la comercialización, la comunicación y el financiamiento del consumo. El grado en que los distintos objetos se difunden por la pirámide de ingresos hacia la parte baja varía de acuerdo con el respectivo precio unitario. En los bienes baratos (bebidas, prendas de vestir y algunos electrodomésticos), la difusión alcanza inclusive a los sectores rurales; si se incluye la electrónica de consumo, la difusión alcanza a los sectores populares urbanos y, en aquel bien que en alguna medida simboliza este patrón de consumo, el automóvil, la difusión alcanza

a los sectores medios. El modo de vida de referencia se ha gestado endógenamente en un país en que el ingreso por habitante equivale en la actualidad a más de siete veces el ingreso por habitante de América Latina, y cuya dimensión económica equivale a prácticamente cinco veces la del conjunto de los países de América Latina. A este obvio contraste se agrega el hecho reciente de que en el propio país de origen se constata de que se trata de un modo de vida tan «caro» que inclusive allí los recursos internos son insuficientes, razón por la cual los Estados Unidos han ingresado recientemente en la categoría de deudor neto, cuyo único rasgo diferencial es que tienen capacidad de emitir la moneda en que se contabiliza su deuda. Para intentar recuperar su nivel de competitividad internacional y neutralizar el rezago en términos de crecimiento y productividad, deben recurrir al expediente de erosionar el nivel relativo de remuneraciones internas vía devaluación.

Lo fundamental en el caso de América Latina reside, sin embargo, en que se ha procedido a trasplantar en mayor medida los objetos que los conocimientos e instituciones necesarios para diseñarlos, producirlos y adaptarlos a las condiciones locales. La ansiedad por el contacto físico con los objetos ha sido mayor que la pasión por incorporar la modernidad del conocimiento y de las relaciones interpersonales sobre la base de los cuales éstos se diseñaron.

Aceptando como dato básico el hecho de que el modo de vida de los Estados Unidos forma parte del «imaginario colectivo», el desafío consiste en compatibilizar ese dato con la búsqueda simultánea de la articulación económica social interna y la inserción sólida en la economía internacional. En América Latina ha primado la aspiración a reproducir el modo de vida de referencia en aquella parte de la pirámide de ingreso compatible con los precios de los distintos bienes, respecto a los objetivos de articulación a nivel nacional e inserción internacional sólida. Esto se refleja, por ejemplo, en el hecho de que la densidad de consumo de ciertos objetos «caros» (automóvil) es significativamente mayor que en otros países de industrialización tardía con un nivel de ingreso comparable; además, a diferencia de otros países y regiones, se ha establecido la producción local de esos objetos a nivel de los mercados nacionales con un número elevado y escala reducida de plantas, estructuralmente incompatibles, en la mayor parte de los países, con las exigencias del mercado internacional; el acceso a estos bienes se ha facilitado reproduciendo los mecanismos de crédito al consumo vigente en los países de origen, con las inevitables consecuencias sobre el ahorro de las familias y la disponibilidad de recursos para inversión.

En un país avanzado como Japón, pero también con industrialización tardía, en que el ingreso por habitante es aproximadamente el 80 por 100 del de los Estados Unidos, y su densidad de automóviles equivale al 40 por 100 del de los Estados Unidos, la disponibilidad de crédito al consumo equivale, en relación con el PNB, a un séptimo de la de los Estados Unidos; lo interesante es que Japón es el primer proveedor extranjero de automóviles en los Estados Unidos. Varios de los países nórdicos con niveles de ingreso por habitante comparables a los Estados Unidos y con mercados, en términos del PNB, superiores a los países medianos de la región, presentan una densidad de consumo de automóviles elevada, pero no han establecido una producción interna. Corea del Sur, con un nivel de ingreso por habitante similar al de los países mayores de la región y con un producto equivalente a un tercio del de Brasil y la mitad de México, y exportando actualmente automóviles a Canadá y los Estados Unidos a partir de empresas nacionales, tiene una densidad de automóviles equivalente entre un quinto y un décimo de la prevaleciente en los países de la región ⁷.

⁷ Ver, en este mismo artículo, el apartado *América Latina y los «NIC's»*.

En otro ámbito, el alimentario, se verifica, en los casos de Brasil y México, un claro descuido por los rubros básicos para mercado interno (en el caso argentino, estos rubros coinciden con los productos principales de exportación); en la última década se constata un aumento significativo de la producción agrícola para la exportación y, en el caso de Brasil, de la producción de caña para sustituir la de petróleo y una caída de la producción por habitante de cereales; el coeficiente de importación de cereales ha venido creciendo sistemáticamente en ambos países hasta alcanzar, a comienzos de los ochenta, un nivel aproximado del 20 por 100. Los casos de Argentina y Corea, en el primero por la dotación generosa de recursos naturales y en el segundo por la valoración de estrategias de la autosuficiencia alimentaria, el tema de alimentos básicos para el consumo interno está básicamente resuelto (el consumo de calorías por habitante en Argentina es similar al de Estados Unidos y superior al de Europa y Japón).

En cuanto al contenido de la dieta alimenticia, se observa (cuadro 6) un claro contraste entre un caso en que se busca una adecuación a las carencias y potencialidades internas, Corea del Sur, y el de los países de América Latina, que buscan reproducir en la parte alta de la pirámide de ingresos el patrón alimentario de Estados Unidos: mayor proporción de alimentos de origen animal, especialmente vacuno, en contraste con un predominio de los granos y del pescado en el caso de Corea. Aunque el contenido en calorías y proteínas es comparable, la composición varía drásticamente. En el caso de América Latina la configuración resulta de superponer la dieta de los sectores medios y altos urbanos, cuyo contenido se aproxima aún más a la de los Estados Unidos, y la de sectores campesinos y populares urbanos, en que los niveles absolutos y el contenido en carne y leche es notoriamente inferior.

Tanto en Japón como en Corea se ha producido una evolución tendencial de aproximación hacia el «modo de vida americano», tanto en lo referente a vehículos como a la dieta alimentaria, pero esa tendencia, de carácter planetario, allí se ha procesado de modo de cautelar el dinamismo, la competitividad internacional, normas mínimas de equidad y favoreciendo el proceso de integración social.

d) *Escasa valoración social y precario liderazgo del empresariado nacional*: se constata empíricamente que el liderazgo de los sectores industriales más dinámicos, portadores del progreso técnico y que definen el perfil productivo nacional, no se ha ejercido en la mayor parte de los casos por empresas privadas nacionales (automotriz, química, bienes de capital); se verifica además que en el conjunto de las mayores empresas de cada país, las privadas nacionales grandes ocupan un discreto tercer lugar, detrás de las públicas y de las ET⁸; al contrastar la situación de los países en la región en lo que se refiere a la presencia y gravitación de la pequeña y mediana empresa, que por definición es privada nacional, ésta es notoriamente menos significativa que en otros países avanzados y de industrialización tardía de otras regiones (Italia, Japón, India y España).

La fuerte gravitación y la creciente atención que reciben las PMI en los países avanzados, en variados sectores, todos ellos expuestos a la competencia internacional, sugieren la necesidad de calificar el determinismo que con frecuencia se asigna al reducido tamaño de los mercados internos, factor con que se suele justificar tanto la ausencia de oportunidades de inversión como la necesidad de protecciones elevadas y permanentes. Adicionalmente, se ha venido confirmando empíricamente en los países avanzados, desde mediados de los setenta, el ostensiblemente mayor dinamismo de las PMI no sólo en términos de empleo,



⁸ «Empresas estatales y privadas nacionales y extranjeras en la estructura industrial de América Latina», en *Industrialización y Desarrollo Tecnológico*, núm. 1, División Conjunta CEPAL/ONUDI, septiembre 1985.

sino también de flexibilidad e innovación tecnológica⁹. Finalmente, cuando se analiza la parte que corresponde al sector privado nacional en la ejecución de actividades de investigación y desarrollo tecnológico, se percibe que aun en los países más avanzados en la región, ésta es notoriamente marginal¹⁰.

A lo anterior se agregan dos hechos difíciles de cuantificar, pero no por eso menos importantes: la función empresarial, independientemente del carácter de la propiedad, recibe en América Latina una escasa valoración social y, en cambio, el tema de la propiedad, que está profundamente ideologizado, suscita gran interés en el debate público. Mientras en los temas anteriores, patrón de consumo, orientación preferente hacia el mercado interno e inserción internacional vía recursos naturales, se mantenía la similitud con los Estados Unidos, en este cuarto tema, la distancia no podría ser mayor. Este es, además, uno de los rasgos fundamentales que diferencian a la región de aquellos países de industrialización tardía que han logrado una inserción exitosa en los mercados internacionales. Es importante destacar que la valoración social y la creatividad del sujeto empresarial, cualquiera que sea el tamaño de la firma y el tipo de propiedad, constituye una condición necesaria para trascender esta «modernidad de escaparate» a la que se hizo referencia anteriormente. La complejidad de este tema, evidentemente, trasciende el ámbito de la política comercial, fiscal o monetaria, así como la adopción de posiciones doctrinarias susceptibles de imponerse por decreto. Los instrumentos de la política económica y los decretos pueden sin duda contribuir a favorecer o a perjudicar, pero no son suficientes. Se trata de una dimensión cultural y valorativa, respecto a la cual el debate político construido a partir de la realidad, la concertación social, la transparencia en el flujo de la información, los medios masivos de comunicación y el proceso educativo desempeñan un papel insustituible.

En este aspecto existen varias diferencias básicas entre, por una parte, Corea, y por otra, los países de América Latina. En el caso de Corea, un rasgo dominante, aun más acentuado que en el caso de Japón, es la estrecha vinculación entre el Estado y un conjunto de conglomerados nacionales con particular incidencia en el sector manufacturero, pero con un grado elevado de diversificación. Se observa (cuadro 7) que los 10 principales conglomerados generan prácticamente la cuarta parte del producto nacional bruto, y que los 46 principales conglomerados originan el 43 por 100 del PNB. Los conglomerados privados nacionales que existen en América Latina no alcanzan ni de lejos esa gravitación y su vinculación orgánica con el Estado es notablemente más tenue. En segundo lugar, en el caso de Corea el sector público ha ejercido una función determinante en la intermediación financiera. «*The financial system in the Republic of Korea at the beginning of the 1980s was largely the product of government initiatives. Except for the "local banks" and branches of foreign banks, financial institutions were either government-created, government-owned, or government-controlled by virtue of a majority shareholding*»¹¹. En América Latina la Banca pública de desarrollo, siendo relativamente importante, coexiste con un sector privado bancario mayoritario en la intermediación financiera de corto plazo. En tercer lugar, la gravitación relativa de las filiales de empresas transnacionales (ET) es significativamente menos determinante en Corea que en los países de América Latina, donde ejercen liderazgo y se concentran en el mercado interno. Finalmente, la participación de las empresas públicas en

⁹ Ver «Notas sobre pequeña y mediana empresa», en *Industrialización y Desarrollo Tecnológico*, núms. 2 y 3, marzo y noviembre 1986, y *The Second Industrial Divide*, M. PINE y CH. SABEL, Basic Books, New York, 1984.

¹⁰ «Ciencia y Tecnología en la OCDE y posición relativa de América Latina», en *Industrialización y Desarrollo Tecnológico*, núm. 1, División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología, 1985.

¹¹ «National Saving and Financial Development in Asian Developing Countries», G. ABBOT, en *Asian Development Bank*, 1984, vol. 2, núm. 2, págs. 5 y 6.

la inversión presentaría un nivel superior en Corea que en Argentina y Brasil, y sería inferior al caso de México, fuertemente influido por el sector petrolero (PEMEX). En síntesis, mientras en Corea la conducción provendría de un Estado fuerte y planificador, orgánicamente articulado con un reducido número de poderosos conglomerados nacionales, con una participación complementaria menor de filiales de ET en sectores localizados con una fuerte orientación hacia las exportaciones, en el caso de América Latina se observa una distribución de funciones en que en los sectores industriales más dinámicos, el liderazgo lo ejercen las ET, en las ramas de infraestructura, la tarea la desarrollan las empresas públicas, quedando las empresas privadas nacionales confinadas a las actividades industriales de menor dinamismo y complejidad tecnológica y a la producción de servicios, incluida la intermediación financiera.

e) *Relaciones recíprocas entre los rasgos básicos*: interesa destacar el hecho de que estos cuatro rasgos comunes se vinculan y apoyan recíprocamente. Así, resulta difícil entender el trasplante de la «modernidad de escaparate» y la orientación sistemática hacia el mercado interno, sin la vigencia de la precariedad empresarial nacional, y recíprocamente. La convergencia de estos tres factores, por su parte, explica el hecho de que después de varias décadas de industrialización persista la inserción internacional vía recursos naturales. La disponibilidad de esos sectores naturales, a su vez, incide en la modalidad de industrialización adoptada. Desde el punto de vista de la formulación de nuevas estrategias de industrialización, lo que interesa es asumir la interdependencia de estos factores y abordarlos en conjunto. Si, por ejemplo, se concentra exclusivamente la atención en la necesidad de abrir los mercados internos, el efecto inmediato será intensificar la «modernidad de escaparate», debilitar aún más la frágil base empresarial y acentuar la inserción vía recursos naturales. Por otra parte, pretender reforzar la base empresarial nacional por el aparentemente eficaz expediente de transferir la propiedad de las empresas ya establecidas entre distintos agentes (privatización o estatización), manteniendo constante un patrón de consumo difícilmente compatible con el crecimiento, particularmente en un período en que desaparecen los flujos netos de capital hacia la región y se facilitan las colocaciones privadas en el exterior, resulta algo voluntarista.

La experiencia regional e internacional sugiere que para alcanzar los objetivos generales del desarrollo es preciso avanzar simultáneamente hacia la articulación económica social interna y a la inserción sólida en la economía internacional. Pretender la inserción internacional por la vía de la exclusión parcial de sectores sociales y regiones, resulta ilusorio ya que las tensiones sociales latentes conducen inexorablemente a la incertidumbre y comprometen, en último término, la inversión y el crecimiento. Alternativamente, concentrar exclusivamente la atención en la articulación interna, inclusive en economías de tamaño continental, a expensas de la inserción internacional, resulta cada vez más frágil, tanto por la creciente transparencia en materia de comunicaciones y, por consiguiente, de aspiraciones y patrones de conducta, como por el hecho aún más concreto de que la elevación del nivel de vida de la población se vincula al crecimiento de la productividad, lo que se asocia al proceso de incorporación de progreso técnico, que requiere crecimiento, para el cual la inserción internacional es, al mismo tiempo, una vía de acceso y un estímulo.

El patrón de industrialización caracterizado por la convergencia de estos cuatro elementos: modernidad de escaparate, mercado interno confortable, inserción internacional preferente vía recursos naturales y precariedad empresarial nacional, refleja la debilidad de lo que en un trabajo anterior¹² se definió como «núcleo endógeno de dinamización tecnoló-

¹² «La industrialización truncada de América Latina», F. FAJNZYBER, Nueva Imagen, México, 1983, capítulo V.

gico» (NEDT). Modificar este patrón implicaría precisamente reforzar y articular el NEDT y los subsistemas de bienes y servicios que lo integran.

El patrón de industrialización, cuyos rasgos comunes se han previamente identificado, forma parte de sociedades que presentan también no menos significativas diferencias. Las peculiaridades del proceso de industrialización, en su contenido, resultados, desafíos para el futuro y estrategias y políticas necesarias para enfrentarlos, están directamente influidas por la interacción entre los rasgos comunes del patrón de industrialización y la especificidad de los rasgos que caracterizan a las respectivas sociedades nacionales. Algunas de las dimensiones en que las similitudes y diferencias parecen ejercer mayor influencia sobre los resultados, desafíos y estrategias futuras son: el tipo de recursos naturales, las características del sistema agrícola, el momento histórico en que se desencadena la industrialización, la dinámica poblacional, el tamaño de los mercados y el sistema político predominante. Estos temas han sido ampliamente abordados en la literatura sobre desarrollo en la que, inclusive, el péndulo se ha desplazado desde las referencias previas al «modelo latinoamericano», hasta la negación de su existencia y la referencia exclusiva a las especificidades nacionales.

Caracterización General de la Situación Actual

La situación del sector industrial de América Latina a mediados de los ochenta parece poder caracterizarse con los siguientes rasgos, que no son particularmente estimulantes: márgenes relativamente elevados de capacidad ociosa en numerosos países y variados sectores y precaria situación financiera de las empresas asociadas a la caída del mercado interno, el sobreendeudamiento y tasas de interés elevada; la drástica caída de la tasa de inversión, en varios países, suficiente apenas para la reposición, ha aumentado la edad del parque industrial precisamente en un período en que a nivel internacional se aceleró el cambio tecnológico en el sector de bienes de capital, lo que implica un aumento del grado de obsolescencia técnica; a esto se agrega el debilitamiento y en algunos casos desmantelamiento de grupos de diseño en empresas fabriles y en empresas de ingeniería, y la degradación en el nivel de calificación de aquella parte de la mano de obra industrial que, por cesantía, se desplazó a otras actividades.

En el sector público, por su parte, además de la obvia restricción de recursos para inversión, la atención se concentra en la gestión de los problemas de corto plazo, con la inevitable desatención de la reflexión de carácter estratégico, necesaria para proporcionar una mínima orientación a la actividad empresarial. Adicionalmente, la drástica caída de las remuneraciones en el sector público y la restricción en la planta de personal, si bien puede haber contribuido a eliminar actividades que no eran estrictamente imprescindibles, ha debilitado el apoyo público en ciertas áreas decisivas, tales como la disminución en las actividades de desarrollo tecnológico.

Esta conjunción de factores desfavorables habría afectado con mayor intensidad a las empresas de menor tamaño y más fragil vinculación política con las instancias gubernamentales. En algunos países de la región, además, el sistema de intermediación financiera, o alguno de sus componentes, se encuentra seriamente comprometido en su solvencia.

En consecuencia, no se trata de problemas puntuales en determinados agentes o sectores, sino que lo que estaría en entredicho sería el «sistema industrial» integrado por agentes productivos, financieros, tecnológicos privados y públicos, así como previamente existente consenso respecto a la relevancia de las políticas necesarias para la industrialización.

Aun cuando hay países en la región desde los cuales esta caracterización podría ser percibida como «apocalíptica», hay otros desde los cuales, tal vez, se la catalogaría de «eufemística». Lo que interesa destacar es el hecho de que se enfrenta simultáneamente el desafío de la reactivación a nivel empresarial, la reorientación de la actividad productiva, favoreciendo las articulaciones industria-recursos naturales e industria-servicios, el diseño de estrategias y políticas y el fortalecimiento de diversas instituciones públicas y privadas que inciden sobre el funcionamiento del sector productivo industrial.

La Caja Negra del Progreso Técnico

Progreso Técnico y Manufactura

136

Para iniciar la exploración de los orígenes del casillero vacío identificado en el capítulo I, tal vez sea interesante contrastar la posición relativa de América Latina respecto a la economía internacional en distintos ámbitos de la actividad económica. Aparece entonces (cuadro 7) claramente un hecho que tal vez sirva como «pista» inicial y básica de la investigación, y que será interpretada en estos términos en el resto de este trabajo: la región contribuye más en términos de población que en términos de cualquiera de los otros indicadores de actividad económica. Más precisamente, aparece una clara tendencia a disminuir la participación de la región a medida que se abordan indicadores de actividades con creciente valor agregado intelectual: en términos de población, la región incide un 8 por 100; en términos de producto interno bruto se reduce a un 7 por 100; si se aborda el producto manufacturero se reduce a un 6 por 100; si en el interior del sector manufacturero se concentra la atención en los bienes de capital, la presencia de la región se reduce drásticamente a un 3 por 100; si nos interrogamos sobre la participación de ingenieros y científicos, a 2,4 por 100; si preguntamos respecto a los recursos de que disponen esos ingenieros y científicos para desarrollar sus actividades, la presencia se erosiona hasta alcanzar un 1,8 por 100, y finalmente, en lo que se refiere a la presencia de autores científicos, con toda la precariedad reconocida en este tipo de indicadores, la presencia de América Latina levemente supera el uno por ciento. Un rasgo básico del patrón de desarrollo regional sería entonces el hecho de que la reflexión, es decir, la agregación de valor intelectual a los recursos humanos y naturales disponibles, ha sido particularmente precaria y esto de una u otra manera implica que se trata de una región cuyo desarrollo ha resultado más de un proceso imitativo que de una reflexión sobre carencias y potencialidades internas. Lo anterior podría resumirse en términos de destacar como rasgo central del proceso de desarrollo latinoamericano su débil incorporación de progreso técnico, su débil aportación de reflexión original emanada de la realidad para iluminar la amplia gama de decisiones que conlleva la transformación económica y social. Es decir, el casillero vacío previamente mencionado estaría directamente vinculado a lo que podría llamarse la incapacidad para abrir la «caja negra» del progreso técnico, tema en el que obviamente incide el origen de las formaciones latinoamericanas, su institucionalidad, el contexto cultural y un conjunto de factores económicos estructurales, cuya vinculación con el sociopolítico es complejo pero indiscutible.

Esta apreciación, que constituye una hipótesis tentativa de trabajo, desempeña, sin embargo, la función de hilo conductor de la reflexión posterior.

Resulta importante destacar, en primer lugar, el hecho de que el esfuerzo de innovación y desarrollo tecnológico no se distribuye homogéneamente en el conjunto de la actividad productiva. Se verifica que este esfuerzo se concentra principalmente en el sector manufacturero que, no obstante representa entre un cuarto y un tercio del producto interno bruto en la mayor parte de los países industrializados, absorbe una proporción que en la mayor parte de los casos supera el 90 por 100 de los recursos que se destinan al propósito de investigación y desarrollo (cuadro 8); es decir, el sector manufacturero presenta una densidad de esfuerzo y contenido tecnológico que equivale a tres o cuatro veces la densidad promedio de la actividad económica. Resulta interesante destacar el hecho de que en el interior del sector manufacturero, como se observa en el cuadro 9, existen determinadas ramas en las cuales se concentra el esfuerzo tecnológico, es decir, no son todas las ramas industriales igualmente intensivas en conocimientos y en esfuerzos tecnológicos; en el hecho se verifica que la rama química junto a la rama que en términos genéricos se denomina como «engineering products», y que corresponde a la metalmecánica, que agrupa los bienes de capital y los equipos de transporte más los electromésticos principalmente, reciben no menos del 80 por 100 del esfuerzo de investigación en desarrollo, en circunstancias en que su peso en la actividad manufacturera total es inferior al 40 por 100. En consecuencia, en estas ramas de «engineering products» e industria química la «densidad tecnológica» duplica aquella que caracteriza al conjunto del sector manufacturero y equivale a no menos de seis veces la del conjunto de la actividad productiva. Estas ramas particularmente intensivas en progreso técnico presentan por lo menos tres características adicionales importantes; en primer lugar se trata de las ramas que han experimentado el mayor crecimiento en la posguerra en distintos tipos de países con variados niveles de desarrollo; además son aquellas que presentan el mayor dinamismo en el comercio internacional, es decir, estas ramas intensivas en progreso técnico absorben una proporción creciente de la producción industrial y del comercio internacional y, asimismo, corresponden a aquellas ramas en que el proceso de internacionalización de la producción ha sido también el más dinámico.

137

Al analizar la evolución sectorial dentro del sector industrial para las principales regiones industrializadas en el período 1970-1987¹³, se verifica que en todas ellas la rama de equipo eléctrico cuyo componente principal es, en términos de dinamismo, la subrama electrónica, presenta un grado elevado de dinamismo; si se hace abstracción de la situación de Japón, donde la transformación del sector productivo ha estado nítidamente liderada por la rama electrónica, se verifica que tanto en Estados Unidos como en Europa occidental y oriental, además de la maquinaria eléctrica, las ramas de plástico y de química industrial se han constituido en ejes de la transformación industrial. En consecuencia, en el conjunto de la economía internacional e independientemente del sistema socioeconómico, el contenido sectorial del cambio técnico ha estado marcado por dos ejes nítidos y comunes a los más variados tipos de países: el eje del sector químico estimulado por la caída relativa del precio del petróleo entre 1950 y 1973, y que no obstante los *shocks* de 1973 y 1979 continúa presentando un grado elevado de dinamismo aunque más bajo que en el pasado y que conduce a una creciente sustitución de productos naturales por sintéticos; y las ramas que conforman lo que se denomina «engineering products» que, como se señalara anteriormente, incluye, por una parte, los equipos de transporte, principalmente automóviles, y los electrodomésticos que corresponden al consumo duradero que caracteriza el patrón que se di-



¹³ «Industry and Development: Global Report», UNIDO, 1986.

funde desde Estados Unidos al conjunto del planeta con posterioridad a la segunda guerra mundial, y el sector de bienes de capital cuyo rasgo central es el del ser portador en una proporción elevada del progreso técnico y que permite, por un lado, incorporar y difundir los aumentos de productividad al conjunto del sector productivo y, por otro, enfrentar la creciente escasez, costo creciente y fuerza gremial y política ascendente del sector laboral. En el conjunto de los países incide además la intensificación de la competencia internacional asociada a la difusión del progreso y de la industrialización en nuevas regiones y países, que estimula la necesidad de progreso técnico y expansión del sector de bienes de capital.

La explicación de los aumentos de productividad, que en el lenguaje económico corresponde a lo que los ingenieros llaman progreso técnico, requiere identificar y aislar, a nivel analítico, aquellos sectores que tienen mayor responsabilidad en el progreso técnico. Hacer abstracción de este rol peculiar de determinados sectores, conduce necesariamente a esterilizar la potencialidad del análisis para explicar el progreso técnico y por consiguiente el aumento de productividad, uno de los factores centrales en el crecimiento y transformación de la economía. La macroeconomía, fuente principal de inspiración para el diseño de las políticas económicas, parte precisamente del supuesto de que la desagregación sectorial es irrelevante para alcanzar los propósitos analíticos que ella se plantea y que tienen que ver principalmente con la determinación de los equilibrios macroeconómicos a corto plazo de aquellas variables que resultan de agregar lo que ocurre en los distintos sectores a través de los diversos agentes que participan en la actividad económica. A la macroeconomía le interesa definir en qué medida podrán alcanzarse los equilibrios del producto, el consumo y la inversión, el equilibrio de las cuentas públicas y el equilibrio de las cuentas externas en el corto plazo. En la explicación de la indiferencia respecto al progreso técnico, algunos autores enfatizan la influencia del trauma de la subutilización de recursos heredados de la crisis del treinta: *«Perhaps on no topic does hindsight make the state of economic thinking in the late 1940s seem as archaic as in the area of productivity and economic growth. Productivity growth was not viewed primarily as the wellspring of economic progress, but rather as a source of unemployment. The lack of attention to productivity and longterm economic growth reflected obsession with the possibility of underutilized resources and the doubt that the economy could remain along a full-employment path»*¹⁴. Otros lo vinculan a un rasgo esencial del marco conceptual neoclásico: *«The neoclassical tradition in economics, beginning in the late nineteenth century, turned away from the classical concern with long-term economic growth prospects and concentrated instead on examining the implications of maximizing behavior in a static framework. A main concern, which has dominated this tradition up to the present day, is to analyze how a market economy generates forces bringing about a return to equilibrium after some force has disturbed that equilibrium. Considerable attention has been devoted to analyzing the conditions determining the stability and the efficiency of the equilibrium state to which the economic system gravitated. However, neoclassical economics consists largely of comparison of successive equilibrium states and does not incorporate an analysis of the adjustment process per se. Technological change, when it is considered at all, is usually treated as some exogenous, once-and-for-all, cost-reducing process innovation to which the economy subsequently adjusts»*¹⁵.

¹⁴ «Postwar Macroeconomics: The Evolution of Events and Ideas», R. GORDON, en *The American Economy in Transition*, editado por M. FELDSTEIN. National Bureau of Economic Research, Washington, 1980, pág. 113.

¹⁵ «The impact of technological innovation: a historical view», N. ROSENBERG, en *The Positive Sum Strategy*, R. LANDAU y N. Rosenberg National Academy Press, Washington, pág. 20. 1986.

Algunos de los más renombrados economistas actuales reconocen que en el ámbito de crecimiento y del aumento de la productividad la contribución de la macroeconomía es particularmente precaria, y esto se debe, entre otros factores, precisamente a que hace abstracción de la desagregación sectorial que permitiría aislar aquellos factores que tienen mayor responsabilidad en este proceso: «*Admittedly, growth theory is still at the frontier of economics, and the experts are not all agreed on the mechanisms of past and future paths of development*»¹⁶.

La necesidad de superar esta insuficiencia se expresa en la convergencia de puntos de vista respecto a la necesidad de avanzar en la desagregación sectorial para abrir la «caja negra» del progreso técnico¹⁷.

Progreso Técnico y Macroeconomía

Está reconocido el hecho de que el crecimiento de la productividad ha experimentado una erosión en su dinamismo desde mitad de la década de los setenta; desde la segunda guerra mundial hasta ese momento, en el conjunto de los países industrializados, la productividad creció a un ritmo no inferior al 3 por 100, desde esa época hasta mitad de los setenta el ritmo de crecimiento experimentó progresiva disminución, y desde mitad de los setenta hasta la fecha, en el caso de Estados Unidos, se ha mantenido a niveles muy bajos y se ha recuperado levemente en otros países industrializados. La preocupación sobre este tema se ha difundido y ha alcanzado inclusive los más altos niveles del debate entre los países industrializados: «*The sharp decline in economic growth in industrialized countries presents a problem comparable in scientific interest and social importance to the problem of mass unemployment in the Great Depression of the 1930s. Conventional methods of economic analysis have been tried and found to be inadequate. Clearly, a new framework will be required for economic understanding*»¹⁸. Inclusive en las reuniones en la «cumbre» de los países industrializados efectuadas en la década de los ochenta, el tema de la productividad y progreso técnico pasó por primera vez a ocupar un lugar destacado; en este momento lo que interesa enfatizar es el hecho de que desde el punto de vista analítico, la macroeconomía, fuente básica de inspiración para diseñar las políticas económicas, hace abstracción del tema del progreso técnico y el aumento de la productividad. En el cuadro 10 se contrasta la situación, desde una perspectiva macroeconómica, de distintos países, de diferente nivel de desarrollo: los «lower middle income» que corresponden a un intervalo aproximado entre 500 y 1.500 dólares por habitante, los «uppermiddle income» entre 1.500 y 5.000, y los «industrial market economies» que son en general superiores a 5 ó 6.000 dólares y al-

¹⁶ «Economics», P. SAMUELSON, 11th Edition 1980 McGraw Hill Book Co., pág. 693.

¹⁷ La vinculación entre progreso técnico y desarrollo económico y social constituye una de las ideas-fuerza del estructuralismo Cepalino. Ver: «Estudio Económico 1949» op. cit.; «Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano», A. PINTO, *El trimestre económico*, enero-marzo, 1965; «La CEPAL y el problema del progreso técnico», A. PINTO, *El trimestre económico*, abril-junio, 1976; «Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo», R. PREBISCH, *El trimestre económico N.º 198*, abril-junio, 1983; «Crisis y desarrollo: presente y futuro de América Latina y el Caribe», Vol. III, Cap. IV, CEPAL, abril, 1985; «Desarrollo de América Latina y el Caribe: Obstáculos, requerimientos y opciones», CEPAL, noviembre, 1986, Cap. II.

¹⁸ «Macroeconomics and productivity», D. J. ORGENSEN, en *The Positive Sum Strategy*, op. cit., pág. 69.

canzan los 16.000 por habitante (1984); se observa que, desde el punto de vista de los indicadores macroeconómicos, el perfil de estos tres grupos de países no parece radicalmente diferente; aparecen dos posibles rasgos de diferenciación entre los tres grupos de países: el primero se refiere al aumento de la gravitación del sector público a medida que aumenta el nivel de desarrollo y el ingreso per cápita, y el segundo se refiere al hecho de que el grado de apertura medida por la exportación total de bienes respecto al PIB aparece más bajo en los países más industrializados. Estas dos diferencias, paradójicamente, serían contradictorias con el tipo de recomendación que se formula actualmente a los países en desarrollo para avanzar en su proceso de crecimiento, es decir, jibarizar la función pública y aumentar el grado de apertura. Esta «notable» similitud aparece aún más nítida cuando se escogen algunas parejas de países en desarrollo y desarrollados entre los cuales las diferencias desde el perfil macroeconómico son prácticamente imperceptibles. Si se contraponen el caso de Panamá con el del Reino Unido, se verifica que el nivel de diferencias aparece notoriamente más discreto que el que a priori podría suponerse, dada la naturaleza de los países que se están comparando, y lo propio ocurre con el caso de Costa Rica y Francia; si no se supiese a qué país corresponden las cifras respectivas, no sería imposible que aun un observador informado pudiese cometer el error de atribuir las cifras de un país al otro. ¿Qué significa esto? Que desde el punto de vista del análisis macroeconómico, las diferencias entre países estructuralmente tan distintos como aquellos que han sido mencionados no son relevantes desde el punto de vista de su propósito analítico, que es la definición de los equilibrios macroeconómicos de corto plazo. Haciendo una analogía, que como tal es limitada y delicada, esto equivaldría a que un fisiólogo propusiese como medida de la relevancia de los distintos órganos del cuerpo humano el peso de cada uno de ellos, y adelantase la propuesta de que la evaluación de la situación del cuerpo humano podría medirse por la simple suma aritmética del peso de los distintos órganos, haciendo abstracción del papel específico que cada uno de ellos desempeña; la equivalencia al ámbito económico sería entonces el hecho de que hacer abstracción de que determinados sectores productivos presentan la peculiar propiedad de ser portadores privilegiados del progreso técnico, implica hacer abstracción ni más ni menos que de uno de los factores determinantes que explican el crecimiento y la transformación económica y social de los países; una analogía aún más prosaica podría corresponder a un especialista en mecánica de automóviles que afirma que conoce prácticamente todo de su funcionamiento, con la sola excepción de que del motor no entiende prácticamente nada. El reconocimiento de esta limitación constituye, sin embargo, un avance significativo y comienza a verificarse cada vez con mayor frecuencia ¹⁹.

En consecuencia, estamos frente a un problema metodológico nada trivial: los países de América Latina que presentan esta particularidad del «casillero vacío» en cuanto a crecimiento y equidad y cuyo rasgo central sería precisamente su frágil capacidad para absorber, procesar y desarrollar el progreso técnico, fenómeno que habría marcado el patrón de desarrollo caracterizado por estos cuatro elementos comunes previamente mencionados (inserción vía recursos naturales, industrialización orientada al mercado interno, precariedad del empresariado industrial nacional y, finalmente, reproducción acrítica de patrón de con-

¹⁹ La importancia de la desagregación sectorial ha sido recientemente reiterada en varios de los trabajos incluidos en la obra de LANDAU y ROSENBERG citada en nota 15: «Macroeconomics, Technology and Economic Growth: An introduction to some important issues», M. BOSKIN, pág. 55; «Microeconomics and Productivity», D. JORGENSEN, págs. 65-67; «Macroeconomics and Microeconomics of Innovation: The Role of the Technological Innovation», A. FRIEDLAENDER, pág. 327.

sumo de los países avanzados), en un período en que los países industrializados precisamente hacen un esfuerzo sistemático por resolver el problema de acelerar la incorporación del progreso técnico, se enfrentan a una situación en que el marco teórico que sirve de referencia para diseñar políticas económicas hace abstracción precisamente de aquel tema que constituye el rasgo central del problema que caracteriza su temática del desarrollo. Esto conduce a la necesidad de intentar avanzar en la formulación de un esquema analítico que, sin tener pretensiones interpretativas generales, permita sistematizar o por lo menos organizar la reflexión sobre las vinculaciones que existen entre el patrón de industrialización y desarrollo y el logro de estos dos objetivos centrales del mismo que son crecimiento y equidad. Antes de explorar de forma muy tentativa ese tema, interesa recordar esquemáticamente las implicaciones para América Latina de las transformaciones tecnológicas industriales a nivel internacional.

Implicaciones para América Latina de las Transformaciones Tecnológicas Internacionales

i) *Marco externo menos favorable que en el pasado:* la región enfrenta un marco internacional ostensiblemente menos propicio y más complejo que aquel en que se insertó la fase precedente del proceso de industrialización y esto ocurre simultáneamente en varios ámbitos: dinamismo de la economía mundial, flujos financieros, transición en el patrón tecnológico, homogeneización en el patrón cultural con elevado grado de difusión y transparencia de las comunicaciones y, finalmente, preeminencia de una escuela de pensamiento económico que, además de no reflejar siquiera la práctica de la política económica en las sociedades avanzadas, difícilmente captura las especificidades de la realidad latinoamericana.

141

ii) *Menor efecto de arrastre:* independientemente de cuál sea el ritmo de crecimiento económico en los países avanzados, existirían indicios en el sentido de que el efecto de arrastre sobre la economía latinoamericana sería menor que en el pasado debido a las tendencias proteccionistas, a las consecuencias del cambio técnico sobre la demanda de recursos naturales, a la erosión de la competitividad en los sectores intensivos de mano de obra y a la desaparición de los flujos financieros que permitían un crecimiento de las importaciones superior al de las exportaciones. Además parece existir consenso en que el ritmo de crecimiento en los países avanzados sería menor que en las décadas pasadas.

iii) *Restricción financiera:* en el plano financiero, independientemente del tema de la deuda, los países avanzados, por consideraciones que se vinculan a su propio proceso de reestructuración industrial y a la intensificación de la competencia internacional, requieren canalizar recursos de inversión hacia sus propias economías. El intento regional de servir los intereses de la deuda (aproximadamente 4 % del PIB, 1/4 de la inversión, casi el doble de la inversión neta), además de contribuir a intensificar el deterioro de los términos de intercambio por la vía de sobreexpansión de las exportaciones de materias primas, ha acentuado el rasgo preexistente de desarticulación económica y social (aumento del desempleo, distribución regresiva del ingreso, eliminación de subsidios a los sectores menos favorecidos, aumento de tarifas en los servicios públicos y caída del salario real) y limitado las posibilidades de crecimiento.

iv) *Erosión del dinamismo y desarticulación económico-social:* desde 1980 hasta la fecha, los países de la región han perdido tanto en la ya precaria articulación económica social como en dinamismo. Un número cada vez mayor de países presentaría un doble rasgo

de estancamiento y desarticulación económico-social, muy pocos podrían ubicarse en la categoría de dinámicos con desarticulación económico-social y también un número muy reducido en la categoría de relativamente articulados pero estancados, y ninguno cumpliría con la doble condición, que en algún período de su historia han verificado la mayor parte de las sociedades avanzadas, articulación económica y social con dinamismo. El elevado grado de urbanización alcanzado por los distintos países de la región y la amplia difusión de los medios masivos de comunicación han homogeneizado aspiraciones, pero no así el acceso a los bienes y servicios que caracterizan a las modernas sociedades de consumo, producción y comunicación de masas.

La adopción y difusión de este «imaginario colectivo urbano» latinoamericano tal vez contribuya a explicar la disposición a servir los intereses de la deuda externa como cuota a pagar, para evitar el riesgo de perder la condición de miembros del conglomerado de las sociedades modernas²⁰. Independientemente de la verosimilitud de esta hipótesis, lo concreto es que la región enfrenta serias restricciones para avanzar hacia estos dos objetivos compartidos por los diferentes gobiernos de la región, crecimiento y articulación económica social, sin los cuales, aunque se acceda al uso de objetos modernos, se está aún lejos de consolidar relaciones sociales modernas.

América Latina y los NIC's

En el capítulo inicial de este trabajo, se destacaba el hecho de que al considerar simultáneamente los objetivos de crecimiento y equidad, se verificaba que los países de América Latina, con todas las especificidades nacionales ahí mencionadas, verificaban una condición común al conjunto, y que consiste en que ninguno de ellos había alcanzado simultáneamente los objetivos de crecimiento y equidad, lo que se denominaba el casillero vacío; algunos habían mostrado un grado elevado de dinamismo, pero acompañado de una fuerte desarticulación económico-social, que se expresaba en una distribución del ingreso particularmente inequitativa; en otros, se había logrado un nivel bajo pero en términos relativos aceptables de equidad, pero presentaban el rasgo común de estancamiento; un tercer grupo de países, simultáneamente, presentaban la condición de estancamiento con desarticulación económico-social; el casillero en que estarían ubicados los países que simultáneamente hubiesen presentado dinamismo con equidad estaba vacío. Sin embargo, se verificaba que países provenientes de otras regiones y con un nivel de ingreso comparable o un nivel de producto similar presentaban características que permitían ubicarlos en ese casillero. Se insinuaba como un rasgo tentativo a ser explorado, el hecho de que el conjunto de los países de América Latina presentaban una contribución decreciente a la economía internacional en cuanto a los rubros que requerían un mayor valor agregado intelectual. Se



²⁰ Es interesante destacar el hecho de que no obstante la gran diversidad de situaciones nacionales en lo referente a origen y uso de la deuda, modalidades institucionales de gestión de la misma, desempeño económico, inserción internacional e, inclusive, régimen político, los países de la región han convergido, en los hechos, en la decisión de transferir un monto de recursos netos al exterior, en el período 1982-1986, para el cual sólo existen precedentes históricos asociados a derrotas militares (Francia, 1872-1875 y Alemania (1925-1932). Ver «Socioeconomic Restructuring in Latin America in the Face of Foreign Debt and a Transfer Problem», R. DEVLIN, CEPAL Draft, february 1987.

sostenía entonces que, tal vez, uno de los rasgos importantes a profundizar era esta incapacidad de la región para absorber, innovar, desarrollar e incorporar conocimiento tecnológico en la actividad productiva. Se destacaba la importancia de este elemento en cuanto constituye el factor determinante del incremento de la productividad, lo que a su vez favorece el crecimiento, la elevación del nivel de vida, el desarrollo de la infraestructura, la distribución de los beneficios del crecimiento, en suma, lo que ahí se denominaba la capacidad para abrir la «caja negra» del progreso tecnológico. Se mostraba, asimismo, cómo lo que se denomina la «teoría macroeconómica», al no dar cuenta del tema central del progreso técnico, por tratarse de un marco analítico preocupado por los equilibrios de corto plazo a nivel agregado en que se hace abstracción de la especificidad de aquellos sectores que son portadores de progresos técnicos, constituía, sin embargo, la fuente de inspiración de las políticas económicas. Lo anterior conducía, entonces, a esbozar la necesidad de buscar un marco analítico que permitiese incorporar aquellos rasgos del patrón de desarrollo, y en particular del patrón de industrialización, que tuviesen incidencia en el logro de los objetivos de crecimiento y equidad.

Estudios Comparados: Lecciones Tentativas

El estudio comparado de experiencias de industrialización en países con distintos niveles de desarrollo y sistemas socioeconómicos puede proporcionar algunos elementos de juicio potencialmente útiles para la explicación de esta peculiaridad latinoamericana del casillero vacío y de la incapacidad de abrir la caja negra del progreso técnico *: el crecimiento, en variadas experiencias, aparece fuertemente apoyado en niveles elevados de competitividad industrial; la equidad, en la cual la transformación del sector agrícola parece ejercer una influencia decisiva, no sólo no parece constituir un obstáculo para el crecimiento sino que, en una variada gama de situaciones, tiende a reforzarlo. Existen casos de fuerte dinamismo y de baja equidad que se explicarían fundamentalmente por un conjunto de otros factores, principalmente de carácter histórico, asociados a un rezago en la modernización de la agricultura. Esta insuficiente equidad no ha sido obstáculo para el crecimiento, pero éste, al apoyarse recíprocamente con la competitividad puede tender a neutralizar paulatinamente esta situación de distribución inequitativa del ingreso. El establecimiento de sistemas industriales con fuerte competitividad aparece asociado nítidamente a la relativa carencia de recursos naturales tanto en las economías de mercado como en las de economía planificada; aparentemente, la tarea económica más difícil que puede emprender una sociedad consiste en construir un sistema industrial capaz de abastecer en calidad y en costo mercados diferentes, sobre todo si se trata de mercados de países desarrollados en sectores con elevado contenido tecnológico y a partir de empresas nacionales; parecería que se trata de una tarea que se aborda en la medida en que no existen opciones alternativas más confortables como, por ejemplo, la disponibilidad de la renta de los recursos naturales, o bien la renta que emana de aquellas situaciones de liderazgo a nivel internacional en que esa gravitación permite, tanto por la vía de los servicios financieros como por la vía de la seducción que ejerce sobre los capitales del resto del mundo, neutralizar la erosión paulatina de la competitividad de sistemas industriales que eran inicialmente muy avanzados. Sería este último el caso, obviamente, del Reino Unido, primero y, a partir de la segunda guerra

* Investigación en curso sobre patrones de industrialización en países con distintos niveles de desarrollo y variados sistemas socioeconómicos.

mundial, en un grado distinto, de Estados Unidos. La dimensión estrictamente económica es obviamente insuficiente para explicar las diferencias que se observan en las distintas experiencias, sobre todo cuando se trata de países insertos en contextos geopolíticos y en universos culturales diferentes, de donde se desprende la necesidad imprescindible de incorporar al análisis las dimensiones referidas a los procesos históricos, contexto social político y cultural. Sin embargo, en el ámbito estrictamente económico, aparecería como síntesis esquemática de la explicación de los casos «exitosos», el encadenamiento siguiente: *equidad, austeridad, crecimiento y competitividad*; esta última refuerza la equidad, legitima la austeridad y apoya el crecimiento, desencadenando los respectivos círculos virtuosos. Cuando algunos de estos elementos están ausentes, se rezagan o dislocan, independientemente de los sistemas socioeconómicos, por ausencia de transformación en la estructura agraria, consumo conspicuo excesivo o usufructo fácil de la renta proveniente de recursos naturales o de posiciones hegemónicas a nivel internacional, el dinamismo adquiere un carácter, en algunos casos, espasmódico y, en otros, asintótico al estancamiento.

En este capítulo interesa retomar el tema del casillero vacío de América Latina y de la incapacidad de apertura de la caja negra del progreso técnico, y para estos efectos se concentrará la atención en la comparación de los tres mayores países de América Latina, Argentina, Brasil y México, con los tres mayores de aquellos países que aparecían ubicados en ese casillero en que convergen crecimiento y equidad: se trata de Corea del Sur, España y Yugoslavia. La población de todos ellos es relativamente elevada: veintitrés millones en Yugoslavia, treinta millones en Argentina, treinta y nueve millones en España, cuarenta en Corea del Sur, setenta y siete en México y ciento treinta y tres en Brasil; prácticamente en todos ellos, con excepción de España, el ingreso por habitante actualmente alcanza un nivel aproximado de dos mil dólares por habitante; en España, este nivel más que se duplica, pero considerando las diferencias de población se constata que, en términos de la magnitud del producto, Brasil, México y España presentan un orden de magnitud comparable. Corea del Sur es similar a Argentina, y Yugoslavia sería equivalente a la mitad de estos últimos dos países.

144

Absorción de Progreso Técnico e Inserción Internacional

Se observa (cuadro 11) que los tres países ubicados en lo que para América Latina es el casillero vacío, presentan como rasgo común una situación deficitaria en términos de recursos naturales y simultáneamente en todos ellos un superávit manufacturero, que en el caso de Corea se inicia en los setenta y en España y Yugoslavia en los ochenta. En América Latina, Argentina tiene una inserción básicamente agrícola, México una inserción, desde la mitad de los setenta, básicamente petrolera y en Brasil coexiste un superávit agrícola con un superávit minero, y desde 1982 un superávit también en el sector manufacturero; Brasil comparte una situación deficitaria en materia energética con los tres países provenientes de otras regiones; en cuanto al superávit manufacturero de Brasil, ya se ha mencionado brevemente las calificaciones, que estarían básicamente asociadas a la erosión del ritmo de crecimiento interno en 1983-1984, al súbito auge de las importaciones provenientes de Estados Unidos en 1984, la relativa caída del mercado interno en 1985 y a la disminución significativa del superávit en el sector manufacturero en el año 1986, con el crecimiento rápido del mercado interno. El tema del superávit manufacturero de Brasil está en discusión, pero sin duda en ese país a diferencia del resto de América Latina, como se evidenciará más adelante, el esfuerzo industrial y tecnológico sostenido de por los menos dos

décadas ha marcado una diferencia fundamental con el resto de los países, por lo menos en cuanto a dinamismo y competitividad del sector industrial.

Al analizar la evolución de la participación en el mercado mundial de «engineering products», rubro relevante por su elevado contenido de innovación tecnológica (figura 1), destaca, en primer lugar, la creciente y sostenida participación en el mismo tanto de Corea como de España, que a mitad de la década de los sesenta tenían una participación marginal inferior a 0,2 por 100 del mercado mundial, y que se elevan sobre el uno por ciento en 1984, llegando el caso de Corea al 2 por 100, participación comparable a la de países como Suecia y la Unión Soviética. La participación de Yugoslavia se eleva principalmente a partir de 1980. Ahora bien, en el caso de América Latina contrastan, por su parte, la presencia marginal sostenida, inferior a 0,2 por 100, de un país como Argentina, que en 1987 celebra el centenario de la «Unión Industrial Argentina» (UIA), la agrupación empresarial correspondiente, con lo cual difícilmente puede hablarse de la «industria naciente» y la participación de México que no obstante la cercanía con un mercado tan ávido de importaciones industriales como Estados Unidos, mantiene en veinte años una participación del orden de 0,5 por 100 del mercado mundial; en el caso de Brasil se verifica un sostenido crecimiento de la participación entre 1970 y 1980, y una relativa estabilidad en la década de los ochenta. Tal vez el contraste más notable es el que se da entre Argentina y Corea, con un mercado interno comparable, con una población comparable, un nivel de producto por habitante similar y que parten de una participación en el año 1965 inferior a 0,1 por 100 del mercado mundial, y divergen en el hecho de que mientras en Argentina esa participación se mantiene prácticamente constante, en Corea se eleva, como ya se ha mencionado, a un 2 por 100. Este agudo contraste marca o refleja la diferencia fundamental entre un país en el cual la absorción de progreso técnico y su traducción al ámbito industrial, unido a la pretensión de conquista de mercados internacionales en productos con elevado contenido tecnológico a partir de empresas nacionales y apuntando a los mercados de los países más desarrollados, contrasta con la confortable sobrevivencia a partir de un nivel de vida elevado que se apoya fundamentalmente en la renta de los recursos naturales; esta situación, tal vez con diferencias de escala, es la que prevalece también en el caso de México. En los casos de España y Yugoslavia, sin duda, es preciso tener en cuenta la cercanía a un mercado de rápida expansión como es el caso del Mercado Común Europeo al cual España acaba, por lo demás, de incorporarse. Esta exposición y cercanía a un mercado de gran dinamismo explicaría tal vez parte del progreso que se observa en el ámbito industrial en esos países, pero el contraste con el caso de México, en que el acceso privilegiado al mercado de Estados Unidos podría haber inducido el comportamiento similar, deja en evidencia que, como factor explicativo de la diferente evolución, tiene un alcance limitado; intervienen entonces los factores internos para explicar esta diferencia de comportamiento, máxime si se considera que el período de análisis presenta rasgos básicamente comunes para el conjunto de los países considerados, es un período en que la primera parte (1965-1975) es de rápido dinamismo y la segunda de tal vez mayor intensificación de la competencia internacional unida a un menor dinamismo, pero para países con una participación tan marginal presentaba de todas maneras una oportunidad potencialmente muy alta. Al analizar la evolución de la competitividad industrial en los «engineering products», se reafirman las tendencias sugeridas por el análisis de la evolución en la participación del mercado internacional: Corea, Yugoslavia y España presentan un crecimiento sostenido de la competitividad en estos productos con elevado contenido técnico, desde 1970 en Corea y, desde 1965, en España; es decir, se trata de dos décadas en que estos países, cuyas exportaciones de «engineering products» cubrían al comienzo del período el 10 por 100 de las importaciones correspondientes, se elevan hasta alcanzar casi el 80 por 100 las importaciones en el curso de dos décadas. Es el período en que estos países absorben conocimiento técnico, lo incor-

poran fundamentalmente en empresas nacionales, sobre todo en Corea, y lo proyectan hacia el mercado internacional. Estas tendencias son reveladoras de la evolución de la productividad en esos países y de la capacidad de difusión de esa productividad al conjunto de la actividad productiva industrial; en el caso de América Latina, aparecen por un lado las situaciones de Argentina y México, en que entre 1965 y 1980 los niveles de competitividad se mantienen estacionarios, con la excepción del período 1970-1975 en Argentina, donde parece iniciarse un proceso de rápido «aprendizaje industrial», que posteriormente, por acontecimientos internos ampliamente documentados, se retrotraen a una situación anterior²¹. Al considerar la evolución reciente de la competitividad, tal como aparece en ese gráfico, para Argentina, Brasil y México en la década de los ochenta, es preciso tener en cuenta que se trata de un período en que el crecimiento se erosiona significativamente y las importaciones de esos bienes se reducen drásticamente. Específicamente en el caso de Argentina y de Brasil, entre 1980 y 1984 las importaciones de estos rubros se reducen prácticamente a un tercio y en el caso de México a un 60 por 100; mientras tanto, las exportaciones de estos rubros se mantienen prácticamente constantes, salvo en el caso de México, en que se incrementan significativamente en ese período. Es decir, la elevación de la competitividad de Argentina, Brasil y en menor medida de México, en la fase inicial de los ochenta, proviene en mayor medida de una caída de las importaciones que de una elevación sustantiva de la competitividad en estos rubros (véase cuadro 12). Como contraste notorio, en el caso de Corea, las importaciones entre 1980 y 1984 de bienes de capital prácticamente se duplican, en el caso de España se mantienen relativamente constante tanto importaciones como exportaciones y en el caso de Yugoslavia, donde también el efecto de la crisis es notorio, se reducen las importaciones y se mantienen constantes las exportaciones, con lo cual el índice de aumento de competitividad para ese país en ese período también resulta relativamente espurio.

146

Aparece entonces, como rasgo distintivo básico entre, por un lado, los países de América Latina y principalmente Argentina y México y, por otro, los casos de Corea y España, el hecho de que en estos últimos países, en las últimas dos décadas, se produjo un proceso de incorporación de progreso técnico, no sólo a nivel del trasplante físico de información en esos territorios, sino de su incorporación en productos orientados tanto al mercado interno como al mercado internacional y en ambos casos con una fuerte proporción de exportaciones destinadas al mercado de los países industrializados. El caso de Brasil parece presentar rasgos comparables a los de Corea y España en cuanto a competitividad en sectores con elevado contenido de progreso técnico, pero, como veremos más adelante, se aparta de esos casos en un elemento tan central como la distribución de los beneficios de ese progreso técnico al conjunto de la sociedad.

Patrón de Industrialización, Crecimiento y Equidad

Al considerar simultáneamente el patrón de consumo y la competitividad industrial con los objetivos de crecimiento y equidad (figura 3) destacan, entre otros, los siguientes hechos importantes²²: en primer lugar, el que los tres NIC's de otras regiones presentan un



²¹ «Monetarismo global y destrucción industrial», V. TOKMAN, Revista de la CEPAL, núm. 23, 1984.

²² Los indicadores utilizados son los siguientes: crecimiento: tasa anual del PIB/habitante en el período 1960-1979, obtenida por ajuste de los datos anuales; equidad: ingreso del 40 por 100 de menores ingresos respec-

grado de equidad notoria y significativamente más alto que el de los tres países de América Latina; en segundo lugar, que este notablemente más alto grado de equidad está asociado también a un nivel de dinamismo y competitividad en el sector industrial significativamente más alto; esta mayor equidad no sólo no se contrapone con el dinamismo, sino que se asocia también a grados de dinamismo notablemente mayores que el de Argentina y México y comparables al de Brasil, tema al que se hará referencia más adelante. Dejando por un momento de lado el nivel de consumo de España, país que presenta, como se decía anteriormente, un ingreso por habitante equivalente al doble del resto de los países, se observa que no obstante la notoria diferencia en términos de distribución de ingreso, la densidad del consumo de los otros países es relativamente similar, es decir, la concentrada distribución del ingreso de los países de América Latina permite que los sectores de ingresos altos y parte de los sectores de ingresos medios reproduzcan un patrón de consumo equivalente al de sociedades de ingresos notoriamente más altos. Los trece millones de brasileños cuyo ingreso promedio por habitante es de diez mil dólares anuales, así como los siete millones de mexicanos cuyo ingreso promedio es también de diez mil dólares por habitante, adoptan y difunden un patrón de consumo que trasciende el ámbito estricto del consumo y que se proyecta al ámbito de la infraestructura física, energética, de comunicaciones, por medio de la cual se tiende a reproducir un patrón equivalente al de las sociedades avanzadas. Los 52 millones de brasileños con un ingreso promedio anual por habitante de 350 dólares o los 28 millones de mexicanos que se ubican en la misma situación y que aparecen por consiguiente excluidos en buena medida de este patrón de consumo, no constituyen un impedimento para que el patrón de desarrollo responda a esta aspiración de las respectivas élites de reproducir un modo de vida seductor proveniente de los países avanzados. En notorio contraste con esta situación, aparece el caso de Corea, país en el cual el elevado dinamismo y equidad y competitividad coexisten con un nivel de austeridad notoriamente más acentuado que el del resto de los cinco países considerados. Tomando en cuenta que se está utilizando como indicador del patrón de consumo la densidad de automóviles, y que se trata precisamente de un rubro en que Corea a partir de empresas nacionales ha desarrollado un volumen significativo de exportación, principalmente a los países avanzados como Estados Unidos y Canadá, esta diferenciación adquiere particular importancia. El liderazgo coreano, no obstante su carácter autoritario, toma clara conciencia de que es preciso distinguir entre desarrollar producción propia en bienes característicos de los países avanzados para poder competir en el mercado de esos países con esos productos, y el hecho de reproducir el consumo de esos rubros en el mercado interno. Una ilustración particular de esta nítida concepción en cuanto a la necesidad de compatibilizar la reproducción paulatina del patrón de consumo con los objetivos de crecimiento y competitividad se había planteado ya anteriormente en el caso de los televisores a color. Hacia 1981, Corea era ya un exportador importante de esos productos, pero el consumo de esos productos estaba restringido en el mercado interno, y la explicación oficial que se daba de esto era que la difusión prematura de estos productos, cuya producción ya se realizaba en el país e inclusive que se canalizaba como exportación hacia el resto del mundo, habría ocasionado una erosión en la capacidad de ahorro de las familias coreanas. Aparece entonces, nítidamente,



to al ingreso del 10 por 100 de mayores ingresos; patrón de consumo: habitantes por automóvil, 1980; competitividad: cociente entre las exportaciones y las importaciones de manufactura, 1979-1981. Tanto para el patrón de consumo como para la competitividad se calcularon diferentes indicadores de carácter estático y dinámico y se verificó que, para los países industriales líderes, USA, Japón y República Federal Alemana, la ordenación de los mismos resultaba invariante respecto al indicador seleccionado.

la distinción entre la concepción que la élite de los países latinoamericanos tiene de la reproducción del patrón de consumo de los países avanzados y la que se presenta en el caso de Corea. En los primeros, la aspiración consiste en reproducir en la parte alta de la pirámide ingreso el patrón de consumo de esos países sin preocupación ostensible por la situación de aquella parte de la población excluida, ni muchos menos de las posibilidades de alcanzar competitividad en los mercados internacionales.

La relación entre la gravitación del consumo y el relativamente bajo grado de equidad para los tres países de América Latina recuerda, con la obvia salvedad en cuanto a nivel de ingreso, el patrón de Estados Unidos, y lo propio se explica para los elementos de competitividad de Argentina y de México; se trata entonces de patrones en los cuales hay un eje dominante de consumo asociado a un relativamente alto nivel de inequidad, particularmente en el caso de México y Brasil, y de baja competitividad en los casos de Argentina y México²³. En el caso de Brasil aparece un patrón híbrido en que, en la dimensión consumo, se esboza un patrón similar al de Estados Unidos; en las dimensiones de competitividad y de dinamismo surgen reminiscencias del ejemplo de Japón y Corea, y en la dimensión equidad una «patología» intransferible. Tal vez sea oportuno recordar aquí el hecho de que el segundo plan de desarrollo elaborado en 1974-1975, podría haberse resumido en términos de la siguiente aspiración: «Brasil desea ser Japón»: con ocasión de la elaboración de ese plan de desarrollo, se plantea explícitamente las similitudes entre ambos países en términos de población y se destaca el elemento más favorable de Brasil en cuanto a disponibilidad de recursos naturales, y se explicita la importancia de «completar» la estructura industrial de Brasil, desarrollando los rubros de insumos de uso difundido y bienes de capital que habían quedado relativamente rezagados. Brasil sería entonces una especie de híbrido entre una dimensión «americana» de consumo, una dimensión japonesa de crecimiento y competitividad, y un rasgo que sin duda es peculiar del origen de la formación social brasileña y que se refiere a la dramática distribución del ingreso.

148

Esta caracterización, que cubre el período 1960-1979, adoptaría magnitudes distintas si se hubiese incluido el período de los ochenta. En efecto, los gráficos correspondientes a los países de América Latina se habrían modificado en términos poco favorables, el dinamismo se erosiona, la modalidad del ajuste, sobre todo del período 1980-1983, conduce con alta probabilidad a acentuar la deficiente distribución del ingreso y la competitividad no se ve significativamente favorecida, sobre todo en Argentina y México; en cambio, el eje del consumo simbolizado acá por la densidad de automóviles, no obstante la disminución del período 1980-1983, recupera fuerza en el período 1984-1985; los gráficos para Argentina y México se habrían acercado cada vez más a un eje dominante de consumo y una reducción hacia el origen de las otras tres dimensiones; en el caso de Brasil, se pierde en dinamismo

²³ El estructuralismo cepalino enfatizó la importancia decisiva de expandir las exportaciones de manufacturas con más de una década de anterioridad respecto al «descubrimiento» de los NIC's por parte de los países industrializados: la CEPAL no se limitó a destacar la importancia teórica sino que, a fines de los sesenta, inició un programa de asistencia técnica en los aspectos instrumentales e institucionales; ver «Commercial Policy in the Underdeveloped Countries», R. PREBISCH, 1964; documentación de la «Reunión de expertos en formulación y ejecución de estrategias de exportación de manufacturas», Santiago, CEPAL, 1971. En esa reunión se discutieron los casos nacionales de Argentina, Brasil, Jamaica, México, Venezuela, India y Japón y se formularon recomendaciones respecto a los instrumentos y mecanismos institucionales (*trading companies*, entre otras).

El hecho de que, en general, los países de la región no hayan expandido su coeficiente de exportaciones industriales no debería confundirse con una hipotética omisión por parte de la reflexión de la CEPAL. Sería tan injusto como atribuir a la CEPAL el éxito de Brasil en este aspecto, o al Banco Mundial el favorable desempeño de Corea. El conocimiento técnico de las políticas adecuadas no resuelve los obstáculos que enfrenta el proceso de desarrollo. Si así fuese, la periferia ya estaría incorporada al centro.

y equidad, pero se mantiene y se incrementa a partir de 1984-1985 la competitividad y mantiene su plena vigencia el eje del consumo; en suma, la situación de contraste entre, por una parte, los países de América Latina y los NIC's de otras regiones aparecería notoriamente más desfavorable para América Latina, de haberse incluido el período reciente de los ochenta. Es útil recordar que, hacia 1986, el producto por habitante de América Latina se ha reducido en aproximadamente 11 por 100. Con todas las salvedades a que daría lugar la consideración de los distintos países, las interrogantes respecto a la economía internacional y el elevado grado de endeudamiento, una hipótesis optimista para 1990 sería aquella de recuperar el nivel de ingreso por habitante de 1980, teniendo, sin embargo, con una alta probabilidad, una distribución del ingreso aún más desfavorable que aquella a la que aquí se ha hecho referencia. Se habría perdido una década, pero, más que eso, se habría aumentado la tensión social asociada a la desigual distribución del costo del ajuste. Lo más dramático es que esto no habría afectado para nada la gravitación creciente, tanto en la realidad como en la aspiraciones, de una determinada modalidad de consumo que comienza a resultar incosteable aun en el país en que ésta se ha originado y consolidado.

De lo anterior se desprende que si bien es cierto que el tema de la deuda externa, en que se ha concentrado tanta atención en los últimos años, constituye un obstáculo importante para la recuperación del crecimiento, lo que está realmente en juego en América Latina es la necesidad de reformular el patrón de desarrollo al que aquí se ha hecho referencia. En efecto, poco se avanzaría si la hipotética desaparición del problema de la deuda externa permitiese retomar un patrón con las características que se han analizado. Este casillero vacío, del cual además se alejan, desde los ochenta, países que estaban tanto en el área de dinamismo con desarticulación como en el área de la relativa articulación con estancamiento, porque se pierde en dinamismo y en equidad, configura un patrón de desarrollo respecto al cual sería ingenuo imaginar que tiene posibilidades de sobrevivir a la crisis de esta década sin experimentar modificaciones de alguna significación.

Reflexiones Finales

Entre las lecciones que podrían emanar de este ejercicio exploratorio, parecería interesante destacar las siguientes: i) la solidez de la inserción internacional está fuertemente vinculada a la capacidad de los países de agregar valor intelectual a su dotación de recursos. Parece ilusorio imaginar una inserción sólida en los mercados internacionales sin que los países incorporen progreso técnico a esos recursos. El hecho de tener recursos naturales no implica que se deba abdicar de las rentas que de ellos pueden emanar, pero resulta imprescindible que éstas sirvan para transformar y modernizar el sector agrícola y potenciar el desarrollo de un sector industrial con creciente nivel de exposición y competitividad en los mercados internacionales; ii) la idea ampliamente difundida de que existe un «trade off» entre crecimiento y equidad no se sustenta en la evidencia empírica de una amplia y variada gama de situaciones nacionales. Es cierto que en el interior de América Latina no han convergido estos dos objetivos y que países con mayor equidad han tenido estancamiento y países con mayor dinamismo no han tenido equidad, pero esta visión parroquial de la relación entre ambos objetivos resulta superada cuando se contrasta el patrón latinoamericano con los patrones prevalecientes en distintas regiones, con distintos sistemas socioeconómicos y

distintos niveles de desarrollo. El crecimiento sostenido, a diferencia del espasmódico, requiere una sociedad internamente articulada, y una sociedad internamente articulada y equitativa genera condiciones proclives a un esfuerzo sostenido de incorporación de progreso técnico, elevación de la productividad y por consiguiente de crecimiento; iii) en la medida en que el liderazgo de las sociedades latinoamericanas continúe concentrando su atención en la modesta y prosaica aspiración de reproducir el patrón de vida de los países avanzados, en la parte alta de la pirámide de ingresos, haciendo abstracción inclusive de que ese patrón, aun en el país de origen, Estados Unidos, resulta ya difícilmente financiable, y más aún, intente difundirlo como aspiración colectiva al resto de la sociedad (avanzando inclusive en la configuración de una estructura de uso del espacio, energética, de transporte, comunicaciones), podríamos asistir a una evolución desde la situación actual, en que hay un casillero vacío, hacia otra notablemente más dramática y de consecuencias impredecibles, que sería aquella en que el casillero más ampliamente concurrido pudiese llegar a ser el de estancamiento con desarticulación social; iv) la apertura de la «caja negra del progreso técnico» constituye una tarea que trasciende el ámbito industrial y empresarial, y forma parte de una actitud social frente a la incorporación del progreso técnico. Esta nueva actitud de valoración social de la creatividad, es decir, de la búsqueda de fórmulas que respondan a las carencias y las potencialidades internas, presupone una modificación del liderazgo del cual emanan los valores y orientaciones que se difunden al conjunto de la sociedad. Resulta difícil compatibilizar un liderazgo en que gravitan fuertemente sectores «rentistas» y de intermediación financiera, independientemente de que tengan carácter privado o público, con una difusión en el conjunto de la sociedad de valores en que las carencias y las potencialidades internas se transformen en eje conductor en la transformación económico-social. La creciente difusión de objetos modernos en América Latina no modifica para nada la precariedad del carácter tradicional de las relaciones sociales en que esos objetos se insertan. La modernidad de una sociedad tiene menos que ver con los objetos que en ella se difunden, que con la «modernidad» de las instituciones y de las relaciones a partir de los cuales el diseño, adquisición, selección y evaluación de la relevancia de esos objetos tiene lugar; v) resulta difícil imaginar que la tarea epopéyica que enfrentan los países de la granse a menos que las energías y el aporte de los distintos estratos sociales pueda vol-distintos estratos de la sociedad sobre su desafío y sobre la forma de afrontarlo, pueda lograrse a menos de que las energías y el aporte de los distintos estratos sociales pueda volcarse con intensidad y transparencia en la búsqueda de estas soluciones; cuesta imaginar que, sin un profundo proceso de democratización de las sociedades latinoamericanas que permita incorporar el aporte y participación activos y permanentes de quienes no han sido favorecidos por este patrón, pero que al mismo tiempo se apoye en la experiencia y frustración reciente de algunos de los sectores insertos hasta ahora en ese patrón, pueda conducirse un cambio favorable. Sin embargo, es importante asumir que la capacidad de legitimación económica de la democratización en un contexto como el descrito y su capacidad de responder en un plazo breve a las carencias que hoy día se enfrentan, no están tampoco garantizadas. En parte, la democratización en algunos países de la región ha sido el reflejo de la incapacidad de los regímenes autoritarios que la precedieron para enfrentar esos problemas y sería ingenuo imaginar que los bienes simbólicos que la democratización difunde, puedan sustituir por mucho tiempo respuestas concretas a algunos de los problemas más urgentes. Por consiguiente, esta potencialidad de mediano y largo plazo, asociada al proceso de democratización, entra en conflicto, en el corto plazo, con la necesidad de encontrar formas de legitimación en áreas fundamentales; vi) lo anterior conduce necesariamente a incluir en esta reflexión la posibilidad de acceso a los recursos provenientes de los países avanzados para apoyar esta recuperación. Hasta ahora se ha destacado la importancia pri-

mordial de las transformaciones internas y se ha, inclusive, señalado que la recuperación de los niveles de apoyo financiero externo que condujese simplemente a prolongar en el tiempo el patrón de desarrollo precedente no sería satisfactorio. Sin embargo, la transformación económica, social, política y cultural requerida en América Latina, que tiene como centro de gravedad necesario el esfuerzo interno, requiere un apoyo externo complementario. Si los países excedentarios, es decir, aquellos que tienen la posibilidad de canalizar recursos fuera de sus fronteras, Japón y la República Federal Alemana principalmente, hacen abstracción del desafío que representa la situación de los países menos desarrollados y continúan, como lo han venido haciendo en los últimos años, concentrando su atención en la posibilidad de resolver los desequilibrios que surgen entre ellos, fundamentalmente en relación con la situación externa y fiscal deficitaria de Estados Unidos, puede ocurrir que encuentren alguna fórmula de convivencia civilizada entre ellos, pero que terminen por intentar hacer abstracción del drama creciente que se difunde al sur del Ecuador (con conocidas y connotadas excepciones, algunas de las cuales acá se han discutido). Se requeriría entonces, en primer lugar, que el país deudor principal, Estados Unidos, adoptara las medidas necesarias para adecuar su modo de vida a sus posibilidades; en segundo lugar, que los países superavitarios, en lugar de canalizar los recursos para viabilizar el mantenimiento de este patrón de consumo en Estados Unidos, canalizaran recursos precisamente hacia los países del sur. En tercer lugar, sería vital que en esos países se generasen endógenamente transformaciones económicas y sociales que permitiesen absorber esos recursos para innovar en la dirección del patrón de desarrollo y, por último, que esos recursos canalizados hacia el sur permitiesen configurar un patrón en que, compatibilizándose los requerimientos de corto plazo asociados a la crisis actual, se generasen transformaciones en una dirección que permitiese apuntar precisamente en la dirección del casillero hasta ahora vacío; vii) la secuencia que parece emerger del estudio de experiencias comparadas es la siguiente: *equidad, austeridad, crecimiento y competitividad*. Difiere de aquella propuesta que se inicia con la competitividad, sin enfatizar el tema central referente al contenido tecnológico de los bienes exportados, para luego esperar que el crecimiento resulte del efecto dinamizador del mercado internacional, con lo que se terminaría incidiendo, más tarde, en la incorporación paulatina de los excluidos. Tanto por la experiencia regional como por consideraciones internas y externas, políticas y económicas, en América Latina resulta crecientemente frágil continuar postergando el tema de la equidad, aunque esto implique poner en la agenda temas ingratos del pasado que parecían haberse desdibujado, discretamente, con el advenimiento de la modernidad.



Anexo Estadístico

- CUADRO 1 Objetivos estratégicos: crecimiento-equidad.
CUADRO 2 Objetivos estratégicos: crecimiento-equidad.
CUADRO 3 América Latina: saldos comerciales por sectores de actividad económica, año 1984.
CUADRO 4 América Latina: coeficientes de exportación de manufacturas.
CUADRO 5 Dieta diaria.
CUADRO 6 Gravitación de los diferentes agentes empresariales.
CUADRO 7 América Latina: frágil inserción mundial.
CUADRO 8 Distribución de la producción y de los gastos en I & D por grandes sectores productivos, 1979. 153
CUADRO 9 Estructura comparativa de Berd por grupo industrial, 1981.
CUADRO 10 Similitudes macroeconómicas y diferencias estructurales.
CUADRO 11 Estructura productiva: balanza comercial por sectores de actividad económica.
CUADRO 12 Países seleccionados: importaciones, exportaciones y balance comercial de bienes de capital.
FIGURA 1 Bienes de capital: Participación mercado mundial.
FIGURA 2 Bienes de capital: competitividad internacional.
FIGURA 3 Indicadores estratégicos: países seleccionados.

CUADRO 1

OBJETIVOS ESTRATEGICOS: CRECIMIENTO-EQUIDAD

		Equidad: $\frac{40\% \text{ más bajos ingresos}}{10\% \text{ más altos ingresos}}$ (1970-84)	
		< 0,4 ^{b)}	$\geq 0,4$
Crecimiento PIB/hab. (1965-1984)	< 2,4 % ^{a)}	Bolivia Chile Perú Venezuela Haití (15,9) ^{c)}	Costa Rica El Salvador Guatemala Honduras Nicaragua Argentina Uruguay (11,5) ^{c)}
	$\geq 2,4\%$	Brasil Colombia Ecuador México Paraguay (72,6) ^{c)}	Panamá Rep. Dominicana

Fuente: CEPAL, Banco Mundial.

^{a)} Crecimiento del PIB/per cápita de los países industriales 1965-1984.

^{b)} Mitad relación comparable de los países industriales.

^{c)} Participación en el PIB regional.

CUADRO 2

OBJETIVOS ESTRATEGICOS: CRECIMIENTO-EQUIDAD

		Equidad: $\frac{40\% \text{ más bajos ingresos}}{10\% \text{ más altos ingresos}}$	
		$< 0,4$ ^{b)}	$\geq 0,4$
156	$< 2,4\% \text{ }^a)$		
Crecimiento PIB/hab. (1965-1984)	$\geq 2,4\%$		Corea del Sur España Yugoslavia Hungría Israel Portugal

Comisión Económica para América Latina y el Caribe
 Oficina de Estudios Económicos y Sociales

Fuente: CEPAL, Banco Mundial.

^{a)} Crecimiento del PIB/per cápita de los países industriales 1965-1984.

^{b)} Mitad relación comparable de los países industriales.

CUADRO 3

AMERICA LATINA: SALDOS COMERCIALES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA, AÑO 1984
(Millones de dólares)

Comercio Exterior y Turismo
División de Estadística

	Total sectores	Agricultura	Industria manufacturera ^{a)}	Energía	Minería	Otros sectores
TOTAL						
AMERICA LATINA	35.623	19.275	-13.829	24.793	5.397	-13
<i>Países exportadores de petróleo.....</i>	22.755	-1.546	-10.708	33.142	1.878	-11
Bolivia	365	-54	-327	387	359	—
Ecuador	867	500	-1.359	1.771	-45	—
México ^{b)}	12.208	-429	-3.823	15.916	546	-2
Perú	577	36	-987	588	940	—
Venezuela.....	8.738	-1.599	-4.212	14.480	78	-9
<i>Países no exportadores de petróleo.....</i>	12.868	20.821	-3.121	-8.349	3.519	-2
Argentina	3.522	5.830	-2.030	-146	-133	1
Brasil.....	11.767	9.648	6.184	-5.949	1.890	-6
Colombia.....	-1.007	1.719	-2.638	44	-130	-2
Costa Rica	-135	583	-545	-148	-23	-2
Chile.....	342	626	-1.674	-547	1.929	8
El Salvador	-699	243	-457	-480	-5	—
Guatemala	-353	678	-558	-460	-13	—
Honduras.....	-110	516	-558	-96	29	-1
Nicaragua	-439	239	-525	-146	-7	—
Paraguay ^{b)}	-179	277	-312	-137	-6	-1
Uruguay.....	159	462	-8	-284	-12	1

157

Comercio Exterior y Turismo
División de Estadística

Fuente: CEPAL, actualización, documento LC/L.395.

^{a)} Industria manufacturera, comprende secciones 5 al 8 menos capítulo 68 de la CUCI.

^{b)} Cifras provisionarias.

CUADRO 4

AMERICA LATINA: COEFICIENTE DE EXPORTACION DE MANUFACTURAS ^{a)}
(En porcentajes)

	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984
Argentina.....	1,7 ^{b)}	4,4 ^{c)}	3,7	2,9	3,5	6,6	3,8	10,4
Brasil.....	2,1	2,3	2,8	5,4	6,2	5,1	11,3	28,3
México.....	...	2,5	2,2	3,0	2,5	3,7	10,5	12,3
Bolivia.....	4,8	6,9	7,6	3,5	2,9
Colombia.....	1,4	2,0	4,9	4,9	5,0	4,5	3,6	3,4
Chile.....	1,3	2,2	5,4	6,1	4,4	5,2	6,0	5,8
Ecuador.....	1,8	1,9	5,4	9,7	7,0	6,6	2,4	4,4
Paraguay.....	12,5	9,0	10,6 ^{d)}
Perú.....	0,6	0,5	0,5	5,2	4,0	4,0	2,9	5,1
Uruguay.....	3,9 ^{e)}	2,1 ^{f)}	4,8	7,8	6,6	7,7	11,3	14,9
Venezuela.....	0,7 ^{e)}	0,6	0,8	1,1	1,3	1,0	0,7	2,2
Costa Rica.....	4,3	9,7	11,5	11,9	21,0	15,2	13,6	...
El Salvador.....	5,5	15,7	17,6	24,3	17,0
Guatemala.....	26,9 ^{e)}	18,7 ^{f)}	15,8	21,2	17,1
Honduras.....	5,5	10,5 ^{f)}	15,3	12,9	11,2	9,9	9,1	6,6
Nicaragua.....	2,6	9,2	8,9	7,6	5,0	2,7
Rep. Dominicana.....	1,8	1,8	7,1	6,6	6,6	3,7	4,4	4,0

158

...

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de ONUDI; *N.U. Industrial Statistics Yearbook, 1983*; documento CEPAL LC/L.351 y actualización; *International Financial Statistics, Supplement on Exchange Rates*, núm. 1, 1981 y *Estadísticos Financieros Internacionales*, anuario 1984.

^{a)} Definidos según la UNCTAD en manufacturas y semimanufacturas, documento UNCTAD, TD/B/C.2/.

^{b)} 1963.

^{c)} 1973.

^{d)} 1974.

^{e)} 1968.

^{f)} 1971.

CUADRO 5

DIETA DIARIA

	Consumo			Calorías			Proteínas			
	América Latina		Corea	América Latina		Corea	América Latina		Corea	
	Kg./Año (1979-81)	%	Kg./Año (1975)	Valor (1979-81)	%	Valor (1975)	Gramos (1979-81)	%	Gramos (1975)	
<i>Origen vegetal</i>	459,9	76,1	364,4	2.184	83,3	2.282	39,6	59,2	53	75
Arroz.....	39,7	6,6	126,0	265	10,1	1.243	5,3	7,9	23	32
Trigo.....	58,1	9,6	40,9	400	15,3	408	11,8	17,7	12	17
Maíz.....	37,7	6,2	—	337	12,8	—	8,4	12,6	—	—
Otros granos.....	3,7	0,6	48,6	26	1,0	472	0,8	1,1	11	15
Total granos.....	139,2	23,0	215,5	1.028	39,2	2.123	26,3	39,3	46	65
Fruita.....	102,7	17,0	15,2	144	5,5	24	1,6	2,4	1	1
Verduras.....	37,6	6,2	105,1	30	1,2	40	1,3	1,9	3	4
Papas.....	—	—	27,6	—	—	86	—	—	2	2
Total frutas y verduras.....	140,3	23,2	147,9	174	6,7	150	2,9	4,3	6	8
Otros de origen vegetal.....	171,4	38,4	—	897	34,2	—	4,2	6,3	—	—

CUADRO 5 (continuación)

DIETA DIARIA

	Consumo			Calorías			Proteínas				
	América Latina		Corea	América Latina		Corea	América Latina		Corea		
	Kg./Año (1979-81)	% (1979-81)	Kg./Año (1975)	Valor (1979-81)	% (1979-81)	Valor (1975)	% (1979-81)	Gramos (1979-81)	% (1975)		
Leguminosas.....	9,0	1,5	1,0	85	3,2	9	0,4	6,2	9,3	1	1
<i>Origen animal</i>	144,8	23,9	48,2	437	16,7	166	6,8	27,0	40,8	17	24
Vacuno.....	16,6	2,7	1,9	97	3,7	9	0,4	6,3	9,5	1	1
Porcino.....	6,1	1,0	4,7	34	1,3	48	2,0	1,9	2,9	2	2
Ave.....	7,0	1,2	1,9	29	1,1	6	0,2	2,1	3,2	1	1
Pescado y mariscos.....	13,5	2,2	24,9	24	0,9	68	2,8	3,4	5,1	11	15
Otras carnes.....	5,4	0,9	—	18	0,7	—	—	2,4	3,7	—	—
Total carnes y pescados.....	48,6	8,0	33,4	202	7,7	131	5,4	16,1	24,4	15	21
Leche.....	87,4	14,5	11,3	155	5,9	19	0,8	9,2	13,8	1	1
Huevos.....	6,2	1,0	3,5	23	0,8	16	0,6	1,7	2,6	1	1
Aceites animal y grasas.....	2,6	0,4	—	57	2,2	—	—	—	—	—	—
TOTAL.....	604,7	100,0	412,6	2.621	100,0	2.448	100,0	66,6	100	70	100

Fuente: Banco Mundial, Corea, 1979; América Latina, CEPAL, División Conjunta CEPAL/FAO.

CUADRO 6

GRAVITACION DE LOS DIFERENTES AGENTES EMPRESARIALES

	Argentina	Brasil	México	Corea
Inversión extranjera:				
Stock de inversión extranjera directa (a fines de los 70) (US\$ 10 ⁶)	5.489 (1983)	13.005	3.868	737
Valor participación ET producción industrial manufacturas	31 (1972)	44 (1977)	39 (1970)	11 (1975)
Participación ET exportaciones manufacturas >	30 (1969)	43 (1969)	34 (1974)	27 (1978)
Empresas públicas: cuota inversión total fija	20 (1978-80)	23 (1980)	29 (1978)	25 (1974-77)

CUADRO 6 (continuación)

GRAVITACION DE LOS DIFERENTES AGENTES EMPRESARIALES

	Argentina	Brasil	México	Corea
Contribución al PNB de conglomerados nacionales privados (1978)				
10 mayores.....	n.d.	n.d.	n.d.	23,4
46 mayores.....	n.d.	n.d.	n.d.	43,0
Porcentaje estructural en el total de ventas de empresas estatales privadas nacionales y extranjeras (1983).....	EE EPN ET	EE EPN ET	EE EPN ET	
10 empresas mayores...	45,1 7,1 47,8	59,3 11,2 29,5	83,7 14,2 2,1	n.
50 empresas mayores...	37,1 24,5 38,4	47,4 20,8 31,8	65,9 24,5 9,6	n.

Fuente: «*Transnational Corporations in World Development*», UNCTC 1983, págs. 135, 136, 137; «*External Debts and Microeconomic Performance in Latin America and East Asia*», J. Sochs, Brookings Papers on Economic Activity, núm. 21985; «*Industrial Policy and Industrialization in South Korea, 1961-1982*», K. S. Kim; Working Paper núm. 39. Kamiaru 1985, Kellogg Institute; «*Industrialización y Desarrollo Tecnológico*», núm. 1, CEPAL/ONUDI, pág. 43, Santiago, Chile, y «*Las empresas transnacionales en Argentina*», CEPAL, 1986.

CUADRO 7

AMERICA LATINA: FRAGIL INSERCION MUNDIAL

Participación respecto al total mundial en:
(comienzo de los 80)

1. Población	8,0 %
2. PIB	7,0 %
3. Producto manufacturero	6,0 %
4. Bienes de capital	3,0 %
5. Ingenieros y científicos	2,4 %
6. Recursos de investigación y desarrollo tecnológico	1,8 %
7. Autores científicos	1,3 %

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de Naciones Unidas, ONUDI y UNESCO.

CUADRO 8

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION Y DE LOS GASTOS EN I & D POR GRANDES SECTORES PRODUCTIVOS, 1979

	Agricultura	Minería	Manufacturas	Infraestructura	Otros servicios	Total
Estados Unidos						
Producción industrial	3,8	3,6	28,5	16,2	44,7	100,0
Gasto I & D	96,4	3,6	...	100,0
Japón						
Producción industrial	5,1	0,7	33,7	20,5	40,0	100,0
Gasto I & D	0,2	0,3	91,8	7,6	...	100,0
R.F. de Alemania						
Producción industrial	3,3	1,3	44,6	17,9	32,9	100,0
Gasto I & D	2,3	92,2	2,0	1,5	100,0
Francia						
Producción Industrial	5,9	0,9	34,5	17,9	40,7	100,0
Gasto I & D	0,6	0,7	93,0	4,0	1,7	100,0
Reino Unido						
Producción industrial	3,1	3,7	33,6	21,0	38,6	100,0
Gasto I & D	1,7	90,4	7,0	0,9	100,0

CUADRO 8 (continuación)

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION Y DE LOS GASTOS EN I & D POR GRANDES SECTORES PRODUCTIVOS, 1979

	Agricultura	Minería	Manufacturas	Infraestructura	Otros servicios	Total
Italia						
Producción industrial	8,2	...	36,4	21,2	55,4	100,0
Gasto I & D	0,0	0,6	81,4	6,7	18,0	100,0
Canadá						
Producción industrial	5,6	6,5	27,0	21,5	60,9	100,0
Gasto I & D	9,4	78,2	...	12,4	100,0
Holanda						
Producción industrial	5,7	0,2	34,3	20,2	59,8	100,0
Gasto I & D	0,7	2,4	90,1	...	6,8	100,0
Suecia						
Producción industrial	5,0	0,7	34,1	22,3	60,2	100,0
Gasto I & D	1,6	0,5	91,8	5,0	6,1	100,0
Suiza						
Producción industrial	100,0
Gasto I & D	0,0	...	99,4	0,0	0,6	100,0
Australia						
Producción industrial	7,1	5,7	22,3	17,4	64,9	100,0
Gasto I & D	4,0	64,3	14,4	31,7	100,0
Bélgica						
Producción industrial	3,0	0,6	33,0	23,4	63,4	100,0
Gasto I & D	0,7	0,3	87,4	2,1	11,6	100,0
Austria						
Producción industrial	6,0	0,7	37,4	21,9	34,0	100,0
Gasto I & D	0,4	0,9	92,3	1,3	5,1	100,0
Noruega						
Producción industrial	6,3	11,3	22,0	27,1	33,3	100,0
Gasto I & D	1,0	5,8	79,1	11,0	3,1	100,0
Dinamarca						
Producción industrial	7,0	0,2	26,6	25,2	41,0	100,0
Gasto I & D	0,5	...	78,6	2,2	18,7	100,0
Yugoslavia						
Producción industrial	32,5	100,0
Gasto I & D	100,0

164

CUADRO 8 (continuación)

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION Y DE LOS GASTOS EN I & D POR GRANDES SECTORES PRODUCTIVOS, 1979

	Agricultura	Minería	Manufacturas	Infraestructura	Otros servicios	Total
Finlandia						
Producción industrial	11,2	0,6	34,4	23,0	30,9	100,0
Gasto I & D	1,0	1,6	90,5	4,4	2,5	100,0
Nueva Zelanda						
Producción industrial	14,6	0,8	26,6	18,7	39,3	100,0
Gasto I & D	1,0	...	82,7	5,1	11,2	100,0
Irlanda						
Producción industrial	19,7	4,3	25,8	21,8	28,4	100,0
Gasto I & D	0,3	3,3	85,6	10,3	0,5	100,0
España						
Producción industrial	10,3	1,8	29,4	19,3	39,2	100,0
Gasto I & D	0,8	3,0	87,1	8,6	0,5	100,0
Portugal						
Producción industrial	16,6	0,7	38,9	17,1	26,7	100,0
Gasto I & D	—	9,6	84,6	4,0	1,8	100,0
Grecia						
Producción industrial	17,9	1,7	21,2	21,6	37,6	100,0
Gasto I & D	100,0	...	100,0
Islandia						
Producción industrial	17,0	—	27,0	26,2	29,8	100,0
Gasto I & D	—	39,5	58,7	—	1,8	100,0
Turquía						
Producción industrial	28,0	1,2	24,0	18,1	28,7	100,0
Gasto I & D	100,0

165

Fuente: *Industrialización y Desarrollo Tecnológico*, núm. 1, «Ciencia y tecnología en la OECD y posición relativa de América Latina», División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología, septiembre de 1985.

Dinamarca.....	11,8	18,1	..	3,3	2,0	22,9	8,6	13,7	19,5	100,0
Noruega.....	20,1	9,4	..	5,1	11,4	15,2	4,6	4,3	11,2	100,0
Grecia.....	5,9	20,3	8,0	5,8	12,4	0,9	4,6	11,6	30,6	100,0
Finlandia.....	20,9	16,1	0,2	3,0	8,2	24,6	7,8	12,0	5,7	100,0
Portugal.....	16,8	22,8	0,0	7,9	2,9	3,3	3,9	4,2	29,0	100,0
Nueva Zelanda.....	9,4	11,2	0,2	4,2	5,8	3,3	24,0	5,0	34,4	100,0
Irlanda.....	22,6	17,2	0,2	3,3	6,0	8,1	26,6	5,8	8,5	100,0
Islandia.....	31,8	13,0	27,3	1,3	8,4	7,1	0,1	100,0
Total OECD ^{b)}	22	17	15	11 1/2	4	17	4	3	5 1/2	100

Fuente: Banco de datos OECD/STIU-diciembre 1985.

^{a)} BERD = R & D efectuado en el sector Empresas Comerciales.

^{b)} En parte estimado por OECD, excepto Países Bajos.

^{c)} La suma de los grupos industriales indicados puede ser inferior a 100 por 100, representando la diferencia R & D en agricultura y minería.

Composición detallada de los grupos industriales

Grupo eléctrico:
 Grupo químico:
 Aeroespacial:
 Otros transportes:
 Grupo metales básicos:
 Grupo de maquinaria:
 Grupo vinculado a la química:
 Grupo de otras manufacturas:
 Grupo de servicios:

Maquinaria eléctrica, equipo electrónico y componentes (excluyendo computadores).
 Productos químicos, drogas, refinerías de petróleo.
 Aeroespaciales (incluyendo misiles).
 Vehículos motorizados, barcos, otros transportes.
 Metales ferrosos, no ferrosos, productos de metal fabricados.
 Instrumentos, maquinaria de oficina y computadoras, maquinaria n.e.c.
 Alimentos, bebidas y tabaco; textiles y vestuario; goma y plásticos.
 Piedra, arcilla, vidrio; papel e imprenta; madera, corcho y muebles; otras manufacturas.
 Servicios, construcción, transporte y almacenaje, comunicaciones, comercio y servicios de ingeniería, otros servicios.

CUADRO 10

SIMILITUDES MACROECONOMICAS Y DIFERENCIAS ESTRUCTURALES

	Consumo público	Consumo privado	Inversión nacional bruta	Ahorro nacional bruto	Exportación de bienes excluidos los servicios	Total ingresos actuales Gobierno central	Total gastos actuales Gobierno central	Global Gobierno central
Ingreso medio más bajo.....	13	71	19	16	21	21	24	-5
Ingreso medio más alto.....	14	65	22	26	26	24	27	-6
Economía de mercado industrial.....	17	62	21	21	18	27	30	-6
Panamá	19	64	18	17	36	30,2	40,4	-12,1
Reino Unido	22	61	17	17	29	37,6	41,4	-5,0
Costa Rica	16	61	25	24	34	24,3	26,4	-2,2
Francia.....	17	64	19	19	25	42,7	44,8	-3,6

Fuente: Banco Mundial, «World Development Report 1986», Cuadros 5, 26 y 27.

CUADRO 11

ESTRUCTURA PRODUCTIVA: BALANZA COMERCIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA
(Millones de dólares)

	Total sectores	Agricultura	Industria manufacturera ^{a)}	Energía	Minería	Otros sectores
Argentina						
1970	78	1.257	-988	-73	-119	1
1975	-985	1.777	-1.938	-504	-316	-4
1981	-280	5.771	-5.566	-402	-86	3
1982	2.396	4.618	-1.977	-134	-112	1
1983	3.332	5.702	-2.136	-129	-105	-
1984 ^{b)}	3.522	5.829	-2.029	-147	-132	1
Brasil						
1970	-111	1.700	-1.556	-363	109	-1
1975	-5.409	3.989	-6.235	-3.289	505	-19
1981	-1.499	8.072	-245	-10.842	1.354	162
1982	-146	6.665	1.335	-9.833	1.448	239
1983	4.577	8.083	2.817	-7.977	1.677	-23
1984 ^{b)}	11.767	9.648	6.185	-5.949	1.890	-7
México						
1970	-1.256	294	-1.594	-40	84	-
1975	-3.579	96	-3.934	102	157	-
1981	-4.563	-2.064	-16.072	14.142	-235	-334
1982	6.447	49	-9.405	15.870	71	-138
1983 ^{b)}	13.986	-575	-1.853	15.616	798	-
1984 ^{b)}	12.208	-428	-3.823	15.916	546	-3

CUADRO 11 (continuación)

ESTRUCTURA PRODUCTIVA: BALANZA COMERCIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA
(Millones de dólares)

	Total sectores	Agricultura	Industria manufacturera ^{a)}	Energía	Minería	Otros sectores	
Corea del Sur	1970	-1.148	-507	-446	-127	-67	-1
	1975	-2.190	-1.097	452	-1.283	-273	11
	1981	-4.798	-3.875	7.865	-7.603	-1.254	69
	1982	-2.397	-2.635	8.763	-7.297	-1.189	-39
	1983	-1.747	-2.947	8.867	-6.419	-1.184	-64
	1984	-1.380	-3.158	9.763	-6.503	-1.405	-77
España	1970	-2.328	-232	-1.278	-496	-325	3
	1975	-8.425	-1.782	-1.873	-3.938	-840	8
	1981	-11.861	-924	2.607	-12.595	-833	-116
	1982	-11.253	-1.348	2.175	-11.019	-856	-205
	1983	-9.394	-1.341	2.713	-9.855	-750	-171
	1984	-5.266	-681	4.908	-8.757	-684	-52
Yugoslavia	1970	-1.195	-43	-1.003	-118	-31	1
	1975	-3.627	-346	-2.389	-915	23	8
	1981	-4.828	-416	-544	-3.567	-343	42
	1982	-3.348	-173	435	-3.432	-200	22
	1983	-2.241	-13	896	-3.059	-79	14
	1984	-1.741	-94	1.576	-3.158	-88	23

Fuente: CEPAL, sobre la base de información U.N. Yearbook of International Trade Statistics, 1970-1971, 1977, 1983 y 1984 y U.N. Commodity Trade Statistics, 1983 y 1984.

^{a)} Industria Manufacturera comprende las secciones CUCI 5 a 8 menos capítulo 68.

CUADRO 12

PAISES SELECCIONADOS: IMPORTACIONES, EXPORTACIONES Y BALANCE
COMERCIAL DE BIENES DE CAPITAL ^{a)}

		1980	1981	1982	1983	1984
Argentina	Importaciones	3.157	2.948	1.464	1.146	1.017
	Exportaciones	413	366	469	212	306
	Balance	-2.744	-2.582	-995	934	-711
Brasil	Importaciones	4.630	4.240	3.708	2.561	1.829
	Exportaciones	2.276	2.685	2.297	2.085	2.223
	Balance	-2.354	-1.555	-1.419	-476	394
México ^{b)}	Importaciones	6.315	9.195	5.837	3.486	4.570
	Exportaciones	355	492	536	1.479	1.500
	Balance	-5.960	-8.703	-5.301	-2.007	-3.070
Corea Rep. de	Importaciones	4.072	5.003	5.076	6.069	7.930
	Exportaciones	1.915	2.901	3.897	5.436	6.850
	Balance	-2.157	-2.102	-1.179	-633	-1.080
España ^{b)}	Importaciones	4.353	3.900	3.958	3.718	3.691
	Exportaciones	3.400	3.142	3.099	2.469	3.227
	Balance	-953	-758	-859	-1.249	-464
Yugoslavia	Importaciones	4.171	3.941	3.512	2.620	2.459
	Exportaciones	2.213	2.479	2.697	2.450	2.585
	Balance	-1.958	-1.462	-815	-180	126

171

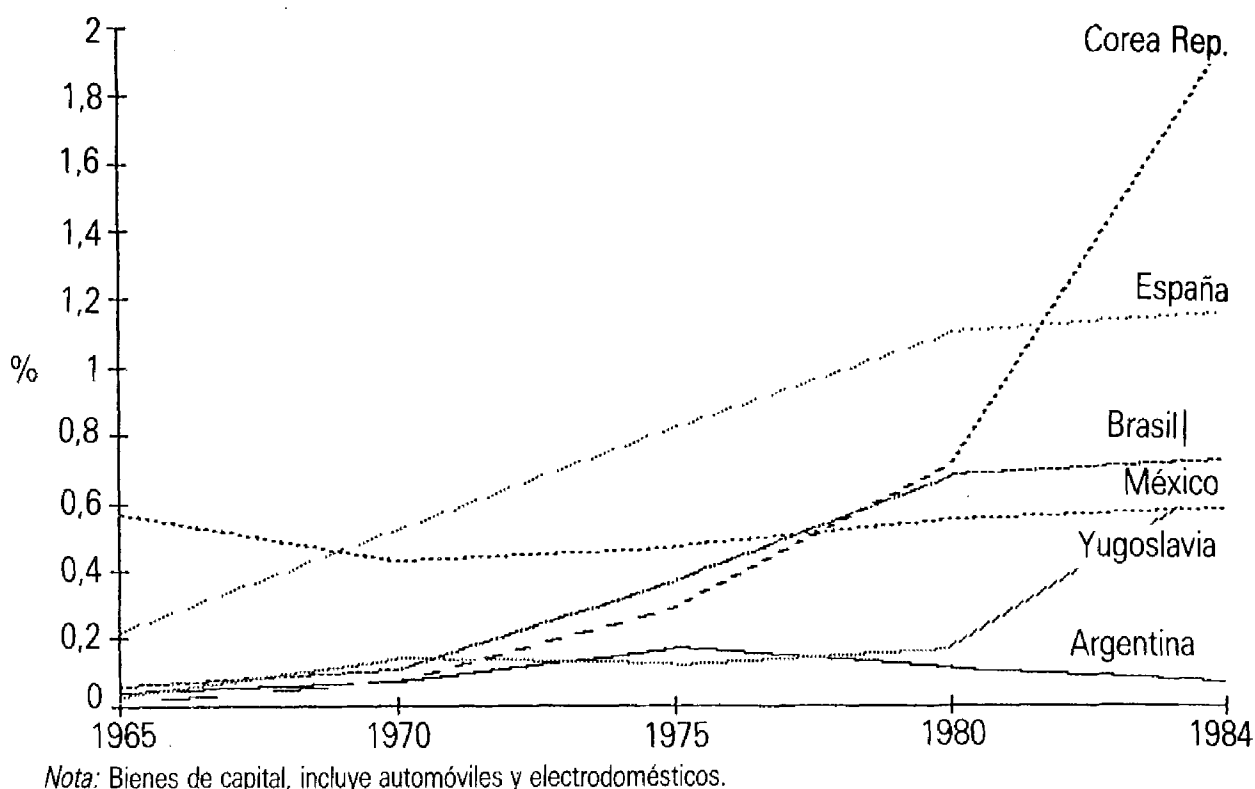
Fuente: CEPAL, basado en informaciones de N.U. *Commodity Trade Statistics*, 1980-1984.

^{a)} Determinado como: SITR Rev. 2, Sección 7, excluyendo automóviles de pasajeros, equipos domésticos y otros productos, incluyendo instrumentos de control de medición (SITC Rev. 2, 874).

^{b)} Información provisional.

FIGURA 1

BIENES DE CAPITAL: PARTICIPACION MERCADO MUNDIAL



172

FIGURA 2

BIENES DE CAPITAL: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL (X/M)

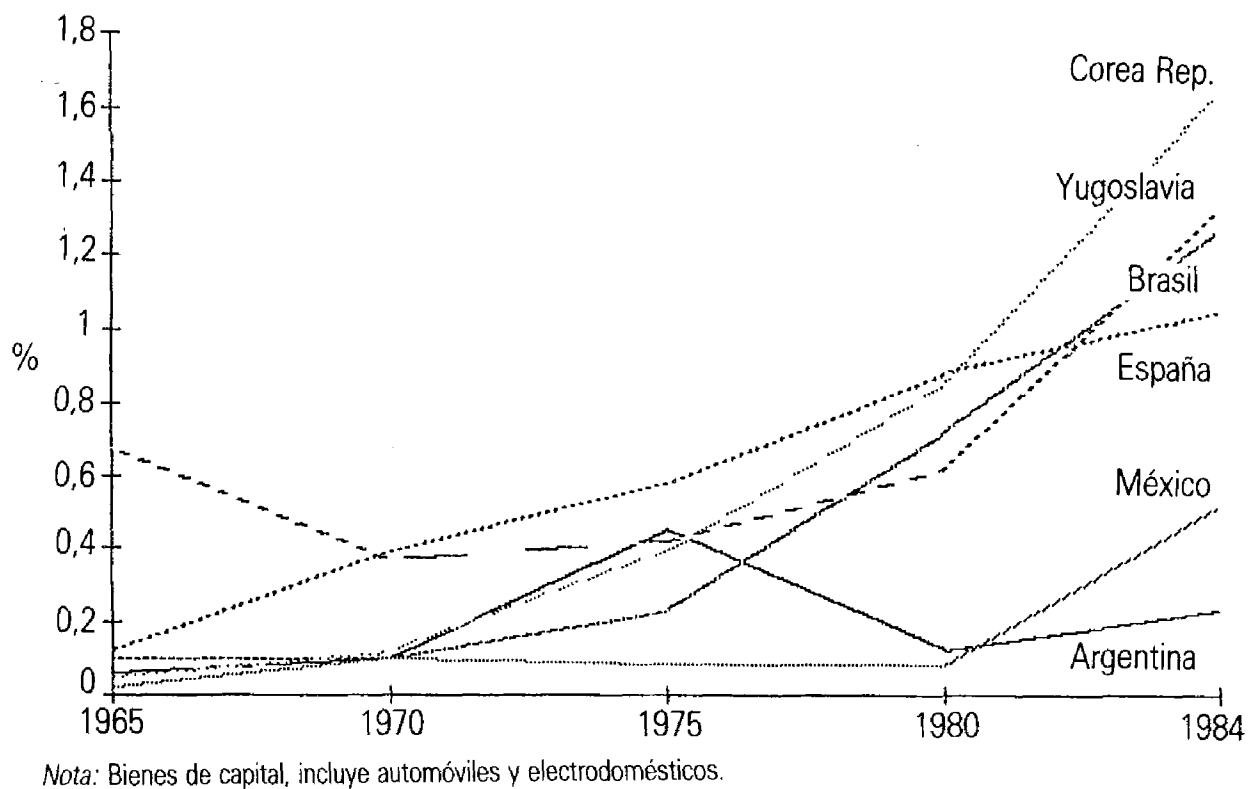
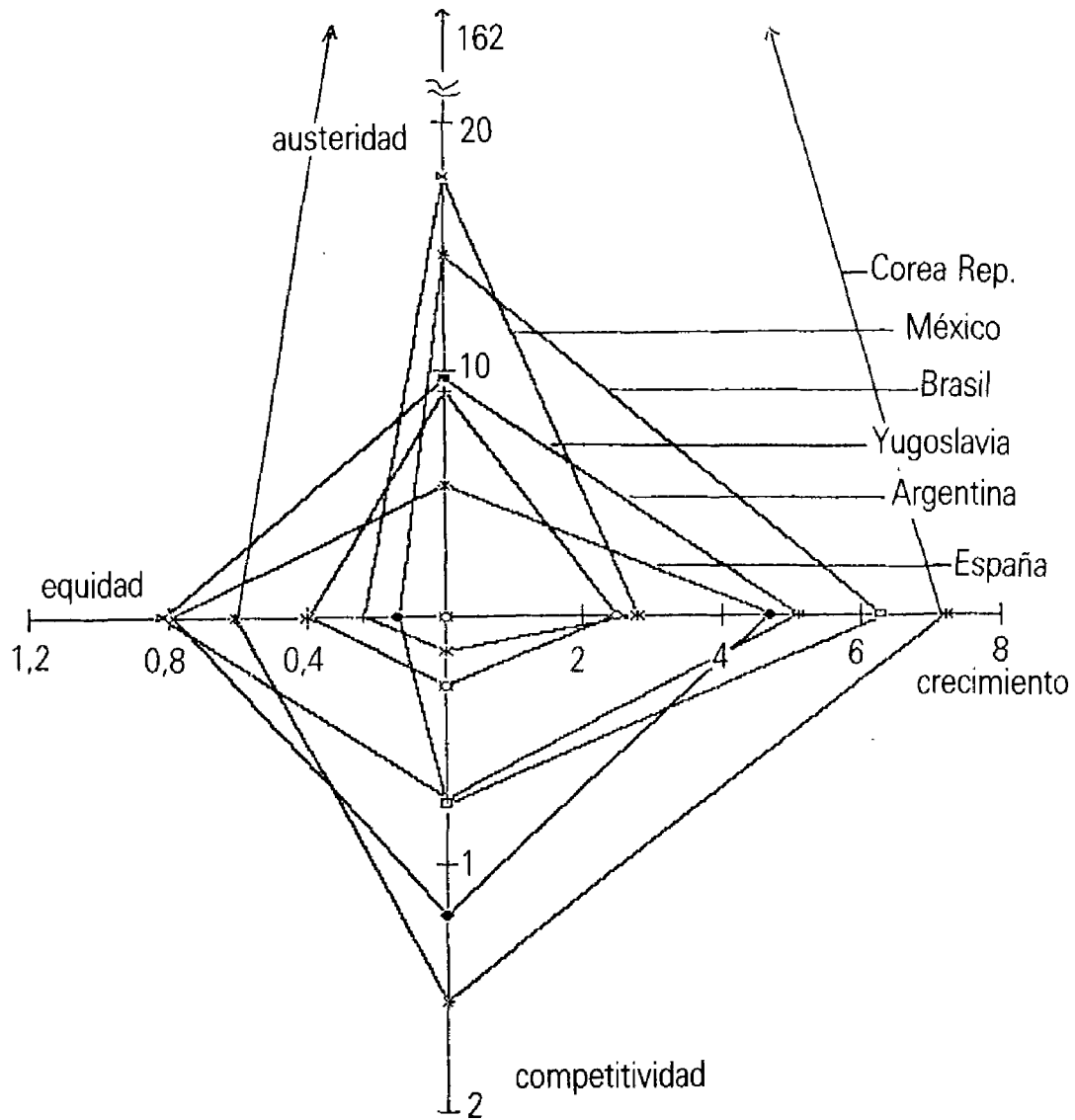


FIGURA 3

INDICADORES ESTRATEGICOS: PAISES SELECCIONADOS



Intervenciones



Samir Amín

Gracias. Pido disculpa por no poder hablar más que en francés. Comprendo el español, pero, desdichadamente, soy incapaz de expresarme, aun incorrectamente, en esa lengua.

Estoy entusiasmado por todas las ponencias, también por las de esta mañana, pero en especial por las de la tarde. Querría hacer ciertas observaciones a partir de ellas, porque esas ponencias nos invitan a realizar otro tipo de análisis distinto al clásico de los economistas, ya que el cuadro 10, presentado por Fernando Fajnzylber me entusiasma y me parece genial, si debe invitarnos a todos a llamarnos ex economistas, porque si nos quedamos en economistas estrictos en ciertas grandes cosas, incluso podemos no entender mucho. Me ceñiré a la cuestión de la casilla 8, porque se puede intentar igualmente situar los países de África y Asia en ese caminó. Procuraré hacerlo aproximativamente, con mis conocimientos generales, y los resultados no serán demasiado diferentes de los dados para América Latina.

Una observación al pasar, de detalle y rápida. Creo que lo único que me desconcierta en el cuadro son los datos sobre las exportaciones de los bienes de equipamiento y la competitividad en esos bienes, porque están incluidos los automóviles y los electrodomésticos, y me pregunto si quitándolos no se produciría una modificación que hiciese perder su significado a este cuadro, y me preguntaba también si ustedes querrían probar en toda su fuerza un test que me parece muy convincente, y dando un argumento que, por el momento, para los países elegidos, es muy marginal. No sé si España exportaría como bienes capitales otra cosa que automóviles y Corea del Sur también, en el estado actual de cosas. Los barcos sí, en lo que concierne a Corea del Sur. Pero se trata de una observación de detalle, porque pienso que no destruye del todo la tesis.

La tesis central nos dice algo que tiene una significación política: que el dinamismo económico se relaciona mucho más con la capacidad de una sociedad organizada que con la homogeneización (no me gusta mucho este término) de la sociedad nacional, es decir, con la capacidad de las diferentes clases sociales, aun cuando se hallen en conflicto —y creo que lo están—, de imponerse mutuamente compromisos históricos, que otorgan cierto sentido y la base de la democracia, al mismo tiempo, o de formas variadas de democracia, a la sociedad nacional. Si esta condición no se concreta, entonces, como de forma brillante se ha dicho y lo ha demostrado esta mañana Osvaldo Sunkel, se permanece dentro de la problemática centro-periferia. Y yo me pregunto si el debate sobre centro-periferia no debe ser impulsado o transferido del análisis económico redondamente al análisis político. ¿Cuáles son los centros y periferias en la historia del desarrollo político del sistema capitalista mundial y del cuestionamiento de ese sistema por las revoluciones socialistas o llamadas socialistas, por las tentativas radicales, etc., etc.? Porque en la casilla vacía de este cuadro no entraría ningún país africano o árabe. Ninguno. Ni uno solo. Y estarían todos en las dos divisiones de la izquierda. Ya no estarían sólo Argentina y Uruguay, estarían todos en las dos casillas de la izquierda, es decir, desiguales con estagnación (estancamiento). No tenemos casos ni en África ni en Oriente Medio, y creo que podríamos hacer una ampliación al Asia del Sur y del Sureste, no a la del Este, sin gran error, considerando que el caso de Singapur tiene un exotismo muy singular y carece de significación, y otro tanto con respecto a Hong Kong. Dejo de lado Taiwan y Corea. Tenemos, pues, un problema general, que no es específico de América Latina. El problema específico de América Latina, al que aquí mi amigo de la izquierda aludía antes, con respecto a Argentina, y también a Uruguay, consiste en la pregunta sobre el misterio de por qué esos países no se han desarrollado. Los otros, podemos comprenderlo precisamente a causa de esa desigualdad que constituye el obstáculo número 1, histórico, porque es un obstáculo que ha fundamentado estructuras no sólo sociales, sino estructuras de poder, etc., etc., que aun en un crecimiento muy fuerte se transforman a su vez y se reproducen bajo formas diferentes. Bien, tendríamos todos los países de África, Asia, de Asia del Sur y del Sureste, y Oriente Medio en las dos casillas de la izquierda. Por contra, evidentemente, en la casilla vacía tendríamos todos los países capitalistas, y los tendríamos allí en todos los momentos de la historia, prácticamente. Pero no tendríamos en ella, en lo que concier-

ne a los que —creo que con exactitud— han sido considerados históricamente la periferia, más que casos excepcionales. Y por mi parte, incluiría allí a Corea y Taiwan, y también podrían entrar (aunque sería discutible, es un tema que se tratará en otra ponencia) los países de la periferia europea, e incluso estarían España y también Portugal, y Grecia en un sentido específico; Italia lo estaría a medias. O sea que es el caso de las fronteras, un caso excepcional y de ningún modo una categoría general. Así que hay que plantearse esta pregunta: ¿cuál es el elemento diferencial que ha permitido a esos países distinguirse, digamos, de la suerte común de la periferia? Según mi punto de vista, se trata de la cuestión del Estado, y por eso he elegido este tema para mi presentación de mañana. No voy a abordarlo ahora en detalle, pero diré que históricamente existe un Estado nacional burgués, pero que una vez que ese Estado nacional burgués ha sido construido tal como lo ha sido, se ha convertido en un factor negativo, en el sentido de que no ha ofrecido posibilidades como las demás sociedades, sino por el contrario ha sido un obstáculo, y un obstáculo creciente, para la cristalización del Estado nacional burgués en la periferia. Y creo que América Latina es la más larga, la más triste por ser la más larga, sucesión de intentos, dos siglos ya, de intentos y fracasos sucesivos.

Hasta aquí, pienso en el último libro de Celso Furtado, *Brasil después del milagro*, que me parece precisamente luminoso sobre el callejón sin salida de esta situación y de los problemas políticos con ella conectados. Pero la ilusión del desarrollo nacional burgués, sigue estando viva y siendo fuerte. Si miramos al otro lado, fuera de los países capitalistas desarrollados históricamente, de los Estados nacionales burgueses verdaderos, tenemos los países llamados socialistas, es decir, yo prefiero —quizá mañana tengamos la ocasión de hablar un poco al respecto— llamarlos nacional— populares. Se puede discutir, es otro tema, acerca de la naturaleza social de sus sistemas, etc., etc., pero es innegable que hacen esto efectivamente, es decir, que realizan transformaciones sociales internas en el sentido de la equidad, gigantescas al menos en un momento de la historia, que han sido el fundamento, con todo el resto, de ese desbloqueo. Si tomamos la periferia, me pregunto, voy a plantearlo en forma interrogativa: ¿acaso habría existido Corea del Sur sin Corea del Norte? ¿O Taiwán sin China? ¿España sin Europa? Y también Grecia. Por consiguiente, se deduce que el elemento esencial proviene de la política, y de la política a nivel mundial, del desafío político reflejado en el plano interno, por supuesto, de superar ampliamente a las so-

ciudades en cuestión, y que en esas condiciones no se puede transferir ese desafío político de esa forma por la reacción que ha desencadenado en el conjunto de la periferia latinoamericana, asiática y africana.

Mi planteo va al fondo de las preguntas, una vez más por la simple razón de que tenemos todos los países —yo soy un tanto extremista, pero me gustaría que lo miráramos más de cerca y estoy casi seguro de mi intuición al respecto y de mis conocimientos, que no necesariamente han de ser puestos en un cuadro con cifras—, todos los países de Africa y del mundo árabe, y probablemente toda Asia del Sur y Sureste. Por el contrario, lo que es interesante es que tenemos al menos una veintena de tentativas de pasar de una de las casillas de la izquierda, desigualdad, y más bien desigualdad sin crecimiento, porque también hay una desigualdad de crecimiento, con menos ilusión y obstáculos para el cambio, desigualdad sin crecimiento, pues, a igualdad o, mejor digamos, transformación social y crecimiento. Y lo ha habido. Son todas las experiencias llamadas socialistas entre comillas, yo prefiero llamarlas nacional-populares, pero con las desventajas eternas, las desventajas históricas, con los límites propios de su concepción, con las ambigüedades acerca de la naturaleza burguesa o no del proyecto, etc., desde el Egipto de Nasser, Argelia, Guinea, Ghana y Mali, Tanzania, Angola y Mozambique; hay una larga serie, quizá matizada con países como la India, hasta cierto punto o hasta cierto momento de su historia. Comprobamos, asimismo, que ha habido una correlación muy fuerte entre las transformaciones sociales en el momento en que se llevaron a cabo, y las perspectivas que se abrieron, aun cuando hayan terminado en fracaso. En general, ninguno de esos países ha franqueado de verdad el punto álgido de asegurar un mínimo de seguridad y autonomía en el crecimiento. Ahora bien, en todos esos casos, se ha producido un enfrentamiento con la hostilidad de Occidente, en su conjunto violenta, violenta, que ha ido hasta la guerra. Entonces se explican las revueltas de Corea del Sur y de Taiwan, que se enfrenta con Corea del Norte y China, y que no estaban en el campo de los enemigos potenciales de Occidente, y no diré que fueron experiencias apoyadas por Occidente, pero que al menos se beneficiaron de una neutralidad benévola (es lo menos que se puede decir), que conlata con la hostilidad violenta; las intervenciones están ahí, para demostrarlo en los otros casos.

Lo que nos ayudará a plantear este problema de la segunda ampliación, acerca de qué Estado se puede construir para lograr esta igualdad —o como

se quiera llamarla— en las condiciones actuales y cuáles son los adversarios, las fuerzas adversas que operan no sólo por medio de leyes económicas del sistema económico mundial, del orden económico, ahora del sistema monetario y financiero en particular en la coyuntura actual, sino también mediante las fuerzas políticas, la estrategia global. Creo que es una invitación a salir del dominio estrictamente del análisis centro-periferia hacia un análisis más político de la naturaleza del Estado, de las posibilidades, de las exigencias de la construcción del Estado, y también de la estrategia global, digamos, del poder.

Armando Di Filippo

La interesante y muy provocativa exposición de Fernando Fajnzylber me sugirió una reflexión, no de tipo político como la que de manera también muy sugerente acaba de hacer Samir Amín, sino de carácter cultural. Para entrar al argumento que expondré prefiero partir con el tema del progreso técnico, que, evidentemente, está en el meollo de toda la argumentación de Fernando. Las carencias teóricas de la macroeconomía, de alguna manera expresan esa incapacidad de incorporar orgánicamente esta temática, relativamente relegada, junto al resto de la teoría del desarrollo en la década del setenta. Sin duda, ahora será redescubierta, dada la importancia que tiene incluso para el país que es el centro de las economías centrales. En el encadenamiento equidad-austeridad-crecimiento-competitividad, que nos presenta Fernando la secuencia causal me evocó el último libro de Prebisch: *Capitalismo periférico, crisis y transformación*. En un esfuerzo conceptual en torno al tema de la acumulación, Prebisch aborda los temas de la equidad, de la austeridad, del crecimiento y de la competitividad, incluso yo diría casi en el mismo orden en que han sido planteados por Fernando. Y dado que estamos en la temática del centro-periferia, y en la evocación de las ideas prebischianas, me atrevo (desgraciadamente sin tener a mano exactamente lo que Prebisch dijo, y sin querer traicionar lo que él quería decir) a tocar el tema de la acumulación, que él aborda en el mencionado libro, estableciendo una distinción entre lo que llama acumulación no reproductiva y acumulación reproductiva. Aquí la palabra acumulación implica una dinámica; alude a comportamientos humanos con implicaciones culturales. No se refiere a bienes de capital que sean no reproductivos, versus bienes de capital que sean reproductivos, lo que sería una co-

sificación del argumento. Se refiere a un modo de ejercer la actividad económica. Entonces, la acumulación no reproductiva se asocia con actitudes consuntivas. Dentro de esta argumentación, si yo la entiendo bien, la acumulación no reproductiva es la que tiende a incrementar la diversificación y sofisticación del consumo. Es la que se traduce, por ejemplo, en el reemplazo del televisor en blanco y negro por el televisor a color; del televisor a color, por el de control remoto, y éste por el televisor reducido, y así en esa línea y en otras que implican una sofisticación del consumo. Por otro lado, la acumulación reproductiva para Prebisch era aquel tipo de acumulación que incrementa la productividad del trabajo y el empleo. Ahora, desde luego, el incremento de la productividad del trabajo conspira contra el incremento del empleo, con lo cual, aparentemente, habría un elemento contradictorio. El incremento de la productividad laboral, normalmente, por ejemplo en el caso de la automatización, conspira contra el incremento de empleo. Pero, si yo entiendo bien, el argumento prebischiano era una acumulación que incrementa la productividad laboral, genera evidentemente un alto excedente por trabajador, y es ahí donde surge su perenne preocupación por las formas sociales de apropiación de los incrementos de productividad. Esa apropiación puede traducirse en un mayor incremento del consumo. Por oposición a esta primera alternativa, ese incremento de la productividad puede ser captado bajo la forma de un incremento de ritmo y del coeficiente de acumulación. Entonces, la acumulación reproductiva supone, en primer lugar, tecnologías que incrementan la productividad laboral, pero además supone comportamientos empresariales y de los grupos encargados o capacitados para acumular capital, que sean efectivamente ascéticos, productivos y dinámicos. Esta manera de distinguir entre acumulación no reproductiva (o también así denominada, consuntiva) y la acumulación reproductiva, es una conceptualización fecunda e incluso de carácter interdisciplinario, porque alude a comportamientos susceptibles de ser considerados en un plano valórico. Esto, me parece, puede reflejarse muy bien en la cadena equidad-austeridad-crecimiento-competitividad, que planteaba Fernando. También puede encontrarse en ese tipo de austeridad o de ascetismo que, de alguna manera, caracteriza la experiencia japonesa, y las experiencias taiwanesa y coreana. Estos países han registrado sostenidamente coeficientes de acumulación con respecto al producto del orden del 30 por 100, versus coeficientes inferiores al 20 por 100 en los países occidentales industrializados, tipo Estados Unidos, o algunos de Europa. Aun cuando la equidad

—en estos países asiáticos—, en términos de la distribución de capital, pueda haber sido mayor o menor, se compensa por el hecho de la austeridad, es decir, por el hecho de que, aunque la distribución del capital o del poder de acumulación estuvieran en pocas manos, ese poder de acumulación fue ejercido austera y ascéticamente. De alguna manera hay aquí un elemento de orden cultural, que ha estado presente en el caso de los países del Sudeste asiático. Se trata, a mi juicio, de un buen ejemplo de acumulación reproductiva. Una acumulación que ha incrementado fuertemente la productividad del trabajo, que ha traducido esos incrementos en altos ritmos de acumulación y reinversión, y de esa manera ha obtenido el alto grado de dinamismo que caracteriza a estas economías. También, el alto nivel de competitividad considerado dinámicamente es resultado del incremento en la productividad del trabajo. Entonces, de esta manera, yo encuentro altos grados de afinidad y de compenetración entre esta argumentación prebischiana sobre la acumulación y la secuencia equidad-austeridad-crecimiento-competitividad. En América Latina hemos experimentado, en esta materia, una fuerte influencia estadounidense. El hecho de que en este país (incluso por la vía del argumento keynesiano de las insuficiencias de la demanda efectiva) se generen fuertes estímulos al consumo, ha influido negativamente sobre la capacidad de acumulación en América Latina. Las corrientes transmisoras de las transnacionales, con sus estilos de consumir y su estilo de producir, sin duda han generado un impacto que vincula el fenómeno de la dependencia con el fenómeno de los estilos de vida y consumo, transferidos desde el centro rector, que tanto gravitan en América Latina. Esta influencia parece diferente a la japonesa sobre sus periferias (entre comillas) del Sudeste asiático, que se están desarrollando a imagen y semejanza del austero y ascético Japón.

Jaime del Castillo

Entrando en el tema de los agentes está claro cuál es la respuesta, pues cada vez que se intenta reflexionar sobre cómo se puede proceder a romper el bloqueo del proceso de acumulación en un momento determinado, uno se encuentra con la referencia necesaria a la novela de Asimov de *Ni los dioses pueden con la estupidez humana*, en el sentido de que desde un punto de vista técnico las medidas que se debieran tomar parecen relativamente fáciles, pero, finalmente, los agentes dominan-

tes en la estructura social en los países en los cuales se ha bloqueado el proceso no están dispuestos, en absoluto, a tomar las medidas que debieran tomar, entre otras cosas porque sus intenciones a corto plazo no coinciden con esas medidas. Entonces, aquí estamos en la verdadera caja negra del proceso, es decir, cómo se pueden generar, en países en los cuales se ha bloqueado el proceso de crecimiento, las élites que tomen las medidas de transformación de los comportamientos y en las relaciones que puedan posibilitar ese posterior proceso autosostenido.

Y si la geopolítica influye en que unos países lleguen al desarrollo y otros no, como decía Samir Amín, yo creo que no se puede politizar, sobre todo desde el exterior, en exceso el proceso, porque mucho más importante que las fronteras me parecen la Historia y el espacio, pero el espacio no en el sentido geopolítico de defensa frente al comunismo, sino en el de proximidad a los centros de acumulación en siglos de relación anterior. Porque también fronteras con la URSS son Pakistán y Turquía, y sin embargo, ni en Pakistán ni en Turquía ha habido un proceso de desarrollo industrial. Si nos refiriéramos al porqué se ha crecido en Corea, no podemos olvidar que en ese país ya en los años treinta y cuarenta hay industria, y sobre todo, una sociedad integrada, una sociedad con voluntad de poner los medios, como en su momento lo hubo en Japón, para oponerse al dominio exterior, de manera que la interrelación entre el Estado y las clases dominantes coreanas a las que hacía referencia Fernando, son impecables desde un punto de vista técnico.

Y si nos referimos a España, como elemento determinante, mucho más que en el Mercado Común y en la OTAN pensaría, a pesar de que está tan poco de moda, en el proteccionismo. Una burguesía como la española es una burguesía curiosa, porque al mismo tiempo que tenía una dependencia productiva del exterior en el proceso de importación de bienes de equipo y bienes intermedios, controlaba, con una voluntad de seguirlo controlando durante, varios decenios el mercado interno. Y para ello, durante la dictadura de Primo de Rivera y en períodos alternativos durante el siglo XIX, puso los medios para defenderse del exterior, aunque, eso sí, con unas características que no son manchesterianas, y que explican la deformación posterior del proceso.

En ese sentido, se vuelve al problema de cómo se genera ese proceso a nivel social, porque eso nos llevaría también a otro punto: ¿qué tecnología? Porque el modernismo que nos invade pasa también por los parques tecnológicos, la automatiza-

ción, etc., pero al final eso no funciona, eso no funciona en los países ni en las sociedades que no están en la punta del proceso. Hay otras formas, y al menos en la experiencia que en algunos casos tenemos, por ejemplo en el País Vasco, de renovación de un proceso de desarrollo tecnológico, son experiencias siempre poco ambiciosas las que inician ese proceso de renovación del tejido industrial. Pero, en cualquier caso, ese problema de cómo desencadenar un cambio en los objetivos de los agentes capaces de autosostener el proceso en un futuro inmediato, es la gran incógnita a la que no sería capaz de responder.

Algunas observaciones respecto a los cuadros que Fernando presentaba, y aparte de la ausencia de Cuba o Nicaragua con las que se podría llenar algo más la caja, viendo el cuadro 12 hay un tema que además lo ligaría al tipo de crecimiento español. Se trata de que mientras Corea es muy significativa de la tesis planteada, porque multiplica de manera mucho más rápida las exportaciones que las importaciones de bienes de capital, en el caso español parece que las tiene estancadas, y además, las que existen tienen probablemente un componente muy importante de automóviles. Y en el caso de Yugoslavia exactamente igual, y además Yugoslavia mejora la balanza comercial en base a disminuir a la mitad sus importaciones, como consecuencia del estrangulamiento financiero. Lo cual demuestra también las carencias del proceso de crecimiento de estos países testigo.

Augusto Mateus

Sólo destacar dos aspectos. El primero tiene que ver con el cuadro anti-macroeconomía, que creo es muy interesante. Hay una cierta nivelación con indicadores microeconómicos simples como éstos, por el discurso de crisis en los últimos diez años, pero si desagregáramos esos indicadores, resultarían muy claras las diferencias entre los países. En todo caso, lo que creo que está claro en este cuadro es que la macroeconomía clásica no tiene capacidad para tratar esos problemas, y que tampoco tiene sentido desarrollar mucho los fundamentos macroeconómicos. Sin embargo, sí tiene sentido desarrollar lo que puede llamar fundamentos «mezzoeconómicos» en la macroeconomía, es decir, el punto de vista sectorial y regional. Eso creo que es importante.

Por otro lado, creo que la articulación entre política y economía se puede hacer a partir del problema de la equidad, y en esto estoy de acuerdo con

Samir Amín. Es decir, la equidad tiene que ver con el poder económico, con el poder político y social, no se puede tratar en términos estrictamente económicos. Pero en el tema presentado por Fernando Fajnzylber, creo que el problema esencial es el siguiente: ¿cómo se puede crear más equidad y cómo se puede mantener y aumentar en un proceso de desarrollo? Es decir, el gran problema no es cómo empezar, sino cómo mantener el camino que ha sido trazado. Para dar el ejemplo de Portugal, que tiene algo interesante en este aspecto, el gran paso hacia la equidad ha sido dado con la construcción de la democracia, después del 25 de abril. Es decir, fundamentalmente, en los años 74 y 75. Portugal está en la casa que nos interesa, no sólo por eso, sino también porque ha tenido un proceso de crecimiento del producto, en volumen, superior al 4 por 100 en los años 70 y 80, es decir, es un caso raro. Pero de ahí no resulta un gran proceso de desarrollo de la estructura productiva. Es decir, por un lado esa equidad permite que Portugal en seis años tenga un proceso de equipamiento doméstico espectacular en términos de electrodomésticos, de automóviles, etc., que llegan a sobrepasar el 60 por 100 de las familias, lo que es mucho más rápido que las fases iniciales de los países más desarrollados de Europa. Y ese proceso ha dado origen a la creación de industria, en el sector electrodoméstico y automóvil, pero claramente dependientes de inversión extranjera, y que además no han sido estructuradas en términos de sustentar ese impulso que viene de una equidad, que es fundamentalmente política. Y lo que me parece importante es que ha sido obtenida por algo que es más sólido que algunos instrumentos estrictamente económicos, es decir, lo que mantiene la equidad en la distribución del ingreso en Portugal no son tanto las medidas tradicionales de elevación de los salarios, como un proceso de renegociación social y político del cuadro que define el valor de la fuerza de trabajo. Porque el salario real ha descendido todos los años, después del 76, salvo dos excepciones, y la equidad se mantiene, es decir, la distribución del ingreso sufre un proceso relativamente complicado de transformación en el que los ingresos de capital, en términos de interés, tienen mucho más peso que el lucro, ésa es la gran característica, pero en términos del coeficiente que se ha presentado, se mantiene el valor.

Creo que lo central es cómo articular esa ligazón política-economía, manteniendo un cuadro de equidad que sea favorable al desarrollo, y después, cómo crear competitividad en ese cuadro. Es decir, el problema es político y social, la competitividad dentro de reglas de mercado tiene que ver con

estructuras sociales, estructuras políticas que garanticen el compromiso histórico, o reglas de juego que pueden dar a una economía un papel claro en el sistema de división internacional del trabajo y de progresión. Y ahí, creo que hay un problema: cómo valorizar los ritmos de crecimiento económico. Es decir, cuando se crea un cuadro con equidad de crecimiento, tiene que haber un patrón de evaluación del crecimiento, que no puede ser el patrón común de evaluación del crecimiento del producto interno en volumen, porque si queremos un patrón común para todas las economías, crecimientos rápidos se pueden transformar en crecimientos negativos o, por lo menos, en crecimientos mucho menos rápidos. Y por ahí creo que la construcción del circuito se beneficiaría mucho si profundizara en cómo variar la *performance* en términos de crecimiento.

F. Albuquerque

Tengo dos observaciones o dudas sobre las reflexiones primera y sexta, que acabo de leer.

La primera se refiere, según se señala, al creciente nivel de exposición y competitividad en los mercados internacionales, que se plantea como exigencia a los países subdesarrollados.

Expuesta de este modo, en primer lugar, me parece inapropiada recomendación, ya que —como puede deducirse de otros pasajes del artículo, o de diversos trabajos del autor—, *el objetivo fundamental* no es otro, para los países subdesarrollados, que el logro de *la mayor articulación del tejido productivo interno*, con objeto de permitir la superior retención del excedente económico generado localmente, y así ampliar la *autonomía* de todo el proceso económico, de modo que permita la base material suficiente sobre la que sustentar la equidad social que se pretende.

Surbordinado a dicho objetivo fundamental, se encuentra el de intentar adicionalmente los mayores niveles posibles de competitividad internacionales. Pero, insisto, la *eficiencia* más importante debe lograrse en los incrementos de competitividad y productividad orientados al logro de la adecuada articulación y promoción de los sectores, ramas y actividades internos, que permitan la atención prioritaria de las enormes necesidades básicas existentes en los países subdesarrollados (y no solamente en ellos), generando en todo ese proceso el núcleo endógeno y dinamización tecnológica *adaptados* a dicha *estrategia de desarrollo endógeno*, y no al tipo de crecimiento económico asociado al capital transnacional.

Respecto a la reflexión final sexta, se me ocurre pensar en *quiénes son hoy las fuerzas sociales* en los principales países desarrollados, *con interés objetivo en un proyecto de desarrollo solidario con el Sur*, como el que se plantea.

No basta con señalar que tal proyecto es necesario.

Mi preocupación se amplía ante la evidencia histórica —que en la actualidad apenas ofrece dudas— del papel objetivamente insolidario de las clásicas fuerzas sociales llamadas emancipatorias en los principales países desarrollados, y las clases trabajadoras en primer lugar.

En el seno del emergente movimiento alternativo europeo, en el que participo de alguna forma en estos últimos años, nos encontramos a menudo con que la clase trabajadora, así como las formaciones políticas clásicas de izquierda, son las que con más bríos defienden los logros de los mayores niveles de competitividad económica internacional en las industrias, sin cuestionar si producen armamentos o productos contaminantes y esquiladores del medio ambiente.

Esto demuestra asimismo que no puede plantearse como objetivo el logro —a secas— de la mayor competitividad internacional, sin especificar al mismo tiempo el qué se produce, cómo y para quién. En pocas palabras, todo ello depende de la estrategia de desarrollo que se elija, a lo que siempre debe añadirse cuáles son las fuerzas sociales interesadas en dichos cambios trascendentales hacia el desarrollo económico y social.

F. Fajnzylber

Esta es una exploración tentativa, es una investigación en curso. En ese sentido, todas las observaciones son muy bienvenidas. Además, en este Seminario hemos venido a aprender de países que, en lo personal, no conozco. Entonces, esto hay que verlo como una investigación en proceso; acá están reflejadas las inquietudes que han sido permanentes de CEPAL y esto es natural, uno se nutre del grupo humano, intelectual, en el que está inserto. Es decir, esta temática, estos cuatro ejes, son temas en los cuales el trabajo de CEPAL tiene cuarenta años, y así hay que leerlo, para bien y para mal. El primer punto es éste, ésta es una reflexión en curso, que se nutre de una escuela de pensamiento, de un marco institucional y de un contexto regional, social y político concreto.

El segundo punto: acá están enfatizados los factores internos; efectivamente, acá se han privilegiado los factores internos, no porque se desco-

nozca o se disminuya la importancia del cuadro mundial en que estamos insertos, sino porque creemos que con este escaso conocimiento que tenemos del proceso a través del cual las sociedades se transforman, creo que un estudio comparado de factores internos en un contexto externo común, nos ayuda a entender. Tenemos que reconocer que después de doscientos años, todavía no entendemos bien por qué se produjo la Revolución Industrial en Inglaterra, tampoco sabemos muy bien por qué Japón fue tan exitoso, tenemos muchas interpretaciones sobre Brasil, que es el país de la región más estudiado, tanto dentro como fuera de América Latina; hoy día coexisten cuatro interpretaciones radicalmente diferentes sobre la industrialización de Brasil, todas bien fundadas y coherentes. Lo que se quiere enfatizar es que sabemos poco del proceso a través del cual las sociedades se transforman y mucho menos de los múltiples y conflictuales vínculos entre la economía, la política y la cultura. Estamos un poco en la prehistoria, por decirlo en pocas palabras, de la comprensión de cómo las sociedades se transforman, y esto yo creo que está también reflejado en este trabajo.

Tercer punto: son los países de economía de mercado o también los de economía planificada? Yo me arriesgaría a sostener que este círculo de causación acumulativa que incluye equidad, austeridad, crecimiento y competitividad, y retroalimenta la equidad y el crecimiento, vale también en los países socialistas. ¿En qué sentido? En el período de crecimiento extensivo por decreto, se puede establecer la equidad y la austeridad, inclusive sin aumento de productividad, y se puede tener crecimiento. Ahora bien, el sostenimiento del proceso en toda su causación requiere incorporación del progreso técnico en rubros que estén expuestos al comercio internacional. Hay que reconocer el hecho de que la transparencia en las aspiraciones de este planeta es muy grande y creciente. Entonces, cuando observamos que los países socialistas están dispuestos a pagar *royalties* para acceder a una bebida, que no tiene objetivamente rasgos sustantivamente cruciales para el desarrollo de esos países, es porque se está implícitamente asumiendo que en el imaginario colectivo de esos países, al adquirir esas bebidas, están accediendo a un modo de vida que les parece seductor. Entonces, el hecho concreto y brutal, y esto tal vez peca no de ingenuo, sino de brutal, es que estamos en un planeta en que la transparencia de las aspiraciones colectivas es mucho mayor tal vez de lo que algunos hubiésemos deseado existiese. Entonces, en ese sentido, ¿qué pasó en la mitad de los setenta y co-

mienzos de los ochenta en los países de economía planificada? Que tenían equidad (el único país para el que hay dato de equidad comparable es Hungría, porque está en el Banco Mundial), había austeridad, había crecimiento, pero cuando termina la fase de crecimiento «extensivo», adición de nuevos recursos y de mano de obra, el dinamismo se erosiona. Entonces, por ejemplo, en los trabajos de la Comisión Económica para Europa, que hace estudios comparados, metodológicamente rigurosos, se percibe nítidamente la erosión del aumento de la productividad, por un problema de insuficiente incorporación de conocimiento técnico en los rubros transables necesarios para adquirir los bienes y servicios que ese imaginario colectivo parece estar denunciando. En esas nuevas condiciones de transición a un período de crecimiento «intensivo», en que la productividad y la competitividad adquieren mayor relevancia, el esquema analítico empleado en este trabajo amplía su campo de aplicación. Las referencias que se han hecho a la competitividad hay que entenderlas en este contexto, en el contexto del aprendizaje para incorporar, en bienes y servicios, conocimientos que tienen que ver con la capacidad de proveer una canasta que se ha difundido en el planeta.

Cuarto punto: el tema del Estado. Al margen de preferencias ideológicas, asistimos a una situación en que el financiamiento externo en América Latina no existe, la capacidad de financiamiento público se ha reducido drásticamente, y existe un cambio tecnológico que viabiliza la descentralización en los términos descritos y analizados en este Seminario en el día de hoy. Entonces, lo más probable es que las sociedades tiendan a organizarse en modalidades cada vez más descentralizadas; dado el hecho de que este marco de aspiraciones se socializó, la diferencia entre la inequidad de hoy y la inequidad de hace cien años es que los excluidos de hace cien años encuan to acceso a bienes y servicios, hoy día ya no están más excluidos de la aspiración de acceder a ese consumo. En Brasil, por ejemplo, los 50 millones de habitantes que tienen 350 dólares por habitante, ven la misma telenovela (que por lo demás suele tener gran calidad) que los 13 millones que tienen 10.000 dólares por habitante, y las fantasías colectivas organizadas o desorganizadas, como lo sugiere el título del libro de Celso Furtado, están ahí planteadas bajo una nueva modalidad. Entonces, creo que en cuanto al Estado, por consideraciones prosaicas de recursos externos e internos, por razones técnicas de un patrón productivo que permite la descentralización, y por esta aspiración colectiva, y que la gente aunque esté excluida del acceso, no está excluida de

la aspiración, tendemos, posiblemente, a un Estado que se va a fundir en la sociedad, con modalidades de descentralización que por ahora nos parecen difíciles de imaginar.

El quinto punto dice relación con «el ámbito de lo cultural». En esto de lo cultural creo que se aborda un ámbito delicado, porque puede servir para cubrir aquella parte del problema para la cual no existe un abordaje riguroso en el universo de las ciencias sociales. Entonces, ¿qué pasó con el confucianismo? Durante un largo período se dijo que a causa de Confucio, China estaba estancada. Hoy día se dice que, a causa de Confucio, Japón y Corea son exitosos. Y con el protestantismo y el catolicismo está pasando lo mismo... (Inglaterra e Italia). Sin duda que la dimensión cultural es muy importante, pero bueno, escapa a mi competencia e intuyo que no es un tema trivial.

El sexto punto es el tema de las vinculaciones, de las cercanías geográficas, que España se explica por Europa, yo no sé. De España he venido a aprender a este Seminario, pero se podría decir entonces que a lo mejor México debería haber aprovechado su cercanía con Estados Unidos y haberse convertido en el gran proveedor de manufacturas de ese país, y eso no ha ocurrido. Entonces, hay factores internos, México que deben ser diferentes a los factores internos de España, que explican que la cercanía física a un mercado poderoso y sediento de importaciones no haya provocado en dos países el mismo efecto.

El séptimo punto, el tema de la igualdad: cuando al final de la exposición se lo enfatizó, se explicitó el contexto en el que se lo había insertado. No se trata de que la igualdad se resuelva por decreto, y la argumentación que se hizo para los países socialistas lo demuestra. La igualdad relativa y el sentido de pertenencia es un ingrediente que, de estar ausente permanentemente o por un plazo prolongado, puede cuestionar la vigencia del esquema de convivencia, lo cual no quiere decir que la igualdad *per se*, establecida por decreto, resuelva el resto de los problemas. Entonces, cuando se decía que la igualdad salió de la agenda y vamos a tener que recuperarla, se entiende que se trata de incorporarla en el contexto de este conjunto «igualdad-austeridad-crecimiento-competitividad». Suponer que la igualdad por decreto resuelva esta secuencia que se retroalimenta, creo que es un sueño. Hasta hace algunos años, la discusión terminaba en el momento en que uno decía «tu sueño es diferente del mío». Pero ya, a estas alturas del debate, estos sueños no están presentes, empíricamente no se sustentan. El casillero vacío se verifica para el continente latinoamericano. Curiosamen-

te, varios países del norte de Africa, de Medio Oriente y algunos de Asia tienen un nivel de equidad significativamente mayor que el 0,4 que acá se utilizó como el referente, que es la mitad del que existe en los países desarrollados. Es decir, la inequidad de América Latina es récord mundial. Hay países del norte de Africa, de Medio Oriente y de Asia que tienen niveles de equidad y que podrían estar en el borde de crecimiento con equidad. Ahora, claro, con los países desarrollados uno podría hacer otro esquema de análisis diferente, y ahí voy a detenerme un instante. Si tomamos los tres países desarrollados de economía de mercado que hoy día conforman el sistema industrial mundial, que lo definen, que son Estados Unidos, Japón y Alemania Federal, uno descubre tres patrones que son distintos. Japón es el caso límite del país con trauma y sin recursos que es equitativo, austero, dinámico y competitivo, y eso lo hace más equitativo y más austero, etc., ése es un caso límite. La otra configuración límite es la configuración de Estados Unidos, que es un cuadrilátero, de dimensiones reducidas: poco equitativo, junto con Francia es de los menos equitativos de los desarrollados, austeros, no se diga, dinámico tampoco, y competitivo cada vez menos, porque es el país que está en la cima, y es normal que estando en la cima no tenga la angustia del futuro y de la austeridad, y de todas estas cosas latosas, de las cuales si uno puede prescindir, lo hace. En el medio está la República Federal Alemana, que no es, ni tan dinámica como Japón, pero es más que Estados Unidos, ni tan competitiva como Japón, pero más que Estados Unidos, ni tan austero. Entonces, hay tres cuadriláteros que son uno más grande que el otro, y ¿qué ocurre?, que el de Japón es el mismo cuadrilátero de Corea y Taiwán, y si uno ve Estados Unidos, y mira para América Latina y descubre que hay un país en América Latina que tiene una configuración muy parecida a Estados Unidos, que es Argentina. Hay un país que es híbrido, Brasil. Brasil es un país «americano» en consumo, «japonés» en crecimiento y competitividad, y brasileño en distribución del ingreso. Si uno mira el cuadrilátero de España y el de Yugoslavia, y tiene presente las diferencias de ingreso, tiene una configuración geométrica, «estética», no pidan rigor a 4 dígitos, que se parece mucho a la República Federal Alemana. Este es un campo eminentemente exploratorio donde da la *sensación*, nótese que no es una expresión económica, que esto de la «geometría» de Japón se parezca a Corea y Taiwán, esto de que el de Estados Unidos encuentre varias reproducciones globales, como en el caso de Argentina, o parciales, en el ámbito del consumo en el caso de

los otros países, y el que la «geometría» de la República Federal Alemana se reproduzca en los nórdicos por un lado, y también en algunos elementos de los mediterráneos, algo dice, algo sugiere. Realmente no sé muy bien qué es lo que sugiere, pero a lo mejor parte del centro se reproduce en comportamientos en perfierias con las cuales está más expuesto. Pero, como decía al comienzo, esto es una investigación en curso, y eso explica que se avancen hipótesis que esperamos en los próximos años poder sustentar o refutar. La moraleja que yo saco, y aquí termina la presentación, es que en América Latina, por lo menos, no nos queda otra alternativa que pensar con nuestra cabeza; no sólo no nos prestan dinero, no reciben nuestras exportaciones con entusiasmo, la tecnología está cambiando, no sólo de contenido, sino institucionalmente, de modo que se nos hace más difícil, nuestras ventajas comparativas se erosionan en mano de obra y en recursos naturales, sino que, además, las referencias teóricas con que se aconseja normar nuestro desarrollo son cada vez más precarias. Entonces habríamos llegado al momento en que no tenemos otra alternativa que pensar a partir de nuestras carencias y de nuestras potencialidades. O sea que estamos en una fase que a lo mejor es intelectualmente muy excitante, pero que puede tener consecuencias imprevisibles, porque hasta ahora, creo, nunca hemos pensado con mucha pasión exclusivamente a partir de nuestra realidad. Hemos incorporado, y creo que el trabajo de los cuarenta años pasados es un excelente punto de partida que nos permite ahora plantearnos este desafío, pero no puedo sino coincidir con que algunas de las interrogantes que aquí se han planteado, y muchas otras, no tienen respuesta en este documento.

182





El Bloque Socialista Europeo



La Unión Soviética y los países socialistas europeos afiliados en el CAEM constituyen una agrupación del Sistema Centro-Periferia de indudable importancia y de naturaleza original, particularmente porque su «centro cíclico principal» es un importante exportador primario, fuera, claro está, de ser una potencia industrial. El trabajo de **Jan Křákal** aporta antecedentes actuales y poco conocidos sobre el desarrollo y funcionamiento de la agrupación, analizando sus relaciones externas y las existentes entre los miembros. Lleva más allá su análisis al examinar las opciones que se disciernen para los programas de reforma que han sido impulsados por el régimen de Gorbachov en la URSS.

El Bloque Socialista Europeo y sus Relaciones con el Sistema Centro-Periferia

Introducción

En una investigación del funcionamiento del sistema centro-periferia de la posguerra, realizada junto con A. Pinto hace quince años ¹, introducimos en el análisis el polo nuevo de la economía mundial —los países socialistas europeos agrupados en el Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAEM) ²—. En la mitad de los años ochenta nos encontramos con el hecho de que las principales características de las vinculaciones externas del sistema socialista, existentes en aquel período, no han cambiado en lo esencial: permanece su *relativa marginalización* de los mercados del centro capitalista y su periferia; su *desigualdad económica*, y particularmente tecnológica, que se refleja en el tipo de intercambio con el centro capitalista (bienes primarios por los manufacturados); prosigue la especificidad de los intercambios sostenidos entre el centro socialista principal y sus socios en el CAEM (en un sentido opuesto a la naturaleza de los intercambios entre el CAEM y la periferia).

185

Lo nuevo en el escenario del decenio de los 1970 y del primer quinquenio de los ochenta está constituido por dos hechos que se encuentran relacionados: 1) pese al relativo aislamiento de los países del CAEM, los fenómenos de la *crisis energética*, el reciclaje de petrodólares, el endeudamiento y la recesión han tenido efectos insospechados sobre las economías de los países socialistas y sobre sus vinculaciones externas; 2) en el ámbito interno, parece haberse agudizado la crisis en términos de ineficiencia derivada del *mando político y centralizado* de la economía, reflejándose en la *desaceleración del crecimiento económico* y pérdida de su competitividad con el sistema capitalista.

Tomando como referente este escenario de características permanentes y fenómenos nuevos, se trata en este ensayo de profundizar el análisis anterior en tres aspectos importantes: primero, desarrollar más el tema de la particular *subordinación «piramidal»* de las economías socialistas al poder político, y sus implicaciones para el desarrollo interno y externo del sistema; segundo, y relacionado con lo anterior, diferenciar dentro del CAEM entre el *centro socialista principal* y sus países «*clientes*» o subordinados; y tercero, diferenciar también el concepto de *periferia* discriminando entre la *socialista* y la *capitalista*. El objetivo de esta reflexión sería formular algunas consideraciones tentativas sobre las alterna-

¹ A. PINTO y J. KŇAKAL, 1973.

² Del que forman parte Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana, Rumania y la Unión Soviética. Actualmente pertenecen también tres países de la periferia: Cuba, Mongolia y Vietnam.

tivas futuras del sistema y sus posibilidades de inserción real en el sistema centro-periferia.

Finalmente, huelga destacar las limitaciones de esta modesta contribución al debate actual sobre el sistema centro-periferia. En el plano personal el autor, pese a su aprendizaje de veinte años de la objetividad cepalina comprometida con el mensaje periférico e inmortal del maestro Raúl Prebisch, debe reconocer que fue y todavía se siente parte del proceso socialista, por lo que no puede despojarse de su enfoque «reformista o revisionista». En cuanto al contenido del análisis, en esta ocasión no se ha podido realizar una investigación sistemática y más amplia de los antecedentes disponibles. El autor tiene la grata obligación de agradecer el apoyo recibido (en forma de excelentes estudios y adelanto de compilaciones de estadísticas oficiales de los países socialistas) de parte del *Vienna Institute for Comparative Economic Studies*, de Austria, y de su anterior director, F. Levcik, así como del actual, G. Fink. Sin embargo, y como es de rigor, sus opiniones no comprometen ni a este Instituto ni a la CEPAL, a la cual presta actualmente sus servicios de consultor.

Algunas Características del Sistema del CAEM y su Desarrollo Reciente

Para entender las particularidades del funcionamiento del sistema político-económico de los países socialistas europeos agrupados en el CAEM y sus vinculaciones mutuas, así como su tipo de inserción en el sistema capitalista de centro-periferia, conviene recordar sus principales características políticas e institucionales y retomar una perspectiva de su desarrollo histórico.

186

Origen y Determinantes Políticas

Los acuerdos de Yalta entre las potencias mundiales originaron la división de Europa, después de la victoria sobre la Alemania nazi, en dos bloques de naciones, con sistemas políticos diferentes y contrarios: Europa Occidental y la Oriental, agrupados bajo los liderazgos respectivos de los dos centros mundiales de poder, los Estados Unidos y la Unión Soviética. Mientras que la primera superpotencia aprovechó su poderío militar y económico para restablecer y apoyar los regímenes democráticos bajo su influencia, la presencia de los ejércitos de la Unión Soviética en Europa Oriental determinó el establecimiento y consolidación de regímenes denominados de «socialismo real», a partir del monopolio del poder ejercido por los partidos comunistas, de acuerdo con el modelo soviético. Esta hegemonía política llevó a profundos cambios en la vida de estas naciones, entre los cuales se destacan: la subordinación y dependencia de sus élites gobernantes del liderazgo soviético (institucionalizadas en el Pacto de Varsovia y el CAEM), la socialización estatalista y cooperativa de los medios de producción y servicios, con la consiguiente implantación de la planificación centralizada ejercida por medio del aparato del Estado y controlada por el partido comunista.

Estas características del socialismo real en Europa Oriental, y particularmente la hegemonía política y militar del centro principal, determinan las alternativas de su desarrollo económico y social. Esto quedó confirmado por las modalidades de solución de las crisis que han tenido lugar en distintos períodos y eslabones del sistema; como, por ejemplo, las

demostraciones obreras en Alemania Oriental en 1953, el levantamiento popular de Hungría en 1956, las reformas checoslovacas de 1968 y el movimiento de la Solidaridad polaca al inicio de los años ochenta. Las intervenciones militares en estos sucesos, justificadas por la conocida «*doctrina Brezhnev*», no estuvieron destinadas necesariamente a impedir el desplazamiento del país determinado desde un bloque militar al otro, sino a preservar las características hegemónicas del sistema. Con esta perspectiva hay que evaluar también los eventuales cambios hacia la democratización y mayor eficacia del régimen de la propia Unión Soviética, tanto en la época de «desestalinización» de Krushev como en el actual «*aperturismo*» de Gorbachov.

El Desarrollo del Sistema del CAEM

El Período de la Industrialización Extensiva y «Cerrada» (1950-1970)

El origen y funcionamiento del CAEM en el decenio de 1950 tuvieron como trasfondo el inicio de la «*guerra fría*» entre los centros capitalista y socialista y la dictadura unipersonal (eufemísticamente, «culto») de *Stalin* en la Unión Soviética, que se extendió a las «democracias populares» de Europa Oriental a través de los aparatos del partido y del Estado. La disciplina bajo el mando vertical de las élites soviéticas se hizo más férrea a través de los procesos políticos en contra de líderes «nacionalistas y cosmopolitas» de Europa Oriental, los cuales fueron organizados por la Unión Soviética como reacción a la herejía de Tito en Yugoslavia³.

En este entorno externo, y bajo la supervisión de expertos soviéticos, se establecieron en Europa Oriental la *organización*, las *modalidades* y los *instrumentos* de la jerarquía económica centralizada, cuyo primer objetivo fue la construcción del socialismo sobre la base de la industrialización, concretada en la expansión de las ramas básicas de la producción de bienes de capital y sustentada en la colectivización de las estructuras agrarias, que, entre otras cosas, suministró la fuerza de trabajo que la industria precisaba.

El peligro inminente de la conversión de la guerra fría en otra «caliente» facilitó, asimismo, la implantación del modelo soviético (que cristalizó en los primeros planes quinquenales) basado no sólo en la generación de dinámicas económicas autosostenidas sino, también, en conseguir economías lo más cerradas e independientes posible respecto al centro capitalista y su periferia. En consecuencia, las vinculaciones externas del CAEM con estas áreas se consideraban como un mal necesario para complementar los insumos esenciales y no disponibles en el Bloque.

Paradójicamente, este aislamiento relativo del CAEM del resto de la economía mundial no ha llevado a una integración equilibrada de sus economías nacionales sino, más bien, a un *sistema radial de vinculaciones bilaterales* entre los distintos países subordinados y el centro principal (F. Levčik y J. Stankovsky, 1985). Ello correspondió a la asimetría en la distribución no sólo del poder político y militar sino también de los recursos naturales y eco-

³ Como se sabe, este líder logró aprovechar las particularidades históricas y geográficas del país, así como el apoyo económico suministrado desde el centro capitalista, para independizarse relativamente de la hegemonía soviética y, a la vez, mantener los rasgos particulares del socialismo corporativo (en el ámbito de una política exterior más independiente, fue seguido, posteriormente, por Ceausescu en Rumania).

nómicos. La industrialización «pesada» emprendida por todos los países del CAEM de manera paralela, sin especialización ni complementación efectiva, requería de abastecimientos crecientes de materias primas y energía, recursos que sólo eran abundantes, dentro del bloque socialista, en la Unión Soviética⁴. De este modo se estableció el intercambio, contrario al que ha caracterizado al sistema centro-periferia capitalista, de bienes primarios suministrados por la Unión Soviética contra productos manufacturados ofertados por los países de Europa Oriental. Ante el mencionado aislamiento de los mercados capitalistas, la hegemonía política y militar de la Unión Soviética adquirió su *dimensión económica* asegurando a la «periferia» del sistema los insumos necesarios para su crecimiento industrial y un mercado amplio y estable para sus exportaciones manufactureras.

Este esquema de vinculaciones comerciales fue acompañado también por intercambios y cooperación tecnológica. La asistencia mutua entre los países del CAEM en este campo, y en el financiero también, perseguía el mismo objetivo político que con la industrialización y la colectivización del agro: lograr una *mayor cohesión económica y social* del Bloque, bajo el liderazgo del centro principal. Por eso no sólo la URSS sino también los países relativamente más industrializados del CAEM, como la República Democrática Alemana, Checoslovaquia y Hungría ofrecían, prácticamente gratis, sus conocimientos y adelantos tecnológicos, así como créditos ventajosos a los países relativamente subdesarrollados del sistema, como Bulgaria y Rumania.

En las décadas de 1950 y 1960, el papel de los organismos colectivos del CAEM (desde las reuniones anuales de los jefes de partidos comunistas hasta el manejo operativo de sus ministros y expertos) fue más bien formal e informativo. Los encuentros en la Secretaría del CAEM, en Moscú, sirvieron principalmente de base para el establecimiento de *negociaciones bilaterales*, particularmente con la Unión Soviética, cuyo organismo superior de planificación, GOSPLAN, fue también el primero entre sus pares de los demás países del CAEM⁵.

188

Por las razones expuestas, para el liderazgo soviético el sistema de «bilateralismo radial» fue conveniente hasta finales de los sesenta, cuando los problemas acumulados derivados de la ineficacia burocrática desembocaron en varias crisis económicas con graves repercusiones políticas.

Crisis de la Eficacia del Sistema y sus Reformas Frustradas

La concentración de los recursos en la industrialización extensiva permitió a los países del CAEM, a lo largo del período de posguerra, alcanzar mayores ritmos de crecimiento económico en comparación con el sistema capitalista de centro-periferia. Este mayor dinamismo se proyectó particularmente en los países que, dentro del grupo, partían de situaciones de subdesarrollo y también en la Unión Soviética, disminuyendo, pues, la profunda diferenciación anteriormente existente en cuanto al grado de industrialización y al nivel económico (J. Křákal y A. Pinto, 1973).

⁴ Con excepciones como, por ejemplo, el petróleo rumano y algunos minerales en otros países de Europa Oriental cuya explotación era, en gran medida, antieconómica.

⁵ Como ejemplo anecdótico puede mencionarse que los análisis estadísticos y los planes económicos de los países de Europa Oriental estuvieron disponibles para el GOSPLAN, en sus versiones confidenciales o secretas, en el mismo momento de su entrega a los gobiernos respectivos. Como no existía reciprocidad en este trato, los ministros y hasta expertos soviéticos ejercieron un poder de negociación monopólico en la elaboración de los acuerdos sobre la coordinación de los planes, el intercambio comercial, la cooperación técnica y financiera, etc.

Por otro lado, la planificación burocrática ha hecho crisis a finales de los sesenta, principalmente en aquellas economías relativamente más desarrolladas de Alemania, Checoslovaquia, Hungría y, posteriormente, también de Polonia. En estos países se vio reflejado con mayor nitidez el problema común de *rezago tecnológico* y de la *productividad de trabajo*, relacionado con el voluntarismo económico y el aislamiento de los mercados capitalistas. A la vez, el período de «convivencia pacífica» y mayor apertura para el intercambio económico y cultural demostró que el equilibrio militar y geopolítico entre los bloques socialista y capitalista no tiene equivalente en la esfera económica y, particularmente, en sus sectores «de punta» que caracterizan la actual revolución industrial (salvo los segmentos relacionados directamente con la competencia militar de las dos superpotencias, como la dominación del cosmos).

La relación lógica frente a la ineficacia del sistema fueron los intentos de las llamadas *reformas económicas*, iniciadas a finales de los sesenta, en Checoslovaquia, República Democrática Alemana y Hungría. Su objetivo común fue descentralizar la dirección económica otorgando mayor autonomía a las empresas estatales, exponiéndolas en mayor grado a las fuerzas del mercado (incluyendo el externo) y sustituyendo parcialmente la asignación burocrática de recursos por los «reguladores económicos» (precios, ingresos, créditos, etc.). Los alcances y la profundidad de las reformas fueron diferentes en los tres países, pero su realización se enfrentó con dos barreras comunes: una más bien aparente y superable, y otra, sustancial para el mantenimiento del sistema.

La primera se relacionaba con el principio de la *equidad social* y la exclusión, por definición, de la quiebra de una empresa estatal no rentable y del fenómeno del desempleo de trabajadores. El dilema era difícil, pero superable en un *welfare state* que domina todos los recursos productivos y tiene la capacidad de convertir el subsidio social a la productividad baja y, por ende, al desempleo encubierto, en otro, destinado directamente y de manera transitoria a la reubicación profesional y/o geográfica de los trabajadores de la empresa afectada.

El dilema principal de las reformas, derivado del carácter del sistema, fue la dependencia recíproca entre la *democratización económica* y la *política*. La intervención militar en el ensayo del socialismo democrático de Alexander Dubcek, en la Checoslovaquia de 1968, fue resultado de que las reformas iniciadas en el ámbito económico fueron progresivamente acompañadas por la implantación, inaudita, de algunos atributos de la *democracia «burguesa»*, como son la libertad de opinión en los medios de comunicación de masas, la libertad de reunión, etc. Estos «excesos» fueron inadmisibles para las élites gobernantes del partido y el Estado, tanto en la Unión Soviética como en los países del Bloque, porque amenazaban con su fuerza de ejemplo el sistema de poder establecido. Por otro lado, las reformas en la República Democrática Alemana y Hungría, que se limitaron a cambios organizativos e «instrumentalistas» de la dirección centralizada de la economía, fueron legitimadas políticamente y, de todos modos, lograron cierta flexibilización de la planificación y el control estatal.

El caracterizado dilema político de las reformas emprendidas en los distintos países del CAEM se reflejó en el desarrollo de las modalidades de cooperación económica entre sus miembros también. «El programa comprehensivo de la mayor profundización y perfeccionamiento de la cooperación e integración económica» y el «plan de medidas de integración multilateral», adoptados en 1971 y 1976, representaban un compromiso entre el perfeccionamiento de la *planificación centralizada* y una cautelosa promoción de los «reguladores económicos», particularmente precios y créditos internacionales, y la multilateralización de las vinculaciones económicas dentro del CAEM, sobre la base de una especialización programada en conjunto.

En los últimos años parece que el único progreso se ha verificado en la planificación

conjunta de algunos sectores económicos relevantes, y particularmente en proyectos comunes como el gasoducto Soyuz, entre Orenburg y la frontera occidental de la Unión Soviética. Por otro lado, no se ha logrado flexibilizar el sistema de precios fijos en el intercambio comercial dentro del CAEM, los cuales se negocian bilateralmente y se apartan tanto de los precios mundiales como de los que rigen internamente en cada país. Tampoco se ha logrado la multilateralización de los vínculos comerciales a través del Banco Internacional del CAEM y del uso del rublo transferible. La llamada *coordinación de los planes* sigue sirviendo de base para los acuerdos bilaterales de intercambio comercial, donde se diferencia entre los grupos de bienes libremente disponibles y los escasos (o «duros»), es decir aquellos que son exportables a los mercados capitalistas (particularmente petróleo y materias primas, o que se corresponden con importaciones procedentes de esta zona: equipos y bienes de mayor sofisticación tecnológica).

La crisis económica mundial de la primera mitad de este decenio y el problema del *endeudamiento* que afectó a los países socialistas agravaron, también, la situación económica de los países del CAEM y los obligaron a revisar sus planes originales. Actualmente, estos países se concentran en la racionalización del uso de los recursos existentes y, ante la limitación de las importaciones desde el centro capitalista, en el desarrollo de tecnologías de punta propias (microprocesadores, electrónica en general, robotización, etc.).

Algunos Indicadores Comparativos de la Eficiencia del Sistema

190

Las someras características, presentadas anteriormente, sobre el desarrollo del sistema de los países socialistas del CAEM llevan a la conclusión de que la rigidez de la «pirámide» del poder político desembocó en un empeoramiento progresivo de su eficiencia económica y, por ende, en la *pérdida de competitividad* frente al sistema capitalista. Esta tesis se puede ilustrar con algunos datos oficiales de la misma Unión Soviética, sobre el ritmo de crecimiento económico en los países socialistas, el centro capitalista y la periferia, así como con una comparación tentativa del desarrollo del potencial económico de los dos centros principales, la Unión Soviética y los Estados Unidos.

En el largo plazo, entre 1961 y 1985, las *tasas anuales promedio de crecimiento* económico en los países del CAEM superaban las alcanzadas en el sistema centro-periferia capitalista, particularmente en la industria manufacturera (véase el cuadro 1). La expansión fue aún más acelerada en los países socialistas de Asia (China Popular, Corea, etc.) que iniciaban el proceso de industrialización. Por otro lado, este fuerte dinamismo económico apenas se presentaba en el desarrollo agropecuario, lo que se reflejaba en la conocida dependencia externa del sistema en el abastecimiento de granos.

En el decenio de 1970, se ha producido un marcado *desaceleramiento* en el desarrollo económico de los países del CAEM, que se vio acentuado en los años de la crisis económica mundial del primer quinquenio de los ochenta. En este período se mantuvo cierta ventaja dinámica sobre el centro capitalista, pero en comparación con su periferia se llegó a un ritmo de crecimiento prácticamente igual en términos globales y a un atraso respecto al crecimiento agropecuario.

En cuanto a los *países socialistas de Asia* se puede observar, otra vez, su ventaja relativa en comparación con los países del CAEM y el centro y la periferia capitalistas: su ritmo de crecimiento global fue, en los años de la crisis, afectado en una medida mínima y su desarrollo agropecuario superó en 1981-1985 con creces las tasas alcanzadas en el resto del mundo (véase otra vez el cuadro 1). El primer hecho refleja obviamente su menor de-

pendencia de los mercados mundiales, mientras que el segundo se relaciona con los resultados positivos de las recientes reformas económicas en la agricultura china.

Las causas que subyacen en la pérdida de dinamismo del sistema del CAEM se pueden ilustrar con algunos resultados comparativos sobre la economía de las dos superpotencias, la *Unión Soviética* y los *Estados Unidos*, en el período 1960-1985 (analizando, en los cuadros 2 y 3, otra vez los datos oficiales de la primera). Considerando la evolución global del ingreso nacional de la industria manufacturera, la Unión Soviética estaba superando, en el decenio de 1960, su considerable atraso frente al centro capitalista principal: los desniveles respectivos del 42 y 45 por 100 en 1960, disminuyeron a 35 y 25 por 100 en 1970 (véase el cuadro 2). Sin embargo, la pérdida del dinamismo económico del centro socialista en el decenio de 1970, y el primer quinquenio del presente, llevó a una frustración completa en cuanto a la pretensión, formulada en los planes quinquenales soviéticos, de «alcanzar y superar el nivel económico de la principal potencia imperialista»: en 1985 el atraso global e industrial de la Unión Soviética era del 34 y 20 por 100, respectivamente, es decir sólo ligeramente menor que el registrado en 1970. El desnivel fue, en 1985, aún mayor en términos *per cápita*, del 43 por 100 en cuanto al ingreso nacional y del 31 por 100 en la industria manufacturera.

El rezago de la Unión Soviética ante el potencial económico de los Estados Unidos fue en la mitad de este decenio aún más pronunciado en términos de la *estructura* y de la *eficiencia productiva* (véase de nuevo el cuadro 2).

Comparando la producción *per cápita* de once productos principales, se puede observar que en 1985 la superpotencia socialista superaba a su homólogo capitalista en bienes como petróleo, acero, cemento y azúcar (en 17-46 por 100) mientras que tenía un atraso considerable en energía eléctrica y algunos productos químicos y agroindustriales, como ácido sulfúrico, hilos sintéticos, plásticos, papel, aceites y margarinas, y carnes (en 40-85 por 100) ⁶.

Las desproporciones en la estructura productiva de la economía soviética se relacionan con su baja eficiencia. Según los mismos datos oficiales, la *productividad del trabajo* en la industria manufacturera de la Unión Soviética fue, en 1960, un 56 por 100 inferior a la de los Estados Unidos, disminuyendo esta brecha a un 47 por 100 en 1970. Quince años después, en 1985, el atraso fue sólo ligeramente menor: un 45 por 100 ⁷.

El costo social de esta brecha en la eficiencia industrial es enorme, según el cálculo siguiente (por supuesto, muy aproximado e hipotético): si el trabajador industrial soviético produce, en términos promedio, un 45 por 100 menos que su compañero estadounidense, la superación total de este rezago debería permitir la liberación y/o relocalización de unos 17 millones de personas, es decir mucho más que el desempleo «abierto» de los Estados Unidos que, en 1985, alcanzaba un total de 8,3 millones de personas, siendo de 1,7 millones en la industria manufacturera (7,2 y 8,8 por 100 del empleo total y del manufacturero, respectivamente) ⁸. Naturalmente, el argumento que se desprende de estas comparaciones hipotéticas se puede rebatir con aquel, ya citado, del «principio de la equidad social», el cual excluye el fenómeno del desempleo en la sociedad socialista.

De todos modos, la comparación de algunos *indicadores sociales* disponibles demuestra

⁶ Los contrastes serían aún mayores en productos de mayor sofisticación tecnológica, como electrónica, computadores y microprocesadores, robótica, etc.

⁷ Esta brecha sería aún considerablemente mayor de acuerdo con los datos de la OIT, que indican un empleo manufacturero en los Estados Unidos y en la Unión Soviética (1984) de 19,3 y 38,0 millones de personas, respectivamente (Yearbook of Labour Statistics, Geneva, 1986).

⁸ Véase la nota anterior.

que, por ejemplo, la atención médica de la población de la Unión Soviética supera con creces, en términos promedios, tanto el nivel de los Estados Unidos como de otras potencias del centro capitalista (véase el cuadro 3). Por otro lado, el número de estudiantes por 10.000 habitantes es en la Unión Soviética menor que en los Estados Unidos, pero mucho mayor que en el Reino Unido, la República Federal de Alemania, Francia y Japón.

A modo de *observación final* podemos aventurar que la rígida aplicación del principio de la equidad social sigue siendo atrayente para los pueblos de los países socialistas y, también, para los desposeídos y marginados del sistema capitalista y, particularmente, de su periferia. De otro lado, la crisis de eficiencia del sistema de socialismo real, y su agudización en los años setenta y ochenta, parecen justificar plenamente (al menos en términos «economicistas») las importantes reformas políticas y económicas del nuevo líder de la Unión Soviética, M. Gorbachov⁹.

Comercio Exterior de los Países del CAEM en el Marco Mundial

El carácter relativamente *cerrado* de las economías socialistas se refleja en su baja participación en el comercio mundial. Mientras que su contribución a la producción mundial es del 30 por 100 aproximadamente, la cuota correspondiente al intercambio mundial es tres veces menor, es decir, del 10 por 100 aproximadamente (véase el cuadro 4). Además, en el decenio anterior se constata una tendencia declinante que sólo se invierte al inicio de los años ochenta. En este período, el mayor dinamismo comercial de la *Unión Soviética* conduce al equilibrio de su cuota (5 por 100 del total mundial) con los demás países del CAEM. La disminución de la importancia de los países de Europa Oriental es atribuible, principalmente, a la República Democrática Alemana, Checoslovaquia y Polonia.

Por otra parte, y desde la óptica de los países socialistas, las tendencias son distintas: debido a la marcada desaceleración del crecimiento económico acaecido en la década anterior, aumenta su *dependencia* del intercambio exterior, como lo ilustra la comparación siguiente (promedios anuales del valor del comercio exterior en porcentaje el PNB)¹⁰:

	1966-70	1971-75	1976-79
Bulgaria.....	20,0	25,0	26,0
Checoslovaquia.....	15,0	16,0	27,5
República Democrática Alemana.....	16,0	19,0	20,3
Hungría.....	20,0	23,0	24,8
Polonia.....	10,0	12,0	13,7
Rumania.....	11,0	13,0	14,8
Unión Soviética.....	3,9	4,7	5,1

Pueden observarse los altos coeficientes de dependencia externa en los casos de Bulgaria, Hungría, República Democrática Alemana y Checoslovaquia, en comparación con la alta autosuficiencia de la Unión Soviética (similar al centro capitalista principal).

⁹ Sobre el tema se volverá al final de este ensayo.

¹⁰ V. BUNCE, 1985.

En los últimos veinte años ocurrieron cambios importantes en la composición geográfica del comercio externo de los países del CAEM. En términos generales, significaron una *desintegración relativa* en el interior del grupo y una mayor inserción en los mercados del centro capitalista y, en menor grado, en los de la periferia. Esta tendencia fue más pronunciada en la Unión Soviética que en los países de Europa Oriental, por lo que conviene detenerse en esta diferenciación en el análisis que sigue.

Vinculaciones Asimétricas entre la Unión Soviética y Europa Oriental

La Polarización «Inversa»

Analizando la interdependencia existente entre el centro principal del sistema y sus países clientes, nos encontramos con el hecho de que la *asimetría* en la importancia de las vinculaciones mutuas para cada uno de los dos polos es de signo opuesto, en comparación con el sistema capitalista del centro-periferia. En este último, la vinculación comercial mutua tiene mucha mayor importancia para la periferia que para el centro, en el marco de la marginación de la primera de los mercados del segundo ¹¹. Entre 1965 y 1983 la asimetría respectiva entre la Unión Soviética y Europa Oriental fue como sigue ¹²:

193

Exportaciones de la Unión Soviética hacia Europa Oriental

Importaciones de la Unión Soviética desde Europa Oriental

Año	En % de sus exportaciones mundiales	En % de importaciones mundiales de Europa Oriental	En % de sus importaciones mundiales	En % de exportaciones mundiales de Europa Oriental
1965	56	38	58	40
1970	53	37	57	37
1975	49	32	42	35
1980	42	34	43	34
1983	43	41	46	37

Importaciones de la Unión Soviética desde Europa Oriental

¹¹ Entre 1960 y 1970 la posición de las exportaciones latinoamericanas (excluyendo Cuba) en las compras mundiales del centro capitalista principal disminuyó del 22 al 11 por 100 mientras que la importancia de los Estados Unidos en las ventas mundiales de la región bajó en el mismo período del 42 al 30 por 100 solamente (J. KÍNAKAL, 1973).

¹² Véanse los cuadros 5 y 6.

En primer lugar, se observa que, pese a las oscilaciones anuales, la *dependencia de la Unión Soviética* del comercio con Europa Oriental fue a lo largo del período mayor que la relación inversa¹³. Segundo, la relativa desintegración o marginación entre ambos polos aparece, en el período analizado, más pronunciada en la orientación del comercio soviético que en la de Europa Oriental: desde la perspectiva soviética, Europa Oriental pierde importancia en 13 puntos (de 56 a 43 por 100) en cuanto a las exportaciones y 12 puntos (de 58 a 46 por 100) en las importaciones, mientras que los mismos flujos en el sentido inverso significan para Europa Oriental un aumento en la importancia de la Unión Soviética en 3 puntos (de 38 a 41 por 100) y una disminución en 3 puntos (de 40 a 37 por 100), respectivamente. Esto significa que se mantiene, en términos generales, el *carácter radial* del comercio con el centro principal, el cual, a su vez, orienta el aumento de su comercio hacia el sistema capitalista (nótese que en 1965 las exportaciones mundiales de la Unión Soviética fueron un 31 por 100 menores que las de Europa Oriental, mientras que en 1983 la diferencia fue en favor del centro principal en una décima parte).

Tercero, el cambio de signo en la tendencia a la desintegración relativa entre ambos polos, ocurrida al inicio de los años ochenta, refleja la dependencia de los ciclos coyunturales del sistema capitalista. Por un lado, el estancamiento de su demanda (junto con el proteccionismo y los efectos de endeudamiento socialista) obliga a los países del CAEM a «*cerrar más las filas*», en cohesión con el centro principal, aumentando el comercio recíproco. Por otro lado, el brusco aumento de los precios internacionales del petróleo repercute en el valor de las exportaciones soviéticas hacia Europa Oriental, aunque con cierto atraso (debido al comentado sistema de precios fijos, negociados sobre la base de promedios quinquenales del mercado mundial) e influye en el hecho que, entre 1975 y 1983, la importancia de la Unión Soviética en las importaciones totales de Europa Oriental aumentó desde 32 al 41 por 100. De este modo, los *precios monopólicos de la OPEP* cambiaron el mencionado proceso de polarización: en 1983, la importancia de este flujo fue casi igual para la Unión Soviética y Europa Oriental, 43 por 100 y 41 por 100.

Finalmente, la desintegración relativa se ha producido en las *vinculaciones mutuas* dentro del propio grupo; la importancia del comercio intra-CAEM se vio disminuida pasando desde el 27 por 100 en 1965 al 22 por 100 en 1983 (véase el cuadro 6). Este cambio fue, al igual que lo sucedido en la Unión Soviética, en favor de los mercados del centro capitalista (de 21 a 26 por 100), pero también de los mercados periféricos (de 12 a 16 por 100). De todos modos, al inicio de este decenio, la inserción comercial de la Unión Soviética en el sistema centro-periferia capitalista fue mucho mayor que la de sus países clientes de Europa Oriental (cuotas del 57 por 100 y 42 por 100, respectivamente, de las exportaciones totales en 1983).

El Tipo de Intercambio Inverso

El caracterizado impacto de los precios mundiales del petróleo sobre las vinculaciones comerciales entre la Unión Soviética y Europa Oriental nos lleva a examinar brevemente el paradigma esencial del sistema centro-periferia, es decir, la *composición sectorial* del intercambio mutuo y sus repercusiones sobre los precios e ingresos relativos. Los datos dis-

¹³ Naturalmente, hay que tomar en cuenta que la importancia del comercio exterior en la economía soviética es mucho menor que en las economías de Europa Oriental.

ponibles para Hungría, Checoslovaquia y Polonia demuestran que la modalidad de intercambio de la Unión Soviética con estos tres países clientes tampoco corresponde, al menos en términos generales, al esquema clásico de las vinculaciones entre el centro capitalista y su periferia. Lo ilustra la comparación siguiente acerca del papel de la Unión Soviética y de la Europa Oriental en el intercambio global de bienes primarios y manufacturados (en porcentajes de las exportaciones e importaciones mundiales del grupo respectivo de bienes, según datos de 1983) ¹⁴.

En primer lugar, se puede verificar que los tres países examinados exportan a la Unión Soviética *bienes manufacturados* en una proporción mucho mayor en comparación con lo que importan desde ella del mismo grupo de bienes. Su posición de exportador neto sobresale particularmente en cuanto a maquinaria y equipo de transporte y bienes de consumo. Por otro lado, los tres países son, con creces, importadores netos de combustibles y, salvo Checoslovaquia ¹⁵, también de materias primas.

Una importancia especial tiene la dependencia de las importaciones del *petróleo y gas soviéticos*, que se extiende a todos los países de Europa Oriental (véase el cuadro 7), que, en 1980, importaban entre el 72 por 100 (Bulgaria) y el 18 por 100 (Polonia) del consumo energético global. Varios países de Europa Occidental estaban en una situación similar, como por ejemplo, Italia (94 por 100), Finlandia (82 por 100), Rep. Federal de Alemania (68 por 100), Austria y Suiza (62-63 por 100). Sin embargo, en el caso de Europa Oriental, esta dependencia externa se concentraba de manera monopólica en un solo abastecedor: la Unión Soviética, que cubría el 79 por 100 de las importaciones energéticas de este grupo de países (en comparación con un aún alto 52 por 100 para Finlandia, pero sólo el 29 por 100 para Austria y el 9-10 por 100 para la Rep. Federal de Alemania e Italia). De este modo, la importancia de un bien primario, como el petróleo, otorga a la Unión Soviética un alto poder de negociación dentro del sistema de CAEM (ante las limitaciones obvias de importarlo, en mayor medida, desde los países de la OPEP).

En cuanto al comercio de los tres países examinados con el *resto de Europa Oriental*, se puede observar que la importancia de los bienes manufacturados es mayor en sus importaciones que en las exportaciones, dándose la situación contraria a la prevaleciente en sus vinculaciones con la Unión Soviética. Significativo es, otra vez, el caso de Checoslovaquia, que adquiere de la Europa Oriental el 52 por 100 de las importaciones mundiales de bienes de consumo, el 48 por 100 en maquinaria y equipo y el 26 por 100 en productos químicos. Inversa es también la situación en el intercambio de materias primas y combustibles: los tres países tienden a ser exportadores netos hacia sus socios de Europa Oriental (con excepción de Hungría en cuanto a combustibles). Se puede concluir pues que, para los tres países analizados, tampoco parece tener vigencia el esquema característico de la periferia capitalista según el cual las exportaciones manufactureras tienen mayor peso en el comercio intra-periferia que en las vinculaciones con el centro industrializado.

Finalmente, tomando el mercado del *CAEM en conjunto*, se percibe para los tres países el esquema correspondiente a las vinculaciones radiales con el centro principal: esencialmente intercambio de bienes manufacturados por bienes primarios.

¹⁴ F. LEVCIK y J. STANKOVSKY, 1985.

¹⁵ Esta excepción es sorprendente, dada la diferencia en la dotación de recursos naturales y el grado de su industrialización, pudiéndose suponer que corresponde a razones extraeconómicas.

	Unión Soviética		Europa Oriental		CAEM total	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
<i>Materias primas</i>						
Hungría	8	38	13	9	21	47
Checoslovaquia	42	42	14	11	56	53
Polonia.....	11	36	13	6	24	42
<i>Combustibles</i>						
Hungría	2	59	2	7	4	66
Checoslovaquia	6	93	31	4	37	97
Polonia.....	22	78	19	3	41	81
<i>Productos químicos</i>						
Hungría	30	14	13	12	43	26
Checoslovaquia	23	18	24	26	47	44
Polonia.....	46	13	11	20	57	33
<i>Maquinaria y equipo de transporte</i>						
Hungría	43	24	27	37	70	61
Checoslovaquia	50	29	29	48	79	77
Polonia.....	32	17	20	39	52	56
<i>Bienes de consumo</i>						
Hungría	39	4	18	35	57	39
Checoslovaquia	57	8	21	52	78	60
Polonia.....	42	10	18	50	60	60

Fuente: F. Levčík y J. Stankousky, 1985.

Relación de Precios de Intercambio y Flujos Financieros

El tipo de intercambio existente entre la Unión Soviética y la Europa Oriental haría suponer, de acuerdo con el concepto de centro-periferia, que la primera, en su calidad de exportador neto de bienes primarios contra la adquisición de productos manufacturados, resultaría *perdedora* en cuanto a la relación de precios de intercambio, debido a la tendencia histórica del desarrollo dispar de precios para las dos categorías de bienes (A. Pinto y J. Kňakal, 1973). Esto ocurrió efectivamente en el período de la industrialización extensiva (1950-1970), aunque no se dispone de datos para ilustrarlo. La situación cambió cualitativamente desde el primer quinquenio de los setenta con el aumento de los *precios del petróleo*. Los términos de intercambio de la Unión Soviética con los países de Europa Oriental y el resto del mundo mejoraron sustancialmente entre 1973 y 1984 (promedio 1970-1972 = 100.0) ¹⁶:

Tabla 1. Términos de intercambio de la Unión Soviética con Europa Oriental y el resto del mundo, 1973-1984 (promedio 1970-1972 = 100.0)

Año	Europa Oriental	Resto del mundo
1973	100,6	123,6
1975	106,3	107,0
1980	121,9	165,7
1982	147,9	168,3
1984	156,1	173,3

Nota: Fuente: F. Levcik y J. Stankovsky, 1985.

197

En consecuencia, los países de Europa Oriental tuvieron que pagar, en los últimos diez años, con un *volumen creciente de bienes manufacturados* sus importaciones globales, particularmente las energéticas, realizadas desde la Unión Soviética. Sin embargo, se puede observar también el efecto retardado de este cambio en comparación con los mercados capitalistas (debido, otra vez, al sistema de precios fijos vigente en el CAEM) ¹⁷. La disparidad entre los precios mundiales y los que rigen en el intercambio dentro del CAEM lleva a algunos autores a calcular los «*subsídios comerciales*» otorgados por la Unión Soviética a los países de Europa Oriental (incluyendo el efecto que se deriva de unos precios más elevados y una peor calidad de los bienes manufacturados en comparación con los mercados capitalistas). V. Bunce (1985) estima estos subsidios, para el período 1971-1980, en un valor, considerable, de 79,5 miles de millones de dólares (de 1980), es decir, 8.000 millones de dólares como promedio anual. Este último valor corresponde a más de una cuarta parte de las exportaciones soviéticas a Europa Oriental en 1980.

Este costo social para la Unión Soviética, destinado a mantener la cohesión política y económica del bloque, aumentaría, según el mismo autor, a unos 134 mil millones de dó-

¹⁶ F. LEVCIK y J. STANKOVSKY, 1985.

¹⁷ Como es obvio, la situación se invierte en el período actual de declive de los precios mundiales del petróleo, que será percibida con retraso por el sistema de precios, lo que repercutirá negativamente sobre la balanza comercial de los países de la Europa Oriental.

lares, en el mismo período, si se incluyeran en él los *créditos* y *donaciones* otorgados por el centro principal a sus países clientes. Este último valor correspondería a un 63 por 100 del endeudamiento total de Europa Oriental (incluyendo la deuda con el centro capitalista).

Hay que reconocer la contribución de los cálculos hipotéticos anteriores para conocer las relaciones de intercambio y otras vinculaciones financieras entre el centro y la periferia del sistema del CAEM, influidas por el tipo de voluntarismo político que las rige (del «costo total de la cohesión del bloque», citado en el párrafo anterior, correspondió el 56 por 100 a la *República Democrática Alemana* y a *Polonia*, mientras que *Bulgaria* y *Rumania*, dos países relativamente menos desarrollados del bloque, recibieron el 18 por 100 solamente). Por otro lado, el autor de este ensayo coincide con F. Levcik y J. Stankovsky (1985) en que estos cálculos de costo/beneficio hipotético no dan respuestas inequívocas (al igual que en el caso de los efectos supuestos de la política agrícola común para los distintos países de la Comunidad Europea) y que las *víctimas* del sistema burocrático e ineficiente son tanto la Unión Soviética como Europa Oriental. Sólo una profunda reforma del sistema socialista podría cambiar esta situación.

Vinculaciones «Semiperiféricas» con el Centro Capitalista

Factores de la expansión

198

La expansión del comercio de los países del CAEM y particularmente de la Unión Soviética con el centro capitalista fue, en el decenio anterior, mayor que la del intercambio intra-CAEM y que el realizado con la periferia. Esto pareció corresponder a los *intereses mutuos* de ambos polos: por el lado socialista, superar el atraso tecnológico y la escasez de algunos bienes de consumo, compensando, en cierto modo, los efectos negativos de la ausencia de reformas reales del sistema; por el lado capitalista, competir por la entrada y expansión en los mercados emergentes y relativamente estables de este grupo de países. En el juego de intereses entraban también factores políticos opuestos a esta tendencia como, por ejemplo, la sustitución de la *détente* por sanciones occidentales relacionadas con los acontecimientos en Polonia y Afganistán (particularmente de parte de los EE. UU.), el recrudecimiento del proteccionismo en el período de la recesión (especialmente en lo que respecta a la Comunidad Europea), etc.

En términos del entorno económico mundial, el aumento de los precios del petróleo, por un lado, aumentó sustancialmente los *ingresos de exportación* de la Unión Soviética y, por otro, la crisis «energética» en el centro capitalista implicó que en el reciclaje de los petrodólares, los países socialistas se convirtieran en clientes importantes (después de la periferia) para los *bancos transnacionales*, que promovían créditos generosos, tanto en cuanto a su volumen como a las condiciones en intereses, plazos, etc.

Carácter del Intercambio

Volviendo al enfoque centro-periferia, se puede verificar que, no obstante la remarcada expansión del comercio entre ambas regiones, las vinculaciones mutuas mantuvieron un carácter «*semiperiférico*».

En primer lugar, la continua marginación relativa de los países del CAEM del comercio mundial (véase otra vez el cuadro 4) se relacionaba con una muy *dispar importancia* del intercambio mutuo para cada uno de los polos, al igual que sucedía con las vinculaciones entre el centro y la periferia del sistema capitalista. Mientras que la participación de los vínculos con el centro capitalista en el comercio global del CAEM, en el umbral de los años ochenta, alcanzaba a un tercio aproximadamente, la importancia de este mismo flujo para el centro capitalista fue del 4-5 por 100 solamente.

Aún mayor asimetría se presentaba en el tipo de intercambio, caracterizado por la *composición sectorial* de las exportaciones e importaciones del CAEM (en porcentaje)¹⁸:

CUADRO 4. LA PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO MUTUO EN EL COMERCIO MUNDIAL DEL CAEM, EN EL ÚMBRAL DE LOS AÑOS OCHENTA

	Exportación			Importación		
	1965	1970	1980	1965	1970	1980
Alimentos y tabaco.....	21,0	15,9	6,4	21,0	10,0	19,4
Materias primas.....	23,0	18,0	10,0	14,0	8,8	6,1
Combustible mineral.....	17,0	17,0	49,9	0	1,3	1,4
Subtotal.....	51,0	50,9	65,3	35,0	20,1	26,9
Productos químicos.....	6,0	5,0	5,6	8,0	11,7	14,6
Maquinaria, equipos y medios de transporte.....	6,0	9,1	7,8	18,0	34,3	27,0
Otros bienes.....	27,0	35,0	19,5	29,0	33,9	30,9
Subtotal.....	39,0	49,1	32,9	65,0	79,9	72,5

CUADRO 5. LA PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO MUTUO EN EL COMERCIO MUNDIAL DEL CAEM, EN EL ÚMBRAL DE LOS AÑOS OCHENTA

Se puede observar que la tendencia prevaleciente, y que permaneció a lo largo de los dos decenios anteriores, fue el intercambio de bienes primarios procedentes del bloque socialista, por los bienes manufacturados del centro capitalista. En los años setenta aumentó sustancialmente la importancia de los *combustibles minerales* en las exportaciones de los países socialistas (del 17 por 100 al 50 por 100), debido al petróleo soviético, desplazando de este modo a los grupos de materias primas y alimentos. Estos últimos obtuvieron, a su vez, una alta participación en las exportaciones del centro capitalista (especialmente los granos).

La desigualdad en el intercambio de máquinas y equipos reflejaba el caracterizado *atraso tecnológico* de la Unión Soviética y Europa Oriental, cuyos bienes tuvieron en los mercados capitalistas, en general, una menor competitividad que los comercializados por las empresas transnacionales de Occidente (por problemas de calidad, falta de equipamiento electrónico y de programación, de adecuada comercialización y servicios técnicos, etc.). Para superar estos escollos, las empresas estatales del bloque socialista entraban en cooperación tecnológica y comercial con las empresas capitalistas estableciendo con ellas, también, *empresas mixtas*, tanto en sus propios mercados como en los occidentales (incluyendo casos de cooperación tripartita, con socios en los países en desarrollo). Sin embargo, las analizadas trabas burocráticas del sistema socialista y la recesión económica de los años ochenta impedían que estas modalidades nuevas adquiriesen mayor difusión y se reflejasen en la composición sectorial del intercambio mutuo.

¹⁸ O. BOGOMOLOV (1984), sobre la base de datos de la UNCTAD.

Relación de los Precios de Intercambio y Flujos Financieros

Dado el carácter semiperiférico del intercambio de bienes entre los países socialistas y el centro capitalista, se supondría que las tendencias de desarrollo de la relación de precios de exportación e importación se inclinarían en favor del segundo. Esto efectivamente ocurrió en cuanto a los países de Europa Oriental pero, otra vez, a causa del fenómeno de precios monopólicos de la OPEP, la Unión Soviética se escapó de esta tendencia negativa. El *desarrollo desigual* se verifica en la siguiente comparación de los términos de intercambio globales (1975 = 100) ¹⁹:

	1977	1978	1979	1980	1981
CAEM total	104	106	109	110	113
Europa Oriental.....	98	99	97	95	93
Unión Soviética.....	113	115	126	131	143

Source: V. Bunce (1985), p. 100.

200

El aumento considerable de la capacidad de poder de compra de la Unión Soviética, en comparación con su descenso para los países de la Europa Oriental, influyó también en las *balanzas comerciales* y en el *endeudamiento* con el centro capitalista. El déficit de la balanza comercial de los países del CAEM con el centro capitalista aumentó en el decenio 1971-1981 de 1,1 a 5,5 mil millones de dólares, y el endeudamiento acumulado a medio y largo plazo subió de 6,5 a 88 mil millones de dólares, entre 1970 y 1981 (véase el cuadro 8). Sin embargo, en 1981, la carga de la deuda fue bien distinta para Europa Oriental y la Unión Soviética: 69 y 19 mil millones de dólares, respectivamente.

Esta disparidad se reflejaba también en un costo desigual para las economías de ambos polos (véase otra vez el cuadro 8). Mientras que la Unión Soviética tuvo que dedicar, en 1980, al *servicio de la deuda* sólo el 6 por 100 de sus ingresos de exportación, las cuotas respectivas fueron mucho mayores para la Europa Oriental, desde el 22 por 100 para Checoslovaquia (recuérdense las restricciones en las vinculaciones con los mercados capitalistas después de 1968) hasta el 45 por 100 para Hungría. Una situación extrema se presentó en *Polonia*, que llegó a un verdadero colapso financiero (el servicio de la deuda superaba, en 1980, en un 5 por 100 las exportaciones). La holgura relativa en divisas le permitió a la Unión Soviética acudir en ayuda de este último país y de otros de la Europa Oriental que se encontraban en condiciones similares.

De este modo, la Unión Soviética lograba paliar los eventuales efectos negativos de una mayor dependencia económica de la Europa Oriental respecto al centro capitalista. Por otro lado, la *capacidad de reacción* de los aparatos centrales de planificación y dirección en la Europa Oriental ha hecho posible también disminuir progresivamente el endeudamiento, *vía* restricción administrativa de las importaciones y a través de una cierta promoción e incentivación de las exportaciones a los mercados capitalistas. En 1982-1983, la mayoría

¹⁹ V. BUNCE (1985).

de los países del CAEM lograron equilibrar sus balanzas comerciales con el centro capitalista. Entre 1981 (endeudamiento máximo) y 1984, la deuda neta de la Europa Oriental con los países capitalistas industrializados disminuyó en 11 mil millones de dólares (F. Levčik y J. Stankovsky, 1985). Este progreso contrastaba con la aguda crisis financiera de la periferia en general y de América Latina en particular.

Vinculaciones con la Periferia

¿Relación Centro-Periferia?

En los capítulos anteriores se ha llegado a la conclusión de que, en términos económicos o *estructurales* del concepto centro-periferia, la Unión Soviética no representa un centro principal para los países de la Europa Oriental y que entre ambos centros o sistemas «políticos», el socialista y el capitalista, existe una considerable *desigualdad económica* en favor del segundo que, a su vez, se relaciona, en gran parte, con la disparidad existente entre los dos centros principales de los sistemas respectivos. Veamos ahora, con el mismo enfoque, las vinculaciones entre los países del CAEM y la periferia.

En primer lugar, al igual que se verificó respecto del centro capitalista, la importancia del CAEM para el comercio mundial de la periferia sigue siendo *marginal*, no obstante el aumento habido en los intercambios, particularmente con la Unión Soviética. Mientras que al inicio del decenio actual, la participación periférica en el comercio mundial de la Unión Soviética fue del 28 por 100 y en cuanto a Europa Oriental del 16 por 100, la importancia del CAEM para la periferia fue sólo ligeramente mayor que en el caso del centro capitalista, esto es, el 6 por 100 aproximadamente de sus importaciones mundiales (4-5 por 100 para el centro capitalista).

En segundo lugar, en cuanto al tipo de intercambio entre ambos polos, aquí sí se puede verificar que continúa la tendencia observada en el caso de los vínculos entre el centro capitalista y su periferia. Lo ilustra la *composición sectorial* del comercio de Hungría, Checoslovaquia y Polonia con los países de la periferia en 1983 (en % de las exportaciones e importaciones mundiales para cada grupo de bienes) ²⁰.

Se verifica que los tres países socialistas exportan a la periferia maquinaria y equipo, productos químicos y combustibles (con excepción de Polonia) en una proporción sustancialmente mayor en comparación con lo que importan desde ella de los mismos grupos de bienes. Por otro lado, los países de la periferia tienden a ser exportadores netos de *materias primas y bienes de consumo* (principalmente alimentos) hacia los tres países del CAEM. Este tipo de intercambio hace suponer que el desarrollo de la relación de precios de intercambio entre los países socialistas y la periferia tiende a perjudicar a la segunda (especialmente en cuanto a las exportaciones de petróleo soviético).

Se puede concluir, pues, que la importancia del comercio recíproco es mucho mayor



²⁰ F. LEVČIK y J. STANKOVSKY, 1985.

	Exportaciones	Importaciones
<i>Materias primas</i>		
Hungría	19	24
Checoslovaquia	10	22
Polonia	30	21
<i>Combustibles</i>		
Hungría	73	33
Checoslovaquia	16	2
Polonia	7	18
<i>Productos químicos</i>		
Hungría	22	8
Checoslovaquia	18	7
Polonia	18	7
<i>Maquinaria y equipo de transporte</i>		
Hungría	20	3
Checoslovaquia	17	4
Polonia	35	23
<i>Bienes de consumo</i>		
Hungría	9	19
Checoslovaquia	6	19
Polonia	6	16

para los países socialistas que para la periferia, pero que el tipo de intercambio suele corresponder a las vinculaciones existentes entre el centro y la periferia del sistema capitalista.

Vinculaciones Financieras

El balance del comercio de los países del CAEM con la periferia fue tradicionalmente positivo para los primeros (véase el cuadro 9). Esto se correspondió, en parte, con la *transferencia neta de capitales* en favor de la periferia, de acuerdo con las distintas modalidades de asistencia técnica y financiera (altamente concentrada, como se verá en seguida). Por otro lado, los excedentes de la balanza comercial con la periferia fueron utilizados por países socialistas para *paliar el déficit* de su comercio con el centro capitalista. En la crisis económica y financiera del primer quinquenio de los años ochenta se agravó, además, para los países socialistas el problema de los pagos por el servicio de la deuda a los bancos transnacionales, aumentando de este modo la presión hacia el aumento del superávit comercial con la periferia.

Mientras que en los años setenta el superávit del CAEM bordeaba los mil millones de dólares, en los años 1981 y 1984 alcanzaba 5,1 y 7,3 mil millones, es decir, 19 por 100 y 25 por 100, respectivamente, de las exportaciones del CAEM hacia la periferia (véase otra vez el cuadro 9). En términos acumulados del período 1982-1984, el saldo positivo para el

CAEM fue de 11,7 mil millones de dólares, es decir, unos dos mil millones de dólares más que la transferencia neta de capitales en favor de la periferia (véase el cuadro 10 y OCDE, DAC, 1987).

Aunque los datos anteriores no son estrictamente comparables, se puede aventurar que el flujo «triangular» de capitales tendría, en la crisis económica actual, la característica siguiente: una parte de los excedentes del comercio socialista con la periferia fluye hacia el centro capitalista, del mismo modo que el superávit del comercio periférico con el centro capitalista es destinado al servicio de la deuda con los bancos transnacionales ²¹.

Finalmente, hay que advertir que este tipo de extracción de capitales desde la periferia en favor del centro capitalista correspondió, dentro del CAEM, a los países de Europa Oriental, mientras que en el caso de la *Unión Soviética*, la transferencia neta de capital en favor de la periferia fue mucho mayor que el superávit obtenido en el comercio con ella. En términos acumulados para el período 1982-1984, las relaciones respectivas fueron las siguientes (miles de millones de dólares) ²²:

	CAEM total	Unión Soviética	Europa Oriental
Saldo de la balanza comercial	+11,7	+2,2	+9,5
Transferencia neta de capital	-9,7	-8,0	-1,7
Diferencia	+2,0	-5,8	+7,8

A continuación veremos qué carácter geopolítico tuvo esta ayuda financiera del centro socialista principal a los países periféricos. Pero antes conviene situar los problemas analizados de los flujos financieros entre los países socialistas y la periferia en una dimensión más amplia, mundial. Volviendo al cuadro 10 se puede observar que la transferencia neta de capitales desde el CAEM hacia la periferia correspondía, en 1980, a sólo el 3,6 por 100 de los fondos respectivos totales desembolsados por el centro capitalista (OCDE, DAC) o, también, al 10 por 100 del componente de ayuda oficial ²³. En 1985 se ha producido un aumento de esta proporción hasta el 7,6 por 100 y 12,0 por 100, respectivamente. De todos modos, la importancia de los vínculos financieros de la periferia con los países socialistas fue *marginal*, al igual que sucedió con su comercio recíproco.

Diferenciación de las Vinculaciones: la Periferia Socialista

A lo largo de este ensayo, el concepto de países socialistas se ha limitado a los miembros europeos del CAEM, Unión Soviética y los países de la Europa Oriental. De modo que los países socialistas no-europeos, o sea la *República Popular de China*, *Corea Demo-*

²¹ Para hacer frente a su deuda de 373.000 millones de dólares en 1985, América Latina incurrió en una transferencia neta de capitales hacia el centro capitalista de 108.000 millones en los años 1982-1985 (CEPAL, 1986).

²² Veáanse otra vez los cuadros 9 y 10.

²³ Excluyendo los flujos de créditos privados, inversionistas, etc.

crática, Mongolia, Vietnam y Cuba (los tres últimos, miembros del CAEM) quedaban incluidos en el grupo de los países de la periferia, de acuerdo con las estadísticas internacionales. A continuación se tratará de aquilatar la importancia de estos cinco países en los flujos comerciales y financieros entre los países del CAEM y la periferia global, diferenciando, de este modo, los correspondientes a la periferia socialista y la capitalista ²⁴.

En primer lugar, el grupo de los cinco países de la periferia socialista destaca, al inicio de los ochenta y en términos promedios, por un *nivel económico mucho más bajo* en comparación con los países del CAEM y una alta *dependencia* de éstos (con excepción de la República Popular de China), como lo ilustran los indicadores siguientes ²⁵:

	CAEM	Periferia socialista	Indice CAEM = 100
PNB per cápita (dólares)	2.629	239	9
Exportaciones per cápita (dólares).....	460	28	6
Importaciones per cápita (dólares).....	413	33	8
Dependencia del comercio con el CAEM			
República Popular de China		5-10 %	
Corea Democrática		60-70 %	
Mongolia		95 %	
Vietnam		90 %	
Cuba.....		70-80 %	

204

En segundo lugar, la dependencia del CAEM de los vínculos comerciales con la periferia socialista fue, al inicio de los ochenta, mucho menor que a la inversa, indicada arriba. Sin embargo, suponía una parte bastante importante del comercio mundial del CAEM con la periferia global. A lo largo del período 1970-1983, entre el 5 y 6 por 100 de las exportaciones mundiales del CAEM se dirigía a la *periferia socialista*, mientras que las cuotas respectivas de las importaciones fueron del 6-7 por 100 (véase el cuadro 11). Par la Unión Soviética las proporciones correspondientes fueron mayores, del 8-10 por 100 y 6-7 por 100, respectivamente. Esto, a su vez, significa que las vinculaciones del centro socialista principal con la periferia capitalista representaban el 17-19 por 100 y 13-16 por 100, respectivamente, de su comercio mundial. En otras palabras, las relaciones comerciales «periféricas» de la Unión Soviética se diferenciaban de esta manera: *un tercio* correspondió a la periferia socialista y *dos tercios* a la capitalista.

Dado el bajo nivel económico e industrial de la periferia socialista, el tipo de intercambio con los países del CAEM correspondía claramente al modelo centro-periferia. Por otro lado, el déficit observable en la balanza comercial de la periferia socialista con el CAEM fue más que compensado por la importante *transferencia de capital* desde el centro socialista principal en favor de la periferia socialista. En efecto, en 1980 el 91 por 100 de los desembolsos totales de la Unión Soviética en favor de la periferia correspondió a siete países con «relaciones especiales» (véase el cuadro 10). A los tres miembros del CAEM, Cuba, Mongolia y Vietnam, les correspondió el 70 por 100, mientras que a Afganistán, Campu-

²⁴ En esta diferenciación no se consideran Yugoslavia ni algunos países africanos clientes del bloque socialista.

²⁵ Vienna Institute, 1987.

chea, Corea Democrática y Laos fueron a parar el 21 por 100 de los desembolsos totales de la Unión Soviética en favor de la periferia. En 1985, estas proporciones fueron del 72 por 100, 66 por 100 y 16 por 100, respectivamente. En consecuencia, la participación de la periferia capitalista en la transferencia neta de capitales desde el centro socialista principal fue completamente marginal.

Se puede concluir, pues, que las vinculaciones diferenciadas del CAEM, especialmente de la Unión Soviética con la periferia socialista, corresponden al modelo clásico de *centro-periferia dependiente* (con la excepción de la República Popular de China, cuyas divergencias con el centro socialista principal son no sólo de carácter ideológico, sino que más bien reflejan la pugna geopolítica por el liderazgo, particularmente en Asia).

El Caso Particular de América Latina

Las relaciones económicas entre el CAEM y América Latina presentan algunas particularidades. En primer lugar, América Latina tuvo un papel muy *marginal* en el comercio mundial y también en el «periférico» del CAEM (véase el cuadro 12). En el decenio de 1970 participó con el 3 por 100 aproximadamente en sus exportaciones mundiales, elevándose esta cuota hasta el 4 por 100 al fin del primer quinquenio de los años ochenta. Por otro lado, el mercado latinoamericano fue, en este último período, de mayor relevancia para las importaciones del bloque socialista, particularmente de la Unión Soviética (5 y 8 por 100, respectivamente), debido a las *compras soviéticas* de granos y otros productos básicos en la región. De todos modos, el resto de la periferia, sobre todo la asiática, tuvo mucho mayor importancia para el comercio soviético (en 1984, el 20 por 100 del total mundial).

La participación marginal de la región en el comercio socialista sobresale aún más si se diferencia entre la periferia socialista y la capitalista (véase el punto c, anterior). De acuerdo con este enfoque, se puede constatar que las exportaciones del CAEM hacia América Latina han sido dirigidas en más de un 80 por 100 *hacia Cuba*, su socio socialista y miembro del CAEM (véase el cuadro 12). Esta preferencia se presenta como una orientación prácticamente exclusiva en el caso del centro socialista principal (95 por 100, aproximadamente, de sus exportaciones hacia América Latina). En consecuencia, el papel de la *periferia capitalista* de América Latina en las exportaciones mundiales del CAEM y de la Unión Soviética ha sido insignificante: de sólo el 0,5 y 0,3 por 100, respectivamente.

La misma diferenciación se puede observar si estas vinculaciones se analizan desde el punto de vista latinoamericano. Como se indicó en el punto anterior, la dependencia comercial de Cuba frente al bloque socialista fue, en los años ochenta, del 70-80 por 100 aproximadamente. En el caso de la periferia capitalista de la región, la cuota respectiva fue de sólo el 3-5 por 100, pero, de todos modos, *mayor* que la relación inversa del 0,5 por 100. Esta última correlación, diferente en el marco global de la periferia, se debe a las ya mencionadas importaciones *estratégicas* de la Unión Soviética.

La orientación de las compras soviéticas en los mercados de América Latina influye también en el *tipo de intercambio* entre ambos polos. Los datos disponibles sobre la orientación geográfica de las exportaciones manufactureras de los países de la ALADI indican que la propensión de los países del CAEM a importar bienes finales desde América Latina es menor, en comparación con la propia periferia y el centro capitalista (regiones de destino en tanto por ciento de las exportaciones totales y manufactureras) ²⁶.



²⁶ CEPAL (1984). En los países de la ALADI, particularmente en Argentina y Brasil, se concentraba el comercio del CAEM con la periferia capitalista de América Latina.

		1970	1980
<i>Centro capitalista:</i>	total	77	64
	manufacturas.....	56	46
	coeficiente	73	71
<i>Periferia:</i>	total	21	29
	manufacturas.....	43	52
	coeficiente	204	179
<i>CAEM:</i>	total	3	7
	manufacturas.....	1,5	2,4
	coeficiente	50	33

Se puede suponer, pues, que el tipo de intercambio entre el CAEM y América Latina tuvo un carácter igual que con la periferia asiática y africana: América Latina importaba principalmente productos manufacturados, pagándolos con *bienes primarios* y *alimentos*. En el caso particular de Cuba, se agregaba el *petróleo soviético*, por el lado de las importaciones, mientras que el *azúcar crudo* conformaba el componente principal en las exportaciones.

Finalmente, en cuanto a los flujos financieros entre ambos polos, se puede observar que los países del CAEM, a lo largo del período 1970-1984, importaban desde América Latina más de lo que exportaban hacia ella (véase el cuadro 12). Esta tendencia fue *contraria* a lo que ocurre en el resto de la periferia y se relacionaba principalmente con las compras estratégicas de la Unión Soviética (el déficit máximo de la balanza comercial del CAEM con la región, de 4,1 millones de dólares, en 1981, le correspondió en un 74 por 100).

206

Diferenciando, otra vez, entre la periferia capitalista y la socialista, se verifica que en el caso de *Cuba* la relación es inversa, en comparación con el resto de América Latina: este miembro subdesarrollado del CAEM recibe en importaciones más bienes de sus socios de los que les exporta (por ejemplo, en 1983, el desnivel de la balanza comercial correspondió al 28 por 100 de sus importaciones desde los países del CAEM). Como era de esperar, el *centro socialista principal* soporta la mayor parte de esta carga *vía* transferencia neta de capitales en favor de Cuba (véase el punto c, anterior). Por otro lado, la periferia *capitalista* de América Latina suele tener en su favor el *superávit* de la balanza comercial con los países del CAEM, para pagar sus compromisos con el centro capitalista, particularmente el servicio de la deuda. Aunque, por las razones indicadas anteriormente, esta aportación es marginal, configura, de todos modos, una relación diferente en comparación con la transferencia neta de capitales desde América Latina hacia el centro capitalista.

Resumen y algunas Consideraciones sobre las Alternativas Futuras

Cambios Principales

Sobre la base del análisis anterior sobre los vínculos económicos externos de los países del CAEM en los últimos veinte años, se puede llegar a las siguientes conclusiones tentativas:

En *primer lugar*, las recientes crisis económicas en el sistema capitalista se proyectaron en las economías socialistas de una manera diferenciada: el aumento de los precios mundiales del petróleo fortaleció la posición de la Unión Soviética, permitiéndole aumentar la importancia del centro capitalista en sus exportaciones; por otro lado, los términos de intercambio de los países de Europa Oriental con el centro capitalista empeoraron, debiendo endeudarse fuertemente, en los años setenta, para aumentar sus importaciones de tecnología occidental.

Segundo, estos cambios se reflejaron también dentro del CAEM: la Unión Soviética, pese al incremento del comercio con el centro capitalista, logró mantener y aun fortalecer su posición de centro principal del bloque socialista, tanto en el campo comercial como en el financiero; el comercio «radial» de los países de Europa Oriental, a pesar de disminuir su importancia en la segunda mitad de los setenta, se correspondía, en 1983, con el 41 por 100 de sus importaciones mundiales; en cuanto a las importaciones energéticas, la dependencia de la Unión Soviética fue prácticamente dos veces mayor que la proporción global. Finalmente, la mayor cohesión en torno al centro principal se logró, también, a través de un peculiar «reciclaje de petrorrublos», retardando el aumento de los precios de los combustibles (vía el mecanismo de precios negociados dentro del CAEM) y otorgando a los países asociados créditos y donaciones para paliar su dependencia del centro capitalista.

Tercero, frente al fortalecimiento de las vinculaciones radiales de la Europa Oriental con el centro principal, se ha producido cierta desintegración en el intercambio mutuo entre los países de la primera, en favor de los vínculos con el sistema capitalista.

Cuarto, la coyuntura económica mundial influyó también en el aumento de las relaciones entre el CAEM y la periferia: en el período examinado su papel aumentó del 26 al 28 por 100 para la Unión Soviética y del 12 al 16 por 100 para la Europa Oriental; pero el mayor grado de la integración soviética con la periferia correspondió en dos tercios a la periferia capitalista y en un tercio a los países de la periferia socialista. En el plano financiero, los países de la Europa Oriental aprovechaban el superávit de su balanza comercial con la periferia (con excepción de América Latina) para pagar la deuda a los países del centro capitalista, mientras que el centro socialista principal «reciclaba» sus ingresos de exportación en favor de la periferia socialista.

Finalmente, los cambios analizados se relacionaban con la *desigualdad económica* entre el bloque socialista y el capitalista que (que contrasta con el relativo equilibrio geopolítico y militar), disminuyendo la competitividad del primero frente al segundo: a) no obstante la mayor inserción en el comercio del sistema capitalista, la participación del CAEM en el comercio mundial se situaba por debajo del 10 por 100, siendo su importancia *marginal* tanto para el centro como para la periferia del sistema capitalista; b) el fortalecimiento relativo de la posición de la Unión Soviética se debió principalmente a un factor *coyuntural*

(precio del petróleo), mientras que aumentó su dependencia del tipo de intercambio «semiperiférico», tanto con Europa Oriental como con el centro capitalista; c) los países del CAEM mantuvieron un tipo de intercambio de signo opuesto (bienes manufacturados contra productos primarios y alimentos) sólo con la *periferia*, particularmente con la *socialista*, cuyo comercio y finanzas dependieron casi exclusivamente del centro socialista principal (con excepción de la República Popular China); d) la marcada desigualdad en las relaciones económicas entre los bloques socialista y capitalista se interrelacionaba con la persistencia de problemas *estructurales* y de *eficacia* económica del primero, llegándose a la pérdida de competitividad con el segundo, como pone de manifiesto que en el decenio anterior y en el primer quinquenio del actual se ha producido una notable *desaceleración* en el dinamismo económico de los países del CAEM, quedando prácticamente estancada la brecha económica entre las dos superpotencias, en cuanto al ingreso nacional, la producción manufacturera y la productividad del trabajo industrial.

La mayoría de los analistas políticos y académicos coincide en la opinión de que la causa principal de la baja eficiencia y competitividad del sistema socialista consiste en el *voluntarismo económico* y la *rigidez burocrática* del poder «piramidal» ejercido por el Estado y controlado por el partido monopólico. En consecuencia, sólo una reforma profunda del sistema socialista puede resolver esta crisis.

Alternativas Futuras: ¿Era de Gorbachov?

208

El cambio político de mayor importancia, en la segunda mitad de los años ochenta, se deriva del hecho de que la opinión anterior parece ser compartida, al menos en cuanto a las metas declaradas, por el nuevo líder de la Unión Soviética, M. Gorbachov. Sus objetivos, aprobados en el XXVII Congreso del Partido Comunista soviético en enero de 1987, incluyen una *reestructuración* profunda en la economía soviética, que debe cristalizar en la *aceleración* del desarrollo económico y social; en una *modernización* tecnológica y en el aumento de la productividad y calidad, con la participación directa de las empresas transnacionales *capitalistas*; en una mayor *autonomía* económica de las empresas, particularmente de las mixtas, con hasta el 49 por 100 del capital extranjero; en la privatización de los pequeños servicios urbanos; en una mayor *apertura* externa, con la meta del rublo convertible y el entrenamiento de los directores soviéticos de las empresas mixtas en las escuelas de *business management* occidental, etc.

Lo nuevo es que la reforma incluye también cambios importantes de *tipo político*, como la «transparencia» para todos los actos de las empresas, los sindicatos y otras organizaciones sociales, así como en la información y la cultura; y medidas de democratización en el partido gobernante (elecciones secretas y con candidatos oponentes, derecho a la crítica abierta de todos los organismos del partido, etc.). De hecho, varios disidentes perseguidos y encarcelados ya salieron en libertad, convirtiéndose en interlocutores válidos, como en el destacado caso del académico Sajarov. En resumen, las propuestas de Gorbachov se parecen mucho al ensayo del «socialismo con rostro humano» de Dubcek en la Checoslovaquia de 1968, suprimido por los tanques soviéticos después de una breve «primavera». Se incluyen, además, importantes iniciativas de *paz y desarme*, que son consideradas y negociadas seriamente por la superpotencia capitalista y su bloque militar. Estas no tienen sólo un valor moral intrínseco sino que, en caso de fructificar, liberarían recursos inmensos para el desarrollo.

El corto tiempo transcurrido desde la declaración de las nuevas políticas impide evaluar

su realización y mucho menos sus efectos. Las experiencias anteriores de la «desestalinización y modernización» de Kruschchev así como de las reformas checoslovacas, llevarían a una *visión «pesimista»*, basada en la existencia de un dilema insuperable entre el poder político, monopólico y centralizado, y la descentralización del proceso económico, con un mayor papel del mercado en la asignación de recursos. La reciente experiencia china, con la campaña renovada contra el liberalismo burgués, podría confirmar esta apreciación. De acuerdo con la tesis sobre el *inmovilismo soviético* tradicional, los burócratas conservadores del partido y del Estado, que mantienen fuertes posiciones, particularmente en los mandos medios, aprovecharían los eventuales conflictos sociales, surgidos en el ambiente de mayor libertad cívica, para condenar los excesos aventureros del nuevo líder, presionando para conseguir su abandono del poder (P. Tigríd, 1987).

Existen factores importantes también que podrían llevar por otros caminos el desarrollo del sistema socialista. *En primer lugar*, la «reestructuración revolucionaria» de Gorbachov (*perestroika*) no significa, en modo alguno, un *cambio estructural* en la organización de la sociedad soviética. No pretende abolir el papel hegemónico del partido ni la propiedad socialista de los medios de producción, sino, más bien, fortalecer el primero y lograr un uso más eficiente de la segunda. Lo que sí pretende, es una reforma profunda de las *modalidades del ejercicio* del poder político y económico para salir de la crisis actual del sistema. En cierto modo, se le puede comparar con el Papa Juan Pablo II, quien tampoco revisa los *dogmas básicos* de la Iglesia católica (cánones morales sobre la familia, celibato, etc.) sino que fortalece su vigencia, recorriendo todo el mundo con su mensaje pastoral sobre la vida y la paz, la preferencia por los pobres, los derechos humanos, etc.

Segundo, a diferencia de la «gerontocracia» que gobernaba anteriormente el partido y que fracasó por creer en su propia propaganda, Gorbachov representa la nueva generación «*tecnocrática y crítica*», que exige competencia y establece las recompensas a partir de los méritos y no de los privilegios consagrados de las élites tradicionales. Y a éstas les dice sin tapujos: «El cambio profundo es imprescindible, porque simplemente *no hay otro camino*. No podemos retroceder y tampoco tenemos a donde»²⁷.

Tercero, tampoco se puede subestimar el *entorno externo* y su fuerza de retroalimentación. Los anticomunistas «duros», partidarios de la guerra fría, particularmente en la administración de los Estados Unidos, están de hecho en contra de las reformas de Gorbachov, porque para promoverla necesitan los fenómenos de la dictadura soviética, que encierra a los disidentes, censura rígidamente, etc. Por otro lado, los gobiernos de la *Europa Occidental*, especialmente los socialistas, pueden tener una posición distinta, que caracteriza el ideólogo del Partido Socialista Obrero Español (PSOE), Ludolfo Paramio (1987): «Los cambios tendrán efecto en el proyecto europeo de los socialistas occidentales. (...) Si la reforma de Gorbachov sale adelante, o en la medida en que simplemente deje un espacio de distensión y desarme, es probable que Europa Occidental busque una interrelación muy estrecha *con la Europa del Este*, desde el punto de vista económico. Para llevar a cabo las reformas, en el Este necesitan tecnología, y los occidentales necesitan mercados. El apoyo a las reformas favorece a Europa Occidental. (...) Europa Occidental, a mi juicio, va hacia una mayor independencia de Estados Unidos, que está orientando sus intereses hacia el Pacífico. Europa Occidental virará hacia un modelo sueco, de *neutralidad* en su política exterior».

Cuarto, en la Europa Oriental y en el CAEM, en general, los líderes ligados a la jefatura soviética anterior tienen, naturalmente, miedo de perder sus posiciones y confían en

²⁷ En el citado congreso del partido, en enero de 1987.

la transitoriedad de las reformas y de su promotor. Por otro lado, se puede suponer que en los países que pasaron por reformas limitadas, o frustradas (*República Democrática Alemana, Hungría y Checoslovaquia*), la base social (tanto *política* como *tecnocrática*) de apoyo a las nuevas medidas de Gorbachov es considerablemente mayor que en el propio centro socialista principal ²⁸.

Finalmente, se puede aventuar que si prevalecieran los factores positivos de la segunda alternativa, los países del CAEM podrían gradualmente llegar a ser un *centro socialista real* de la economía mundial, con la capacidad de contribuir en una progresiva supresión de la dependencia periférica unilateral del centro capitalista. Naturalmente, esto depende también de muchas *otras variables*, difícilmente predecibles, como los cambios políticos en el centro capitalista, su recuperación económica y la solución del problema de la deuda periférica, etc.



²⁸ En su reciente visita a Checoslovaquia, Gorbachov recibió ovaciones populares como ningún líder soviético antes. Por otro lado, V. Bilak, el miembro más duro del buró político del partido gobernante y defensor de la «doctrina Brezhnev», destaca ahora las condiciones particulares del país en contra de los que quisiesen «aprovecharse de los cambios en la Unión Soviética» (P. TIGRID, 1987).

Anexo Estadístico



- CUADRO 1 Países socialistas, centro capitalista y periferia: ritmo de crecimiento económico (1960-1985).
- CUADRO 2 Unión Soviética y Estados Unidos: comparación tentativa de los principales indicadores de desarrollo económico (1960-1985).
- CUADRO 3 Unión Soviética: algunos indicadores sociales en comparación con otros países en la mitad de los años ochenta.
- CUADRO 4 Países del CAEM: posición en las exportaciones mundiales (1963-1983).
- CUADRO 5 Unión Soviética: composición del comercio exterior por principales regiones (1960-1984).
- CUADRO 6 Países de Europa oriental ^a: composición del comercio exterior por principales regiones (1960-1983).
- CUADRO 7 Europa oriental y occidental: dependencia energética de la Unión Soviética (1980).
- CUADRO 8 Países del CAEM: endeudamiento a medio y largo plazo con los países del centro capitalista (1970-1981).
- CUADRO 9 Países del CAEM: balanza del comercio exterior con los países de la periferia (1970-1984).
- CUADRO 10 Países europeos del CAEM: flujos financieros netos hacia la periferia en comparación con los procedentes del centro capitalista (1970-1985).
- CUADRO 11 Importancia de los países socialistas no europeos ^a en el comercio del CAEM y de la Unión Soviética (1970-1984).
- CUADRO 12 Países del CAEM: comercio exterior con América Latina (1970-1984).

CUADRO 1

**PAISES SOCIALISTAS, CENTRO CAPITALISTA Y PERIFERIA: RITMO DE
CRECIMIENTO ECONOMICO (1960-1985)
tasas promedio de crecimiento anual)**

El presente cuadro muestra el ritmo de crecimiento económico promedio anual de los países socialistas, el centro capitalista y la periferia, en los períodos 1961-1985, 1971-1985 y 1981-1985.

	Países socialistas		Centro capitalista	periferia
	Total	CAEM		
Ingreso nacional				
1961-1985	5,5	5,4	3,7	5,2
1971-1985	5,2	4,6	2,9	4,7
1981-1985	4,5	3,2	2,2	2,9
Producción manufacturera				
1961-1985	6,9	6,6	3,9	4,6
1971-1985	6,6	5,4	2,7	3,1
1981-1985	5,5	3,4	1,8	-0,5
Producción agropecuaria				
1961-1985	3,4	2,2	1,8	-2,8
1971-1985	3,9	1,8	1,8	2,8
1981-1985	6,3	2,0	1,4	3,0

213

El presente cuadro muestra el ritmo de crecimiento económico promedio anual de los países socialistas, el centro capitalista y la periferia, en los períodos 1961-1985, 1971-1985 y 1981-1985.

Fuente: Oficina Estadística Central de la Unión Soviética (1986).

CUADRO 2

UNION SOVIETICA Y ESTADOS UNIDOS: COMPARACION TENTATIVA DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE DESARROLLO ECONOMICO (1960-1985)
(Estados Unidos - 100)

	1960	1970	1980	1985	
				Total	Per capita ^a
Ingreso nacional	58	65	67	66	57
Producción manufacturera	55	75	80	80	69
Productividad del trabajo en industria ma- nufacturera	44	53	55	55	...
Energía eléctrica	33	43	53	58	50
Petróleo	42	74	142	136	117
Acero	71	95	142	191	164
Acido sulfúrico	33	45	57	70	60
Hilos sintéticos	27	28	30	38	33
Plásticos	10	17	17	20	17
Papel	15	18	18	18	15
Cemento	81	141	180	170	146
Azúcar	149	173	136	168	144
Aceite comestible y margarinas	47	55	40	46	40
Carnes	47	51	56	61	52

214

Fuente: Oficina Estadística Central de la Unión Soviética (1986).

^a La población de los Estados Unidos en ese año fue de 239,3 millones de habitantes, es decir, el 86 por 100 de la correspondiente a la Unión Soviética (278,6 millones).

CUADRO 3

UNION SOVIETICA: ALGUNOS INDICADORES SOCIALES EN COMPARACION CON OTROS PAISES EN LA MITAD DE LOS AÑOS OCHENTA
(Por 10.000 habitantes)

	Estudiantes	Médicos	Camas de clínica
Unión Soviética	185	42,8	129,7
Rumania	70	20,8	90,2
Checoslovaquia	113	35,3	101,0
Reino Unido	105	18,3	79,5
Estados Unidos	264	23,3	56,5
República Federal de Alemania	137	29,9	109,0
Francia	154	21,7	102,0
Japón	144	18,6	118,0

Fuente: Oficina Estadística Central de la Unión Soviética (1986).

CUADRO 4

PAISES DEL CAEM: POSICION EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES (1963-1983)
(En porcentaje del total mundial)

Año	CAEM total	Unión Soviética	Europa Oriental	República Democrática Alemana	Checoslovaquia	Polonia
1963	11,1	4,7	6,4	1,8	1,6	1,1
1970	9,9	4,1	5,8	1,5	1,2	1,1
1975	8,9	3,8	5,1	1,2	1,0	1,2
1980	7,9	3,8	4,0	0,9	0,8	0,9
1983	9,6	5,1	4,6	1,3	0,9	0,6

Fuente: F. Levčík y J. Stankovský (1985).

CUADRO 5

UNION SOVIETICA: COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR POR PRINCIPALES REGIONES (1960-1984)
(Millones de dólares y porcentaje de exportaciones e importaciones totales)

Año	Total (dólares)	Europa Oriental	Centro capit.	Periferia
1. Exportaciones				
1960	5.563,6	55,3	18,2	26,5
1965	8.174,6	55,7	18,3	26,0
1970	12.800,0	52,8	18,7	28,5
1975	33.315,5	49,4	25,6	25,1
1980	76.449,5	42,2	32,0	25,9
1983	91.342,7	42,9	29,0	28,1
1984	91.648,9	43,6	28,7	27,8
2. Importaciones				
1960	5.628,4	49,7	19,8	30,5
1965	8.058,3	58,0	20,3	21,8
1970	11.731,6	56,6	24,1	19,4
1975	36.970,8	42,4	36,4	21,2
1980	68.483,8	43,0	35,4	21,7
1983	80.173,7	46,2	31,4	22,4
1984	80.490,4	46,7	30,0	23,4

Fuente: F. Levčík y J. Stankovský (1985).

CUADRO 6

PAISES DE EUROPA ORIENTAL ^a: COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR POR PRINCIPALES REGIONES (1960-1983)

(Millones de dólares y porcentaje de exportaciones e importaciones totales)

COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL

Países del CAEM

Año	Total (dólares)	Países del CAEM				
		Total	Unión Soviética	Europa Oriental	Centro capit.	Periferia
1. Exportaciones						
1960	7.625	64,7	37,0	27,7	20,7	14,7
1965	11.773	67,0	39,9	27,1	21,5	11,5
1970	18.093	64,0	36,5	27,5	23,7	12,3
1975	44.850	62,3	34,7	27,6	24,0	13,7
1980	79.650	56,7	33,6	23,1	27,5	15,8
1983	82.761	58,3	36,6	21,7	25,8	15,9
2. Importaciones						
1960	7.761	64,9	37,9	27,0	22,5	12,6
1965	11.598	65,2	38,2	27,0	23,4	11,4
1970	18.447	63,6	36,9	26,7	26,7	9,7
1975	50.829	56,5	32,1	24,4	33,9	9,6
1980	85.404	55,1	33,6	21,5	29,9	15,0
1983	76.811	63,2	40,9	22,3	23,6	13,2

COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL

Fuente: F. Levčík y J. Stankovský (1985) y UNCTAD (1986).

^a Excluyendo a la Unión Soviética.

CUADRO 7

EUROPA ORIENTAL Y OCCIDENTAL: DEPENDENCIA ENERGETICA DE LA UNION SOVIETICA (1980)
(Importaciones en % del consumo total)

País	Total	Unión Soviética	Coefficiente (total = 100)
Bulgaria.....	72	63	86,1
Checoslovaquia.....	41	38	92,7
República Democrática Alemana.....	35	30	85,7
Hungría.....	53	45	84,9
Polonia.....	18	17	94,4
Rumania.....	27	6	22,2
Europa Oriental-promedio total.....	34	27	79,4
República Federal de Alemania.....	68	6	8,8
Austria.....	62	18	29,0
Finlandia.....	82	43	52,4
Suiza.....	63	11	17,5
Italia.....	94	9	9,6

Fuente: F. Levčík y J. Stankovsky (1985).

CUADRO 8

217

PAISES DEL CAEM: ENDEUDAMIENTO A MEDIO Y LARGO PLAZO CON LOS PAISES DEL CENTRO CAPITALISTA (1970-1981)
(Miles de millones de dólares y porcentaje de los ingresos de exportación)

					En % de los ingresos de exportación		
	1970	1975	1980	1981	Deuda en 1980	Servicios de la deuda 1970	1980
Bulgaria.....	0,7	1,8	4,5	4,8	347	35	35
Checoslovaquia.....	0,3	1,5	4,5	4,8	143	8	22
República Democrática Alema- na.....	1,0	3,8	11,5	12,5	290	20	40
Hungría.....	0,6	2,1	8,9	8,0	307	20	45
Polonia.....	0,8	6,9	23,0	27,0	390	20	105
Rumania.....	1,2	3,0	9,5	12,0	264	36	28
Subtotal.....	4,6	19,1	61,9	69,1
Unión Soviética.....	1,9	10,0	17,5	19,0	71	18	6
CAEM total.....	6,5	29,1	79,4	88,1	145	22	40

Fuente: Bunce (1985).

CUADRO 9

PAISES DEL CAEM: BALANZA DEL COMERCIO EXTERIOR CON LOS PAISES DE LA PERIFERIA (1970-1984)
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo		
	CAEM	URSS	CAEM	URSS	CAEM total	URSS	Europa Oriental
1970	4.066	2.668	2.946	1.789	1.120	879	241
1975	10.524	6.188	9.565	6.177	959	11	948
1980	23.353	14.197	20.582	10.907	2.771	3.290	-519
1981	26.887	15.861	21.761	13.629	5.126	2.232	2.894
1982	23.226	11.843	20.378	12.984	2.848	-1.141	3.989
1983	22.774	11.790	21.271	13.010	1.503	-1.220	2.723
1984	29.062	18.170	21.709	13.580	7.353	4.590	2.763
1982-1984 (total acumulado)	75.062	41.803	63.358	39.574	11.704	2.229	9.475

Fuente: Vienna Institute (1987).

CUADRO 10

PAISES EUROPEOS DEL CAEM: FLUJOS FINANCIEROS NETOS HACIA LA PERIFERIA EN COMPARACION CON LOS PROCEDENTES DEL CENTRO CAPITALISTA (1970-1985)
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

	1970	1975	1980	1985
1. Flujos procedentes de:				
— Unión Soviética	798	1.264	2.180	3.007
Europa Oriental	206	238	548	516
CAEM total.....	1.004	1.502	2.728	3.523
En % del centro capitalista ^{a)} -total ayuda oficial ^{b)}	6,3	3,4	3,6	7,6
	14,4	10,8	10,0	12,0
2. Destino de los flujos procedentes de la Unión Soviética (en % del total)				
Cuba, Mongolia y Vietnam ^{c)}	58,2	93,0	69,5	65,9
Afganistán, Kampuchea, Corea Democrática y Laos	21,6	7,0	21,2	15,7
Total «vínculos especiales»	79,8	100,0	90,7	71,6

Fuente: OCDE (DAC), 1986.

^{a)} Flujos procedentes de los países de OCDE («DAC»).

^{b)} Excluyendo los flujos procedentes de empresas y organizaciones privadas.

^{c)} Miembros del CAEM.

CUADRO 11

IMPORTANCIA DE LOS PAISES SOCIALISTAS NO EUROPEOS ^{a)} EN EL COMERCIO DEL CAEM Y DE LA UNION SOVIETICA (1970-1984)
(En % del comercio mundial del CAEM y la Unión Soviética)

El comercio con países socialistas no europeos se refiere al comercio con la República Popular de China, la República Democrática de Corea, Mongolia, Vietnam y Cuba (los tres últimos son miembros del CAEM).

	1970	1975	1980	1983
1. Comercio con países socialistas no europeos				
<i>Exportaciones</i>				
CAEM.....	5,7	4,9	5,3	5,6
Unión Soviética.....	10,0	8,1	7,9	8,6
<i>Importaciones</i>				
CAEM.....	3,9	4,1	4,0	4,4
Unión Soviética.....	6,5	7,1	6,2	6,4
2. Comercio de la Unión Soviética				
a) Con la periferia total				
Exportaciones.....	28,5	25,1	25,9	28,1
Importaciones.....	19,4	21,2	21,7	22,4
b) Con la periferia capitalista				
Exportaciones.....	18,5	17,0	18,0	19,5
Importaciones.....	12,9	14,1	15,5	16,0

219

Fuente: Viena Institute, 1987.

^{a)} República Popular de China, República Democrática de Corea, Mongolia, Vietnam y Cuba (los tres últimos son miembros del CAEM).

CUADRO 12

PAISES DEL CAEM: COMERCIO EXTERIOR CON AMERICA LATINA (1970-1984)
(Millones de dólares y porcentaje del comercio total del CAEM y la URSS)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984
1. Exportaciones del CAEM hacia América Latina (dólares) .							
935							
Hacia Cuba	2.545	5.041	5.540	6.260	6.477	6.784	5.592
781		1.922	4.242	4.604	5.245	5.545	
2. En porcentaje del total:							
América Latina	3,0	3,3	3,2	3,5	3,7	3,7	3,8
Cuba	2,5	2,5	2,7	3,0	3,1	3,1	3,2
3. Exportaciones de la URSS hacia América Latina (dólares) .							
Hacia Cuba	654	1.782	3.677	3.954	4.651	4.839	5.023
644		1.582	3.525	3.819	4.309	4.574	4.632
4. En porcentaje del total:							
América Latina	5,1	5,4	4,8	5,0	5,3	5,3	5,4
Cuba	5,0	4,8	4,6	4,8	5,0	5,0	5,1
5. Importaciones del CAEM desde América Latina (dólares) ..							
Desde Cuba	1.013	3.991	7.671	9.673	8.093	8.209	8.517
679		2.322	3.413	3.554	4.364	4.308	5.043
6. En porcentaje del total:							
América Latina	3,4	4,5	4,9	5,2	5,3	5,2	5,3
Cuba	2,3	2,8	2,2	2,4	2,8	2,7	3,2
7. Importaciones de la URSS desde América Latina (dólares)							
Desde Cuba	594	3.071	5.329	7.033	6.214	6.327	6.248
517		2.007	3.048	2.840	3.736	3.628	4.275

8. En porcentaje del total:									
América Latina.....	5,1	8,3	7,8	9,7	8,2	7,9	7,8		
Cuba.....	4,4	5,4	4,5	3,9	4,8	4,5	5,3		
9. Saldo comercial del CAEM con América Latina (dólares) Cuba.....	-78	-1.446	-2.630	-4.133	-1.833	-1.732	-1.733		
	102	-400	830	1.050	881	1.237	549		
10. Saldo comercial de la URSS con América Latina (dólares) Cuba.....	60	-1.289	-1.652	-3.079	-1.563	-1.488	-1.225		
	127	-425	477	979	573	946	357		
11. Exportaciones totales de América Latina (dólares)	15.212	36.183	89.726	97.381	90.273	90.604	101.080		
12. Importaciones del CAEM des- de América Latina en % de las exportaciones totales de América Latina	6,7		8,5				8,4		
Excluyendo Cuba	2,2	4,6	4,7				3,4		

Fuente: Vienna Institute, 1987 y CEPAL, 1986.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BOGOMOLOV, OLEG: «Vínculos económicos Oriente-Occidente», en *Cambios estructurales en la economía y el desarrollo mundial*, Moscú, 1984.
- BUNCE, V.: *The empire strikes back: the evolution of the Eastern bloc from a Soviet asset to a Soviet liability*, International Organization 39,1; Massachusetts Institute of Technology and the World Peace Foundation, 1985.
- CEPAL: *El comercio de manufacturas entre países de América Latina y países de Europa Oriental miembros del CAME*, E/CEPAL/SEM/7, 1984.
- : *Perspectivas de la cooperación industrial entre los países miembros del CAME y los países de América Latina*, E/CEPAL/Sem.17, Buenos Aires, 1984.
- : *El desarrollo de América Latina y el Caribe: escollos, requisitos y opciones*, LC/G. 1440, noviembre de 1986.
- KŇAKAL, J.: *Nexos estratégicos entre América Latina y Estados Unidos*, IEP, Lima, 1973.
- LEVCIK, F., y STANKOVSKY, J.: *East European Countries Trade Problems: Between Ties to the USSR and Ties to the West*, Vienna Institute for Comparative Economic Studies, 1985.
- OECD, (DAC): *Development Cooperation, 1986 Review*, Paris, 1987.
- PINTO, A., y KŇAKAL, J.: *América Latina y el cambio en la economía mundial*, IEP, Lima, 1973.
- UNCTAD: *Trade and Development Report, 1986 (TDR/6)*.
- VIENNA INSTITUTE FOR COMPARATIVE ECONOMIC STUDIES, EAST-WEST-SOUTH: *Economic interactions between three worlds*, edited by Ch. T. Saunders, The Macmillan Press, Ltd., London, 1981.
- : *Datos sobre las vinculaciones económicas externas de los países del CAEM, computarizados sobre la base de antecedentes oficiales*, preparado por S. Wysokinska, 1987.
- Oficina Estadística Central de la Unión Soviética (Centralnoe Statisticheskoe Upravlenie SSSR), URSS en datos estadísticos en 1985, Moscú, 1986.
- PARAMIO, L.: entrevista en APSI, N.º 198, Santiago de Chile, 27 de abril de 1987.
- TIGRID, P.: En el asunto Gorbachov, Svedectvi (Témoignage), N.º XX/80, París, marzo de 1987.



Mikel Buesa

Yo quería simplemente intervenir sobre un aspecto que me ha suscitado la cita de Ludolfo Paramio, de la que ha omitido justamente el aspecto que a mí me interesaba especialmente, y que es que para llevar a cabo las reformas en el Este necesitan tecnología, y los occidentales necesitan mercados. No comparto esta visión que esquematiza aquí Ludolfo Paramio, en la medida en que me da la impresión de que el reforzamiento de los intercambios con los países del Este está mediatizado fuertemente desde el punto de vista político y por el funcionamiento de las instituciones de la OTAN. Y en este sentido, hay una cosa que quizá no es anecdótica, que tiene lugar en España, justamente en junio de 1985, y es el hecho de que por primera vez en este país se regula la reexportación de tecnología de doble uso después de una campaña de presiones norteamericanas sobre el Gobierno socialista español, que tiene lugar aproximadamente desde noviembre del año anterior hasta justamente junio de ese año. En septiembre España ingresa en el COCCON, es decir, se está produciendo un reforzamiento de los mecanismos institucionales, que evitan, justamente, que los países del bloque socialista puedan aprovecharse de los frutos del progreso técnico en aquellos campos que les son más necesarios en la competencia armamentista, etc. Hay otro elemento que también creo que es relevante, aunque el futuro es absolutamente incierto y realmente no sabemos qué es lo que va a ocurrir ahí, y que es el asunto de la Iniciativa de Defensa Estratégica norteamericana, que está mediatizando también todas las negociaciones actuales, acerca de la reducción de armamento y demás. Este es un tema creo que absolutamente incierto, pero habría que considerar en alguna medida ese tipo de factores políticos que mediatizan la relación económica.

Querría hacer rápidamente una observación y plantear dos preguntas. La observación —no he podido leer el trabajo y sólo me baso en la exposición oral—, es que me parece peligroso medir el grado de conexión o de desconexión por la importancia cuantitativa del comercio exterior, porque la cuestión cualitativa, no la composición del comercio sino el grado de dominio de conexión entre ese comercio y el aparato productivo interno, se ha perdido de vista. Evidentemente, en el Cabo no hay comercio, hay autarquía, no podemos hablar de conexión. Pero no porque haya un comercio, aun relativamente importante en términos de cantidad, habrá conexión. La conexión implica, en el criterio que yo propongo, la sumisión de los mecanismos internos a la lógica de esa relación exterior. Creo que en los casos de la URSS, Europa del Este, China, hasta hoy en el horizonte de futuro visible, ese comercio relativamente importante y que esos países aspiran a aumentar —es innegable— sigue sometido a la lógica de sus estrategias anteriores y no a la inversa. Ese punto cualitativo corre el riesgo de ser borrado, y es el problema que el participante que me ha precedido ha planteado en cierta forma. ¿Por qué Estados Unidos presiona sobre Europa para que no comercie con el Este? ¿Por qué han establecido desventajas políticas? En general, los capitalistas gustan de comerciar y de obtener un beneficio de ello. Porque, a mi parecer, saben que ese comercio se va a poner al servicio de un desbloqueo, del que piensan que será un peligro para ellos, no sólo en términos económicos, sino también políticos, etc., etc., o sea que saben muy bien que ese comercio está relativamente dominado.

El señor Kñakal no ha abordado el problema de China, pero creo que aun cuando en la gran prensa, incluida la económica, se habla mucho de la apertura china, etc., me ha parecido personalmente, hablando en China con los chinos, que está bien dominado, visto desde cierta perspectiva; que eso crea problemas, es evidente, y ese problema se articula con la lucha interna entre los distintos polos de poder: socialistas, capitalistas, locales, en el caso de China, de Hungría o de Yugoslavia no son desdeñables, y el Estado representa otra serie de problemas. Esta es la observación.

Las dos preguntas son las siguientes. Primero, cuando se mide y se compara la productividad, ¿no somos víctimas, hasta cierto punto, del hecho de no tomar en cuenta la naturaleza diferente de los sistemas sociales, aun cuando no sean socialistas? Pongamos por caso, si 14 millones de trabajadores

de la industria soviética quedaran en paro, con cierre de cierto número de empresas, etc., la productividad de los que conservaran su empleo estaría bastante cerca de la de Estados Unidos en ese momento, bastante cerca. En todo caso, los autocares serían mucho menos grandes. Pero la separación entre PIB medio soviético y americano seguiría siendo la misma que hoy. Dicho de otro modo: se atribuye a la ineficacia toda una serie de problemas mucho más complejos de retraso, pero que no se derivan exclusivamente de la ineficacia; surgen de un sistema social diferente, de la gestión del trabajo, paro, paro encubierto, etc., sobre lo cual podríamos discutir largamente. Creo que, ante estas cifras —y es la pregunta que planteo—, un esfuerzo de retraducción es necesario para saber dónde se localiza el problema.

Segunda pregunta. Se refiere a dónde se sitúa el problema de esa sociedad. Creo que aquí estamos todos de acuerdo en que es el paso de la acumulación extensiva a la intensiva. Es decir, que ese sistema social es incluso político; aun con sus extravagancias, ha sido bastante eficaz para la acumulación extensiva y se ha visto enfrentado a una serie enorme de dificultades para el paso a la acumulación intensiva. Creo que esos problemas son enormes, pero planteo el tema del siguiente modo: ¿se pueden resolver esos problemas mediante una reconexión o el problema tiene otro enfoque, es decir, en las relaciones de producción, en la cuestión democrática, etc., en términos en que pudiera ser marginalmente, secundariamente, sostenido por mejores relaciones exteriores, más intensas cuantitativamente y tal vez mejores? Aunque el problema esencial —y ésta es la pregunta que hago, a la que doy una respuesta, pero también solicito la respuesta de ustedes—, aunque el problema esencial del paso de la acumulación interna sea un problema de organización de relación entre las tendencias internas de las que hablé hace un momento y de la cuestión democrática, accesoriamente de las conexiones comerciales y tecnológicas con el exterior. Esto, evidentemente, es más verdadero para la URSS o China, los grandes países, ya en menor grado para los países medios de Europa del Este y, sin duda, no es verdad para Albania, un país tan pequeño que el problema de la acumulación se plantea en términos necesaria y cualitativamente por completo distintos.

No es que porque los dirigentes de esos países digan algo, esto traduzca la realidad a la que ellos aspiran. De allí también reciben una formación ideológica y el llamado a la conexión no significa que la busquen, no significa que le den el sentido que le darían otros. Y al decir que van a resolver

sus problemas mediante una intensificación de las relaciones comerciales con el exterior, me pregunto si no se trata de una retórica ideológica, o bien incluso de una táctica de presentación derivada de ese margen de problemas de transformación en términos de problemas de una naturaleza más compleja.

Fernando Luengo

Yo quisiera plantear al profesor Kñakal qué ha sucedido en la actualidad entre las relaciones de la Unión Soviética con los otros países europeos. Aunque verdaderamente es difícil abordar un tema de esta naturaleza con la escasez de información de la que disponemos, quisiera plantear en torno a esta primera cuestión cuatro ejemplos que se me han venido a la cabeza según oía su intervención. En primer lugar, la mayor parte de estos países, después de finalizar la Segunda Guerra Mundial, fundamentalmente durante la década de los cincuenta, han abordado con éxito procesos de industrialización cuyo sostén fundamental ha sido la existencia de unas relaciones privilegiadas con la Unión Soviética. De modo que buena parte de estas economías han pasado de una situación donde, fundamentalmente, podríamos caracterizarlas como agrarias, a economías industrializadas, a economías con un tejido industrial denso y complejo. En segundo lugar, las relaciones desde el punto de vista de los términos de intercambio de los países de la Europa del Este con la Unión Soviética, durante un largo período, más allá del inicio y culminación de los procesos de industrialización —prácticamente lo podríamos remitir hasta 1975, según los datos de que yo dispongo—, han sido favorables para los países de Europa del Este, de modo que, desde esta perspectiva, podríamos razonar justo en el sentido inverso al que usted parece haber razonado: la existencia de una transferencia de excedente en beneficio de los países de Europa del Este. En tercer lugar, hay un nexo constatable hoy, y es la existencia de unas relaciones comerciales dentro del CAME, que permite que productos fabricados en los países europeos a partir de procesos productivos con bajos contenidos de eficiencia, sean exportados y colocados en un mercado privilegiado, que es el soviético. Productos que, difícilmente, encontrarían salida de acuerdo con las especificaciones tecnológicas del mercado mundial. Y en cuarto lugar, a pesar de que los precios de las materias primas energéticas se han incrementado en el CAME, y por lo tanto, la posición de la

Unión Soviética se ha fortalecido, hay estudios —concretamente recuerdo los de dos economistas estadounidenses— donde, incluso en esta situación que han evaluado, sostienen que existe una transferencia de excedente. Teniendo en cuenta el mecanismo de ajuste de precios, excepto en esta última etapa, donde hay un descenso en los precios internacionales del crudo en la medida en que los precios que eran vigentes en el CAME, concretamente respecto del petróleo, eran inferiores a los existentes en los mercados internacionales, podría calcularse un excedente, que era la diferencia entre adquirir este producto en los mercados internacionales y proveerse de él en la Unión Soviética.

Quería también hacer un comentario más breve respecto del límite de la reforma. En mi opinión, aunque en algunos de los políticos que están llevando la reforma en los países europeos y, fundamentalmente, en Hungría, tal vez exista un planteamiento global de índole social y política, en mi opinión ése es el principal límite de la reforma económica. En todos estos países, sobre todo en Hungría, creo que está ausente un planteamiento global que conduzca a progresivos niveles de intervención social y de democratización. Independientemente de la justicia o no del contenido de las reformas, y del contenido económico de las medidas que se han instrumentado, *vía* mayor papel de los precios, mayor papel de las relaciones mercantiles, mayor relación con el mundo capitalista, creo que hay un problema de fondo y fundamental, que es la inexistencia de un planteamiento global, de envergadura, de largo alcance, inevitablemente político, que pudiera liberar las energías emancipatorias que existen en estas sociedades, atrapadas por un modo de gestión todavía altamente burocratizado, y que pudiese liberar lo que yo creo que en estos países constituye el objetivo fundamental: liberar las fuentes de crecimiento interno que podrían determinar unas condiciones favorables de inserción internacional, tanto en el seno del CAME como en el seno de las economías capitalistas.

Y en tercer lugar, una pregunta que quería formularle, es sobre la opinión que sostienen algunos economistas de Europa del Este, concretamente he leído algunas cosas de Kalmar Pechi, un economista húngaro, en el sentido de que a pesar de que el petróleo tiene un papel importante dentro del CAME, parece existir, dentro de este organismo, una especie de devaluación estratégica, que afecta en mayor medida a aquellos países que han emprendido proyectos de reformas más audaces. Es decir, que hay una devaluación estratégica dentro del CAME que determina una reorientación de es-

tas economías hacia los mercados internacionales capitalistas.

Gumersindo Ruiz

Hay un aspecto de la conferencia que me ha parecido muy interesante, que es el de la tecnología. Yo creo que la tecnología constituye un punto de referencia continuo en la actualidad, cuando nos referimos a las economías de planificación centralizada. Sin embargo, también se corre el riesgo de una interpretación superficial de la tecnología y de un tópico al respecto: decir que las economías de planificación central simplemente sufren un retraso tecnológico con respecto a las economías de mercado. Yo creo que esto habría que matizarlo, en primer lugar, viendo cuál es el grado real de retardo o desventaja de las economías de planificación central con respecto a la tecnología. Creo que esto existe en una parte de la tecnología, que es la tecnología de uso económico, para la producción de bienes de consumo, industriales, agrarios, e incluso en el sector servicios; pero no ocurre así en la parte tecnológica militar. Hay alguna investigación, en concreto una tesis doctoral de la profesora Teresa Virgili, de la Universidad de Barcelona, donde muestra, a través de un análisis del presupuesto de la Unión Soviética, cómo el esfuerzo continuado para no retrasarse en lo que es vital desde el punto de vista de la Unión Soviética, que es el desarrollo de tecnología militar, lleva a unas diferencias poco sustanciales, en cuanto a grado tecnológico, con respecto a las economías de mercado.

El segundo punto sería: ¿cuáles son las dificultades de obtención de tecnología? Las dificultades de obtención de tecnología son dificultades para la obtención de tecnología avanzada militar, donde efectivamente los Estados Unidos llevan a cabo una política de dificultar la adquisición de esta tecnología por parte de las economías de planificación central. Pero yo no creo que ocurra lo mismo con otras tecnologías de uso económico, por ejemplo, pongamos el caso que se ha aireado tanto, de los ordenadores en la Unión Soviética. Hoy día, para un país como la Unión Soviética, desde el punto de vista de la investigación y de la disponibilidad de tecnología, ése no es un problema, porque es una tecnología de uso conocido y que se puede adquirir en los mercados internacionales y, además, la Unión Soviética posee conocimientos sobre esta materia. El problema, yo creo que es un problema de producción, es decir, cómo producir con una

tecnología desarrollada, y aquí es donde se muestra el fracaso en la Unión Soviética, cómo producir con una tecnología de la que sí puede disponer, de la que sí dispone. Insisto, es un problema de producción, no es un problema de acceso o de retraso tecnológico, desde mi punto de vista.

Y llego a la tercera parte de este pequeño comentario: la tecnología que debe desarrollar o de que dispone y no desarrolla de manera productiva para el mercado la Unión Soviética, ¿es la tecnología más adecuada, desde el punto de vista de la economía, desde el punto de vista de la planificación de la economía, de los objetivos sociales, políticos y económicos de esos países? ¿No se están convirtiendo, en definitiva, las economías planificadas, en economías dependientes, desde el punto de vista tecnológico del ritmo que van marcando las economías de mercado, en cuanto a qué tipo de desarrollo tecnológico se debe dar? Esto, que ha sido evidente en el plano militar, no lo es también en la producción de bienes de consumo, y nos marcaría una orientación de relaciones de dependencia dentro de un sistema de competencia universal exacerbada, que haría que los objetivos sociales, políticos y económicos de estas economías fueran, en la actualidad, objetivos dependientes del ritmo que van marcando las economías de mercado.

226

Gabriel Guzmán

Me voy a limitar a hacer algunos comentarios sobre la parte final, porque si hay un hecho que nos da verdadero optimismo en el cambio de relaciones internacionales, es el de los cambios que se están operando dentro de la Unión Soviética, y que pueden tener efectos evidentes en la capacidad de acumulación interna, no solamente en la Unión Soviética, sino, por capacidad del efecto contagio, también sobre los países vecinos. Esto supone desatar fuerzas creativas en el interior de estas economías.

A nosotros nos concierne, y mucho, lo que está pasando en la Unión Soviética. Me parece muy correcto el juicio de que a una política anticomunista dura no le conviene en absoluto el éxito de estos cambios, lo que lleva consigo el pensar en la gran influencia que ya están ejerciendo dentro de los Estados Unidos, y una especie de pérdida del liderazgo en los planteamientos internacionales de la administración Reagan. Y en el interior de Estados Unidos, no puede dejar de pensar uno en la gran influencia que esto va a tener en las próximas elecciones. Pero también, nosotros desde Europa Oc-

cidental, o desde países de Europa Occidental, creo que tenemos que pensar en la influencia ya poderosa que se está dando en el seno de nuestras sociedades: la simpatía que han suscitado los cambios que se dan en Rusia es más que evidente. Y la alteración que eso puede suponer en las relaciones interbloques, y el mayor grado, siempre relativo, de un espacio más independiente o más neutral, y coincido en esto con las apreciaciones de Ludolfo Paramio, me parece que es también bastante evidente. Y yo diría que eso también está conectado con esa tendencia a la que alude Ludolfo, de una mayor atención por parte de Estados Unidos hacia los países del Pacífico. Esto hace suponer que, por lo menos a medio plazo, en Europa va a haber una tendencia a un mayor nivel de relacionamiento con los países del Este europeo, y a recuperar un concepto distinto de Europa, de esta especie de Europa restringida, occidental, comunitaria, que no responde ni creo yo a la Historia ni a las apetencias y expectativas de muchos europeos, que tienen obviamente unas vinculaciones con países que son muy occidentales en su cultura y en muchos otros aspectos. Y yo creo que también habría que hacer alusión a la periferia. Ahí me resulta más difícil, puesto que la ponencia de Kňakal muestra que, si bien hay unas relaciones claramente influyentes sobre la periferia socialista, la periferia capitalista no parece tener un nivel de relación que permita suponer grandes cambios, a no ser que sean cambios derivados de los efectos de que anteriormente hemos hablado. Si va a haber cambios, o va a haber influencia sobre la política interna de Estados Unidos, obviamente también los va a haber sobre la política exterior y ahí sí que los países latinoamericanos, por ejemplo, se van a ver afectados. Quería poner este tipo de cuestiones sobre la mesa, porque me parece que de los acontecimientos, repito, que se están dando en el mundo actual, no hay nada más alentador y nada que a mí me produzca más optimismo que estos cambios profundos que se están dando en el interior de la Unión Soviética.

Jan Kňakal

Trataré de concentrarme en algunos puntos, porque hay una serie de comentarios con los que estoy totalmente de acuerdo, como podrán ver en el texto, cuando tengan posibilidad de leerlo, y tampoco tengo respuestas definitivas. Empiezo con el factor político entre el bloque socialista y el bloque capitalista. Naturalmente, la experiencia está de-

mostrando que funciona por los dos lados: los países socialistas y particularmente el centro principal, la Unión Soviética, concentran sus vinculaciones y su ayuda económica y financiera según criterios claramente políticos. Si uno se metiera en el análisis de vinculaciones de Estados Unidos, a donde va la mayor parte de su ayuda económica y financiera, vería que ocurre algo similar. Igual pasa con los casos del bloqueo, como los casos extremos de Nicaragua, Cuba, y con las listas prohibidas de tecnología progresiva. Ahora, hay realmente una situación paradójica: parece que la Administración Reagan está dispuesta a negociar seriamente estas últimas propuestas de la Unión Soviética y hay cierta reticencia en Europa Occidental.

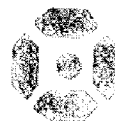
Sobre la productividad y equidad social, yo traté también en el documento de exponerlo con mayor claridad. El mayor dilema aquí, a mi modo de ver, es aparente y se puede solucionar, aunque con mucha dificultad. Lo que dije, que concretamente critica el profesor Amín, es este ejemplo de los 14 millones y que, naturalmente, es muy esquemático. No se trata de que esta gente debería ser despedida, pero refleja un aspecto mucho más profundo de la estructura de la producción manufacturera, sectores de punta y todo esto. Entonces, no se trataría de liberar la mitad de la fuerza de trabajo en la industria manufacturera, sino de relocalizarla, que es políticamente un problema muy difícil que implica cambio de profesión, cambio geográfico, traslado de una parte a la otra. Pero, precisamente, para un *Welfare State* que domina recursos productivos, que tiene fuerza política, este problema se puede solucionar, aunque sea con otros problemas. Yo en eso veo algo analógico con el problema de la empresa pública en nuestra región, en América Latina. No quiero entrar en esta discusión, pero, para mí, aquí hay un paralelismo con la crítica de la poca eficacia, poca productividad y todo eso, que tiene que ver con la conocida discusión de que la empresa pública se convirtió en una función social, como en Bolivia, y con el hecho de que para la sociedad y para el Estado, lógicamente, sería mucho más provechoso dar esta intervención social, de manera determinada, como intervención social transitoria, etc., en vez de perder en progreso tecnológico, en progreso tecnológico de productividad, etc. En ese sentido estoy de acuerdo en la conexión entre lo económico y lo político, porque la reforma, si no, se quedaría totalmente tecnocrática, o sea, para un cambio realmente cualitativo se necesita cambio en la sociedad, en su movilización, y aquí hay que entrar en aspectos culturales.

Otro tema es el papel del mercado en la Unión Soviética. Los reformistas, con eso, están en una

posición opuesta a la que estamos en América Latina. Aquí luchamos para que el Estado tenga mayor injerencia, que no ganen las ideas de los neoliberales, de los *Chicago-boys*. No se trata de dar mercado libre a las transnacionales en la Unión Soviética; el Estado siempre tiene poder y decide el tipo de tecnología que le conviene, que no traigan whisky, sino tractores, computadores, etc., lo que la sociedad necesita, y la experiencia es que las transnacionales, tanto norteamericanas como europeas y japonesas, están compitiendo, porque el mercado es grande.

En cuanto a las críticas de la metodología, esencialmente estoy de acuerdo y me disculpo otra vez con lo del tiempo, pero existe amplia literatura que está demostrando que la Unión Soviética está transfiriendo fondos y está pagando subsidios a los países de Europa occidental, y en la literatura occidental eso se pone como un instrumento para mantener la cohesión política y, también, para postergar las reformas económicas. Un último artículo de ese estilo señala que la Unión Soviética está pidiendo a los países de Europa Oriental que se pongan sobre sus propios pies.

Por último, una palabra sobre tecnología militar, aspecto que también traté de destacar insistiendo en que aun con toda la crítica que le hacemos al sistema y al centro capitalistas, y concretamente a Estados Unidos, de apoyo a las transnacionales porque funciona el mercado, aun con todas sus restricciones, monopolios, oligopolios, lo que logra en el campo de la tecnología militar aparece relativamente rápido en el mercado. Y si ustedes viajan a los países socialistas que están abiertos para turistas, entonces verán esta función del mercado limitada, porque el mercado está limitado.





La periferia y la construcción del Estado



Partiendo de la tesis del desarrollo desigual en la dinámica capitalista mundial, **Samir Amin** profundiza en las diferencias cualitativas de los componentes de ese sistema a través del análisis del Estado. Ello le permite plantear alternativas hacia la reconstrucción del orden mundial centrándose básicamente en las posibilidades y factores internos de los países de la periferia.

El Estado y el Desarrollo: ¿Construcción Socialista o Construcción Nacional-Popular?*

Reconsideración de la Cuestión de la Desigualdad en la Expansión Mundial del Capitalismo

Desarrollo Desigual y Sistema Mundial

Afirmar el papel central del Estado en la orientación y conducción de lo que se ha convenido en llamar el «desarrollo económico», tanto en los países llamados socialistas como en los capitalistas, desarrollados y subdesarrollados, no debería suponer una cuestión de principio para cualquiera que adopte el método del materialismo histórico y, por tanto, rechace las proposiciones ideológicas «anti-Estado» del liberalismo conservador que va viento en popa en Occidente. Sin embargo, habría que precisar esta afirmación general, pero ello dependerá, evidentemente, de lo que se considere esencial y de lo que se considere contingente en el método marxista, terreno en el que, ciertamente, las opiniones son divergentes.

No es nuestra intención imponer aquí al lector un replanteamiento de estos debates fundamentales a los que ya nos hemos referido en otras ocasiones ¹. Por lo tanto, mejor que reconsiderarlos, creemos más útil proseguir la discusión comentando las recientes proposiciones críticas de Tamas Szentes, que se refieren tanto a nuestro análisis del «desarrollo desigual» como a las tesis de la «escuela del sistema mundial» (ilustradas por los trabajos de Immanuel Wallerstein, G. Arrighi, A. G. Frank y otros) ².

La teoría económica burguesa se ha construido sobre el olvido deliberado de la cuestión del Estado, ignorada en el análisis de los «mecanismos económicos». Ignorancia, por supuesto, ideológica, porque el «laissez faire» nunca ha sido verdaderamente real sino que presupone el Estado y su intervención. Por ello, incluso la más perfecta de las teorías económicas sólo tiene un alcance limitado. En el mejor de los casos, permite comprender la racionalidad de los comportamientos coyunturales de los agentes económicos y prever sus consecuencias a corto plazo. Gracias a ello pueden racionalizarse las posibles estrategias co-

* Traducido del original en francés por María Dolores Sáenz de Cenzano.

¹ Véase, fundamentalmente, SAMIR AMÍN: *Le développement inégal*, 1972; *Le matérialisme historique et la loi de la valeur*, 1982; *Classe et Nation*, 1983; *La déconnexion*, 1985.

² T. SZENTES: *Theories of World Capitalist Economy*, Akademiai kiadó, Budapest, 1985.

lectivas de los agentes y del Estado, pero no se es capaz de explicar las evoluciones profundas de las sociedades, los cambios de estructura y, entre otras muchas cosas, explicar el desarrollo desigual de la expansión capitalista mundial (el problema del «desarrollo» y del «subdesarrollo»).

La validez —limitada— de la teoría económica se reduce a las específicas condiciones del capitalismo; hay dos factores que, en definitiva, están estrechamente ligados entre sí: la alienación economicista definida por la ideología dominante que conviene al capitalismo, por un lado, y la especificidad de la sociedad capitalista, por otro.

Efectivamente, el modo de producción capitalista es el único regido directamente por «leyes económicas», producto de la generalización de la forma mercantil de las relaciones sociales (resultado, a su vez, de la generalización de la forma mercancía a todos los productos del trabajo social, incluida la fuerza de trabajo). El encubrimiento de las relaciones sociales por el mercado de productos y de la fuerza de trabajo, específico del capitalismo, da a las «leyes económicas» su *status* objetivo específico de dicho modo de producción. La alienación mercantil, que es su expresión en el campo ideológico, da al funcionamiento de estas leyes la apariencia de ser «leyes naturales». Por el contrario, en todos los modos pre-capitalistas, la determinación en última instancia por la base material sólo actúa indirectamente. Esto es así porque la transparencia de las relaciones de explotación y producción implica la intervención activa y directa de las relaciones político-ideológicas³.

Por ello, el concepto mismo de sociedad civil es propio del capitalismo en el sentido de que su existencia implica la autonomía de las relaciones económicas respecto a lo político. La democracia burguesa —con todos los límites históricos que conlleva— se basa en esta separación entre la sociedad civil y el Estado. Separación que, evidentemente, es sólo relativa, pero se presenta como «absoluta» en la ideología burguesa, permitiendo obviar la existencia del Estado en la teoría económica —razón por la que es preferible calificarla, más exactamente, de ideología economicista.

232

El análisis comparado del funcionamiento de la relación Estado/vida económica (sociedad civil) en los centros («desarrollados») del capitalismo y en las periferias («subdesarrollados») es extremadamente instructivo para clarificar la naturaleza de esta relación.

En las sociedades capitalistas centrales el Estado está presente, por supuesto, y su in-

³ Nuestra formulación de que las «leyes económicas» sólo operan verdaderamente en el modo de producción capitalista nos parece más sutil y exacta que la formulación corriente del marxismo vulgar de que todo modo de producción está regido por «leyes económicas» que le son propias. La determinación en última instancia por el desarrollo de las fuerzas productivas no es sinónimo de «leyes económicas» que, partiendo de la forma «económica» de las relaciones sociales, oscurecerían éstas a través del mercado. Ahora bien, la generalización del mercado es inherente al capitalismo y, sin embargo, las relaciones de explotación de los sistemas anteriores excluyen, por su transparencia, la dominación de la forma económica de las relaciones sociales. Al leer la obra de Tamas Szentes me parece entender que no ha comprendido del todo la naturaleza de mi formulación, a menos que se trate de un malentendido consistente en que incluya en la denominación de «ley económica» todas las formas de determinación en última instancia por las fuerzas productivas. Por otra parte, Szentes señala que mientras yo acepte la tesis de que los precios son la forma real transformada de los valores (y por tanto que es posible hacer esa transformación «matemáticamente»), y mientras esté de acuerdo con la opinión de Napoleoni (adoptada por numerosos autores franceses como Berthomieu y Cartelier) de que «valores y precios son dos sistemas separados», es imposible la «transformación» (Szentes, págs. 120 y 213). Esta observación es sutil y correcta ya que, efectivamente, durante algún tiempo el argumento de Napoleoni me ha hecho dudar. Eso me ha obligado, a continuación, a precisar lo que yo entendía por «transformación». Esta es posible si se admite que la tasa de ganancia que expresa el sistema de precios es necesariamente (y subrayo el adverbio) diferente de la tasa de ganancia que expresa el sistema de valores. Nadie niega que así la operación sea posible. La corriente dominante en el marxismo ve en ello un «problema» insoluble. Yo, por el contrario, veo en esta diferencia necesaria la expresión misma de la condición de funcionamiento de la alienación economicista: el sistema funciona efectivamente —en apariencia— sin referencia a los valores.

tervención es incluso decisiva. Más adelante calificaremos esta presencia, que definió el capitalismo en su forma acabada, a saber: el control de la acumulación por el Estado burgués nacional. Pero esta presencia no es «directamente percibida»; incluso es rechazada por la imagen ideológica que el sistema ofrece de sí mismo, poniendo por delante la sociedad civil y la «vida económica» como si ambas existieran y funcionaran sin Estado. Por el contrario, en las sociedades del capitalismo periférico, precisamente por no ser capitalismo acabado, la sociedad civil es raquítica, incluso inexistente. La «vida económica» decae y aparece como un apéndice del ejercicio de las funciones del Estado, que es el que ocupa directa y visiblemente el primer plano. Sin embargo, todo esto no es más que una ilusión, porque en realidad el Estado es débil (en contraste con el verdadero Estado fuerte, el de los centros desarrollados). Simultáneamente, la vida económica se reduce a ser un proceso de ajuste para las exigencias de acumulación del centro (de la que es un apéndice).

¿Por qué es así? ¿Se puede «superar esta fase» imitando las instituciones del Occidente desarrollado, o sea imitando a la «iniciativa privada»? Más adelante diremos por qué no es posible, ya que esta «especificidad» es condición esencial de la reproducción de la desigualdad de la expansión capitalista (la polarización centros/periferias), y la propia desigualdad es inmanente a la expansión capitalista. En otras palabras, se trata de una contradicción que no puede ser superada en el seno del capitalismo ⁴.

Sin embargo esto es, precisamente, lo que Occidente «recomienda» a los países del Tercer Mundo. Es el contenido esencial del discurso dominante de la «liberalización»: el que el Banco Mundial sostiene en su intervención sistemática acerca del desmantelamiento de este Estado que considera «demasiado fuerte» (cuando en realidad es demasiado débil), en beneficio de la «privatización». Hoy, la derecha de Occidente y el triunfo de la *Reaganomics* (y sus manifestaciones europeas —thatcherismo y otros—) utilizan este discurso como una liturgia permanente, una auténtica «teología del mercado». Como si bastara con proclamar la voluntad de «someterse a las leyes del mercado» para que, por un milagro desmentido por cuatro siglos de historia, el «subdesarrollo» fuera rápidamente reabsorbido por un crecimiento prodigioso en el que el mercado «debe» liberar la potencialidad adormecida que, únicamente, el malo y estúpido Estado tiene encadenada. Como si, además, la crisis actual sólo exigiera «reajustes» guiados por la racionalidad del mercado, es decir, como si esta crisis no fuera una crisis estructural profunda. Raramente se habrá visto que la ideología burguesa se atreva a llegar hasta el final de su lógica con tanta arrogancia, como si estuviera llevada por una convicción religiosa. Por eso dijimos que el presidente Reagan y el ayatollah Jomeini compartían los mismos comportamientos fundamentalistas ⁵.

Evidentemente, el papel central del Estado en el «desarrollo» —capitalista y con mayor motivo en el «socialista»— abarca todos los aspectos de la vida social sin excepción, sean o no económicos (véase, por ejemplo, el papel del Estado —decisivo— en la reproducción de la ideología dominante, con su respuesta política a los conflictos y alianzas dentro del bloque social dominante, en el manejo de la política «socialdemócrata» que neutraliza el conflicto de clase fundamental, en la forma de llevar las relaciones exteriores, etc...). A un nivel más estrictamente económico, el capitalismo, basado en el desmenuzamiento de la propiedad del capital y en la competitividad, necesita un centro que contenga las fuerzas centrifugas engendradas por esa competencia. El mercado, por sí solo, no sería suficiente. Por ello nos parecía que, en este terreno, el control estatal del crédito —siempre relativa-

⁴ Compartimos, por tanto, el punto de vista de Szentés que, desde la primera frase de su libro, afirma que el desarrollo desigual es inmanente al capitalismo y no puede ser abolido en su seno.

⁵ SAMIR AMÍN: *La déconnexion*, 1985, pág. 334.

mente centralizado— representaba un papel especialmente importante en la acumulación capitalista.⁶

La Unidad de Análisis

La desigualdad inmanente a la expansión mundial del capitalismo nos lleva, evidentemente, a multitud de cuestiones. Como siempre, el método de análisis empleado impone el tipo de respuestas que se aporte.

En efecto, el abanico de hipótesis metodológicas que se ha utilizado con este objetivo es demasiado amplio⁷. Una posición extrema consiste en suponer que el sistema capitalista está constituido por sociedades nacionales (y/o locales) desigualmente desarrolladas debido a su formación más o menos tardía, por razones ligadas, básicamente, a factores internos de las sociedades correspondientes (carácter precoz o tardío o, incluso, ausencia de «revolución burguesa»). En el otro extremo se sitúa la hipótesis de que la unidad de análisis debe ser el sistema mundial global y que ese todo determina las partes (formaciones locales) y no a la inversa.

Por mi parte, no tendría inconveniente en hacer mía la frase del libro de Szentes que afirma que «desde su origen el desarrollo capitalista se ha expresado en la unidad dialéctica y contradictoria del factor nacional (interno) y el factor internacional (externo)», para llegar a la conclusión de que «por su misma naturaleza, el sistema capitalista es incapaz de superar esta contradicción».

La primera parte de la frase define un marco de análisis que nos parece perfectamente adecuado. Hace falta, por supuesto, calificar la naturaleza de esta unidad contradictoria del factor externo e interno, explicar las posibles fases sucesivas por las que el sistema ha pasado y cómo esta unidad encuentra su lugar en cada una de las fases. Por ejemplo: ¿Qué elementos hay nuevos (si es que los hay) desde la formación del «imperialismo» (en el sentido leninista del término)? ¿Se ha superado la fase imperialista o está en vías de superación?, etc... La frase finaliza con una conclusión (que yo comparto), pero que hay que demostrar precisamente a partir del análisis del funcionamiento de esa unidad contradictoria. En efecto, esta conclusión presupone que actúa en el sistema una fuerte tendencia a la polarización (oposición centros/periferias), sin la que la desigualdad dejaría de ser una característica inmanente del sistema para pasar a ser, únicamente, la expresión de los avatares concretos de su expansión.

Porque hay que reconocer que la interpretación marxista más difundida —con mucho— está más próxima de la primera interpretación arriba citada. En esa interpretación se diso-

⁶ En nuestro análisis de la acumulación ampliada (véase *L'échange inégal et la loi de la valeur*, pág. 45), creemos haber demostrado que el equilibrio global dinámico no se podía conseguir si no era posible anticipar una cantidad concreta de crédito al principio de cada período de análisis, que se recuperaría al final. La centralización de la gestión del crédito (y no el mercado) asegura, mal o bien, esta adecuación sin eliminar, evidentemente, la crisis. Las formas de esta centralización han evolucionado, sin lugar a dudas, en relación con las formas históricas de la empresa (primero, desmenuzamiento «atomístico»; después, monopolios y oligopolios, fusión o no del capital industrial y financiero, etc...), así como con las exigencias de la mundialización (patrón-oro hasta la Segunda Guerra Mundial, quiebra del sistema monetario del período de entreguerras, patrón-dólar de después de la segunda guerra...). Szentes subestima, a nuestro juicio, la eficacia de las formas premonopolistas de la historia del capitalismo cuando expone la tesis de que la centralización del crédito es una novedad (pág. 217).

⁷ SAMIR AMÍN: *La déconnexion*, 1985.

cian completamente los factores internos de los externos, y se concede una prioridad tan fuerte a los primeros que se olvidan, de hecho, los segundos. Por eso los trabajos realizados en el marco del «método del sistema mundial» se han visto, frecuentemente, forzados a inclinarse en sentido contrario, insistiendo en el hecho de que la unidad de análisis debe ser el sistema global. A pesar de ello, esta última afirmación, pese a su apariencia extremista, sigue siendo correcta en mi opinión, porque se limita a recordar que los factores internos y los factores externos son indisociables; en ningún caso obliga a negar necesariamente la existencia y el papel de los factores «internos» (locales), aunque pueda haber sido el caso de alguna proposición realizada dentro de una hipótesis general que permite diferentes conclusiones. Por otro lado, y debido a que la corriente de pensamiento dominante —conjunto de análisis no marxistas y la corriente principal *de facto* del marxismo— privilegia excesivamente los «factores internos», la opinión común cuestiona la tesis de la tendencia a la polarización (como prueba el debate sobre las periferias que se produce dentro mismo de la escuela del sistema mundial). En consecuencia, a menudo no se comparte el punto de vista de Szentes y mío de que la contradicción nacional/mundial no podría superarse en el capitalismo. Aunque la respuesta a esa pregunta determina lo esencial de la concepción que uno se hace de la naturaleza de las elecciones continuas de la historia real, de la calificación («sistemática» o «antisistemática» que se atribuye a los movimientos sociales y políticos, de la naturaleza de la transición (llamada «socialista»).

Una vez más, es inútil insistir en las opiniones que ya hemos expresado en otras ocasiones, sistemáticamente, en respuesta a cuestiones como: naturaleza del sistema mundial (unidad contradictoria citada), relación entre el factor interno y el factor externo (que para nosotros es cada vez más «desfavorable»), tendencia a la polarización centro/periferia (y lugar de las semiperiferias en el sistema), evolución de la relación factor interno/factor externo (y la afirmación de que la importancia de la ruptura imperialista cobra toda su dimensión en este sentido, en el de que el factor externo se ha convertido, desde la ruptura, en un obstáculo insuperable), tendencias de la evolución actual (y la afirmación de que la fase «imperialista» no está en vías de superación, que no hay ningún «ultraimperialismo» a la vista, a pesar de la degradación del Estado nacional burgués en los propios centros), relaciones entre el aspecto «económico» de la expansión desigual (diversas formas de explotación en la periferia) y todo lo demás (papel central del Estado, cuestión cultural, etc...).

El hecho de que la expansión mundial del capitalismo haya sido y sea desigual no es, en sí mismo, objeto de discusión alguna. Nuestra tesis va más lejos porque defiende que todas las regiones que se han integrado en el sistema mundial como periferias siguen siéndolo en la actualidad. Hay que precisar que, según esta tesis, ni Nueva Inglaterra, ni Canadá, ni Australia, ni Nueva Zelanda han sido nunca formaciones periféricas; sin embargo, América Latina, las Antillas, África y Asia —salvo Japón— lo han sido y continúan siéndolo. La tesis distingue también entre zonas integradas como periferias y países atrasados no periféricos que han cristalizado como centros, si bien más tardíamente (Alemania, Europa oriental, Europa del Sur, Japón) ⁸. También hay que referirse a lo que se dice sobre que ciertos países del Tercer Mundo están en «vías» de acceder al pleno desarrollo capitalista de tipo central. Eso está por probar; se habían dicho cosas análogas, utilizando los mismos argumentos, hace un siglo, incluso hace dos siglos, sin que la evolución haya confirmado el optimismo de la visión homogeneizadora de la expansión capitalista ⁹.



⁸ Para la distinción entre periferias y centros atrasados, véase SAMIR AMIN: *Le développement inégal*, capítulo IV, y *Classe et Nation*, capítulos IV-V y VI.

⁹ SAMIR AMIN: *La déconnexion*, capítulo I, págs. 54 a 73.

Este hecho capital debe, por lo tanto, ser explicado y ése es, entre otros, el objetivo esencial de todos nuestros esfuerzos para precisar la tesis del desarrollo desigual. Ahora bien, en nuestra opinión, dicho análisis no puede efectuarse, únicamente, en el plano de lo que se ha convenido en llamar «lo económico» del sistema. Es más, eso es sólo la expresión inmediata de realidades cuyas raíces se encuentran en un nivel más esencial: el de las relaciones sociales y políticas que, en definitiva, rigen la naturaleza de las evoluciones económicas. La centralidad de la cuestión del Estado aparece aquí con toda nitidez.

En efecto, el criterio cualitativo decisivo que permite clasificar las sociedades del sistema capitalista mundial en «centros» y «periferias» es, en definitiva, el de la naturaleza de su Estado. En otra ocasión hemos definido con cierto detalle esta diferencia cualitativa. Las sociedades del capitalismo central se caracterizan por la cristalización de un Estado nacional burgués cuya función esencial (al margen del simple mantenimiento de la dominación del capital) es, precisamente, gobernar las condiciones de la acumulación a través del control nacional que posee sobre la reproducción de la fuerza del trabajo, el mercado, la centralización de la plusvalía, los recursos naturales y la tecnología. El Estado cumple las condiciones que permiten lo que yo he propuesto llamar «la acumulación autocentrada», es decir, la sumisión de las relaciones exteriores (frecuentemente agresivas) a la lógica de su acumulación. Por el contrario, el Estado periférico (que como todo Estado cumple la función de mantener la dominación interna de clases) no gobierna la acumulación local. Es —objetivamente— el instrumento de «ajuste» de la sociedad local a las exigencias de la acumulación mundial, determinada en su evolución por las directrices de los centros. Esta diferencia permite comprender por qué el Estado central es un Estado fuerte (y, cuando se hace democrático en el sentido burgués del término, realza su fortaleza), mientras que el Estado periférico es un Estado débil (y por eso, entre otras cosas, le está prácticamente vetado el acceso a la verdadera democratización burguesa, y la existencia de la sociedad civil es necesariamente limitada) ¹⁰.

236

¿Por qué el Estado burgués nacional ha podido cristalizar aquí y no allí? Esto plantea tres series de cuestiones.

Primera serie de cuestiones: ¿Cómo se articulan, en esta diferenciación, los «factores internos» y los «factores externos»? ¿Cuáles son «decisivos»? Sin lugar a dudas, para nosotros, las condiciones internas son siempre el factor decisivo en último término. Pero esto no es más que una perogrullada. Es peligroso e ingenuo limitarse al análisis de las condiciones internas. Porque con ello se supone —implícita e, incluso a veces, explícitamente— que las condiciones externas (o sea las que se derivan de la integración en el sistema mundial) son por sí mismas «favorables», es decir, ofrecen la posibilidad de conseguir un desarrollo capitalista sin más, y que éste será «central» o «periférico» —sinónimos de «acabado» o «desarrollado» e «inacabado» o «subdesarrollado»— en función de las condiciones internas exclusivamente. Ahora bien, este supuesto nos parece rigurosamente falso; en realidad, las condiciones «externas» son desfavorables porque constituyen un obstáculo, quizá no para el desarrollo capitalista en general, pero sí para la adquisición de las características del desarrollo capitalista central. En otras palabras: la cristalización del Estado nacional burgués en unos sitios se opone a su cristalización en otros. O incluso: el «subdesarrollo» de unos es producto del «desarrollo» de otros. Aun así debe precisarse que esta proposición no es simétrica y transitiva; no hemos dicho que su inversa (el «desarrollo» de unos es producto del «subdesarrollo» de otros) sea cierta. Esta matización, a menudo olvidada, y la confusión que se ha producido entre nuestra proposición y su inversa, son el origen de gra-



¹⁰ Sobre el desarrollo autocentrado y el Estado burgués, véase SAMIR AMÍN: *La déconnexion*, op. cit.

ves malentendidos y polémicas estériles ¹¹. Porque la explotación de la periferia, en sus sucesivas y variadas formas históricas (pillaje, «intercambio desigual», etc...) que, a nuestro juicio es indiscutible (aunque habría que definirla con precisión y comprender su evolución), no explica la «riqueza» del centro; ni siquiera es la razón esencial de los «salarios elevados», por ejemplo. Por el contrario, es fundamental en nuestro análisis comprender que las destrucciones que se han llevado a cabo en la periferia, por medio de la explotación, han sido masivas y determinantes. Y estas destrucciones desbordan ampliamente el terreno de lo económico y alcanzan toda una dimensión política y cultural; «matan» la creatividad local, o sea, precisamente, su posibilidad de responder al desafío histórico ¹².

Segunda serie de cuestiones: ¿Por qué la cristalización del Estado nacional burgués ha aparecido aquí precozmente (Europa occidental, luego Europa central y oriental, Nueva Inglaterra, Japón) y no en otros lugares? Se trata en esta ocasión de una nueva serie de cuestiones, distintas de las anteriores. Nuestra tesis en este terreno es la del desarrollo desigual en el nacimiento del capitalismo. Para nosotros el hecho de que la Europa precapitalista (y también Japón) estuviera «atrasada» con relación a Oriente, que estaba más avanzado, le ha permitido franquear esta etapa más fácilmente. La mayor flexibilidad de las regiones atrasadas ha permitido el paso más rápido a un sistema cualitativamente más avanzado, a saber, el capitalismo. Sin embargo, las mismas contradicciones operaban también en el Oriente precapitalista más avanzado. Su solución reclamaba igualmente el desarrollo capitalista, pues muchos indicios señalaban que la maduración estaba en curso. El avance europeo, y después su expansión, lejos de favorecer la aceleración de dicha maduración, ha roto su dinámica propia y ha desviado el desarrollo posterior en el sentido del callejón sin salida periférico ¹³.

Tercera serie de cuestiones: ¿No existen «casos intermedios» entre las situaciones centrales y las periféricas que podrían calificarse como «semiperiferias»? Si existieran, ¿no probarían que la conversión en periferia no es «fatal» y que cuando se produce es por causas ligadas a factores internos, siendo posible, por tanto —a pesar del «obstáculo exterior», si es que existe— erigirse en nuevos centros? Evidentemente, tanto en la sociedad como en la vida, existen «casos intermedios», o aparentemente intermedios. El hecho en sí mismo es indiscutible. Pero la verdadera cuestión no es ésta. Nuestra tesis es que el sistema capitalista mundial se mueve con una fuerte tendencia a la polarización entre las dos clases fundamentales («burguesía» y «proletariado»). El que se produzca la cristalización de los centros en un polo, y la periféricización en otro, cada vez más acentuada a pesar de las apariencias, no excluye definitivamente que emerjan periferias, análogamente a las «clases medias» que engendra la dinámica concreta de la acumulación capitalista. Porque la exclusión de estas emergencias implicaría una visión estática absurda; sería como si la polarización centros/periferias hubiera surgido mágicamente en toda su plenitud desde el origen, cuan-

¹¹ SAMIR AMÍN: *La déconnexion*, op. cit.

¹² Este es también el punto de vista de SERGE LATOUCHE (*Faut-il refuser le développement?*, 1986), que se une a las críticas dirigidas contra el pensamiento económico y social occidental (incluido el marxismo) por los fundamentalistas musulmanes. Nosotros hemos expresado nuestras reservas sobre estas tesis en escritos árabes, a los que también hacemos referencia en *La déconnexion*. No puede sustituirse el desafío del capitalismo imperialista por un «repliegue nacionalista-culturalista», sino por un enfrentamiento directo de carácter socialista-universalista no «occidental-centrista», como de hecho han interpretado esa perspectiva las corrientes dominantes del marxismo.

¹³ Es la tesis de *Classe et Nation* (capítulo VI). Szentés se acerca aquí a nuestro punto de vista y rechaza las tesis occidental-centristas para las que el capitalismo sería un puro «producto de Occidente», imposible de imaginar en cualquier otro lugar.

do, en realidad, es resultado del movimiento concreto del sistema mundial ¹⁴. Además, la emergencia de las «semiperiferias» revela, sin duda, la verdadera naturaleza de la dialéctica que gobierna esa evolución, es decir, la convergencia o el conflicto entre los factores internos (favorables) y el factor externo (desfavorable). De todas formas, la historia muestra que las «semiperiferias» no son «centros en formación». ¿Cuántas semiperiferias conocidas en los cuatro últimos siglos han pasado a ser centros? Que nosotros sepamos, ninguna. Esto, por sí mismo, bastaría para demostrar hasta qué punto las condiciones externas son desfavorables, que lo son mucho; porque, incluso cuando las condiciones internas son relativamente favorables, las primeras hacen fracasar los intentos de las «semiperiferias» para alzarse al nivel de «centros». Más aún, nosotros defendemos que la cristalización de nuevos centros es cada vez más difícil, o sea que el obstáculo que representa el factor externo es cada vez más difícil de remontar. A la misma conclusión llegamos incluso cuando consideramos la formación histórica de los nuevos centros surgidos de situaciones «atrasadas» pero no periféricas (Alemania y Japón, por ejemplo) y máxime cuando analizamos la suerte que corren las sociedades descritas como «semiperiferias». Por ejemplo, es evidente que Alemania, a pesar de su retraso, ha conseguido «alcanzar y superar» a Inglaterra en unos pocos decenios del siglo XIX. ¿Cuánto tiempo necesitaría Brasil para «alcanzar y superar» a Estados Unidos? ¿Es incluso concebible esta perspectiva en un horizonte visible? El corte que representa, a finales del siglo XIX, la formación del sistema imperialista —en el sentido dado por Lenin al término— nos parece, desde esta perspectiva, plenamente justificado. Lo hemos expresado de la siguiente forma: con anterioridad al corte, no existía contradicción entre la cristalización de un centro nuevo (partiendo de una situación atrasada, no periférica todavía, y si las condiciones internas lo facilitaban) y su integración en el sistema mundial; después, esta contradicción se hizo flagrante (y por ello ya no existen sociedades «atrasadas» que no sean periféricas). Dicho de otra forma, el corte imperialista marca un cambio cualitativo en la construcción del sistema mundial ¹⁵.

Frente a esta serie de tesis sobre la formación del Estado nacional burgués, se está diseñando, desde hace algunos años, una «contratesis» para la que lo esencial es que todo lo dicho pertenece al pasado y la polarización «centros-periferias», como forma predominante del Estado nacional burgués, está en vías de desaparición a cambio de una nueva forma de capitalismo mundial.

Los argumentos en los que se apoyan son de naturaleza muy diversa. El más común —y más extendido sin duda— es el que, basándose en la capacidad de adaptación del capitalismo, pretende que «el Norte tiene interés en el desarrollo del Sur»; todos los socios del capitalismo se beneficiarían porque no se trata de un juego de suma nula, en el cual la ventaja de uno se consigue necesariamente en perjuicio del otro. Este es un caso de razonamiento ideológico sin fundamento científico; es el discurso político dominante de los Estados («todos estamos subidos en el mismo barco y compartimos, a largo plazo, un interés común, etc...»). Desde ese punto de vista, el proyecto de Nuevo Orden Económico Internacional propuesto en 1985 por los países del Tercer Mundo era ejemplar, como hemos demostrado en otra ocasión. Porque ese proyecto no excluía en ningún modo la lógica abs-

¹⁴ También es la opinión de Szentes que, sobre todo en su crítica a las proposiciones de Wallerstein sobre las «semiperiferias», insiste en la tendencia a la polarización centros/periferias.

¹⁵ Me sumo aquí, igualmente, al punto de vista de Szentes sobre la importancia del corte imperialista (véase *La déconnexion*). También es la opinión de Anderson, presentada y defendida por Szentes, que propone distinguir entre la etapa del «mercado capitalista mundial» (antes del imperialismo) y la del «sistema capitalista mundial» (que sólo existiría desde finales del siglo XIX). Véase SAMIR AMIN: *L'échange inégal et la loi de la valeur*, y *Classe et Nation*, capítulo VI.

tracta a largo plazo del capitalismo, ya que la propuesta era la base de una mayor expansión tanto en el Norte como en el Sur. Sin embargo, este proyecto ha sido rechazado por el Norte ¹⁶. ¿Por qué? Simplemente porque al capitalismo no lo mueve la búsqueda del mayor crecimiento de todos a largo plazo, sino la consecución del máximo beneficio de los más fuertes a corto plazo. El argumento de la ideología de la posible armonía universal ignora —o finge ignorar— esta realidad. Ello no significa que, en efecto, el capitalismo no sea lo suficientemente flexible como para poder, no sólo adaptarse, sino incluso sacar provecho ocasionalmente de las transformaciones estructurales que le vienen impuestas por las fuerzas sociales a las que explota. La mejora de los salarios en Occidente ha abierto nuevos mercados a la expansión del capital; pero esto no ha sido consecuencia de las estrategias del capital, sino de las luchas obreras. Del mismo modo, una mejora del crecimiento en el Sur podría abrir mercados a los capitales del Norte, pero es preciso que venga impuesta por los países del Tercer Mundo contra las estrategias de Occidente.

Otra segunda serie de argumentos hace hincapié en las transformaciones —reales— que operan en el plano de las fuerzas productivas en expansión y parecen poner en cuestión la acumulación autocentrada y las funciones del Estado nacional burgués en el centro mismo del sistema. Ciertamente, el imperialismo, tal como Lenin lo conoció y describió, se caracterizaba, entre otras cosas, por el conflicto violento entre los imperialismos nacionales, que desembocó en las dos guerras mundiales de nuestra época. Es difícil, sin duda, imaginar actualmente un conflicto político —y militar— tan violento entre Estados Unidos, Europa (o las Europas), el Japón. La competencia económica, que continúa siendo real, se ve atenuada, desde luego, por el temor común al «peligro socialista». Además ha estado sometida, al menos hasta los años setenta, a las exigencias de la hegemonía, aceptada, de Estados Unidos.

Pero ¿se puede decir que la fase del imperialismo se haya «superado» ¹⁷, que se va «hacia un ultraimperialismo» unificado por la interpenetración de los capitales que ya han perdido su carácter de «nacional»? No nos parece que sea ése el caso. En primer lugar, y sobre todo, porque lo esencial en el imperialismo no es el conflicto entre imperialismos, sino el contraste centro/periferia cuando ya ha alcanzado un nivel en el que es imposible la cristalización de nuevos centros capitalistas. Ahora bien, esta contradicción, lejos de verse atenuada por el debilitamiento del conflicto de imperialismos, se agudiza por el «frente común» del Norte (contra el Sur y el Este). Además, porque estamos aún muy lejos del momento en el que un Estado mundial (por supuesto limitado al Norte capitalista) haya tomado el relevo de los Estados nacionales. El Estado nacional ha supuesto el único marco, hasta el momento, en cuyo seno los conflictos sociales y políticos encuentran salida. Por otro lado, la contradicción específica entre el capital —cuya dimensión mundial es efectivamente mucho más acusada que hace medio siglo, aunque la apropiación y el control del capital hayan seguido siendo ampliamente nacionales— y el Estado (que ha permanecido siendo estrictamente nacional) caracteriza la crisis de nuestra época. Si bien se ha visto atenuada por la hegemonía de Estados Unidos, que permitía al Estado americano cumplir, parcialmente, las funciones de un «Estado mundial» (policía planetario), esta contradicción sa-



¹⁶ Véase, SAMIR AMIN: «Développement autocentré, autonomie collective et NOEI», en *L'Occident en désarroi*, Dunod, 1978.

«Le NOEI et l'avenir des relations économiques internationales», *Africa Development*, núm. 1, 1978.

«La crise, le Tiers Monde, les relations Est-Ouest et Nord-Sud», *Nouvelle Revue Socialiste*, septiembre-octubre, 1983.

Il y a trente ans, Bandoung, UNU, El Cairo, 1985.

¹⁷ Las mismas referencias que en la nota precedente.

lió a la superficie con inusitado vigor cuando la hegemonía entró en declive, es decir, a partir de que Estados Unidos dejara de ser fuente exclusiva de innovaciones y capaz de asegurar las funciones de policía planetario. La contraofensiva reaganina no modifica, en lo esencial, esta evolución.

Queda entonces la tercera serie de argumentos que, precisamente, insisten en lo que es —o sería— nuevo en el Sur. Respecto a esto se nos dice que han surgido nuevas «semiperiferias» que están ya convirtiéndose en nuevos centros capitalistas (Brasil, Corea del Sur, etc...), con lo que se terminaría la existencia del «Tercer Mundo», que ya habría estallado. Sin querer insistir en el tema de la diversidad de la periferia —banalidad válida para todas las épocas desde hace cuatro siglos—, queremos precisar, únicamente, que todavía no se ha cumplido que esas «semiperiferias» hayan construido, realmente y con éxito, un Estado nacional burgués capaz de gobernar la acumulación interna y de someter a ella sus relaciones externas, es decir, capaz de escapar a las pesadas obligaciones del «ajuste» a las exigencias de la expansión del capital de los monopolios centrales. Pero nos dicen que esa construcción ya es inútil porque el propio Estado nacional está en vías de disolución en los propios centros. En ese caso sería necesario demostrar que la sociedad de las semiperiferias se encuentra próxima a la de los centros ya constituidos desde la perspectiva global de ese mundo capitalista del futuro en formación, homogéneo. Dicha demostración ni está hecha, ni es factible, mientras las evoluciones sociales emprendidas en un horizonte visible sean divergentes en ambos lugares. Una vez más, se sustituye el análisis de las contradicciones reales y de su dinámica por una visión a priori de una armonía que las haya superado. Supongamos, pues, que el problema está solucionado; tal es el estilo de este inaceptable razonamiento ¹⁸.

Centros y Periferias

La polarización en el sistema mundial, o sea, la dicotomía centros-periferias, no es el resultado de una especie de fatalidad, consecuencia del juego implacable de las leyes económicas del capitalismo. Es un fenómeno social complejo y total en el que las leyes económicas tienen su lugar, evidentemente, pero se encuentran condicionados por las fuerzas sociales (clases, naciones, Estado, ideologías) que gobiernan la evolución de las sociedades. Nuestro esfuerzo pretende situarse en este plano de conjunto del materialismo histórico, y no en el plano restringido de la expresión económica de las evoluciones del sistema. Se nos puede criticar, globalmente o en un punto concreto, pero no se nos puede tildar de «economicistas». Sí que se podrían tachar nuestras tesis de «sociologismo», si se cree en la «implacabilidad» de la expansión capitalista es dar pruebas de un «utopismo voluntarista».

Aun con todo, es obvio que la dicotomía centros/periferias produce muchos efectos «económicos» (que se reflejan en transferencias de valor desde las periferias hacia los centros), que hay mecanismos «económicos» que permiten la reproducción, que éstos tienden a adecuar la sociedad con las necesidades de la reproducción. Los aspectos «económicos» de las evoluciones, y los aspectos políticos, sociales e ideológicos, están de esta forma ligados entre sí. Es exacto recordar, como lo hace Tamas Szentes, de acuerdo por otro lado con lo que Marx dijo de la acumulación primitiva, que el «pillaje» precede a la puesta en marcha de estructuras sociales y económicas que aseguren posteriormente la explotación «normal»



¹⁸ *La déconnexion*, capítulo I, págs. 54 a 73.

del trabajo por el capital ¹⁹. Sin duda, el sistema capitalista ha alcanzado un estadio en el que las formas «económicas» parecen capaces de asegurar por sí mismas la reproducción de las condiciones de explotación del trabajo. Al calificar de «compradora por naturaleza» la tendencia dominante en las burguesías del Tercer Mundo, lo único que hacíamos era ilustrar el predominio de las formas «naturales» (es decir, económicas) de la explotación. Habría que añadir que es insuficiente detenerse en ese aspecto, ya que las formas «no económicas» siempre tienen su lugar en el funcionamiento del sistema: presiones e intervenciones políticas y militares, alienación cultural (por ejemplo la atracción del modo de consumo «occidental»), también forman parte del sistema. En nuestra opinión, estas conformaciones «no económicas» constituyen precisamente el verdadero obstáculo, lo que presenta como «utópico» todo intento de «salir del sistema», de «desconectar» (en el sentido dado al término), de rechazar la idea de que el capitalismo está destinado a ser eterno, de «querer» el socialismo, etc... Por eso los efectos políticos, sociales e ideológicos de la polarización centros/periferias son aún más importantes que los efectos estrictamente económicos. Para las sociedades de la periferia, aceptar esta dicotomía equivale a un auténtico «etnocidio», porque destruye su creatividad, su capacidad de respuesta a la altura del desafío con que se enfrentan. Estos efectos son, sin duda, todavía más negativos que las transferencias de valor en que se manifiestan las formas específicas de explotación. Los efectos de la polarización no son menores en las sociedades del capitalismo central: el consenso ideológico en el que se basa su estabilidad supera ampliamente a la conciencia —si existe— de las «ventajas materiales» que obtienen de la periferia. Dicho consenso tiene su propia dimensión cultural, que se manifiesta diariamente, y en todos los campos, por la arrogancia, o cuando menos, la suficiencia occidental-centrista, incluso racismo o más modestamente la «satisfacción» («somos los mejores», «sólo nosotros sabemos disfrutar de la democracia», etc...).

Los aspectos estrictamente «económicos» —y cuantificables— de las transferencias de valor revisten formas múltiples que en ningún caso podrían reducirse a un mecanismo único. Además, la multiplicidad de formas impide separar de modo absoluto las de naturaleza «económica» de aquellas cuya naturaleza se deriva más bien del «pillaje». El pillaje no pertenece únicamente a la «prehistoria» del sistema. El ecologismo contemporáneo ha vuelto a descubrir lo que Marx ya vio hace mucho: que la sed de beneficio se calma también con la destrucción de la base natural sobre la que descansa el futuro. Ahora bien, esta destrucción se lleva a cabo en las periferias con una brutalidad especial. Citemos algunos ejemplos entre millares: la importancia del aprovisionamiento de petróleo a precios irrisorios durante el auge de Occidente de 1950 a 1974 (en perjuicio del futuro de los países petrolíferos); las destrucciones irreversibles del suelo en Africa, que son el origen de la catástrofe africana, por la explotación colonial extensiva en pro de la exportación. (Aunque los valores extraídos por este mecanismo no hayan representado más que un volumen despreciable en comparación con los obtenidos en las metrópolis, el efecto de estas destrucciones para las sociedades que las han padecido es dramático) ²⁰. ¿Y cómo podríamos calificar el beneficio

¹⁹ SZENTES prolonga la historia de este «imperialismo arcaico», basado fundamentalmente en el pillaje, hasta la constitución del imperialismo moderno, basado en la explotación económica, que ha hecho posible la exportación de capital (págs. 111 y ss.).

²⁰ Véanse nuestros estudios sobre las raíces del drama agrícola de Africa, sobre todo en ciertas obras nuestras, algunas ya antiguas:

SAMIR AMÍN: *Trois expériences africaines de développement, Le Mali, La Guinée et le Ghana*, París, 1965.

SAMIR AMÍN: *Le développement du capitalisme a Côte d'Ivoire*, París, 1967.

SAMIR AMÍN y C. COQUERY: *Du Congo français à l'UDEAC*, París, 1970.

SAMIR AMÍN: *Le Magreb moderne*, París, 1970.

—cuantificable— obtenido de la explotación del trabajo de los inmigrantes, de los que las sociedades de la periferia son las que soportan los costes de formación, primero, y de su retiro después, mientras que las sociedades del centro son las que sacan todo el provecho de su actividad?

Hay que señalar que, sin despreciar todos estos aspectos del problema (que al anti-tercermundismo de moda en Occidente se ha apresurado en olvidar), es útil también proponer un análisis ordenado de las «transferencias normales» impuestas por el estricto funcionamiento del sistema.

Me gustaría, pues, disipar ahora algunos malentendidos sobre ciertas proposiciones que he expuesto al respecto. Efectivamente, he definido el sistema mundial de acuerdo con las características siguientes: 1) fuerte movilidad internacional de mercancías (y consiguientemente carácter no específico de los productos que se intercambian); 2) fuerte movilidad del capital (y consiguiente tendencia a la igualación de las tasas de beneficio en la medida de lo posible, monopolios aparte); 3) movilidad mundial relativamente débil del trabajo. Estas características se refieren al sistema en su estado actual, y es evidente que sólo se encuentran en el pasado en estado embrionario. Yo atribuyo una importancia cualitativa, entre otras cosas, al corte imperialista que se produce a partir del último siglo (punto común importante con el análisis de Szentes). Además, en mi opinión, son tendencias fuertes, pero no características «acabadas». Por tanto, se puede matizar la expresión, como Szentes considera que debe hacerse. Por supuesto, yo no tendría dificultades para estar de acuerdo con él en que «todas las mercancías no son producidas a partir de todas las mercancías», para expresarnos a la manera de Sraffa, ni siquiera a nivel nacional (donde conocemos la importancia cualitativa de la distinción entre bienes salariales y aquellos que no intervienen en la determinación de la tasa de ganancia), y menos aún a nivel mundial²¹. De la misma forma se puede matizar la calificación de «no específicos» de los productos intercambiados. Indudablemente hay productos relativamente específicos por naturaleza (por ejemplo, ciertos productos agrícolas o mineros); otros lo son por el propio desarrollo desigual: los países del Tercer Mundo están obligados a importar los bienes de quipo que no producen; los países poco industrializados, los productos manufacturados en general, etc...²²

Si no se tratara de tendencias, sino de un proceso acabado, el problema de la desigualdad centros/periferias estaría resuelto. «Al ser todas las producciones resultado de todas las producciones» y «producirse en todas las regiones del mundo un poco de todo», únicamente tendríamos un modo de producción capitalista perfectamente homogéneo a escala mundial. Sin embargo, hay una unidad contradictoria del nivel local (nacional) y mundial, de

242

SAMIR AMIN: *L'Afrique de l'Ouest bloquée*, París, 1971.

Véanse, también, nuestros prólogos a las obras de LAMINE GAKOU: *La crise de l'agriculture Africaine*, París, 1984; BERNARD FOUNOU: *Les fondements économiques de l'économie de traite au Sénégal*, París, 1984, y BOURGES y WAUTHIER: *Les cinquante Afrique*, París, 1979.

Me remito, igualmente, a mis siguientes artículos:

«Pour une stratégie alternative de développement en Afrique», *Africa Development*, núm. 3, 1981.

«Développement et transformations structurelles, l'expérience de l'Afrique 1950-70», *Tiers Monde*, núm. 51, 1972.

«Du rapport Pearson au Rapport Brandt», *Africa Development*, núm. 3, 1980.

«Les limites de la révolution verte», *CERES*, julio 1970.

«The Interlinkage between the Agricultural Revolution and Industrialization», *Africa Today*, 1986.

²¹ SZENTES, pág. 221.

²² Sobre este aspecto, la crítica que SZENTES nos hace de que ignoramos que la periferia no dispone de una gama completa de producciones (págs. 242 y ss.) no está justificada. Nuestros análisis sobre la desarticulación y sobre la especialización desigual en *Le développement inégal* lo prueban ampliamente.

la determinación local del valor y de su determinación mundial ²³. La verdadera cuestión, en mi opinión, es averiguar cuál de los dos aspectos de la contradicción es decisivo, dominante. He dicho que, en el estado actual del sistema, el aspecto mundial se había erigido en el eje del movimiento (éste es el sentido que hemos dado al hecho de que las tendencias aludidas sean «fuertes») ²⁴. También he dicho que el dominio del aspecto mundial es el factor de reproducción y profundización de la dicotomía cualitativa centros-periferias. Porque la desarticulación de los subsistemas dominados, la desigualdad de la especialización —dicho de otro forma: el conjunto de características del «sudesarrollo»— en los que he insistido, operan de forma activa en la reproducción de la dicotomía centros/periferias.

He expuesto la tesis de que, en el sistema actual, el aspecto mundial era dominante en la determinación del valor (y, por lo tanto, el aspecto nacional era el dominado). Evidentemente, es una transposición histórica de los términos porque, durante mucho tiempo, los valores estaban determinados en primera instancia a nivel local. Por eso yo atribuyo una importancia decisiva al corte imperialista, ya que ha inaugurado una era cualitativamente nueva, que se caracteriza porque en ella domina la dimensión mundial del valor. De ahí saco numerosas conclusiones; entre otras, que la construcción de centros nuevos se ha hecho prácticamente imposible.

¿El predominio de los valores mundiales implica la generalización de la forma de trabajo asalariado y la igualación de las productividades del trabajo? El hecho evidente, que nadie niega, es que en las periferias la forma asalariada sigue siendo minoritaria, a veces incluso marginal (la proletarización no está acabada) y que, por ello, la productividad del trabajo es inferior. Yo insistiría en que, si no fuera así, la dicotomía centros/periferias estaría superada. Precisamente, la coincidencia del predominio de los valores mundiales con las formas no asalariadas de trabajo (de productividad inferior) es la que reproduce la dicotomía centros/periferias y la que la hace insuperable dentro del capitalismo. Yo no digo, pues, que los trabajadores de la periferia estén sobreexplotados porque tienen igual productividad y salarios inferiores, sino que lo están porque la diferencia de salarios (y de rentas del trabajo no asalariado en general) es muy superior a la de sus productividades ²⁵. ¿Por qué tomamos entonces también en consideración las rentas del trabajo no asalariado? Porque los productores no proletarizados han dejado de ser autónomos respecto al sistema global y están muy integrados en él ²⁶. A su vez, el que la diferencia de las rentas del trabajo sea superior que la de sus productividades supone una transferencia de valor. Esta transferencia se manifiesta en el intercambio, que por esta razón es desigual; pero tiene su origen en las condiciones de producción y de explotación del trabajo. La elección de la expresión «intercambio desigual» ha podido ser desafortunada porque daba a entender que

²³ Exactamente como dice SZENTES.

²⁴ Yo voy aún más lejos que SZENTES en la importancia que atribuyo al corte imperialista. SZENTES subraya que el predominio de los valores mundiales implica que éstos sean determinados en primer lugar, porque los sistemas nacionales se deducen de ellos. Observa que esta proposición es contraria al proceso histórico (pág. 231). De acuerdo, pero lo es precisamente porque el imperialismo ha invertido la jerarquía nacional/mundial. SZENTES me parece demasiado restrictivo en su visión del imperialismo, reduciéndolo excesivamente a la dimensión «apropiación de los medios de producción por el capital de los monopolios extranjeros» que se ha hecho móvil (págs. 111 y ss.). En este aspecto, compartimos la teoría de ANDERSON que distingue la era del «mercado mundial» (intercambios entre economías nacionales y predominio de los valores nacionales) de la era actual del «capitalismo mundial» (SZENTES, págs. 259-261-275).

²⁵ Sobre estos aspectos, SZENTES pone en mi boca lo que no he escrito. ¡Yo nunca he supuesto una proletarización acabada ni la igualdad de productividades..! (SZENTES, págs. 224-225).

²⁶ En mi opinión, SZENTES subestima esta realidad contentándose con señalar la diferencia entre la relación proletaria propiamente dicha y la que gobierna la explotación de los pequeños productores (págs. 222-223).

no se pretendía ir más allá de las palabras, que la desigualdad tenía su origen en el intercambio más que en las condiciones de producción²⁷. Posiblemente por ello, dicha elección ha dado lugar a malentendidos inútiles, fáciles de disipar para quien lo quiera.

La transferencia de valor, ¿beneficia al capital dominante en el sistema o a los asalariados del centro? Nuestro punto de vista sigue siendo que esa transferencia beneficia principalmente al capital, elevando su tasa media de ganancia. Sin embargo, esa transferencia facilita, simultáneamente, el aumento de salarios en el centro (si las condiciones sociales de organización de la clase obrera lo imponen). Mi afirmación no se debe a una opinión preconcebida. La deduzco de las proposiciones sobre las condiciones de equilibrio general, que exigen que el nivel de remuneración del trabajo esté en consonancia con el desarrollo de las fuerzas productivas. Ahora bien, el equilibrio opera a nivel del sistema global. Por eso, y en este sentido, el valor es una categoría mundial. En cada una de las partes asimétricas del sistema (centro y periferia), el nivel de remuneración del trabajo depende, simultáneamente, de su productividad y de las exigencias del equilibrio a nivel global. Mi análisis permite comprender que los salarios sean más elevados en el centro, porque la productividad del trabajo es más elevada, sin que por ello se desprece el otro aspecto de la realidad, la sobreexplotación del trabajo en la periferia²⁸. Al mismo tiempo, dicho análisis permite responder a la falsa cuestión: ¿por qué, entonces, los capitales —móviles— no van todos a la periferia? Porque entonces el equilibrio general se rompería²⁹.

El predominio de los valores mundiales, ¿es un invento de la imaginación, desconectado de la realidad empírica? Eso pretenden los que consideran que los sistemas de precios y valores se determinan exclusivamente (o sólo principalmente) por las condiciones internas (de productividad, explotación del trabajo, equilibrio, etc...). Para esta hipótesis, hablar de intercambio desigual, evidentemente, no tiene sentido; el intercambio es, por naturaleza, igual (salvo en casos límites). Pero, entonces, el sistema mundial sólo sería una mera yuxtaposición de sistemas nacionales, en los que la desigualdad se debería únicamente a causas internas. Esta tesis, desmentida por cuatro siglos de historia, que nutre de nuevo el discurso anti-tercermundista y que es, precisamente, contra la que la corriente de «análisis del sistema mundial» se ha alzado, despreja las realidades empíricas más evidentes. Porque se comprueba fácilmente que, en realidad, los sistemas de precios de las periferias están determinados, en su estructura, por el sistema de valores mundiales. La prueba decisiva es que la tabla de distribución de los valores añadidos por cada activo, concentrada en torno a la media para el conjunto de las economías del centro, está muy dispersa en las de la periferia. Esta comparación, realizada en mi análisis, ha sido totalmente silenciada



²⁷ Además, esa transferencia de valor (sobre la que llamo la atención) no excluye otras. Para un marxista, es evidente que las diferencias en la composición orgánica originan transferencias de valor. Nunca he negado esa evidencia (ni yo, ni SZENTES). Únicamente afirmo que no podemos reducirnos a ella (SZENTES, pág. 116).

²⁸ Aquí SZENTES se inclina demasiado en el otro sentido. En primer lugar al pretender que el trabajo en el centro esté cualificado, y en la periferia no (pág. 148). Esta proposición, contradictoria con lo que sabemos del taylorismo, que descualifica masivamente al trabajo, es totalmente discutible. Por otra parte, aunque se incluyeran los costes de formación, la escala de salarios sería de 1 a 1,5 y no de 1 a 20. Sin embargo, SZENTES tiene razón cuando dice que los elevados salarios en el centro no se deben totalmente al intercambio desigual (pág. 149). A lo mejor otros han defendido la tesis que él critica, pero yo no. Las insuficiencias de SZENTES —a quien se le escapa la comparación que yo propongo de escalas de productividad y remuneraciones del trabajo— explican sus respuestas ambiguas sobre la siguiente cuestión: ¿dónde es más elevada la tasa de plusvalía, en el centro o en la periferia? (págs. 153-156-181). SZENTES no responde. Se contenta con indicar el método para medir empíricamente esas tasas, que debe tener en cuenta las productividades del trabajo en los bienes salariales (importadas o producidas localmente, por la industria moderna o por medios ancestrales, etc...). De acuerdo, pero una vez hecho esto, ¿se puede decir algo sobre las tasas comparadas de plusvalía en el centro y en la periferia?

²⁹ SZENTES (pág. 243) se plantea esta falsa cuestión. Nuestra respuesta se le escapa.

por todos los que niegan el predominio de los valores mundiales ³⁰. Si el sistema de precios estuviera determinado en la periferia, en lo esencial, por sus condiciones internas, esa distribución estaría concentrada como en el centro. Su dispersión, asociada a la desarticulación de la que es causa y efecto, es en sí misma un elemento importante para la reproducción de la dicotomía centros/periferias. Además, el carácter mundial de los valores se expresa, en el campo ideológico, con una evidencia poco discutible: ¿su expresión no es el lacerante discurso de la «competitividad internacional»? Discurso que, al igual que el del Banco Mundial, de acuerdo con la práctica del capital, pretende basar la «racionalidad» de sus recomendaciones en la «referencia a los precios mundiales».

Este análisis económico es suficiente para explicar los mecanismos de reproducción de la polarización centros/periferias. Pero es insuficiente cuando se plantea la siguiente cuestión: ¿es imposible romper con este círculo vicioso de reproducción? ¿Por qué las burguesías de las periferias no se benefician de la tasa de sobreexplotación del trabajo para mantener el excedente e invertirlo, acelerando por esa vía el desarrollo de las fuerzas productivas y «recuperando» así su retraso?

Se sabe cómo la renta de la tierra en Inglaterra ha retenido en su país los beneficios de la reducción de los salarios, antes de la abolición de las Leyes del Trigo; cómo el Estado Meiji ha impedido también al extranjero aprovechar los bajos salarios japoneses, a través de una fuerte imposición sobre los beneficios, dedicada a la inversión. Por el contrario, las clases dirigentes de la periferia contemporánea dejan que se evadan los sobrebeneficios potenciales y optan por ajustarse a las exigencias del desarrollo mundial, consagrando al consumo de lujo la parte que retienen del excedente obtenido de la sobreexplotación del trabajo local... ³¹. Para responder a estas cuestiones, nos vemos obligados a extender el debate, salir del análisis economicista y considerar el Estado, las clases sociales, la política y la ideología ³².

Consecuencias del Desarrollo Desigual: Cuestiones de Actualidad en el Mundo Contemporáneo

La tesis que defendemos —junto con Szentes, entre otros—, de que el desarrollo desigual no puede superarse dentro del capitalismo, tiene consecuencias fundamentales para identificar cuestiones —que son realmente de actualidad— sobre los cambios políticos ne-

³⁰ Véase *Le développement inégal*, pág. 186 y ss.

³¹ El mismo SZENTES ha hecho esas observaciones sobre Inglaterra y Japón (pág. 134) y sobre las burguesías del Tercer Mundo (pág. 138). Recuerda, incluso, que las teorías de BRAUN, FURTADO, SINGER, PREBISCH, que critica (y nosotros también), dan gran importancia a esos «diferentes comportamientos del salario» como si fueran una «variable independiente» (págs. 194-197).

³² En este terreno, ampliar el debate implica ir bastante más allá de la cuestión de la «propiedad del capital» importante ciertamente pero no exclusiva. SZENTES es demasiado clásico en este aspecto. Evidentemente, la exportación de capital que definió al imperialismo ha permitido que el capital del centro se apropie de los medios de producción de la periferia. No lo ignoro, como parece creer SZENTES (pág. 220). Pero no es suficiente quedarse ahí. La evolución del sistema (los monopolios de tecnología, etc...) hace que la propiedad formal sea cada vez menos necesaria. Tampoco basta con que se nacionalice la propiedad del capital extranjero, para que el Estado local pueda retener el excedente producido por los bajos salarios y dedicarlo a la acumulación. ¿Es SZENTES tan ingenuo como para pensarlo? (pág. 237). Yo no lo creo y quizá se trate, únicamente, de un malentendido.

cesarios y posibles en el mundo contemporáneo. En efecto, esa tesis define el «sistema» no sólo por su denominación de «capitalista» (denominación evidentemente correcta pero insuficiente), sino también por la desigualdad y polarización de la expansión capitalista. En consecuencia, son las fuerzas y movimientos «antisistémicos» los que ponen en tela de juicio esa desigualdad, se resisten a someterse a sus consecuencias y entablan un duelo en ese aspecto que, por eso, es objetivamente anticapitalista: porque se opone al de las características inmanentes de la expansión capitalista, que es el más rechazado socialmente. Es necesario volver a situar en esta problemática global las cuestiones importantes de nuestra época, es decir, las cuestiones de la «transición socialista» (el Este), de la estabilidad de las sociedades del capitalismo central (el Oeste) y de la crisis de las sociedades del capitalismo periférico (el Sur).

La Reconstrucción del Sistema

Ya que el carácter desigual de la expansión capitalista no puede superarse en su interior, se impone, objetivamente, la reconstrucción del mundo sobre la base de otro sistema social; y los pueblos de la periferia deben ser conscientes de ello, e imponerlo, si quieren evitar lo peor, que puede llegar hasta el genocidio (peligro real comprobado sobradamente por la historia de la expansión).

Ahora bien, esta forma de poner en tela de juicio el orden capitalista, partiendo de las sublevaciones de la periferia, obliga a replantear seriamente la cuestión de la «transición socialista», la abolición de clases. Dígase lo que se quiera, y con cualquier matización: la tradición marxista está en desventaja por su originaria visión teórica de las «revoluciones obreras» que, al partir de la base de unas fuerzas productivas avanzadas —al menos, relativamente—, abrirían una transición bastante «rápida», caracterizada por un poder democrático de las masas populares que, a pesar de conservar el nombre de «dictadura sobre la burguesía» (a través de un Estado proletario de nuevo tipo, que entraría rápidamente en «descomposición»), no sería considerablemente menos democrático que el más democrático de los Estados burgueses.

No es ésta, evidentemente, la realidad. Todas las revoluciones que se han proclamado anticapitalistas se han llevado a cabo, hasta el presente, en las periferias del sistema; todas se han enfrentado al problema del desarrollo de las fuerzas productivas y a la hostilidad del mundo capitalista; ninguna ha logrado algún tipo de democracia real avanzada, y todas han reforzado el sistema estatal. Hasta tal punto que, cada vez más frecuentemente, se duda de su denominación «socialista» y de su propósito de conseguir algún día, por lejano que sea, la verdadera abolición de clases. Para algunos —ajenos a nosotros, y cuyas tesis hemos criticado— no se trata más que de formas específicas de la expansión capitalista ³³.

Evidentemente, la cuestión central no es denominar esos sistemas, sino comprender su origen, sus problemas y sus contradicciones específicas, las dinámicas que abren o cierran. Desde ese punto de vista, hemos llegado a la tesis de que se trata, en ese caso, de Estados y sociedades nacionales populares; y decimos bien populares, o sea, ni burguesas ni socialistas. También hemos llegado a la conclusión de que esa «fase» nacional popular es irreversible y está impuesta por el carácter desigual del desarrollo capitalista.



³³ Véase nuestra crítica de WARREN y BETTELHEIM en *La déconnexion*, capítulo IV.

Esos sistemas se ven enfrentados, efectivamente, a la tarea de desarrollar las fuerzas productivas, pero se basan en fuerzas sociales que rechazan que el desarrollo pueda obtenerse con un simple «ajuste» en la expansión capitalista mundial. Son producto de revoluciones conducidas y apoyadas por las fuerzas que se rebelan contra los efectos del desarrollo desigual del capitalismo. Por ello, esos sistemas son combinaciones contradictorias y conflictivas de fuerzas diferentes, aparentemente, tres: unos, socialistas o potencialmente tales, traducen las aspiraciones de las fuerzas sociales populares que son el origen del nuevo Estado. Otros, capitalistas, traducen que, en el estado actual del desarrollo de las fuerzas productivas, las relaciones de producción capitalistas son todavía necesarias, y por eso están destinadas a encontrar las fuerzas sociales reales que permitan su mantenimiento ³⁴. Pero no hay que confundir la existencia de relaciones capitalistas con la integración en el sistema capitalista mundial ³⁵. Porque el Estado está ahí, precisamente, para aislar esas relaciones de los efectos de la inserción en el sistema, dominado por el capital de los monopolios centrales. Debido a esto, la tercera serie de fuerzas sociales que opera aquí, y que nosotros llamamos «estatales», tiene autonomía propia. No puede reducirse a una forma de relaciones capitalistas disfrazadas (como es efectivamente el estatalismo en el Tercer Mundo capitalista), ni a una forma «degenerada» de socialismo. El estatalismo representa fuerzas sociales reales y potenciales propias ³⁶.

El Estado cumple aquí, por lo tanto, funciones específicas, diferentes de las que cumple en los centros y periferias capitalistas. Es el medio de protección y de afirmación nacional, es decir, el instrumento de lo que hemos llamado «desconexión», en el sentido de sumisión de las relaciones exteriores a la lógica del desarrollo interno (que no es simplemente «capitalista»). Es el eje de articulación —conflictiva— de las relaciones entre las tres «tendencias» identificadas.

Por supuesto, este Estado no es análogo en todos los países de ese mundo llamado «socialista». El mismo es producto de historias concretas específicas —en evolución dinámica—, a través de las cuales se manifiestan las combinaciones entre las fuerzas conflictivas señaladas, particulares en cada lugar y tiempo. Pero son siempre Estados fuertes, precisamente porque han «desconectado» ³⁷.

Nosotros volvemos a situar la «cuestión democrática» en este marco. Por razones complejas específicas, derivadas de la historia del marxismo, ya analizadas ³⁸, esos sistemas son poco democráticos. Es lo menos que se puede decir, a pesar de los logros materiales en favor de las masas populares y de su mantenimiento, de los cuales pueden beneficiarse en

³⁴ Por eso siempre que un país del Este se «sueltan un poco las riendas» y se tolera una extensión de las relaciones mercantiles, incluso capitalistas (mercado agrícola, subarriendo, etc. .) mejora la situación.

³⁵ Muchas de las críticas dirigidas a China, Yugoslavia y Hungría se han deslizado hacia ese terreno fácil y han concluido que estos países se habían «reintegrado» en el sistema capitalista mundial.

³⁶ La tesis de los sociólogos húngaros G. KONRAD y I. SZLENYI, *La marche des intellectuels au pouvoir*, Seuil, 1979) convierte a la «nueva clase» tecno-burocrática en la clase dirigente necesaria del post-capitalismo. Esta tesis, que propugna que «vamos todos y en todas partes hacia el estatalismo, forma de la próxima sociedad de clases» (y no hacia la abolición de clases, que es una utopía), no es la nuestra. Ya hemos hecho su crítica en *Classe et Nation*.

³⁷ En *L'avenir du maoïsme* hemos propuesto un análisis comparativo de las evoluciones de la URSS y China en este marco y vuelto a situar, a partir de ahí, el leninismo y el maoísmo en una perspectiva más amplia de respuesta al desafío de la historia real. Resumiendo, digamos que llegábamos a la conclusión de que el modelo soviético era relativamente más estable en apariencia —pero más inmóvil también—, porque el componente estatal es predominante, mientras que tanto en China como en Yugoslavia y en Hungría la combinación de las tres fuerzas está mejor equilibrada. La mayor flexibilidad de esos sistemas nos parece que es una ventaja, incluso desde el estricto punto de vista de las posibilidades de fortalecimiento de las tendencias socialistas.

³⁸ *La déconnexion*, capítulos I, II y IV. Asimismo, *L'avenir du maoïsme*, 1981.

grados diferentes y variables. Sin embargo, los problemas a los que se enfrentan esas sociedades sólo se pueden superar con un desarrollo democrático, porque la democracia es una condición irreversible, necesaria, para asegurar la eficacia de un sistema social socialista. Ese no es el caso del capitalismo. En él, la democracia sólo funciona si se anulan sus potencialidades por el «consenso mayoritario» producido por la explotación de posiciones centrales dominantes en el sistema capitalista mundial. Por eso, la democracia burguesa —limitada de hecho, como Marx analizó (crítica que para nosotros sigue siendo enteramente correcta)— sólo es posible en los países capitalistas centrales. En la periferia es imposible o —en las expresiones limitadas que se han producido de forma episódica por el estancamiento del desarrollo periférico— extremadamente vulnerable. Sin embargo, las relaciones sociales basadas en la cooperación de los trabajadores, en lugar de en la sumisión dirigida a su explotación, son impensables sin la expresión acabada de la democracia. ¿Llegarán los países del «socialismo real» a esta etapa o se estancarán en el callejón sin salida de rechazarla?

Aquí es, precisamente, donde se encuentra el problema fundamental de los «factores internos». Aquí, y no en las periferias capitalistas, donde el factor interno, si bien explica la historia pasada (la conversión en periferia), tiene actualmente una débil autonomía por el peso de las exigencias «exteriores». En los Estados nacionales populares, por el contrario, el factor interno es decisivo. De esta forma se vuelve a poner de manifiesto que no hay «fatalidad» histórica, si entendemos por «factor interno» la dialéctica de la triple contradicción señalada.

He propuesto, por tanto, llamar «nacional-populares» a las sociedades del Este, comprometidas en una larga etapa histórica, cuya misión esencial es borrar la herencia del desarrollo desigual (sabiendo que esto no puede conseguirse con el juego de su «ajuste» al sistema mundial, sino optando por la desconexión). También he propuesto abandonar la calificación ideológica de «sociedades socialistas» (no lo son), e incluso la de sociedades comprometidas en la construcción del socialismo. Sin embargo, los países del Este se empeñan en llamarse socialistas o, por lo menos, de construcción socialista (o transición socialista). Para mí sólo hay malas razones en ese apego, tales como pereza intelectual y dogmatismo o, peor aún, voluntad de negar los problemas reales afirmando que el socialismo «ya se ha logrado». Hay también buenas intenciones en los que (como Szentes y muchos camaradas chinos y yugoslavos) quieren afirmar de esa forma que el objetivo es el socialismo y que dicho objetivo es posible y no utópico: están totalmente dispuestos a reconocer que la tarea histórica de borrar los efectos del desarrollo desigual está todavía lejos de haberse concluido; que la «transición» en cuestión es y será, por lo tanto, larga, compleja y de resultados inciertos. El uso de los vocablos «socialismo subdesarrollado» o incluso «socialismo primitivo» lo prueba claramente ³⁹.

No tendría mayor inconveniente en mantener la denominación de «construcción socialista», si se huyera de la ingenuidad —o falsa ingenuidad— de la representación ideológica oficial dominante de las «cuestiones» que se les plantean a esas sociedades. Dichas representaciones consideran el Estado como la expresión misma de las fuerzas socialistas; las tendencias capitalistas que operan en la sociedad serían extrañas; la «línea» que inspira sería más o menos justa (a excepción de algunos «errores» que siempre serán corregidos algún día), etc... En la misma línea ideológica, la cuestión de las relaciones de producción reales se ve injuriosamente simplificada, incluso suprimida de los debates: la propiedad pública no es sólo el preámbulo necesario de la transformación de las relaciones de producción,

³⁹ SZENTES, pág. 248.

sino también la condición suficiente que los convierte *ipso facto* en «socialistas». Cuando se refieren a las «fuerzas capitalistas», hablan de ellas como si fueran «vestigios» aislados de un «sector capitalista» (o «mercantil»), separado del «sector socialista» y definido por la conservación de la propiedad privada.

Sin embargo, los problemas se plantean de modo totalmente diferente. El propio Estado es el centro del conflicto social entre las distintas tendencias. En todos los sectores, las relaciones de producción son ambivalentes: conservan aspectos claves del capitalismo como: la organización técnica del trabajo, la sumisión jerárquica, etc..., que no son meros «vestigios» del pasado, sino que corresponden a exigencias objetivas que son todavía necesarias. Por otro lado, contienen elementos como la abolición de la propiedad privada, el compromiso del Estado de «servir al pueblo» (compromiso heredado del carácter efectivamente popular y anticapitalista de la revolución), que no es solamente «verbal»: el rechazo del paro, la aspiración a una menor desigualdad, el apego violento a la independencia por estos compromisos..., que son factores que hacen posible el refuerzo progresivo de las fuerzas socialistas. El resultado depende, por lo tanto, de la compleja cuestión de la democracia real avanzada que esas fuerzas deben imponer.

La formulación de la «transición» en términos de sociedad nacional-popular no conduce a rechazar, pura y llanamente, la tesis habitual de la «construcción socialista» y de la «revolución por etapas», para la que la llamada etapa nacional democrática sería la antesala de la transformación socialista.

No insistiré en lo que ya he desarrollado en otras ocasiones, es decir, sobre el hecho de que la naturaleza de la sociedad sin clases es el objetivo final. Aquélla (el comunismo de Marx) implica, por definición, el control real de los medios de producción por los trabajadores, así como de todos los aspectos de la vida social; es decir, la práctica de una democracia avanzada (comprendida la desaparición del Estado). Si las palabras tienen algún sentido, la «transición socialista» debe comportar en sí misma los caracteres de ese objetivo y asegurar su desarrollo real progresivo.

Es, además, lo que pretende la tesis de la superación —rápida (en algunos años)— de la llamada fase nacional democrática por la transición socialista. En la primera fase, el nuevo poder llevaría a cabo las grandes reformas que el capitalismo, en su desarrollo periférico, no ha hecho; entre otras, una reforma agraria radical. A continuación, la nacionalización de las altas dominantes de la economía (finanzas, transporte y gran industria), la planificación y el control de las relaciones exteriores (o sea, la desconexión, en el sentido de someterlas a la lógica del proyecto interno) anunciaría el paso a la segunda fase: la construcción «socialista», caracterizada por la abolición de las formas de propiedad privada, es decir, por ejemplo la «colectivización». El paso de una etapa a otra, como puede apreciarse, quedaría reducido, prácticamente, a la sustitución de las formas de propiedad pública (estatal y cooperativa) por las de propiedad mixta (pública y privada). Esta tesis termina aquí, porque elude la discusión sobre el contenido de tal propiedad. Asimila propiedad pública a socialismo, lo que no es más que una condición previa; no comprueba si el funcionamiento real de la sociedad permite el control de los medios de producción por los productores (a través de una democracia social y política avanzada en continuo progreso).

Pero la realidad ha invalidado esta tesis. El socialismo (que se dice haber construido) está permanentemente enfrentado al resurgir de relaciones de producción de mercado y capitalistas, que se imponen para garantizar una mayor eficacia al necesario desarrollo de las fuerzas productivas. Cincuenta años después de la «victoria del socialismo» en la URSS (es decir, después de la liquidación de la NEP y la colectivización), la cuestión del «mercado» vuelve a primer plano. Veinte años después de que la Revolución Cultural china haya resuelto el problema (según se dice), volvemos a ver que esas mismas relaciones —«abolidas»— han tenido que ser restablecidas.

Esta evolución demuestra que no se puede considerar que la larga fase de la transición haya solucionado, hasta ahora, el problema de las relaciones sociales no socialistas. No quiero decir con esto que la construcción socialista sea «imposible». Ni siquiera que haga falta, en esas condiciones, resignarse a aceptar el desarrollo previo de las fuerzas productivas por el capitalismo. Porque éste, en su expansión periférica, genera tal violencia en sus contradicciones que se hace intolerable. Objetivamente, la necesidad de la revolución anticapitalista está, por tanto a la orden del día. Pero abre un largo período «post-revolucionario» conflictivo muy diferente de la visión ideológica y mítica de la «construcción socialista».

En realidad, creo, la tesis de la revolución por etapas y de la construcción socialista no es ni verdaderamente leninista ni maoísta. Esta tesis, producto del marxismo vulgar reciente —posterior a la Segunda Guerra Mundial—, sólo es expresión de la legitimación de prácticas de los poderes post-revolucionarios. Es vital, en mi opinión, desembarazarse de esa cantinela dogmática que molesta y que, desgraciadamente, popularizada (por cubanos y vietnamitas, entre otros), domina ampliamente en Africa, Asia y América Latina.

En lugar de continuar con esa cantinela profundamente dogmática, hay que analizar las experiencias post-revolucionarias, en los términos específicos de los conflictos tripartitos (socialismo, capitalismo, estatalismo) que subyacen en las evoluciones reales. Ese análisis concreto impide admitir la tesis de un «modelo», más o menos válido en general, así como reducir las experiencias diferentes a meras expresiones del logro progresivo de esa «línea general». Se debe insistir, por el contrario, en las diferencias que caracterizan esas experiencias, sus avances y retrocesos, sus estancamientos y sus superaciones. En esta misma línea, habíamos demostrado que el maoísmo no había reproducido el modelo soviético en un aspecto tan importante como el de las relaciones campo-ciudad. Igualmente, la consigna de Mao de atacar el Estado-Partido («Fuego sobre el Cuartel General») contrasta con la deificación del Estado-Partido soviético, lo que impide ver el maoísmo como una reedición del stalinismo. También he dicho que la flexibilidad que caracteriza los sistemas chino, yugoslavo y húngaro, me parecía contener evoluciones potencialmente más favorables que el rígido estatalismo dogmático que ha llevado a la Unión Soviética, y a algunos más, al estancamiento. ¡No me extrañaría ver a la URSS de Gorbachov alinearse en la vía de... Deng Hsiao Ping!

La cuestión de las relaciones «plan-mercado» (careta del conflicto tripartito socialismo-capitalismo-estatalismo) no constituye, evidentemente, el aspecto exclusivo de las contradicciones irreversibles de la sociedad post-revolucionaria. El conflicto «autoritarismo estatalista»/democracia y control popular de las fuerzas productivas no es menos importante. Porque la democracia avanzada no puede ser el producto espontáneo del «mercado», como pretende la ideología capitalista, ni como también algunas ilusiones autogestionarias han podido dar a entender.

Conflicto y Estabilidad

«Sin novedad en el Oeste». Frase lapidaria que debe ser explicitada y precisada, si se quiere evitar malentendidos. Porque evidentemente Occidente es el centro de numerosas evoluciones, decisivas para el futuro global del mundo. Por ejemplo, es el centro que impulsa el desarrollo de las fuerzas productivas a escala mundial, el inventor de nuevas tecnologías. También es, en ciertos aspectos de la vida social, el lugar de los aperturismos más avanzados (véase lo que el feminismo ha podido modificar las relaciones sociales cotidianas, etc...). Lo que quiero decir con esa frase es que la estabilidad de la sociedad occiden-

tal es tal que las relaciones de producción se modulan y ajustan a las exigencias del desarrollo de las fuerzas productivas, sin ocasionar fisuras políticas graves.

Podemos dar un ejemplo vivo y actual. El fordismo, como forma de relaciones de producción capitalista, ha correspondido a una fase determinada del desarrollo de las fuerzas productivas (producción en masa, trabajo en cadena, consumo de masas, Estado del Bienestar, etc...). Hoy, el fordismo está en crisis reconocida: la productividad del trabajo ya no puede progresar más sobre esta base, incluso decrece a veces; las nuevas tecnologías (informática y robotización, biotecnología, espacio, etc...) imponen otras formas de organización del trabajo, etc... Sin embargo, todo hace pensar que esta crisis del trabajo fordista no significará roturas políticas revolucionarias. A lo sumo, conducirá a una «reclasificación» de la jerarquía de los centros, acelerando el declive de unos (Gran Bretaña y Francia, muy probablemente) y la ascensión de otros (¿Japón?). Iría más lejos aún. Diría que en el Oeste «cada vez hay menos novedad». La comparación de las reacciones sociales en la crisis actual y en la de los años treinta es, a este respecto, sumamente instructiva. La crisis de los años treinta condujo a polarizaciones políticas serias: fascismos o frentes populares. Por el contrario, en nuestra crisis, la izquierda y la derecha (en el sentido electoral de los términos) se acercan con la idea de gestionar el paso al estadio superior del desarrollo de las fuerzas productivas. ¿No es ése un efecto político evidente de la creciente polarización, continuamente agravada, en el sistema mundial?

Porque la base de la «estabilidad» de las sociedades occidentales, del amplio consenso sobre el que descansa, es la polarización centros/periferias, que caracteriza el sistema mundial. Los mecanismos con que actúa esta estabilización de la sociedad occidental son múltiples y su enmarañamiento complejo. No tengo intención de proponer aquí una reconsideración sistemática de ello. Las «ventajas materiales» adquiridas, ampliamente distribuidas en la sociedad occidental, representan su papel, paralelamente a los factores ideológicos y culturales (el occidental-centrismo en todas sus manifestaciones).

Evidentemente, la frase «sin novedad en el Oeste» tampoco excluye el conflicto real que la competencia capitalista impone entre Estados Unidos, Europa y Japón. Pero también ahí parece poco probable que la competencia reproduzca las situaciones de conflicto armado del pasado. El «europeísmo», en su expresión actual, tiene un único objetivo: alcanzar a Estados Unidos y Japón, en términos de competitividad capitalista. La persecución de este objetivo entraña, en lo inmediato, más una realineación política atlantista y un frente común contra el Tercer Mundo que un «no alineamiento europeo»⁴⁰. Por supuesto, si Europa consiguiera estos fines, podría producirse un realineamiento mundial que cambiaría muchas cosas, sobre todo por un acercamiento serio Este-Oeste europeos. Pero sólo se trata de conjeturas sobre un futuro entre los posibles que, mientras tanto, depende sobremanera de las reacciones del Este a esta evolución⁴¹. Son más visibles las considerables debilidades de Europa, que hacen lejana e incluso dudosa esta perspectiva de cambio en las relaciones Estados Unidos/Europa⁴². También sería posible «otro europeísmo». Si Europa renunciara a hacer de la competencia capitalista el criterio absoluto, se podría empeñar en iniciar «otro desarrollo». Sería la expresión específica de una «desconexión» europea que comenzara, a su vez, la transición socialista. Yo añado que dicha opción abriría las puertas a una evolución completamente nueva de las relaciones Norte-Sur, facilitando



⁴⁰ Véase SAMIR AMÍN: *La crise, le Tiers Monde et les relations Est-Ouest et Nord-Sud*, artículo citado.

⁴¹ WALLERSTEIN insiste en esta perspectiva. Nos parece que subestima las dificultades para su consecución si se tienen en cuenta las complejas relaciones de la URSS, el Este europeo y China.

⁴² MICHEL BEAUD, MICHEL FOUQUIN, MICHEL RICHONNIER: *Les paradoxes européens*, París, 1986 (multicopiado).

la desconexión nacional popular en el Sur. También añado que esta opción abriría asimismo perspectivas de acercamiento en las relaciones Este-Oeste, incluso posiblemente con más probabilidad que la opción de una «victoria europea», en el plano de la estricta competitividad⁴³. Algunos embriones de aspiraciones de este tipo empiezan a manifestarse ya, y volverían a dar a Europa un papel histórico y cultural. Pero no se trata más que de embriones, y por el momento no es realista pensar más en ello.

Crisis y Proyecto Nacional

Por lo tanto, las relaciones de producción capitalistas se ajustan en Occidente a las exigencias del desarrollo de las fuerzas productivas, sin ocasionar una crisis política y social dramática. No sucede lo mismo en la periferia del sistema, donde el propio desarrollo de las fuerzas productivas replantea constantemente las relaciones políticas y sociales. Precisamente, la crisis del «Sur» se sitúa de lleno en esta gran contradicción del capitalismo, que se manifiesta en el aborto, reiterado, de los intentos de emergencia de un proyecto burgués nacional, partiendo de una condición periférica. El choque —explícito o implícito— entre el proyecto nacional burgués —históricamente imposible aquí— y un proyecto nacional popular —única respuesta verdadera que esté a la altura de los desafíos del momento— es el hilo conductor de la historia de nuestra época.

¿Por qué el «Tercer Mundo» no está —o no está todavía— comprometido en esta vía, en la de la construcción de un Estado nacional popular? ¿Por qué se empeña en intentar construir un Estado nacional burgués igual que el del capitalismo central? Por supuesto, esta situación no es producto de «ideas» sin base social alguna; es expresión de ciertas clases y capas sociales con vocación burguesa que han dominado el «movimiento de liberación nacional» (o sea, la rebelión contra los efectos del desarrollo desigual del capitalismo), y todavía dominan el Estado que resultó de él. La historia muestra que las burguesías de la periferia han intentado esa construcción en cada etapa de la expansión capitalista mundial, de forma, claro está, apropiada a la época. También muestra que los intentos han fracasado siempre, en definitiva, por la conjunción de la agresión exterior y de sus propios límites internos. Además, esos mismos intentos son producto objetivo de su condición periférica, aunque tengan «raíces históricas» más lejanas. En otro momento hemos calificado «la era de Bandung» (1955-75) como un intento global del Tercer Mundo contemporáneo que ha tenido esa naturaleza y que perseguía ese objetivo. El resurgimiento actual de la burguesía compradora iniciado después del fracaso —y que se abre camino en la crisis en curso— prueba la imposibilidad histórica del proyecto⁴⁴. Imposibilidad que se manifiesta con una violencia particular en la cuestión de la «democracia» en la periferia del sistema capitalista.

En un bonito estudio sobre las relaciones del Estado africano con el mundo campesino, Mahmood Mamdani ha destacado la imposibilidad de conseguir la democracia, si se somete lo económico a lo político, actitud propia de los sistemas periféricos, como se ha señalado en la primera parte de este trabajo⁴⁵. La ausencia de vida «económica» autónoma respecto al poder del Estado, y la ausencia concomitante de toda autonomía de expresión de



⁴³ CEDETIM: *Le non alignement*, París, 1985.

⁴⁴ SAMIR AMÍN: *Il y a trente ans, Bandung*, artículo citado.

⁴⁵ MAHMOOD MAMDANI: «The Agrarian Question and the Democratic Struggle in Africa», *Bulletin du Forum du Tiers Monde*, núm. 6, Dakar, 1986.

las fuerzas sociales respecto a ese poder, reduce a la nada el discurso sobre la «democracia» que, en esas condiciones, se hace verdaderamente imposible. Esa sumisión es también expresión de los estrechos límites del «desarrollo dependiente», y el medio por el que se reproduce. En definitiva, expresa la especificidad de la expansión capitalista en la periferia —su «ajuste» a las exigencias de la acumulación mundial—. Ciertamente, este aspecto —el de las relaciones Estado/campesinado— no es el único en el que puede apreciarse esa característica del «subdesarrollo». Sabemos, por ejemplo, que el poder político en África tolera mal «la empresa privada» nacional, porque ve en el «enriquecimiento» fuera de su control una amenaza a su propia estabilidad. Esta es una prueba de la debilidad real de dicho Estado. El encaprichamiento por el «sector público», incluso en los países que profesan oficialmente el «liberalismo» y se inscriben en el «campo occidental», es la expresión de un Estado débil por ser periférico.

América Latina, Filipinas y, a lo mejor el día de mañana, Corea del Sur y otros países son ejemplos actuales claros de las contradicciones políticas violentas que sacuden el Tercer Mundo en crisis. Sabemos que la teoría del «desarrollismo» latinoamericano de los años 50 y 60 creyó que la «industrialización» y la «modernización» (de estilo burgués y en el marco de una integración más rápida en el sistema mundial) conllevarían una evolución democrática. La «dictadura» estaba considerada como un vestigio de un pasado supuestamente precapitalista. Los hechos demostraron el error de este ingenuo razonamiento. La industrialización y la modernización, dentro de ese proyecto burgués, llevaron únicamente a la «modernización de la dictadura», a la sustitución de los viejos sistemas oligárquicos y patriarcales por una violencia fascista «eficaz» y «moderna». No podía ser de otra forma porque, como se ha comprobado, ese desarrollo periférico implica la agravación de las desigualdades sociales y no su reducción ⁴⁶. Además, el propio proyecto burgués ni siquiera ha dado los frutos que se proponía: la crisis —fundamentalmente, la deuda exterior— ha demostrado la vulnerabilidad de la construcción y la imposibilidad de la «independencia» que, para algunos, legitimaba la dictadura. De pronto, la dictadura misma ha entrado en crisis. ¿Pero los sistemas, más o menos democráticos, que han implantado en esas condiciones, no se enfrentan a un dilema terrible? Porque, una de dos: o el sistema político democrático acepta someterse a las exigencias del sistema mundial, con lo que no se podría concebir ninguna reforma social importante y no tardaría en entrar en crisis la propia democracia; o las fuerzas populares, con los medios democráticos, impondrían las reformas. Entonces el sistema entraría en conflicto con el capitalismo mundial dominante e iría pasando gradualmente de un proyecto nacional burgués a un proyecto nacional popular ⁴⁷. El dilema de Brasil y Filipinas está situado de lleno en este conflicto.

⁴⁶ *La déconnexion*, capítulo III.

⁴⁷ ¿No renueva las ilusiones del desarrollismo, denunciadas hace tiempo por el mismo F. H. CARDOSO, la doctrina del PMBD brasileño al creer que es conciliable una democracia liberal política con un desarrollo dependiente?

El Sistema Global del Capitalismo Mundial, Unidad de Análisis Fundamental del Capitalismo Contemporáneo

El título de esta última sección probablemente pueda parecer incorrecto a muchos estudiosos del mundo contemporáneo, sean o no marxistas. O, al menos, pueden considerarlo como un enfoque unilateral, no dialéctico, que sea necesario matizar.

Las corrientes de pensamiento dominantes desprecian, de hecho, la categoría de sistema global mundial porque la ven sólo como una resultante de la interacción de los sistemas nacionales (o locales).

Empiezan analizando los sistemas locales como si fueran únicamente —o casi— producto de la disposición de las fuerzas internas; a continuación pasan al sistema mundial, que resultaría simplemente de la interacción de aquéllas. No creo exagerar si digo que, a menudo, el segundo nivel se superpone al primero como una decoración superflua. La apabullante prioridad que se concede al nivel local, en detrimento del global, caracteriza bien la historia y filosofías burguesas de la historia en su conjunto, hasta tal punto que, cuando Braudel —inspirándose en escritos anteriores a Wallerstein— invierte el sentido de la causalidad principal de la evolución, escandaliza a unos y con el talento que se le conoce innova positivamente para otros. Pero caracteriza también las corrientes dominantes del marxismo, tal y como se entiende y practica. Es necesario todo el simpático optimismo de Szentes para escribir que «los marxistas, desde el imperialismo de Lenin, analizan el sistema mundial como una unidad orgánica»⁴⁸. Valga que la frase se repita como un versículo litúrgico; pero que se pretenda extraer toda la sustancia simplemente con un análisis concreto de los problemas, es otra cosa.

254

Evidentemente, el marxismo —en el amplio sentido del método materialista histórico— proporciona en nuestra opinión una estructura conceptual adecuada para realizar el análisis de las relaciones dialécticas entre el nivel global y los locales. Marx dio los elementos para analizar la primera etapa de la «acumulación primitiva», igual que después hizo Lenin para nuestra época. Pero —y ya he hecho esta observación, aunque me parece que no ha sido considerada— Marx vivió en un momento histórico en el que la acumulación primitiva parecía superada, mientras que el imperialismo moderno aún no se había constituido y, en consecuencia, se tenía la impresión de que se estaba produciendo una rápida aceleración de la homogeneización del mundo, porque cristalizaban nuevas formaciones burguesas acabadas. Las famosas ambigüedades de ciertos textos de Marx (por ejemplo, sus predicciones sobre la India) no se comprenderían sin tener en cuenta la excepcionalidad del momento. La extrapolación demasiado rápida de las enseñanzas extraídas de la cristalización de nuevos centros europeos (Alemania, sobre todo) llevó a sobreestimar los factores internos o, más exactamente, a subestimar los factores externos desfavorables⁴⁹.

La deformación dominante que criticamos tiene ecos culturales, si es que no tiene en ellos su origen. Responde en efecto a una visión que se ajusta perfectamente al prejuicio occidental-centrista. Si la cristalización abarca casi completamente (excepto Japón, por lo menos) la cultura eurocristiana, se corre la gran tentación de buscar en las especificidades



SZENTES, pág. 294.

⁴⁹ SAMIR AMIN: *Le développement inégal y Classe et Nation*.

históricas y culturales de la Europa cristiana las causas últimas y específicas de un invento que sólo Europa podía descubrir y del que serían incapaces el resto de las sociedades. Formulada en la forma idealista del papel del protestantismo (como Weber) o en la para-marxista del «modo de producción asiática» (bloqueo «absoluto»), esta visión occidental-centrista glorifica lo específico hasta el extremo de negar el carácter universal de las evoluciones humanas⁵⁰. Los fundamentalistas musulmanes razonan igual y, como ya se ha señalado, atribuyen al Islam una especificidad irreductible que yo he calificado de «orientalismo al revés». Las debilidades de este orientalismo al revés (que se ve obligado a encajar la historia real en un esquema preconcebido) no son diferentes, en su naturaleza, de las del orientalismo y su complemento necesario, el occidentalismo⁵¹.

Iría más lejos en el diálogo con Szentes. Su frase que he citado más arriba da a entender que «el sistema mundial» es una realidad relativamente nueva, de hace apenas un siglo. Junto con los colegas de «la escuela del sistema mundial» yo me he alineado —si se quiere decir así— con la propuesta de un análisis de la historia del capitalismo desde sus orígenes y en cada una de sus etapas, que se plantee de forma sistemática la cuestión de las relaciones entre los niveles locales y el nivel global. Esta hipótesis metodológica valía la pena y creo que ha obtenido resultados nuevos e importantes.

Por eso, todo juicio crítico sobre la aportación de «la escuela del sistema mundial» debería tener en cuenta lo que ha significado como oposición a las corrientes ampliamente dominantes. Por este motivo, algunos se han inclinado demasiado en el otro sentido, y es normal. Nosotros mismos daremos algunos ejemplos que nos parecen haber ido demasiado lejos con su afirmación del predominio de las determinaciones globales en perjuicio de la necesaria atención a los factores internos. Porque, en términos dialécticos de la unidad contradictoria de los dos niveles (local y global), la formulación de Szentes es, en sí misma, perfecta. Evidentemente, hay que formular esta dialéctica concreta, específica y en evolución permanente, en relación con las sucesivas fases de la evolución del capitalismo. Porque esa relación y esa dialéctica no conciernen, únicamente, al capitalismo contemporáneo (imperialista), sino también a todas las fases de la historia capitalista.

255

En este análisis diferenciado e histórico de la dialéctica mundial/nacional aparece que la relación mutua entre centros y periferias se caracteriza por una asimetría. Y esto desde el origen, si se tiene cuidado en distinguir las periferias de las regiones precapitalistas que no estaban aún verdaderamente integradas en el sistema global, que desde luego no ha surgido mágicamente «desde el primer día» en su forma acabada. Debido a esta asimetría, entre otras cosas, el factor externo es preponderante en las periferias, si no desde el origen (máxime cuando «antes» de la integración al sistema global y de la periferización el asunto no tenía sentido), al menos muy pronto. Entonces, los factores internos están ampliamente conformados por esta fuerte determinación externa. En los centros, por el contrario, el equilibrio entre ambas series de factores se ha conservado mejor. Por tanto, en cierta forma, la unidad fundamental de análisis para las periferias es, desde el origen, el sistema global mundial.

No es nuestra intención reconsiderar aquí las diferentes proposiciones que se han hecho por unos y otros o por mí mismo, sobre tal o cual momento o aspecto de la relación histórica centros/periferias. Por mi parte, insisto en dar al corte imperialista el carácter de un salto cualitativo.



⁵⁰ SZENTES, al igual que nosotros, rechaza esa perspectiva centro-occidental (véase más arriba). Pero no propone ninguna explicación de la precoz aparición del capitalismo en Europa. ¿Acepta mi tesis del desarrollo desigual en el nacimiento del capitalismo?

⁵¹ SAMIR AMIN: *La crise de la société arabe*, El Cairo, 1985 (en árabe).

Hay que añadir que, en mi opinión, las teorizaciones desarrolladas en el seno de «la escuela del sistema mundial» siguen siendo primeras formulaciones, sobre todo respecto a las etapas preimperialistas del sistema. Yo sería menos modesto respecto al capitalismo contemporáneo. No me parece que la teoría del valor que he propuesto como categoría mundial, haya sido hasta ahora objeto de una refutación teórica convincente. La crítica se limita a rechazar sin más las proposiciones para oponerles las de la teoría del valor como categoría específica de cada formación local. Eso no es responder a las cuestiones planteadas por el mundo real, sino simplemente apartarlas del debate ⁵².

Sin embargo, en otros campos, algunas de las teorizaciones propuestas por la teoría global del sistema mundial me parecen poco convincentes. Por ejemplo, los intentos hechos por Wallerstein, Arrighi y algunos más de explicar lo que han llamado las «semiperiferias». No insistiré en este aspecto, sobre el que comparto el sentir expresado por Szentes, de que estas proposiciones olvidan demasiado la fuerte tendencia a la polarización, propia del capitalismo. Por ello, las periferias se describen más en términos empíricos de «mezcla» de características que analizadas en su dinámica. Sin duda no puede decirse nada más porque la propia categoría de semiperiferia no existe como tal ⁵³.

En mi opinión, más grave es la propuesta de analizar los países socialistas (sobre todo la URSS) como si fueran semiperiféricos. Esto supone que se considera que el sistema mundial engloba todas las regiones del mundo, sea cual sea su «régimen político y social». Reduce prácticamente, pues, a la nada el factor interno y en todas partes de la misma forma. La tesis que propongo, y que también es la de Szentes, es que la «ruptura» llamada «socialista» (prefiero llamarla desconexión nacional popular de vocación socialista, por las razones ya expuestas) restablece el predominio del factor interno propio de esas sociedades, expresa los límites de la mundialización del capitalismo y su rechazo. Los argumentos que se han dado para «probar» que los países del Este están bien «integrados» en el sistema mundial me siguen pareciendo superficiales. Se contentan con decir que esos países «comercian» con Occidente cada vez más; que nunca han expresado el deseo de autarquía (que les ha sido impuesta); que expresan abiertamente el deseo de aumentar sus intercambios exteriores (y que incluso es Occidente el que lo obstaculiza). Me parece que el argumento se vuelve contra los que lo invocan. Si los países del Este desean intensificar sus intercambios es porque controlan mucho su uso y podrán, por tanto, ponerlos al servicio del fortalecimiento de su independencia; y los controlan porque han desconectado, en el sentido que he dado al término. Si Occidente es reticente es porque tiene conciencia del «peligro» que representa el fortalecimiento de los países socialistas. La situación es muy diferente en las relaciones Oeste-Sur, porque precisamente, al no haber desconectado, las sociedades de la periferia (incluidas las «semiperiferias» como Brasil) no gobiernan su relación con el sistema mundial ⁵⁴.



⁵² SZENTES, y yo también, cree que es necesaria una teoría del valor como categoría mundial. Pero, en realidad, no la propone (págs. 393 a 399) y lo que dice me parece completamente compatible con mi propuesta

⁵³ SZENTES, pág. 335.

⁵⁴ SZENTES critica las proposiciones de WALLERSTEIN sobre las semiperiferias, de la misma forma que nosotros (pág. 348). G. ARRIGHI, en un artículo reciente («The Stratification of the World Economy»), cree observar que la distribución mundial de la riqueza es, y lo habría sido siempre, trimodal y no bimodal. De acuerdo, pero también se puede señalar que la polarización de las clases, propia del capitalismo, no excluye, sino que implica la permanente reproducción de las clases medias. Además, las proposiciones de ARRIGHI, en las que clasifica juntos a Brasil y la URSS, no son muy significativas. ¿Hay derecho a olvidar hasta tal punto las diferencias cualitativas de sistema para no fijarse más que en el PIB per cápita? Considerando un único aspecto, el de la tecnología: las transformaciones militares de la URSS nos muestran que ese país domina perfectamente los desarrollos de la tecnología más moderna; evidentemente, ése no es el caso de Brasil. Que en el ámbito civil la URSS esté retrasada en el empleo a

A fuerza de adoptar aquel sesgo, se corre en efecto el peligro de sustituir un punto de vista unilateral por otro, en perjuicio de la dialéctica (que no excluye la asimetría). Ciertas proposiciones elaboradas en el seno de la problemática mundial me parece que se han deslizado, efectivamente, hacia la sustitución de un análisis unilateral, simplemente mercantilista, por un análisis complejo y rico de la interacción de los modos de producción, Estado y sociedades, que constituyen el sistema mundial. Con los ojos puestos en las balanzas comerciales y los oídos atentos a la única retórica de los poderes (que repiten que el déficit «debe» ser absorbido, que hace falta «reajustar» la economía, etc...), se olvidan las relaciones de producción, las clases sociales y su actuación, las ideologías, como si el «poder» hiciese la historia. Tal deslizamiento puede conducir a un mercantilismo ingenuo⁵⁵, más allá incluso del economicismo.

Conclusiones

Por tanto, la tesis del desarrollo desigual no es una tesis «economicista» basada en el análisis exclusivo de los mecanismos de reproducción de la «desigualdad económica», como desgraciadamente se piensa a menudo. Es una tesis que se sitúa en el plano total y complejo del materialismo histórico y permite así centrar el papel del Estado en la «cuestión del desarrollo». Ese papel es decisivo; pero sólo puede cumplirse verdaderamente si dicho Estado es nacional-popular y no burgués. Por eso proponemos llamarlo así y no «socialista». No es que sea inútil conservar la perspectiva del objetivo final, o sea, la abolición de las clases. Al contrario, las probabilidades de las fuerzas socialistas que actúan en la sociedad nacional y popular dependen de la fuerte expresión de ese objetivo. Pero pensamos que es mejor calificar las sociedades por el nombre que corresponde a su realidad, que calificarlas por la naturaleza del objetivo de su posible proyecto. Respecto al calificativo de «nacional», está ahí para recordar que es necesaria la «desconexión» y que impide proyectar una estrategia que pretenda el paso inmediato, o por etapas, del capitalismo mundial a un socialismo también mundial. El paso exige una destrucción previa, la del orden basado en la centralización capitalista-imperialista del excedente (de la plusvalía y toda forma de transferencia de valor) en beneficio, en lo inmediato, de su descentralización a nivel de Estados populares. La autonomía que se recupera con esta «desconexión» permite entonces abolir la contradicción específica que nace del desarrollo desigual del capitalismo, y crear así las condiciones para la recentralización posterior, en un futuro no visible, sobre la base de una sociedad mundial sin clases⁵⁶.

257

gran escala de tecnologías eficaces es otro problema completamente diferente. La razón es doble. Por una parte, la carrera de armamentos impuesta por Estados Unidos incide en un país que todavía es relativamente pobre; lo único que esto prueba es que la «recuperación» es una operación mucho más difícil y larga de lo que a menudo se cree (y por eso la «transición», llamada socialista o nacional-popular, es una fase histórica larga). Pero la URSS se encuentra en esta transición y Brasil no. Por otra parte, las contradicciones inherentes a la transición nacional-popular (en el caso soviético el desequilibrio hacia el estatalismo) tienen también su parte de responsabilidad en la situación.

⁵⁵ Yo no creo haber confundido economía mercantil con economía capitalista, como sugiere SZENTES. Únicamente he dicho que sólo el modo capitalista implicaba la generalización de la forma mercancia (por la transformación de la propia fuerza de trabajo en mercancia). Eso es algo totalmente diferente.

⁵⁶ Eso conduce a nuestra tesis: «¿Revolución o decadencia?», que es la conclusión de *Classe et Nation*.

Jaime del Castillo

La ponencia del profesor Amín es realmente estimulante. Entre otras razones porque en un momento en que la discusión sobre las interpretaciones globales de la evolución de la economía mundial parece no estar de moda, en ella se retoma el tema en una perspectiva ambiciosa. Y por tanto, estimulante de entrada, independientemente de que luego se asuman o no todas sus conclusiones.

Así, por ejemplo, la apertura de nuevas vías para la interpretación de las economías que llamamos socialistas desbloquea la capacidad analítica para comprender su evolución, y eso en un tema donde la falta de originalidad de las reflexiones es notable desde hace tiempo. Por tanto, y aunque se pueda discrepar en aspectos parciales y pensar, por ejemplo, que las estructuras sociales de la Unión Soviética no son tan rígidas como el autor plantea (especialmente cuando las reformas de Gorbachov parecen cambiar aspectos sustanciales del país), creo que es realmente sugestiva y permite avanzar (aunque sea críticamente) en la comprensión de estos países.

La fertilidad del artículo aparece también cuando se cuestionan las interpretaciones deterministas de la evolución del capitalismo. Un ejemplo es cuando se recuerda el hecho de que en algunos países asiáticos fermentaban elementos que prefiguraban una evolución capitalista de los mismos, y ello frente a la idea tan extendida de que el modo de producción asiático era estático. Al respecto es curioso recordar que esta misma intuición que tuvo Paul A. Baran hace ya muchos años, en *La economía política del crecimiento*, ha sido dejada al margen por muchos de los autores que han escrito sobre el subdesarrollo, y ello a pesar de que su constancia permite desbloquear muchas de las rigideces teóricas que en ocasiones han llevado a dogmatismos sin salida.

Ahora bien, respecto a la interpretación global del profesor Amín, hay un tema en el que discrepo, y es el relativo a la periodización del capitalismo. Si

no le interpreto mal, el autor distingue dos períodos. Uno primero en que ya existe un mercado mundial, y que por el contexto parece que se pone como su límite 1870, y otro segundo período en que surge el capitalismo mundial.

Opino, sin embargo, que las periodizaciones de tipo binario dificultan la comprensión de la evolución del capitalismo. Es la misma crítica que realizaría a los autores que diferencian entre un período de acumulación extensiva y otro de acumulación intensiva. Esta última diferenciación se basa casi exclusivamente en las características de los procesos de producción, olvidando por tanto el espacio y las instituciones. Por ello me parece incompleta, al igual que la del profesor Amín, que parece olvidar la evolución en los procesos de producción. En este contexto se comprenderá mejor que no me parezca correcto hablar de valores mundiales desde la emergencia del imperialismo y que piense que entenderlo así no ayuda a comprender el desarrollo de la crisis actual.

De ahí que yo plantearía otros criterios de periodización, mediante los cuales se pudiera comprender que si a partir de 1870 se produce, efectivamente, una internacionalización de la economía, la misma es fragmentaria y queda limitada en cada caso exclusivamente a los espacios de cada uno de los imperios que se crean en la época. En el interior de cada uno de los imperios se generaría un único valor, efectivamente internacional en cuanto que las colonias no forman parte de los límites nacionales de cada metrópoli, pero tampoco común al conjunto de la economía mundial en cuanto que cada imperio es un espacio bien diferenciado de los demás. De ahí las posibilidades que aparecieron en la crisis de los años treinta de un repliegue proteccionista de cada una de las grandes potencias, imposible en caso de que hubiera existido ya un mercado único mundial, consecuencia y condición de un solo valor mundial.

En mi opinión un análisis de este tipo permite comprender mejor las grandes crisis como frontera entre dos períodos distintos de la evolución del capitalismo, ya que si las crisis son períodos de profundas transformaciones estructurales, la crisis de los años treinta habrá representado el inicio de un nuevo período con rasgos básicos diferentes que el anterior. Igualmente, la crisis de los años setenta implica cambios estructurales del capitalismo que tendrán consecuencias espaciales, y no solamente tecnológicas. Cuestiones éstas que las periodizaciones binarias no permiten detectar para cada una de las grandes crisis que se han producido históricamente.

De ahí que habría que ir hacia criterios más com-

plejos de periodización, que tuvieran en cuenta conjuntamente los cambios de los factores institucionales, de los espacios, de los procesos de producción, de las relaciones de trabajo, etc... En ese contexto se podría aprehender mejor la especificidad de la crisis actual, en donde yo estaría de acuerdo que probablemente se está dando la emergencia de un valor mundial como determinante del conjunto de las economías nacionales, cuestión que sería precisamente lo determinante y más específico de la misma.

Al respecto, en el texto se plantea que la salida de la crisis no pasará por la consolidación de un único Estado mundial. Yo en esto estaría de acuerdo, pero me parece necesario destacar que desde la periodización propuesta, y según la cual el capitalismo es mundial desde 1870, al descartar esta posibilidad no se puede concebir el desarrollo de la internacionalización del capital como uno de los elementos de salida de la crisis y, por tanto, como una tendencia que está en el centro de importantes conflictos políticos de los últimos años. Así, es difícil exagerar la trascendencia que tiene el que se impongan las fuerzas que buscan en Estados Unidos una salida hegemoneizada por los intereses nacionales norteamericanos (y de la que el presidente Reagan habrá sido la expresión) o aquellas otras que pretenden una salida también capitalista pero compartida, y entre las que se encuentran fracciones internacionalizadas del capital americano, la Trilateral, y de la que era expresión el presidente Carter y probablemente lo vuelvan a ser los demócratas en el futuro. Las consecuencias de una u otra opción serán muy diferentes, y se puede opinar incluso que la victoria temporal de los intereses representados por Reagan ha significado un retraso en la necesidad de la creación de instituciones supranacionales adaptadas al grado alcanzado en la internacionalización del capital, y que en cuanto que expresión de intereses retardatarios históricamente se considerará su papel de la misma forma que ahora hacemos, desde la perspectiva de Keynes y Roosevelt, con el del presidente Hoover en los años treinta.

Otro punto que me parece interesante discutir, a partir de las sugerentes propuestas que realiza, es el tratamiento de las semiperiferias. Es evidente, por el contenido del papel que el autor conoce, los hechos significativos del desarrollo industrial en el Tercer Mundo, durante la última década. Pero, sin embargo, rechaza de plano, siempre y cuando un país esté integrado en la economía mundial, la posibilidad de que se generen diferencias de desarrollo entre diferentes países, y que emerjan nuevos centros con una cierta capacidad autónoma en el

proceso de acumulación del capital, y esta posibilidad se rechaza desde el momento en que según la tesis expuesta se asistió al nacimiento del capitalismo mundial, es decir, finales del siglo XIX. En mi opinión, este planteamiento es consecuencia de que, como el autor dice, la visión expuesta está en creación, y por tanto es aún incompleta y esquemática.

Para colaborar en lo posible a su desarrollo, plantearía la siguiente cuestión: ¿no podríamos concebir la existencia de diferentes niveles de coherencia de las economías nacionales, lo que permitiría plantear la economía mundial como un conjunto de economías articuladas jerárquicamente, pero cada una (o grupo) de ellas con diferentes matices, en algunos casos sustanciales? Porque, por ejemplo, en el caso de Corea y desde un conocimiento superficial de su realidad, parecen existir hechos que son difíciles de comprender desde la perspectiva de una inserción pasiva del país en la economía mundial. Me refiero al nacimiento de grupos económicos coreanos con capacidad de competir en el mercado mundial, grupos como Hyundai o Samsung. Grupos que además han demostrado su capacidad de instrumentar el Estado en defensa de sus intereses específicos, y con una autonomía en sus proyectos que parece relativamente grande respecto a los intereses del centro. En concreto, parece claro que muchas de sus actividades entran en claro conflicto con los intereses de los grupos norteamericanos y japoneses.

¿Qué va a dar de sí esta situación cuando continúe evolucionando? Esta es, evidentemente, una cuestión abierta. Pero para preverla, me parece significativo el hecho de que el Estado coreano ha creado ya órganos similares a los que como el MITI en el caso de Japón le han permitido desarrollar de manera óptima sus sectores competitivos en función de la situación internacional. Y esta vocación de programar el desarrollo en función de un proyecto propio de competitividad me parece que es un elemento que no permite rechazar de entrada la posibilidad de que la economía coreana aumente o mantenga en el futuro su articulación interna, o mantenga grados significativos de capacidad para reaccionar activamente en su proceso de articulación a la economía internacional.

Es por eso que insistiría, en el mismo sentido que indica el profesor Amín, en la importancia de los factores internos para comprender la evolución de los países subdesarrollados, y por tanto en la necesidad de recentrar el análisis teórico para introducir en él lo interno a la hora de analizar la periferia. De esa manera se puede comprender mejor casos como los de Estados Unidos, Australia y Nue-

va Zelanda; estos países formaban parte de la periferia, y el que todo el mundo atribuya a las características de su población de emigrantes europeos la clave de su comportamiento dinámico, demuestra que fue la estructura social la que les permitió romper con su situación de dependencia. De alguna forma Japón es otro caso similar, en que el desarrollo se explica por la respuesta interna a los intentos de controlar, en el siglo XIX, desde el exterior su economía y su cultura.

El profesor Amín plantea que la distancia existente entre Brasil y Estados Unidos es insalvable en la actualidad. Este es un hecho evidente. Pero si nos remitimos al caso japonés, y nos situáramos a mediados del siglo XIX, su distancia con las potencias europeas también nos hubiera parecido insalvable; no fue hasta ya bien entrado el siglo XX que Japón se afirmó como potencia capitalista. Por el camino, desde que llegaron los primeros barcos europeos a los puertos japoneses, hasta que en 1987 el Japón se ha convertido en un país clave de la economía mundial, que compite en condiciones incluso de superioridad con los otros países capitalistas desarrollados, ha habido fases intermedias de desarrollo.

Esta evidencia nos puede permitir hacer análisis más matizados de las perspectivas de desarrollo de economías como la brasileña y la coreana. Especialmente si tenemos en cuenta que aunque estos países (especialmente Brasil) tengan importantes desequilibrios, dependencia del exterior en partes importantes de su proceso de reproducción del capital (por ejemplo, importación de bienes de equipo), no deja de ser también éste el caso de economías como la española o la portuguesa, donde los niveles de coherencia son relativamente débiles. Pero no se podría decir que esa situación tiene mucho que ver con los problemas de, por ejemplo, los países del África negra o de la mayor parte de América Latina en el momento actual.

Por tanto insistiría en la necesidad de análisis más diferenciados a la hora de abordar las perspectivas de la periferia, y que en ellos se tuviera especialmente en cuenta la evolución concreta de las estructuras productivas y los intereses y composición de los grupos que controlan las decisiones. Es decir, que se tuviera en cuenta los factores internos, además de las formas de inserción en la economía internacional.

Juan Carlos Moreno

Un punto muy interesante de la ponencia del profesor Amín, y que me gustaría que hubiera ampliado un poquito más, es la distribución del valor a nivel mundial y cómo afecta al crecimiento y a la inserción de los países semiperiféricos. Un caso muy interesante es, justamente, en América Latina la distribución del valor, también en el interior del centro, y que está afectando a toda la semiperiferia en el sentido de que la distribución del valor, llamemos del capital financiero, del capital industrial, en el centro, está condicionando tremendamente y puede determinar la evolución de la semi-periferia después. Este es un punto muy ilustrativo del punto que él mencionaba y que sería interesante que ampliara.

José Molero

Yo solamente, cambiar en la línea de escuchar alguna palabra adicional de Samir Amín sobre un tema que, recurrentemente, me preocupa y que él ha mencionado. Y es, en el contexto de lograr un tipo de acumulación autocentrada, cómo se plantea el problema de la innovación. Personalmente, estoy cada día más convencido de que una parte fundamental, no digo la única ni mucho menos, de la dinámica del capitalismo moderno es la innovación tecnológica. Es una parte de la dinámica, obviamente no se puede separar de la dinámica social, pero esa parte está ahí. En las que él ha denominado semiperiféricas, dónde está la gran falla, en ese punto concreto, quizá él ha hecho más hincapié en temas de recursos naturales, en temas del papel del Estado, etc. Pero ese punto, que estaba en la lista de temas a discutir, ha quedado fuera. Simplemente, lo plantearía en el sentido de esa dinámica del ajuste versus la desconexión, o de la construcción de un Estado socialista, de una sociedad socialista o nacional-popular, qué papel jugaría el cambio técnico y la orientación de una política científico-técnológica, con características propias.

Augusto Mateus

Bueno, hay dos problemas importantes en la ponencia de Samir Amín, y que que pueden cuestionar el aspecto muy positivo de colocar al Estado en el centro del debate. Es claro que parte del Es-

tado, de la sociedad, hacia la economía y no al revés. Pero el argumento en términos de las semi-periferias no es muy correcto. ¿Hay o no hay una transformación efectiva de la configuración del sistema capitalista mundial, es decir, lo que ha pasado en términos políticos, sociales y económicos en el último cuarto de siglo, ha creado una situación nuevo o no? Está claro que hay siempre periferias y no una periferia, pero la situación actual ¿es igual a la situación, en términos globales, de hace veinticinco años o no? Desde el punto de vista económico, político y social, la realidad de la semiperiferia es, como dijera Jaime del Castillo, algo que cuestiona completamente una visión muy polarizada de dos situaciones, en términos de autonomía de los Estados, en términos de las características propias de las sociedades e, incluso, en términos de los indicadores económicos. Si hablamos de una economía semiperiférica, como la economía de un Estado y una sociedad semiperiférica, es una economía diferente, tanto de las economías centrales, como de las economías típicamente subdesarrolladas, típicamente periféricas, que también resultan diferentes. Y por ahí, creo que no se puede aplicar un pensamiento entre países como entre clases, en términos de análisis del problema de la lucha por el excedente o el reparto de ingresos, es decir, me parece que las sociedades semiperiféricas no pueden ser equiparadas a clases medias, tienen un papel específico que tiene que ver con una cierta capacidad de organizar internamente, en términos de funcionamiento del Estado y de la sociedad, su propia inserción en la economía mundial. Tienen, por ejemplo, la capacidad de establecer la forma que asume el salario. Es decir, la relación salarial en términos de esas economías es diferente, les da una cierta capacidad de autonomía, dentro de jerarquía de mecanismos de funcionamiento de aparatos productivos muy diferentes. Es por eso que la solución a la crisis que ha sido planteada en términos de pasar de un keynesianismo interno en los treinta a un keynesianismo mundial, no puede ser practicada. Por eso, sería interesante ver en qué medida se está en una situación nueva o no, es decir, si la reinterpretación del sistema centro-periferia es un simple ajuste, en términos de la concepción teórica que teníamos o si es algo más, que necesita producir nuevos conceptos. La segunda cuestión, el planteamiento en términos de ajuste, de conexión, necesitaría ser desarrollado un poco más, porque puede ser una forma de repetir una falsa cuestión. Por ejemplo, en términos del «hacia fuera» y «hacia dentro», y colocando la política y la intervención en el centro del problema, cómo hacer, cómo combinar ajuste con desconexión,

porque no se puede plantear ahí una solución, sólo ajuste, sólo desconexión. La cuestión central es: ¿cómo se hace el ajuste y cuáles son las prioridades centrales en la desconexión? ¿Cómo se puede construir «desde dentro» un papel nuevo para la inserción internacional, en términos de proceso de desarrollo específico, lo que Prebisch llamaba en términos de una transición periférica y un desarrollo periférico propio? ¿Cómo se puede hacer eso? El caso de Albania es típico como ejemplo, aunque nos coloca en una situación sin salida. Creo que hay que ir un poco más adelante en términos de cómo se puede hacer esa combinación de ajuste y desconexión.

Mario Murteira

La cuestión central que quería plantear a Samir es el problema del condicionamiento entre periferia y Estado y democracia política. Las periferias son diferentes y, por tanto, exigen tratamientos teóricos diferenciados. Y así considero una periferia europea y una periferia africana, en especial las seis colonias portuguesas. Hacia 1974-75, en este grupo de países hay una situación prerrevolucionaria en la que parece viable un movimiento de desconexión; y subrayo el vocablo *parece*. La realidad es que de esa situación prerrevolucionaria surgen Estados determinados. Portugal, periferia europea, tiene un Estado democrático en el sentido formal del término. Pero me gustaría que se tuviera en cuenta la posibilidad democrática para un Estado como Cabo Verde, por ejemplo, y se profundizara en la naturaleza de una democracia periférica con un Estado democrático.

261

F. Fajnzylber

En la tercera parte de la exposición del profesor Samir Amín, él aborda el tema de «qué hacer» y menciona tres dimensiones, si capté bien, desconexión, autonomía e integración social. Quería hacer tres consultas. La primera se refiere a la dimensión «desconexión», la segunda se refiere a la «autonomía», y la tercera se refiere al papel de la *intelligentzia*. Sobre el tema de la desconexión, creo que entre 1965 y 1975 fue tema nuestro, se planteaba en los países menos desarrollados el tema de la desconexión. Pero de 1975 a 1985, intuyo que los países del centro tomaron una decisión: ellos escucharon hablar de que se quería desco-

nectar el Tercer Mundo, escucharon, escucharon y ellos decidieron desconectarse. Creo que de 1975 a 1985, la decisión tomada, no respecto a las semiperiferias, sino a la periferia en su conjunto, fue decir, miren, efectivamente, lo mejor que podemos hacer es la desconexión, no nos interesa ni su mercado, no pagan, y sus productos los vamos a sustituir, cuando les transferimos tecnología, algunos, inclusive, tienen éxito y nos compiten. Es decir, la desconexión, respecto a la periferia, no a la semiperiferia, no es una opción, es ya una decisión desde el punto de vista de los centros. Entonces es interesante, tal vez, interrogarse, abordando esto no como opción, sino como un dato externo. Creo que efectivamente los centros optaron por la «desconexión» y razonaron: tienen razón, es lo mejor para ustedes y nosotros.

El segundo tema es el de la autonomía y ahí enfatiza el profesor Amín los modos de producción, pero no menciona explícitamente el tema de los modos de consumo. Tanto en las experiencias de países socialistas, como en las experiencias nacionales-populares sería interesante abordar el tema del consumo. Entonces, si la desconexión es un dato exógeno y la autonomía del consumo no es trivial, el tema de la integración social resulta una componente nada evidente, ya que queda inserta en un triángulo en el cual dos de sus componentes están un poco frágiles.

262

La tercera pregunta surge naturalmente de las dos anteriores: parte del drama de que la *intelligentzia* tenga tanta influencia en estas cosas es que la *intelligentzia*, por definición, no tiene problemas con el consumo. Es tan trascendente la *intelligentzia* que tiene la gratificación, precisamente, del hecho de ser *intelligentzia*. Entonces, tiende sistemáticamente a subestimar las aspiraciones prosaicas de la gente que no pertenece a la *intelligentzia*, y que tiene el drama del tedio, del aburrimiento, de una vida cotidiana que nosotros no conocemos porque estamos en estos seminarios, por ejemplo; el que participemos en estos eventos es una forma de gratificación y de acceso a un servicio, de gratificación del ego, a la cual está ajena la cotidianeidad de la mayor parte de la gente. Entonces, creo que esta tendencia sistemática de la *intelligentzia*, a subestimar y mientras más trascendente, más subestima el consumo porque, primero, lo tiene resuelto y segundo, que ya está gratificado. En síntesis, las tres preguntas eran, la desconexión no parece ser una opción, sino más bien un dato exógeno; la autonomía en el ámbito del consumo no es trivial, y si esas dos cosas son así, la integración social no es nada evidente, y, en tercer lugar, ¿no será peligroso esto de que pueda te-

ner tanta influencia la *intelligentzia* en todas estas cosas?

Armando di Filippo

En realidad, entro en un tema que no es, de ninguna manera, mi especialidad, pero que me tiene un poco obsesionado en el último tiempo y del cual conversaba ayer también. Atañe a la esfera cultural, a los valores como idea-fuerza, especialmente los valores secularmente arraigados, que a veces se asocian con antiguos movimientos religiosos profundamente internacionalizados y distintos a las corrientes ideológicas en el sentido en que se usa esta expresión. Estos valores pueden ser un soporte subyacente a ideologías, y contribuir a sustentar la idea del Estado nacional. Otorgan cohesión, unidad nacional y, por lo tanto, serían un componente, tanto de la importancia de la formación del Estado nacional enfatizado por Samir Amín, como del concepto de «desde dentro», que había planteado Osvaldo Sunkel, en otro contexto. Pero lo cultural se combina con otros factores estructurales y, por lo tanto, opera en la Historia, concretamente. Así, elementos culturales que podrían ser retardatarios, en un determinado contexto histórico y estructural, pueden, combinados con otros componentes externos e internos, pasar a ser elementos dinámicos. De ahí entonces que el confucianismo pueda ser una explicación del atraso chino en el siglo XVI y contribuir, en cierta medida, a explicar el avance japonés en el siglo XX, si se combina este elemento con otros rasgos tecnológicos, que son propios de otra cultura, que es la cultura occidental.

Comprendo que es un tema amplio, para el cual yo no estoy en absoluto capacitado, pero se me ocurre que, precisamente en el área africana en el Medio Oriente, los movimientos islámicos son un componente estructural de los procesos y conflictos sociales en dicha zona, aunque no sean determinantes en última instancia. Es muy difícil comprender cabalmente lo que está pasando en Irán, y las transformaciones que allí se han operado, o la naturaleza de los conflictos que se plantean en el Medio Oriente, entre por ejemplo árabes e israelíes, si no introducimos estos componentes culturales de profundo arraigo secular, y que operan como ideas-fuerza, en estructuras mucho más complejas de una historia concreta. Entonces, me parece que hay una asociación, no forzada, entre estos rasgos, estos valores culturales, como componentes del «desde dentro», y los elementos

que conforman ese Estado nacional, que está en la médula del desarrollo autónomo y de la distinción entre centros y periferias a la cual se refería el profesor Amín.

Antonio Sánchez Gijón

Quería hacer primero un breve comentario a lo que ha dicho el profesor Amín, y después formular una pregunta. El comentario es que tengo la impresión de que él no es un firme creyente en que los mecanismos del mercado internacional asignen los recursos de forma equilibrada. Es decir, que no existe la mano invisible que asigna de forma equilibrada y hasta diría equitativa los recursos del producto mundial. La pregunta viene a continuación y es: ¿cree usted que los mecanismos del mercado libre, dentro de las sociedades constituidas, tienen alguna virtualidad, en orden a la transformación económica, por un lado, y a la democratización de las sociedades, es decir, cuál es la función de los mecanismos de mercado dentro de las sociedades para posibilitar que el consumidor se manifieste y ejerza su soberanía, demandando productos? Y también, ¿cuál es el efecto que esto tiene en los procesos de evolución política para la democratización de las sociedades, considerando que, normalmente, el consumidor es un votante y el no-consumidor es un no-votante? La pregunta es: ¿qué validez tienen los mecanismos de mercado libre dentro de las sociedades?

Oswaldo Sunkel

Me parece muy importante la colocación del tema del Estado como una cuestión central en la discusión sobre el sistema centro-periferia, y los dos grandes problemas que se plantean a partir de ese informe: la superación de la polarización internacional y de la polarización interna. Volviendo a la imagen que hacía en mi presentación inicial, es importantísimo tener en esta como en otras materias una noción clara de hacia dónde se mueven las corrientes del proceso económico internacional. Si vamos a dejarnos ir con la corriente, mejor minimizar el Estado. Es lo que intentan, por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la banca transnacional; reducir al mínimo la intervención del Estado de tal manera que los países periféricos acentúen dicho carácter y se continúen insertando internacionalmente y polarizando interna-

mente de la manera tradicional. Entonces, es absolutamente central que el capitán del barco, en este caso el Estado, al percibir hacia donde se dirige y nos lleva esa corriente, logre contrarrestarla. De lo que se trata aquí, y de lo que se trata en toda esta discusión, es siempre cómo reaccionar a las tendencias naturales del sistema. En otras palabras, cómo hacer para que de la misma presión que el sistema ejerce, se saquen fuerzas para contrarrestar sus tendencias. Me parece que aquí reside precisamente una de las grandes diferencias entre pensar en términos del sistema centro-periferia, y pensar en términos de economías nacionales autónomas. El mundo ya no es un conjunto de países que solamente tienen relaciones *entre* sí, sino que además han desarrollado fuertes lazos *a través* de ellos. Existe ahora un conjunto creciente de relaciones, agentes, instituciones, valores, comportamientos, mecanismos transnacionales. Por ello considero que es mucho más difícil desconectarse actualmente del sistema internacional que durante la crisis de los años treinta. En ese período, por ejemplo, la periferia simplemente dejó de servir la deuda. Pudo hacerlo en buena medida porque no había instituciones financieras internacionales o transnacionales capaces de imponer el sacrificio interno que ahora se exige para hacer transferir esos recursos al exterior. No había tampoco unas estructuras sociales y políticas internas transnacionalizadas, capaces, en el caso de América Latina, de extraer de la región 130 mil millones de dólares en los últimos cinco años, sacrificando brutalmente a los sectores populares e incluso a las clases medias. Entonces, este tema de la transnacionalización, o sea, de los cambios estructurales que han estado ocurriendo en el sistema internacional y sus expresiones internas, es un tema muy fundamental. Un elemento particularmente crucial es la privatización del sistema financiero internacional en la década del setenta. Las tecnocracias financieras locales encargadas de la negociación de la deuda externa se entienden con sus congéneres externos, con los que comparten los mismos criterios y enfoques. Negocian simplemente con el criterio de cómo cuadrar la balanza de pagos. La pregunta de cómo desligarse en alguna medida del sistema es una pregunta que simplemente no se les ocurre. Es que detrás de estas instituciones financieras transnacionales se ha estructurado una coalición de intereses financieros que ha logrado subordinar en este período a las anteriores coaliciones productivas. En términos del Estado, de las estructuras de poder y coaliciones y agentes sociales, lo más trascendental que ha ocurrido en los últimos quince años es que la coalición de intereses vinculados

con el capitalismo financiero privado internacional se ha recompuesto e impone sus intereses sobre el tipo de coalición de intereses que se generó en la década de los treinta. Esta era una coalición productiva con una concepción keynesiana preocupada de generar empleo, producción, acumulación, mejoramientos en las condiciones de vida de los sectores populares y las clases medias. Una coalición política de centro completamente distinta de la que prevalece hoy. En la década de los treinta, a raíz de la crisis y de la ruptura de la conexión financiera entre los sectores exportadores, financieros y comerciales de nuestros países con los países del centro, cambió la constelación de poder interna. Los sectores de empresarios nacionales manufactureros lograron impulsar la industrialización, sobre la base de romper la coalición internacional de los sectores exportadores, financieros y comerciales. Es muy difícil que esto pueda ocurrir actualmente, a menos que haya un quiebre financiero internacional mucho más grave del que hasta ahora ha habido.

De modo que, para finalizar, es preciso identificar agentes sociales, coaliciones políticas y estructuras estatales y las vinculaciones a través de las cuales éstas trascienden los Estados nacionales. Es un tema central y absolutamente esencial para poder responder a la pregunta, ¿qué hacer? dadas las nuevas condiciones.

264

Victor Tokman

El extremadamente lúcido planteamiento del profesor Amín nos lleva a posiciones dicotómicas: desconexión o inserción. Sobre el mismo quisiera efectuar dos breves comentarios, dirigidos principalmente a solicitar al profesor Amín una mayor elaboración sobre estos temas. El primero es que cuando se ve el mundo de esta manera dicotómica, necesariamente tenemos el riesgo de un determinismo exagerado. Como ya fue mencionado por varios antes que yo, existen muchos países, tanto en la periferia como dentro del centro, que transitan en este esquema entre desconectado y dependiente. En particular, como usted mismo señaló al inaugurar esta sesión, no sabríamos dónde ubicar a España en este esquema, al igual que a Portugal y quizá a Italia, entre otros.

El segundo comentario es que plantear la dicotomía como conexión-desconexión nos lleva a una falacia. Dado que existen muy pocos casos de desarrollo autárquico en el mundo, lo que se está planteando implícitamente es una desconexión del

sistema capitalista, para conectarse a otro sistema. Entonces, ahí es donde creo que conviene profundizar la discusión preguntándonos qué implica la conexión al sistema diferente que, de hecho, es por lo general el sistema socialista. Sin querer anticiparme a la ponencia que sigue sobre lo que significa la periferia en el mundo socialista, se pueden retomar los tres puntos que también levantaba Fernando Fajnzylber sobre cómo se mueven la conexión, la autonomía y la integración social en los diferentes países. A ellos debe agregarse que, tal como lo señala el profesor Amín, en el caso de América Latina hay un solo país socialista histórico, que es Cuba, mientras que en África hay muchos países que han entrado en este tipo de nueva conexión internacional. No se observa que el cambio de conexión haya producido un sistema de inserción diferente al anterior, que era sobre la base de recursos naturales. Sí se observa que, en algunos casos, se resuelve el problema de integración social, en el sentido de que hay una incorporación más equitativa de toda la población.

Ahora, la pregunta que queda pendiente es si es posible el desarrollo de la periferia, sea en el sistema conectado capitalista, sea en el sistema conectado socialista. Ello lleva a su vez a dos temas: la magnitud del excedente y la posibilidad de producir bienes y servicios para satisfacer el consumo, que es además un consumo sumamente internacionalizado, independientemente del esquema de inserción. Sobre estos aspectos sería interesante conocer la experiencia del profesor Amín en los países africanos que han cambiado su manera de inserción.

Samir Amín

Gracias. No es sólo una cuestión de tiempo, el tiempo debe estar limitado, pienso yo, además es un pretexto para que me sea posible evitar las preguntas demasiado espinosas y las dificultades.

En cuanto a muchos de los comentarios que se han hecho, sin duda los comparto, y son los problemas que me planteo a mí mismo, y no creo que haya otras respuestas que las de los que han intervenido en estos comentarios. Tal vez lo que esté a mi alcance sea reformularlas, decirlas de otra forma, tal como las veo, sin esperar mucho más.

Me centraré en el problema que parece ser el más agudo, porque es fundamental, que consiste en la desconexión en términos de dicotomía, de absoluto, o de una combinatoria sobre la que se puede operar. Siguiendo más o menos las notas que

he tomado, en principio, en las fases de la historia podríamos entrar en una discusión prolongada que sería, en sí misma, el tema de todo un debate sobre la periodización de la constitución del sistema capitalista mundial entre los dos criterios que Jaime del Castillo ha propuesto. Yo no veo tal contradicción, sino un carácter complementario. Es decir, el paso de la acumulación extensiva a la acumulación intensiva, si se lo sitúa hacia 1860, 1880, para el centro, al mismo tiempo coincide con un paso cualitativo hacia la mundialización de la ley del valor. La ley del valor no nació mundial por decreto de Cristóbal Colón en 1493, cuando puso pie en tierra en el continente americano, sino que quizá haya sido a mediados o fines del siglo XIX, cuando se pasa de verdad de sistemas con predominio de valores nacionales, de valores locales o nacionales, a una dimensión internacional. Existe una coincidencia con el término del período de acumulación extensiva, al menos en los países capitalistas industriales de la época, es decir, en todos los pequeños rincones del mundo en ese momento. La acumulación extensiva continúa todavía y debe continuar en una amplia escala en la periferia, y en los países socialistas no se ha agotado. Si es que se ha agotado, lo ha sido en la Unión Soviética y en los países de Europa Oriental, pero está lejos de haberlo hecho en un país como China. Me parece que no hay tal contradicción en esto, pero habría que profundizar más en el tema. Sobre todo, habría que plantear la cuestión más difícil enfocada en el futuro: ¿nos dirigimos hacia una nueva etapa cualitativamente diferente con una nueva etapa de la transnacionalización? ¿A partir de tecnologías nuevas, de las nuevas formas de dominación del capital financiero sobre el capital industrial en el centro, y de la dimensión del capital financiero internacionalizado, hay un nuevo estado del capitalismo? Son las preguntas preocupantes a mi entender, y al de ustedes, que se plantea la investigación que se ha de seguir, y de las que no se puede decir mucho de momento. Ahora, en esta historia, hay puntos en los que estoy en desacuerdo con Jaime del Castillo, pero es un desacuerdo que necesitaría todo un debate sobre la historia económica, en fin, la historia económica y social de todo el sistema capitalista mundial. Para mí, ni Estados Unidos —al menos Nueva Inglaterra—, ni Australia han integrado jamás la periferia. Como siempre en la historia, son un subproducto marginal tal vez, en el sentido cuantitativo del término del desbloqueo capitalista —inglés, en este caso—, que no ha sido situado en la periferia. Es una economía de pequeños comerciantes, de excepcionales, etc., de donde nace, precisamente, el impulso histórico bien distinto del

de las regiones en que el capital británico ha podido establecer una alianza social con las clases dominantes locales, y pienso sobre todo en Argentina, porque la comparación es Argentina-Australia. Pero Australia era el país de los convictos, no era una zona interesante para Gran Bretaña, era un subproducto del desbloqueo inglés que se desarrolló espontáneamente, tuvo esa suerte. En cambio, la mala fortuna de Argentina fue la posibilidad de una alianza política y social entre el capital británico y la oligarquía argentina. En ese momento, vemos que el criterio de pertenencia o no a la periferia no es un criterio de desbloqueo económico, ni aun de tipo de inserción, porque los dos se insertaban del mismo modo: vender ovejas, lana, trigo. Igualmente están lo que llamamos las semiperiferias europeas, España, Portugal, Grecia, y en menor grado, Italia. ¿Han integrado siempre el centro? La historia es distinta. España y Portugal han estado a la cabeza del capitalismo mercantilista aun antes de la transferencia hacia los Países Bajos e Inglaterra, y parcialmente Francia, de donde surge la dificultad en esas condiciones, a pesar de la decadencia que vino después para España y Portugal, de concebirlas como pertenecientes a la historia de la periferia. Quien dice centro no dice, evidentemente, también centro constituido en su plenitud el primer día de la creación. Hay un proceso histórico. El caso de Grecia ha sido distinto, existió el Imperio Otomano. Hay que contemplar todo eso. No podríamos calificarlo todo con el vocablo semiperiferia. ¿La URSS es semiperiferia? En ciertos aspectos económicos, desarrollo de fuerzas productivas, etc., está efectivamente más cerca de una semiperiferia que del centro, pero la importancia es decisiva en relación con la naturaleza diferente del sistema social, el papel militar, el estado de otros elementos no económicos, pero que parecen preponderantes. De modo que hay que desconfiar del término semiperiferia.

Ahora bien, establecido esto, hay una segunda serie de problemas fundamentales, estratégicos y tácticos. Bien puede que por razones casi pedagógicas, se haya apelado a oponer de una forma poco menos que absoluta la elección estratégica, la elección de civilización, diría yo, o justamente de conexión, en términos de elección de civilización, que es creatividad, que abarca la creatividad social. No pienso que la expresión organización social que la Europa capitalista ha inventado, sea válida para la historia de la humanidad hasta el fin de los siglos. La participación del pueblo es lo que brinda esa dimensión cultural peligrosa y desmandada, terrible vehículo de fuerzas nacionales fantásticas, sobre todo en Asia y Africa, con cosas como el Islam, el

hinduismo y todo lo demás, que debe ser tomado en consideración. Es una elección de civilización, que tiene una dimensión de modos de producción —capitalista, socialista—, que tiene una dimensión política, sin duda (y volveré sobre el tema de la democracia), pero que hay también otra dimensión. No obstante, al poner en primer plano ese contraste, es verdad que quizá en el nivel de la práctica política se subestima y reduce el lugar de la discusión, igualmente no menos importante, de la táctica, y hay allí una combinatoria de ajuste y desconexión. Como decía Mateus, he citado entre comillas a Cabo Verde, que Mario Murteira retomó después, porque estuvimos en Cabo Verde hace unas semanas, pero no me vendría a la mente la idea de decir «a la covoerdiana», el gobierno de Cabo Verde, desconectado hoy, porque eso significaría suicidio. Pero tampoco diría «acentúen su conexión, procuren hallar el compromiso entre el mínimo de ajuste dominando el máximo y el máximo de la no profundización de la conexión en estas circunstancias», esperando que la historia no sea mañana y que las circunstancias generales y mundiales puedan evolucionar, incluidas las mundiales, si el sistema mundial llega —porque es un tema planteado de una forma con la que estoy de acuerdo, no sé quién lo ha dicho, pero lo he anotado—, la iniciativa no viene del centro y la periferia se ajusta; la periferia, al ajustarse, también impone modificaciones, participa en la configuración del sistema global, no se trae de un proceso totalmente pasivo. En este sentido, el mundo, después del llamado milagro brasileño, no es el mismo de antes, no sólo para Brasil, sino también para las relaciones mundiales. Pero hay cierto margen. La lógica del ajuste es la sumisión, es lo que viene en el discurso, la imposición de la competitividad como algo absoluto, como una fuerza divina a la que no hay medio de limitar, de la que no se puede escapar parcialmente, modular, etc. Y ésa es la lógica misma del ajuste.

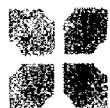
Ahora bien, esto pone en juego la cuestión de la democracia y la cuestión del socialismo, porque, por mi parte, creo que: primero, la crítica fundamental de Marx con respecto a la democracia burguesa sigue siendo convincente y verdadera para mí, es decir, acerca de los límites de la naturaleza de esa democracia, aun cuando —como decía Churchill— sea el menos malo de los sistemas que existen sobre esta tierra. Aun así, es verdadera. Podemos comprobar que hasta ahora es el sistema menos malo probablemente para mí y para muchos otros, para nosotros y para algunos que están fuera de esta sala; pero, al mismo tiempo, podemos seguir siendo críticos frente a esa realidad y frente

a su posibilidad histórica. Finalmente la democracia es algo que ha llegado tardíamente, que no es un producto del capitalismo; hubo una monarquía absoluta antes, hubo muchas cosas. Un producto tardío, y limitado, precisamente en su unión con el imperialismo, y con una posición dominante de un centro, es una prueba tan enceguecedora, que decir «no tienen más que hacer como nosotros, en Brasil», parece pedir que se resuelva un problema de una forma que es poco realista. Así las cosas, no acepto el discurso de la pseudo-democracia, que no es una democracia por la eficacia o no, de la unidad nacional o no, de la construcción o no del socialismo; en estos casos se relega el problema de la democracia. En tales casos el problema está enmascarado por el conflicto real entre tres componentes y no dos, capitalismo, socialismo y estatismo, sin su sociedad, y de él mismo surge la propia tendencia estatizante que es tal vez dominante y cierra el paso a las otras tendencias de la sociedad que no es particularmente democrática en su perspectiva, en su modo de concebir la integración social. Por eso, la batalla democrática está conectada con la batalla socialista, sobre todo en la periferia, pienso en términos de países socialistas y países de la periferia, y de impedirles que se conviertan en un nudo político, hacer que sean dominios políticos separados, como en América Latina, donde las democracias son el producto de la ruina de los regímenes militares, la pérdida de legitimidad de esos regímenes, más que el producto de una dinámica social interna, en términos profundos, que abarque a las masas populares. Me parece muy peligroso, y su fragilidad lo ha revelado así. De este modo relaciono estos problemas. Cuáles pueden ser las formas históricas en cada etapa —Mario lo sabe, en Cabo Verde nuestra discusión se refería a la democracia—, tratando de comprender las condiciones reales, concretas, en un país muy frágil, pero donde las circunstancias históricas han dado cierto número de bazas que no son desdenables en la región, en el juego de las posibilidades. Efectivamente, en política, se pasa de esa dicotomía ajuste-desconexión, Estado nacional popular, como si se pudiera decretar, a la política. Entonces llega el papel de los intelectuales, de la *intelligentsia*, y es un punto espinoso. Yo creo que habría mucha hipocresía si se admitiera ese papel. Primero, que cosas como el partido bolchevique, el partido comunista chino son cristalizaciones de la *intelligentsia* más de lo que creyeron ser —y de buena fe— los voceros de la clase obrera, que existía o no existía, del pueblo en toda su variedad. Antes de negar la existencia del problema en nombre de cierto tipo de moralismo, será mejor analizarlo

de cerca, porque no pienso que esa *intelligentsia* por sí misma tenga una tendencia a la democracia. Como mucho, posee una tendencia a la gestión del Estado, de una alianza popular; aun cuando haya surgido de una alianza popular en un momento de la historia, tiende a la gestión más que a un desbloqueo. Hay una contradicción que nace de esto.

¿Cuál es la importancia en ese momento de los modos de consumo? Este es uno de los puntos más difíciles de tratar. Es un problema de grado. Estoy casi seguro, intuitivamente, de que el problema es mucho más grave en América Latina que en Asia o en África, porque la clase media entre comillas puede ser el 30 por 100 de la población, no es el 2 por 100, y eso cuenta. Y, por otra parte, incluso en las clases populares, los modos de consumo, aun en su versión miserable, están terriblemente tergiversados con respecto a lo que podrían haber sido, a cómo se podrían haber desarrollado. El problema es mucho menos grave cuando se piensa en un país como India, donde la penetración y los efectos destructivos —y en India hay 750 millones de habitantes, que no es un pequeño promedio, y si se suma Bangla Desh, etc., llegamos a mil millones y un poco más—, el problema es menos grave, pero no desdeñable, no lo es en ningún lugar. Puede que en África negra sea más complejo, por los enormes efectos devastadores y al mismo tiempo las posibilidades o potencialidades que no han sido explotadas más que en las extremas conjunciones políticas casi milagrosas, para poder serlo, en el estado actual de las cosas, a corto plazo. Bien, éste es el problema.

Pero creo que el tiempo pasa y es necesario que sepa poner punto final. No abordaré el tema de las Coreas, porque creo que hay una sola Corea. Taiwan, la cuestión del confucianismo, Corea, China, Corea del Norte, Corea del Sur, Japón, Vietnam, necesitaría todo un coloquio para esto, para poder salir de las trivialidades.



~ España ~

Del estudio del caso español, **Mikel Buesa** y **José Molero**, analizan la configuración reciente del sistema productivo español y su posición internacional. Para ello investigan la diferenciación productiva de España respecto de la CEE, en función de la tecnología, los precios relativos, la demanda interna y el modo de relacionamiento externo de la economía, a la vez que comparan el grado de adaptación de los sistemas productivos de la CEE, Estados Unidos y Japón a los cambios del mercado mundial tras la crisis.



Centro-Periferia en Europa: la Especialización Internacional de la Industria Española (1970-1983) *

Introducción

Dentro de un debate general sobre la situación actual de los estudios basados en ideas nucleares en torno al concepto centro-periferia, el análisis de la economía española presenta algunas peculiaridades de interés porque, sin pertenecer al reducido grupo de economías dominantes, difícilmente encaja dentro de algunas categorías como subdesarrollo, periferia, etc., elaboradas para explicar los casos de los países más atrasados.

Ha habido algún intento de superar aquella dificultad mediante la introducción de conceptos como países de industrialización tardía (o más que tardía), semiperiferia, países semiindustrializados, periferia europea, etc. Sin negar el interés analítico de estos esfuerzos ¹, debemos admitir que, en muchas ocasiones, aquellos conceptos están poco elaborados o faltos de la necesaria investigación empírica que los refuerce.

Por ello, nosotros creemos que sólo un importante trabajo empírico, en relación con la reflexión teórica, es capaz de proporcionar el conocimiento suficiente como para dar cuenta de las especificidades de cada país. De esta manera, creemos que nos situamos en el corazón de las aportaciones que introdujo el concepto centro-periferia en el estudio del desarrollo; no se trata de trasplantar teorías o modelos de unas experiencias a otras, sino de profundizar en el conocimiento de lo que es específicos de cada estructura dentro del sistema global dominante. En la misma línea, aunque partiendo de esquemas teóricos diferentes, se encuentran los trabajos sobre el intercambio y el desarrollo desigual o los análisis de jerarquía y diferenciación de los sistemas productivos desarrollados en Francia. Tampoco queremos dejar de mencionar la lúcida idea de Dudley Seers de plantear el análisis de la economía europea siguiendo un esquema centro-periferia en el que se hace jugar un papel destacado a fenómenos como el turismo, las emigraciones de mano de obra, las inversiones extranjeras o la transferencia de tecnología.

Un repaso a la historia de la industrialización española nos mostraría hasta qué punto está jalonada de experiencias muy ricas para la discusión de algunos elementos fundamentales de la acumulación en un país que se retrasa respecto a los «primeros en llegar». Hechos como el propio atraso en generalizar la industrialización, el fuerte debate histórico en-

* En lo fundamental, este texto responde al contenido del capítulo 3.º de nuestro libro *Estructura Industrial de España*, de próxima publicación por el Fondo de Cultura Económica.

¹ Nosotros mismos los utilizamos en ocasiones e incluso hemos participado del intento de construir tipologías más amplias. Véase MOLERO, 1981.

tre librecambistas y proteccionistas, la reacción de contenido nacionalista de finales del XIX, los problemas de la burguesía para liderar un proceso político, etc., entran de lleno en los problemas que interesan al debate científico propuesto en estas jornadas.

Nuestra intención con esta ponencia es contribuir a dicho debate, pero abarcando un conjunto mucho más reducido: la configuración reciente del sistema productivo español y su posición internacional. Este análisis sólo alcanza su sentido pleno cuando se introducen otros elementos de juicio que abordan problemas tales como el papel de las inversiones extranjeras, la creación e importación de tecnología, los movimientos de mano de obra, la política de intervención estatal, el problema del turismo, y un largo etcétera. Ese análisis más amplio lo hemos realizado, en parte, en el libro del que se han sacado los materiales básicos de este trabajo, pero lo que importa es subrayar que las ideas aquí defendidas son parte de una reflexión más amplia y en esa perspectiva deben ser entendidas.

Dos matizaciones finales sobre las páginas que siguen. La primera se refiere al aparato conceptual utilizado, que se sitúa dentro de los análisis sobre los sistemas productivos. Dicho análisis tiene unas coordenadas importantes en el contexto histórico-social en que se enmarca la evolución económica y, por ello, no puede analizarse al margen de las decisiones e intereses de los grupos sociales y de las políticas adoptadas por los Estados.

La segunda es de orden más práctico. Para el análisis de la posición del sistema productivo español en el contexto internacional, se toma como marco de referencia el conjunto de los países de la Comunidad Económica Europea, y de forma especial la R. F. Alemana, Francia, Italia y Gran Bretaña. La razón de esta delimitación del contexto de referencia estriba en el hecho de que la CEE constituye el entorno principal en el que se desenvuelve la economía española desde hace ya varias décadas, y mucho más en el momento actual, cuando se ha integrado plenamente en dicha organización supranacional. Además, existe una razón práctica, como es la disponibilidad de información estadística elaborada homogéneamente para todos los países comunitarios.

Con ello, en absoluto queremos olvidarnos de la existencia de otros polos de referencia (como, por ejemplo, las relaciones con América Latina), que deben ser tenidos en cuenta para un balance final sobre la posición de la economía española en la división internacional del trabajo. Creemos, eso sí, que la referencia aquí elegida permite extraer algunas conclusiones de interés sobre la existencia o no de un espacio productivo europeo y sobre el papel en el mismo de la economía española.

Comparación de Estructuras Productivas entre España y los Países de la CEE:

1) La Diferenciación del Sistema Productivo Español

Iniciamos el análisis de la posición del tema productivo español en el contexto de los países de la CEE mediante la consideración de las ramas industriales en que se centra su diferenciación respecto a los sistemas existentes en estos países². Mediante el concepto de «diferenciación» se hace referencia al hecho de que, entre dos países, la aportación de tra-

² Como podrá observarse más adelante, hemos excluido Irlanda, Portugal y Grecia, debido a la carencia de información estadística suficiente para efectuar el tipo de análisis aquí realizado.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL VAB INDUSTRIAL E INDICES DE DIFERENCIACION EN LOS PAISES DE LA CEE

Ramas	Año 1975										Media simple									
	R.F. Alemania	Francia	Italia	Holanda	Bélgica	Luxemburgo	Gran Bretaña	Dina. marca	España	Media simple										
Productos energéticos.....(1)	9,02	14,48	8,24	13,64	10,84	5,88	11,68	7,88	12,33	11,01	10,88	12,90	6,74	24,13	13,11	8,68	14,53	8,04	11,04	12,67
.....(2)	0,82	1,31	0,75	1,24	0,99	0,53	1,06	0,71	1,12		0,86	1,02	0,53	1,90	1,03	0,69	1,15	0,63	0,67	
Minerales y metales férricos y no férricos.....(2)	5,48	6,35	6,62	4,39	12,10	62,72	5,49	0,96	7,42	6,13	4,95	5,06	6,40	3,07	7,91	43,32	5,17	0,73	6,82	5,01
.....(2)	0,89	1,03	1,08	0,72	1,97	10,23	0,93	0,16	1,21		0,99	1,01	1,28	0,61	1,58	8,65	1,03	0,15	1,30	
Minerales y productos de minerales no metálicos.....(1)	5,59	4,49	7,30	4,55	6,80	3,10	4,08	7,57	7,64	6,00	4,91	4,50	6,80	3,52	5,69	4,94	4,07	6,34	6,93	5,35
.....(2)	0,93	0,75	1,22	0,76	1,13	0,52	0,68	1,26	1,27		0,92	0,84	1,27	0,66	1,06	0,92	0,76	1,19	1,30	
Industrias químicas.....(1)	7,50	7,42	8,29	11,80	8,18	3,87	7,92	6,16	8,21	8,19	8,25	7,05	8,11	9,49	8,69	5,64	7,11	6,28	7,89	7,86
.....(2)	0,91	0,90	1,01	1,44	1,00	0,47	0,97	0,75	1,00		1,05	0,90	1,03	1,21	1,11	0,72	0,90	0,80	1,00	
Productos metálicos.....(2)	10,10	10,20	7,35	7,36	7,32	2,91	7,39	7,33	5,65	7,84	9,58	10,21	7,37	6,44	6,96	4,11	7,52	7,10	9,20	8,05
.....(2)	1,29	1,30	0,94	0,94	0,93	0,37	0,94	0,93	0,92		1,19	1,27	0,92	0,80	0,86	0,55	0,93	0,88	1,44	
Maquinaria agrícola e industrial.....(1)	11,05	6,52	6,51	5,33	6,88		11,83	11,35	5,08	8,07	11,24	7,49	8,16	5,69	8,23		10,80	12,52	3,71	
.....(2)	1,37	0,81	0,81	0,66	0,85	4,82	1,46	1,41	0,63		1,33	0,88	0,96	0,67	0,97	7,71	1,27	1,47	0,44	
Maquinaria de oficina. Ordenadores.....(1)	3,04	2,96	1,56	0,71	0,21	0,50	2,61	1,04	0,44	1,57	3,26	2,45	1,68	0,91	0,67	0,76	2,06	1,68	0,70	1,68
.....(2)	1,94	1,86	0,99	0,45	0,13		1,66	0,66	0,29		1,94	1,46	1,00	0,54	0,40		1,23	1,00	0,42	
Maquinaria y material eléctrico.....(1)	9,65	6,22	7,00	11,02	6,73	0,59	7,25	6,15	3,50	7,19	10,39	7,03	7,12	8,90	7,73	1,24	7,75	5,53	5,26	7,46
.....(2)	1,34	0,86	0,97	1,53	0,94	0,08	1,01	0,85	0,49		1,39	0,94	0,95	1,19	1,04	0,17	1,04	0,74	0,71	
Medios y equipos de transporte.....(1)	7,38	8,61	6,36	5,48	5,69	0,22	9,80	4,23	6,35	6,74	7,98	9,71	7,04	5,44	6,36	1,68	8,96	6,26	7,34	7,39
.....(2)	1,09	1,28	0,94	0,81	0,84	0,03	1,45	0,63	0,94		1,08	1,31	0,95	0,74	0,86	0,23	1,21	0,85	0,99	
Alimentación, bebidas y tabaco.....(1)	9,17	12,93	9,77	14,65	12,07	5,08	9,02	19,24	12,00	12,36	8,75	13,98	9,34	14,15	12,48	7,56	10,25	20,42	11,28	12,57
.....(2)	0,74	1,05	0,79	1,18	0,98	0,41	0,73	1,56	0,97		0,70	1,11	0,74	1,13	0,99	0,60	0,82	1,62	0,89	
Prod. textiles, confección y calzado.....(1)	8,26	8,67	15,99	6,98	11,15	0,67	8,52	8,16	15,41	10,39	6,37	8,12	15,39	4,61	9,10	1,49	7,50	6,66	13,34	8,85
.....(2)	0,79	0,83	1,54	0,67	1,07	0,06	0,82	0,78	1,48		0,72	0,91	1,73	0,52	1,02	0,17	0,84	0,75	1,50	
Industria papelera. Edición.....(1)	6,04	4,59	5,38	8,22	5,05	1,24	7,89	10,47	5,44	6,64	5,84	4,84	5,25	7,76	5,43	2,42	7,00	9,66	6,46	6,81
.....(2)	0,91	0,69	0,81	1,24	0,76	0,19	1,19	1,58	0,82		0,89	0,74	0,80	1,19	0,83	0,57	1,07	1,48	0,99	
Productos de caucho y plástico.....(1)	3,47	2,95	3,34	1,89	1,84	8,26	2,82	2,53	3,70	2,82	3,31	2,87	3,88	1,99	2,28	9,84	3,19	2,37	3,43	2,97
.....(2)	1,23	1,05	1,18	0,67	0,65	2,93	1,00	0,90	1,33		1,13	0,98	1,33	0,68	0,78	3,37	1,09	0,81	1,17	
Otras producciones industriales.....(1)	4,25	3,60	6,28	3,99	5,13	0,64	3,47	6,92	6,83	5,06	4,29	3,79	6,72	3,90	5,36	1,07	4,09	6,41	6,67	5,15
.....(2)	0,84	0,71	1,24	0,79	1,01	0,13	0,69	1,37	1,35		0,83	0,74	1,30	0,76	1,04	0,21	0,79	1,24	1,29	

(Continuación)

Ramas	Año 1980										Año 1983									
	R.F. Ale- mania	Francia	Italia	Holanda	Bélgica	Luxem- burgo	Gran Bretaña	Dina- marca	España	Media simple	R.F. Ale- mania	Francia	Italia	Holanda	Bélgica	Luxem- burgo	Gran Bretaña	Dina- marca	España	Media simple
Productos energéticos.....(1)	11,96	14,40	7,30	32,07	14,27	7,38	26,05	8,67	11,09	15,73	s.d.	15,71	7,97	s.d.	14,97	s.d.	s.d.	11,54	11,99	12,44
.....(2)	0,76	0,92	0,46	2,04	0,91	0,47	1,66	0,55	0,71		1,26	0,64		1,20				0,93	0,96	
Minerales y metales férricos y no férricos.....(1)	4,50	4,50	5,37	2,94	7,85	46,81	2,64	0,75	6,98	4,44	s.d.	4,65	4,30	s.d.	6,15	s.d.	s.d.	0,49	5,35	4,19
.....(2)	1,01	1,01	1,21	0,66	1,77	10,54	0,59	0,16	1,57		1,11	1,03		1,47				0,12	1,28	
Minerales y productos de minera- les no metálicos.....(1)	4,48	4,36	7,40	3,57	5,72	5,83	4,12	5,49	7,49	5,33	s.d.	4,02	6,91	s.d.	4,48	s.d.	s.d.	4,66	7,33	5,49
.....(2)	0,84	0,82	1,39	0,67	1,07	1,09	0,77	1,03	1,41	7,45	0,73	1,26		0,82	0,85	1,38		7,04	6,91	7,80
Industrias químicas.....(1)	6,62	7,47	6,68	7,54	10,07	2,22	6,60	6,51	8,07	7,45	s.d.	7,04	6,38	s.d.	11,62	s.d.	s.d.	7,04	6,91	7,80
.....(2)	0,89	1,00	0,90	1,01	1,35	0,30	0,89	0,87	1,08		0,90	0,82		1,49				0,90	0,89	
Productos metálicos.....(1)	9,01	9,87	7,34	5,79	6,75	4,20	6,10	7,40	8,72	7,62	s.d.	9,18	6,93	s.d.	6,26	s.d.	s.d.	6,76	10,96	8,02
.....(2)	1,18	1,30	0,96	0,76	0,89	0,55	0,80	0,97	1,14		1,14	0,86		0,78				0,84	1,37	
Maquinaria agrícola e indus- trial.....(1)	11,13	6,69	7,79	4,80	7,50		9,57	14,01	4,60	8,26	s.d.	6,61	7,35	s.d.	6,59	s.d.	s.d.	12,40	3,53	7,30
.....(2)	1,35	0,81	0,94	0,58	0,91	6,24	1,16	1,70	0,56		0,91	1,01		0,90				1,70	0,48	
Maquinaria de oficina. Ordena- dores.....(1)	3,28	2,24	1,59	0,78	0,66	0,63	2,15	1,95	0,64	1,66	s.d.	2,60	2,18	s.d.	0,65	s.d.	s.d.	2,11	0,58	1,62
Instrumentos de precisión, ópti- ca.....(2)	1,98	1,35	0,96	0,47	0,40		1,30	1,17	0,39		1,60	1,34	0,40					1,30	0,36	
Maquinaria y material eléctri- co.....(1)	10,81	6,70	6,47	8,70	7,30	1,64	7,35	5,29	5,85	7,31	s.d.	6,33	s.d.	6,70	s.d.	s.d.	5,23	4,53	5,88	
.....(2)	1,48	0,92	0,89	1,19	1,00	0,22	1,01	0,72	0,80		1,08	1,13		1,14				0,89	0,77	
Medios y equipos de transpor- te.....(1)	9,76	12,32	6,50	4,55	7,06	0,75	7,70	4,63	8,65	7,65	s.d.	12,02	6,35	s.d.	8,42	s.d.	s.d.	5,65	6,51	7,79
.....(2)	1,28	1,61	0,85	0,59	0,92	0,10	1,01	0,61	1,13		1,54	0,82		1,08				0,85	0,84	
Alimentación, bebidas y taba- co.....(1)	9,01	13,81	9,62	12,97	11,75	6,95	9,84	20,76	14,36	12,77	s.d.	15,39	10,91	s.d.	12,86	s.d.	s.d.	21,20	14,35	14,94
.....(2)	0,71	1,08	0,75	1,02	0,92	0,54	0,77	1,63	1,12		1,03	0,73		0,86				1,42	0,96	
Prod. textiles, confección y cal- zado.....(1)	5,23	6,72	16,99	3,06	7,38	2,75	5,32	5,73	10,37	7,60	s.d.	5,98	16,96	s.d.	7,80	s.d.	s.d.	5,07	12,69	9,70
.....(2)	0,69	0,88	2,24	0,40	0,97	0,36	0,70	0,75	1,36		0,62	1,75		0,80				0,52	1,31	
Industria papelera. Edición.....(1)	5,95	4,37	5,21	7,73	5,14	3,08	6,78	10,08	4,62	6,24	s.d.	4,69	5,33	s.d.	4,94	s.d.	s.d.	9,46	5,34	5,95
.....(2)	0,95	0,70	0,83	1,24	0,82	0,49	1,09	1,62	0,74		0,79	0,90		0,83				1,59	0,90	
Productos de caucho y plásti- co.....(1)	3,92	3,28	3,77	1,70	2,56	10,79	2,85	2,61	3,48	3,02	s.d.	2,89	3,99	s.d.	2,94	s.d.	s.d.	2,37	3,84	3,95
.....(2)	1,30	1,09	1,25	0,56	0,85	3,57	0,94	0,86	1,15		0,90	1,24		0,92				0,74	1,20	
Otras producciones industria- les.....(1)	4,34	3,27	7,97	3,80	5,99	1,36	2,93	6,14	5,04	4,94	s.d.	2,89	7,81	s.d.	5,62	s.d.	s.d.	6,02	6,09	5,69
.....(2)	0,88	0,66	1,61	0,77	1,21	0,28	0,59	1,24	1,03		0,51	1,37		0,99				1,06	1,07	

Fuente: Elaboración propia a partir de EUROSTAT (Comptes Nationaux, SEC. Tableaux détaillés par branches, Bruxelles, 1985) y, para España, Tablas Input-Output de la economía española (1970-1975 y 1980) y Banco de Bilbao (Renta Nacional de España y su distribución provincial, 1983, Bilbao, 1986).

(1) % de participación en el V.A.B. al coste de los factores, excepto para Francia que se valora a precios de mercado.

(2) Índice de diferenciación obtenido por cociente entre el valor de (1) y la media simple de cada rama.

Nota: Las medias simples de cada rama se han obtenido excluyendo Luxemburgo para evitar una distorsión de los resultados.

bajo social abstracto de sus industrias comunes no sea la misma, existan industrias en uno de ellos y no en el otro, o bien los métodos de producción usados en industrias comunes no sean equivalentes³.

Una aproximación suficiente⁴ a la descripción de este fenómeno puede obtenerse a partir de la comparación de las distribuciones porcentuales del VAB industrial en los países considerados, a través de unos índices de diferenciación que relacionan la participación de cada rama en cada país con la media aritmética simple de los valores obtenidos para todos los países. Esto es lo que se hace en el cuadro 1, para los años 1970, 1975, 1980 y 1983.

Como puede comprobarse, en 1980 España presentaba índices superiores a la unidad —indicativos del mayor peso relativo de las correspondientes industrias en el valor añadido— en todas las ramas consideradas, menos en la *energética*, *papelera* y de *producción de maquinaria*. Estas ramas son, por tanto, las que registran una mayor desespecialización respecto al conjunto de la CEE, siendo además destacable que, en el caso de la *maquinaria*, los valores del índice de diferenciación son los más bajos de todos los calculados, si se exceptúa el caso de Luxemburgo y, para la *maquinaria eléctrica*, a Dinamarca.

La reducida importancia de este tipo de industrias cuyas producciones constituyen el núcleo principal de la sección de medios de producción, es por tanto uno de los elementos diferenciales básicos del sistema español en el contexto comunitario.

En el polo opuesto, entre las ramas en que España se especializa, las de *minerales y metales férricos y no férricos* —debido al peso de la siderurgia y la industria del cemento y sus derivados, y la de productos cerámicos—, *productos químicos*, *alimentación y textil*, *confección y calzado* son las que registran índices de diferenciación cuyos valores se sitúan entre los dos más elevados de entre todos los países considerados. Por tanto, la especialización en este tipo de industrias productoras de ciertos consumos intermedios y de bienes de consumo ligados a necesidades primarias es el otro elemento diferencial importante del sistema productivo español dentro de la CEE.

Este perfil de diferenciación del sistema productivo español es el resultado de importantes modificaciones de su posición relativa respecto a los países europeos, que tuvieron lugar en el decenio de los setenta, y muy especialmente durante el período de crisis. En efecto, la comparación de los datos de 1980 con los de 1970 y 1975 muestra que:

- i) A lo largo de todo el período se produce una paulatina reducción de los índices de diferenciación de las ramas *energética* y *otras producciones industriales*, y un incremento de la *maquinaria* y *material eléctrico*.
- ii) En la primera mitad de los años sesenta se registra un fuerte impulso de la especialización en *productos metálicos*, en tanto que se reduce el valor del índice de diferenciación de la *industria del caucho y plásticos*. En ambos casos, después de 1975-80 se producen cambios relevantes.
- iii) Y durante el período 1975-80 se producen reducciones importantes de los índices de diferenciación en las ramas *textil* y *papelera*, y aumentos en las restantes.

³ Véase, para este concepto y su aplicación a la comparación de las estructuras productivas de Francia, Gran Bretaña, R. F. Alemana e Italia, el trabajo de LAURENCIN y BILLAUDOT (1977). Asimismo, una extensión de este análisis al caso español hasta los primeros años setenta puede verse en ALONSO, DONOSO y FARIÑAS (1981).

⁴ Como ponen de relieve los autores mencionados en la nota anterior, el fenómeno de la diferenciación tiene su mayor sentido cuando se analiza la lógica de la reproducción mediante la consideración de las secciones que componen el sistema productivo. No obstante, las dificultades estadísticas impiden una desagregación seccional del VAB, por lo que se efectúa un análisis por ramas.

La dinámica seguida por la economía española durante la crisis —cuyo análisis se efectúa en el libro del que se desprende esta ponencia— ha dado lugar, por tanto, a cambios importantes en el perfil de diferenciación de su sistema productivo respecto a los países europeos. Tales cambios suponen, sobre todo, una modificación del papel de las *industrias energéticas, químicas, productos metálicos, material de transporte y alimentarias*, que —salvo en el primer caso— han pasado a formar parte del polo de mayor especialización. No obstante, esa dinámica apenas ha modificado el polo de desespecialización de la industria española, donde las ramas de *maquinaria y bienes de equipo* constituyen el núcleo más relevante ⁵.

Por otra parte, la información recogida en el cuadro 1 permite comprobar la existencia de una gran diversidad de situaciones, de modo que no se da ningún caso de igualdad entre las estructuras productivas de los países considerados. Pese a ello, puede establecerse una cierta similitud entre la R. F. Alemana y Gran Bretaña, y entre España, Italia y Bélgica. Así, tomando en consideración las cifras de 1980, el primero de estos grupos de países presenta índices de diferenciación próximos o superiores a la unidad, de forma común, en las ramas de *maquinaria, material de transporte y papel*, y claramente inferiores a la unidad en las industrias de *minerales no metálicos, química, alimentación, textil, calzado y confección y otras producciones*. En cambio, aparecen muy distanciadas las ramas *energética, minerales y metales féreos y no féreos, productos metálicos y productos de caucho y plástico*.

Por su parte, el grupo formado por España, Italia y Bélgica registra índices de diferenciación superiores a la unidad en las ramas de *minerales, metales y productos de minerales no metálicos, textil, calzado y confección y otras producciones industriales*; e inferiores a la unidad en *energía, maquinaria agrícola e industrial y papel*. Asimismo España y Bélgica comparten índices superiores a uno en la *industria química*, e inferiores a uno en *maquinaria de oficina*; y España e Italia se encuentran en similar situación en las *industrias de maquinaria y material eléctrico y de productos de caucho y plástico*. En los restantes casos los índices registran fuertes diferencias, como es el caso de las *industrias de material de transporte y de alimentación, bebidas y tabaco*, que en España aparecen con índices mayores que uno.

Los restantes países presentan estructuras productivas que se alejan de los modelos seguidos por los dos grupos de países mencionados. Así, Francia aparece próxima al primero, aunque registra índices de diferenciación superiores a la unidad en la rama *alimentaria*; Holanda y Dinamarca presentan rasgos comunes a ambos grupos según la rama de que se trate, y Luxemburgo tiene una estructura dominada por las industrias de *minerales y metales y caucho y plásticos*.

Así pues, puede afirmarse que España presenta un perfil de especialización opuesto al de Gran Bretaña y Alemania, de modo que, en tanto estos países aparecen más especializados en los bienes de la sección de medios de producción, aquél lo hace en los productos intermedios y bienes de consumo. La excepción a esta norma está constituida por las ramas de *energía* —en que España y la RFA comparten una misma desespecialización—, produc-

⁵ Los datos de 1983 recogidos en el cuadro 1, que evidentemente no son comparables con los de los años anteriores al recoger información de un menor número de países, no sugieren cambios apreciables respecto a lo ya indicado, pues las diferencias en los índices de diferenciación se explican por las características de los países incluidos en la media. Por otra parte, los resultados de nuestro análisis son en general coincidentes con los de otros trabajos elaborados a partir de otros procedimientos analíticos, aunque referidos a los primeros años setenta. Véase al respecto ESADE (1979) y SEGURA et al. (1979), así como nuestra síntesis de los mismos en MOLERO, BRAÑA y BUESA (1981). Por otra parte, ALONSO DONOSO y FARINAS (1981) emplean el mismo método analítico para la primera mitad de los setenta, aunque comparando un menor número de países, siendo sus resultados similares a los aquí presentados.

tos metálicos y caucho y plástico —en que ambos países se especializan—, y *material de transporte* —en que la especialización la comparten los tres países—. A su vez España, Italia y Bélgica comparten el mismo tipo de diferenciación, aunque ello no supone la igualdad de los índices correspondientes de especialización. De este modo, España presenta los valores más bajos en las industrias de maquinaria, por lo que, aunque comparte con esos países una desespecialización en estas ramas, esta desespecialización es más intensa en nuestro caso.

A las consideraciones precedentes puede añadirse una nota adicional acerca de la jerarquización asociada a las distintas formas que adopta la diferenciación de los sistemas productivos nacionales. La idea de jerarquización se encuentra vinculada al papel que los distintos tipos de producciones juegan en la organización de los sistemas productivos y en su reproducción. En este sentido, la sección de medios de producción se considera fundamental, pues en ella se materializan los elementos organizadores de los procesos productivos y la difusión del progreso técnico, siendo menos relevante el papel de los productos intermedios y de los bienes de consumo. Ello implica un paralelismo entre la escala jerárquica de los sistemas productivos y el tipo de coherencia existente en ellos, según la relevancia que en ésta tengan, por este orden, las secciones de medios de producción, productos intermedios y bienes de consumo ⁶.

Pues bien, aunque los datos aquí manejados no tienen una desagregación seccional, la aproximación que se puede obtener a partir de ellos permite situar a la R. F. Alemana en el vértice de la pirámide jerárquica de los sistemas productivos, debido a su mayor especialización en las ramas productoras de maquinaria y equipamientos. Gran Bretaña ocupa una posición similar, aunque su nivel de especialización es menor. Inmediatamente después se situaría Francia, país que comparte con los anteriores la especialización en algunos tipos de maquinaria y medios de transporte, pero en el que tienen mayor relevancia los bienes de consumo. Los casos de Dinamarca y Holanda son difícilmente clasificables, aunque parecen situarse, sobre todo el primero, en una posición intermedia entre Bélgica, Italia y España. Estos últimos se encuentran en una posición inferior por su desespecialización en las ramas de maquinaria, aunque España, como hemos visto, se sitúa en un escalón inferior a las dos primeras. Finalmente, Luxemburgo ocupa la posición más desplazada debido a su especialización en un corto número de producciones, lo que sin duda viene determinado por el reducido tamaño de su economía.

277

España, pues, en la perspectiva que estamos adoptando ocupa una posición periférica dentro de los sistemas productivos de la CEE. Esta posición la comparte, aunque tal vez con un menor grado de subordinación, con Portugal, Grecia e Irlanda, países que no hemos podido introducir en nuestro análisis por falta de datos homogéneos con los aquí utilizados, pero que en su organización productiva y en el tipo de relaciones externas que mantienen con los demás socios comunitarios poseen rasgos similares a los españoles ⁷. Ello plantea de cara al futuro, importantes interrogantes sobre las posibilidades de mejorar la posición española en la jerarquía internacional de los sistemas productivos, pues la integración de España en la CEE puede implicar la consolidación de su situación subordinada, tal como ha ocurrido con otros países que se han asociado en uniones aduaneras ⁸.



⁶ Para la fundamentación teórica de esta cuestión, véase PALLOIX (1977), págs. 197 y ss.; PALLOIX (1978), págs. 122 y ss. Una síntesis de las proposiciones de este autor puede verse en BRAÑA, BUESA y MOLERO (1979).

⁷ Véase sobre el tema los trabajos contenidos en SEERS (1981).

⁸ El asunto está tratado con detalle por VAITSOS (1978) a partir de la experiencia de los países subdesarrollados, y por SEERS y VAITSOS (1980), tomando en cuenta la experiencia europea.

Factores Explicativos de la Diferenciación. Adaptación de los Sistemas Productivos Europeos a los Cambios de la Demanda Mundial tras la Crisis

En el epígrafe anterior se ha efectuado una descripción de la diferenciación productiva entre diversos países de la CEE, sin entrar en la determinación de los factores que inciden sobre ese fenómeno. El análisis de estos factores puede efectuarse a partir de la igualdad contable entre empleos y recursos; es decir:

$$Y = A\Pi(X + z)$$

Donde Y expresa el vector de valores añadidos; A es la matriz de coeficientes técnicos que refleja las tecnologías utilizadas en la producción; Π es la matriz de los precios; X es el vector de demandas finales, y z el vector de los saldos de los intercambios exteriores. La diferenciación productiva se explica, por tanto, en función de cuatro factores: las tecnologías utilizadas, la estructura de los precios relativos, la estructura de la demanda interna y el modo de relacionamiento externo de la economía. A ellos podrían añadirse otros, como las inversiones extranjeras y la dotación interna de recursos naturales⁹.

278

En el caso español, comparativamente a otros países europeos, se dispone de algunas investigaciones que, para determinados períodos, hacen referencia a los anteriores factores. Así, Segura et al. (1979) han analizado las diferencias tecnológicas reflejadas en la matriz de inputs intermedios para siete países —Alemania, Italia, Francia, Bélgica, Holanda, Gran Bretaña y España— en el año 1970. Sus resultados muestran, en primer lugar, una cierta homogeneidad de las técnicas productivas utilizadas por Francia, Italia y España, por una parte, y Alemania, Bélgica y Holanda, por otra, quedando aislada Gran Bretaña. Sin embargo, España resulta ser el país en el que se da un menor grado de interrelación entre las distintas actividades productivas, de modo que su sistema productivo aparece más desintegrado. Además, en tanto que en los demás países considerados las ramas productoras de maquinaria se encuentran dentro del bloque más fuertemente interrelacionado, en España ocurre todo lo contrario. Quiere ello decir que la debilidad de la sección de medios de producción, ya apuntada, se traduce, en nuestro caso, en una escasa capacidad de la misma para influir en el funcionamiento del resto del sistema productivo.

Por otra parte, Alonso, Donoso y Fariñas (1981) han estudiado para el período 1964-1974, la relación entre la diferenciación productiva y la configuración del mercado interno y las corrientes comerciales exteriores de España, Francia, Italia, Gran Bretaña y la R. F. Alemana. Sus análisis ponen de relieve que el primero de dichos elementos —o factor interno de diferenciación— juega un papel secundario en la diferenciación productiva, de modo que ésta no se explica en función de la configuración de la demanda interna de los países considerados. Por el contrario, el segundo elemento —o factor externo— presenta una estrecha relación con la diferenciación productiva observada en los mencionados países. Más concretamente, en el caso español, su desespecialización en las producciones



⁹ Véase, para una formulación más precisa de este conjunto de factores, LAURENCIN y BILLAUDOT (1977), y ALONSO, DONOSO y FARIÑAS (1981).

de maquinaria se manifiesta en las bajas tasas de cobertura del comercio exterior de las ramas correspondientes; o en otros términos, en la alta dependencia de los suministros exteriores de maquinaria debido a la insuficiencia cuantitativa y al menor nivel tecnológico de la producción interna. En cuanto a los bienes de consumo, la especialización española se relaciona tanto con el creciente papel que juegan los productos industriales en el consumo doméstico, como con la favorable evolución de los intercambios con el exterior de estos productos. Finalmente, también parece existir una relación entre el tipo de especialización en los diferentes productos intermedios y en el comportamiento del comercio exterior, aunque en este caso esa relación es algo más débil, debido al excepcional comportamiento de la industria química, cuyo relativamente importante papel en la estructura industrial no se corresponde con su posición en el comercio exterior.

La relación existente entre la diferenciación productiva y los flujos comerciales exteriores revela otro aspecto de interés para el análisis comparativo de los sistemas productivos, como es la capacidad de cada uno de ellos para adaptarse a los cambios que la crisis ha inducido en la demanda mundial de los diferentes productos. El CEPII ha estudiado esta cuestión con detenimiento a partir de datos del período 1960-1976 para el conjunto de los doce países que actualmente forman parte de la CEE, además de los Estados Unidos y Japón¹⁰. Su punto de partida es un análisis de la evolución de la demanda mundial —entendida como suma de las demandas internas de todos los países, lo que implica agregar tanto las mercancías comerciadas internacionalmente, como las comerciadas en el interior de cada país— del conjunto de las producciones agroquímicas¹¹ y metalúrgicas¹². Tal análisis muestra que, en general, las primeras no han experimentado cambios importantes en la posición relativa de los distintos productos dentro de un contexto de reducción de las tasas de crecimiento de la demanda, una vez iniciada la crisis. Por el contrario, en el complejo metalúrgico, la crisis ha trastocado el dinamismo tradicional de las ramas que lo forman; así, en tanto se estanca el mercado de la metalurgia de base, de los productos tradicionales de la mecánica pesada y de la construcción de material eléctrico, el de los productos de la electrónica, material de precisión, automóvil y aeronáutica presenta tasas de crecimiento comparables, y en ciertos casos superiores a las de los años sesenta. Lo anterior permite clasificar las distintas ramas según el grado de progresividad o regresividad de su demanda y comparar el resultado de esta clasificación con el dinamismo productivo experimentado por cada una de ellas en cada país. De este modo se conoce la forma en que los sistemas productivos nacionales se han ido adaptando o desadaptando a los cambios del mercado provocados por la crisis.

La valoración del grado de adaptación global de los países estudiados sobre una escala que va de - 100 a + 100 se recoge en el cuadro 2. Como puede verse en la adaptación al curso de la demanda de todos los productos industriales, Japón ocupa la primera posición, en tanto que la puntuación de la CEE es bastante inferior, aunque mejor que la de Estados Unidos. España ocupa el cuarto lugar, detrás de Bélgica, Luxemburgo y Francia, únicos países europeos que la aventajan. Esta clasificación es resultado de una generalmente buena adaptación de todos los países —salvo Japón, Dinamarca y Portugal— a la demanda más progresiva de los productos del complejo *agroquímico* y, por el contrario, un comportamiento dispar respecto de los productos de demanda regresiva de dicho comple-

¹⁰ Véase Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) (1980).

¹¹ La *filière de production*, o complejo industrial agroquímico, incluye las ramas alimentarias, químicas, textiles, del cuero, confección y calzado, maderas, papeleras y de derivados del caucho y plásticos.

¹² El complejo metalúrgico comprende las industrias metálicas básicas de maquinaria, material de transporte y electrónica.

CUADRO 2

GRADO DE ADAPTACION DE LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS DE LA CEE-12, ESTADOS UNIDOS Y JAPON A LOS CAMBIOS DEL MERCADO MUNDIAL TRAS LA CRISIS (*)

Paises	Grado de adaptación a la demanda de todos los productos manufacturados		Grado de adaptación a la demanda del segmento progresivo del complejo metalúrgico	
Estados Unidos	-3,8	(7)	-14,2	(12)
Japón	+24,2	(1)	+50,4	(1)
C.E. 9	+4,7		+6,8	
Bélgica y Luxemburgo	+17,0	(2)	+10,5	(5)
Dinamarca	-3,9	(8)	+0,6	(10)
Francia	+16,7	(3)	+6,2	(8)
Irlanda	-7,7	(10)	+16,5	(2)
Italia	-6,9	(9)	+12,0	(4)
Holanda.....	+11,5	(5)	+12,1	(3)
R.F. Alemana.....	+5,4	(6)	+6,4	(7)
Gran Bretaña.....	-10,1	(12)	-14,3	(13)
España	+12,6	(4)	+4,7	(9)
Grecia	-11,4	(13)	-13,8	(11)
Portugal.....	-9,7	(11)	+6,8	(6)

Fuente: CEPIL.

* El grado de adaptación se mide en una escala que va de -100 (máxima inadaptación) a +100 (máxima adaptación), teniendo en cuenta la evolución de la producción manufacturera de cada país entre 1970 y 1977. Entre paréntesis se indica la ordenación de los países para cada uno de los indicadores. El segmento progresivo del complejo metalúrgico lo forman los productos de mayor crecimiento integrados en él.

jo, pues sólo Estados Unidos, Japón, Bélgica-Luxemburgo; Dinamarca, Francia, Holanda y la R. F. Alemana registran una buena adaptación en este segmento. Asimismo en todos los países —salvo Bélgica, Luxemburgo, Grecia— se da una clara inadaptación a los productos de demanda regresiva del complejo *metalúrgico*. No ocurre igual en relación a los productos más progresivos de este complejo, entre los que se incluyen los que materializan las tecnologías que pilotan el actual proceso de cambio técnico, tal como puede verse en el segundo de los indicadores. En este caso nuevamente Japón ocupa el primer puesto, en tanto que España se ve relegada al noveno, detrás de los grandes países europeos —menos Gran Bretaña— e incluso de la periferia europea —como Irlanda y Portugal—.

En resumen, por tanto, la posición española, en cuanto al grado de adaptación de su sistema productivo a los cambios del mercado mundial tras la crisis, es bastante favorable en los productos químicos y alimentarios de demanda progresiva dentro del complejo agroquímico. Asimismo, muestra una clara inadaptación a los productos de demanda regresiva del complejo metalúrgico y una débil adaptación a los que incorporan las tecnologías más avanzadas. Ello hace que, si bien en términos globales, España se encuentra bien situada entre los países estudiados, su futuro se ve comprometido, debido a las insuficiencias de su sistema productivo respecto a las producciones de material electrónico, instrumentos de precisión y aeronáutica. Los datos más recientes sobre la evolución industrial española, exa-

minados en el capítulo anterior, apuntan la vigencia actual de esta conclusión, a pesar de que, en los últimos años, algunas políticas industriales han tratado de fomentar sectores de tecnología avanzada, como el electrónico.

Comparación de Estructuras Productivas entre España y los países de la CEE:

2) Especialización y Coherencia de los Sistemas

Algunos de los aspectos analizados en los epígrafes precedentes pueden estudiarse con mayor detalle mediante la utilización de los índices de especialización. Esto es lo que se hace en el cuadro 3 para los cuatro mayores países de la CEE y España a partir de las tablas input-output elaboradas por la Comunidad para el año 1980.

Como puede verse, España presenta para el conjunto de la industria el índice de especialización más bajo. Ello es resultado de un mayor control del mercado interno por la industria local y de una claramente inferior orientación exportadora de ésta. En efecto, mientras que en España el 82 por 100 de la demanda de productos industriales se cubre con producción propia, en los otros cuatro países considerados este ratio se sitúa entre el 75 y el 78 por 100, y en cuanto a la producción exportadora, ésta sólo alcanza el 11 por 100 en España, mientras en los demás países oscila entre el 19 y el 22 por 100. En consecuencia, el sistema productivo español aparece como el más cerrado al exterior, tanto en la vertiente importadora como exportadora.

Lógicamente, esta situación global es resultado de los comportamientos dispares de las distintas ramas en que se desagrega el sistema productivo. Así, en términos generales y salvando posibles excepciones respecto a alguno de los países considerados, en España se registra una mayor especialización en industrias tradicionales productoras de bienes de consumo e intermedios como las de *productos derivados de minerales no metálicos, alimentarias, textiles y de la confección, cuero y calzado, madera y muebles, papelera, editorial y productos de caucho y plástico*. A ellas cabe añadir la *extracción de carbones* —donde la especialización es muy superior a la de Francia e Italia, pero inferior a la de otros países— o la *industria del automóvil* —que registra un índice más elevado que los de Italia y Gran Bretaña, pero menor que los de Alemania y Francia. En todos estos tres casos, la mayor especialización española se explica por la sólida posición que ocupan las empresas que operan en el país respecto al mercado interno, de modo que la tasa de coherencia es mayor que la correspondiente a los restantes países. Y por el contrario, salvando los casos de las ramas *papelera, del cuero y otros alimentos*, la propensión exportadora de las industrias referidas es generalmente menor en España que en los demás países analizados.

Por otra parte, las *ramas energéticas* —excepto el carbón—, *químicas, productos metálicos y maquinaria de todo tipo* —muy especialmente estas últimas— constituyen el núcleo industrial menos especializado del sistema español, en comparación a los cuatro mayores países de la CEE. La menor orientación exportadora, unida a una similar o inferior capacidad de autoabastecimiento del mercado interior, es la causa explicativa de esta situación.

En las restantes ramas, los niveles de especialización españoles son similares a los de los demás países como consecuencia, en general, de un mayor control del mercado interior que compensa sobradamente una menor o similar orientación exportadora.

En resumen, pues, parece claro que en términos comparativos con los países grandes de la CEE, la configuración del perfil de especialización del sistema productivo español apa-

INDICES DE ESPECIALIZACION Y SUS COMPONENTES; TASAS DE COHERENCIA INTERNA DE LAS PRODUCCIONES
CORRESPONDIENTES A CADA SECCION PRODUCTIVA DE LA RFA, FRANCIA, ITALIA, GRAN BRETANA Y ESPAÑA.

AÑO 1980



Ramas	R.F. Alemana						Francia						Italia					
	IE	IOE	TCI	TCI			IE	IOE	TCI	TCI			IE	IOE	TCI	TCI		
				MP	PI	BC				MP	PI	BC				MP	PI	BC
1. Carbones minerales	1,02	0,08	0,93	0,93	0,90	0,51	0,03	0,49	0,49	0,48	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,00
2. Coqueñas	1,30	0,26	0,97	0,97	0,98	0,84	0,09	0,77	0,77	0,90	1,06	0,08	0,98	0,98	0,98	1,00	0,36	0,36
3. Petróleo bruto, gas natural y refino	0,57	0,07	0,53	0,43	0,78	0,94	0,09	0,85	0,85	0,88	1,62	0,12	0,55	0,55	0,44	0,89	0,89	0,89
4. Energía eléctrica, gas, va- por y agua	1,00	0,01	0,98	0,99	0,98	1,00	0,01	0,99	0,99	1,00	0,98	—	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98
5. Minerales radiactivos	0,27	0,61	0,11	0,11	0,11	0,81	0,73	0,22	0,22	0,22	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34
6. Minerales y metales férreos	0,96	0,23	0,74	0,74	1,00	0,74	0,15	0,68	0,68	0,87	0,95	0,17	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79
7. Minerales y metales no férreos	0,84	0,41	0,49	0,49	0,49	0,84	0,41	0,49	0,49	0,76	0,52	0,17	0,43	0,43	0,43	0,43	0,43	0,43
8. Minerales y productos de minerales no metálicos	0,98	0,13	0,85	1,00	0,83	0,98	0,16	0,83	0,79	0,74	1,10	0,19	0,90	0,90	0,95	0,91	0,69	0,69
9. Industrias químicas	1,13	0,33	0,76	0,75	0,85	1,05	0,34	0,70	0,63	0,88	0,89	0,19	0,72	0,72	0,67	0,87	0,87	0,87
10. Productos metálicos	1,10	0,18	0,91	0,97	0,89	0,72	1,06	0,89	0,96	0,53	1,16	0,20	0,93	0,93	0,80	0,95	0,73	0,73
11. Maquinaria agrícola e in- dustrial	1,42	0,43	0,82	0,79	0,83	0,79	1,05	0,46	0,56	1,00	1,33	0,47	0,71	0,71	0,76	0,63	0,76	0,76
12. Maquinaria de oficina. Or- denadores. Instrumentos de precisión, óptica y si- milares	0,99	0,30	0,69	0,46	0,84	0,67	0,82	0,43	0,46	0,42	0,89	0,46	0,47	0,47	0,44	0,66	0,14	0,14

13. Maquinaria y material eléctrico	1,12	0,31	0,78	0,86	0,77	0,61	0,99	0,30	0,69	0,85	0,65	0,53	1,00	0,27	0,73	0,68	0,73	0,81
14. Vehículos automóviles.....	1,45	0,43	0,82	0,81	0,84	0,81	1,14	0,36	0,73	0,75	0,75	0,69	0,76	0,33	0,51	0,56	0,76	0,49
15. Otros vehículos y medios de transporte.....	0,94	0,34	0,62	0,78	0,54	0,62	1,25	0,41	0,73	0,73	0,76	0,61	1,07	0,34	0,70	0,70	0,70	0,73
16. Industrias cárnicas.....	0,90	0,08	0,83		0,71	0,86	0,95	0,09	0,87		0,78	0,89	0,83	0,02	0,81		0,55	0,87
17. Industrias lácteas.....	1,10	0,18	0,90		0,90	0,90	1,19	0,20	0,95		0,97	0,94	0,81	0,03	0,79		0,51	0,87
18. Otros productos alimenticios	0,94	0,09	0,86		0,79	0,90	1,00	0,14	0,87		0,85	0,88	0,99	0,08	0,92		0,88	0,95
19. Bebidas.....	0,90	0,02	0,88		0,90	0,87	1,22	0,23	0,94		0,96	0,92	0,98	0,13	0,86		0,86	0,86
20. Industria del tabaco.....	1,01	0,04	0,97		0,96	0,97	0,86	0,03	0,84			0,84	0,84	—	0,84		0,50	0,84
21. Productos textiles. Confec- ción	0,81	0,22	0,64	0,38	0,65	0,64	0,95	0,24	0,72		0,75	0,70	1,12	0,21	0,89		0,87	0,91
22. Industrias del cuero y cal- zado	0,68	0,17	0,56		0,43	0,60	0,87	0,23	0,67		0,69	0,67	1,50	0,43	0,85	0,71	0,75	0,94
23. Industrias de la madera y muebles.....	0,92	0,09	0,84	0,94	0,78	0,90	0,86	0,07	0,79	0,77	0,78	0,81	1,01	0,12	0,89	0,97	0,83	0,97
24. Industria papelera. Edición	0,97	0,11	0,87		0,85	0,96	0,91	0,09	0,83		0,81	0,90	0,96	0,08	0,88		0,87	0,95
25. Productos de caucho y plás- tico.....	1,05	0,21	0,83		0,85	0,67	1,02	0,24	0,78		0,81	0,63	1,06	0,20	0,85	1,00	0,83	0,93
26. Otras producciones indus- triales	0,78	0,35	0,51	0,54	0,31	0,58	0,75	0,18	0,61	1,00	0,85	0,56	1,34	0,38	0,83	0,28	0,75	0,85
TOTAL RAMAS INDUS- TRIALES.....	1,00	0,22	0,78	0,82	0,76	0,81	1,00	0,22	0,78	0,72	0,69	0,81	0,94	0,19	0,76	0,70	0,72	0,87

CUADRO 3
(Continuación)

Ramas	Gran Bretaña (*)						España								
	IE			TCI			IE			TCI					
	IOE	TCI	MP	PI	BC	IOE	TCI	MP	PI	BC	IOE	TCI	MP	PI	BC
1. Carbones minerales	0,98	0,02	0,96	0,96	0,97	0,79	—	0,79	—	0,79	0,79	0,78	0,79	0,79	0,78
2. Coqueñas	1,08	0,09	0,98	0,98	1,00	0,91	—	0,91	—	0,91	—	1,00	—	—	1,00
3. Petróleo bruto, gas natural y refino	0,92	0,27	0,67	0,62	1,00	0,60	0,08	0,55	1,00	0,13	0,98	0,98	—	—	—
4. Energía eléctrica, gas, vapor y agua	1,00	0,04	0,96	0,93	1,00	0,97	—	0,97	—	0,96	1,00	1,00	—	—	—
5. Minerales radiactivos															
6. Minerales y metales féreos	1,00	0,21	0,79	0,95	0,79	1,00	0,15	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85
7. Minerales y metales no féreos	0,69	0,38	0,43	0,43	1,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
8. Minerales y productos de minerales no metálicos	1,01	0,16	0,84	1,00	0,85	0,69	1,03	0,11	0,91	0,94	0,92	0,84	0,94	0,92	0,84
9. Industrias químicas	1,08	0,33	0,72	0,70	0,82	0,86	0,14	0,75	0,68	0,96	0,68	0,96	0,68	0,96	0,96
10. Productos metálicos	1,04	0,14	0,90	0,92	0,65	1,02	0,11	0,90	0,89	0,90	0,90	0,93	0,89	0,90	0,93
11. Maquinaria agrícola e industrial	1,20	0,40	0,72	0,68	0,75	0,70	0,84	0,22	0,66	0,60	0,71	1,00	0,60	0,71	1,00
12. Maquinaria de oficina. Ordenadores. Instrumentos de precisión, óptica y similares	0,88	0,58	0,37	0,35	0,43	0,20	0,15	0,26	0,34	0,20	0,43	0,31	0,20	0,43	0,31

13. Maquinaria y material eléctrico	0,97	0,29	0,68	0,72	0,72	0,54	0,84	0,12	0,74	0,86	0,60	0,86
14. Vehículos automóviles.....	0,88	0,35	0,57	0,70	0,68	0,24	1,07	0,20	0,86	0,87	0,83	0,87
15. Otros vehículos y medios de transporte.....	0,99	0,34	0,66	0,36	0,76	0,55	0,97	0,15	0,82	0,78	0,83	0,83
16. Industrias cárnicas.....	0,76	0,06	0,71		0,64	0,74	0,97	0,01	0,96		0,85	0,99
17. Industrias lácteas.....	0,88	0,08	0,81		0,54	0,90	0,96	—	0,95		0,84	0,97
18. Otros productos alimenticios	0,88	0,07	0,82		0,79	0,86	1,05	0,09	0,95		0,97	0,93
19. Bebidas.....	0,95	0,15	0,80		0,84	0,73	1,07	0,10	0,96		0,95	0,98
20. Industria del tabaco.....	1,05	0,07	0,98		0,98	0,98	0,88	0,02	0,86			0,87
21. Productos textiles. Confec- ción.....	0,89	0,21	0,70	0,83	0,75	0,65	1,03	0,09	0,94	0,86	0,92	0,95
22. Industrias del cuero y cal- zado	0,75	0,20	0,60		0,71	0,54	1,32	0,29	0,93	1,00	0,89	0,95
23. Industrias de la madera y muebles.....	0,91	0,06	0,73	0,96	0,63	0,87	0,99	0,07	0,92	0,98	0,87	0,98
24. Industria papelera. Edición	0,91	0,09	0,83		0,83	0,85	1,01	0,11	0,90		0,89	0,95
25. Productos de caucho y plás- tico.....	1,01	0,21	0,80		0,82	0,66	1,07	0,14	0,92	1,00	0,92	0,91
26. Otras producciones indus- triales	0,99	0,36	0,64	0,88	0,76	0,53	0,79	0,14	0,68	1,00	0,31	0,78
TOTAL RAMAS INDUS- TRIALES.....	0,95	0,22	0,75	0,67	0,75	0,76	0,92	0,11	0,82	0,77	0,77	0,94

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del EUROSTAT.

(*) Datos de 1979.

— Cantidad positiva inferior a 0,01.

IE: Índice de Especialización; IOE: Índice de Orientación Exportadora; TCI: Tasa de Coherencia Interna; MP: Medios de Producción; PI: Productos Intermedios; BC: Bienes de consumo.

El índice de especialización se calcula a partir de la fórmula $IE = \frac{P}{P + I - E}$ (P = producción; I = importación; E = exportación). Una sencilla transformación convierte

la fórmula en $IE = \frac{P - E}{P + I - E} \cdot (1 - \frac{E}{P})$; llamando a $\frac{P - E}{P + I - E}$, TCI y a $\frac{E}{P}$, IOE, tenemos que $IE = \frac{TCI}{1 - IOE}$

rece más determinado por el papel que juega el mercado interior y menos por su relación externa, especialmente en la vertiente exportadora. De este modo, puede pensarse que el tamaño del mercado interno ha sido suficiente como para favorecer el desarrollo de las industrias en las que España presenta una mayor especialización, sobre todo si se tiene en cuenta que el nivel de protección de ese mercado ha sido muy elevado¹³, y que la complejidad técnica de esas industrias no es en general alta, lo que ha permitido disponer —bien a partir de bases internas, bien por la vía importadora— de los recursos tecnológicos necesarios para mantener las correspondientes instalaciones fabriles. Por el contrario, en las ramas donde se registra una clara desespecialización es probable que el tamaño interno —pese a su protección— haya sido demasiado reducido, lo que se añade a restricciones en la disponibilidad de los recursos tecnológicos necesarios para su desarrollo.

En la perspectiva seccional, la pauta de especialización descrita convierte a España en el país que registra la mayor capacidad de control en los bienes de consumo y en los productos intermedios —aunque en este último caso con una tasa de coherencia interna casi igual a la alemana—. Por otra parte, en la sección de medios de producción, la TCI española es netamente inferior a la de la RFA, pero superior a la de Francia, Italia y Gran Bretaña. Ello hace que el sistema productivo español —fuertemente asentado sobre la producción de bienes de consumo— constituya el contrapunto más claro del de la RFA, la que presenta la mayor fortaleza en la sección de medios de producción. Los casos de Francia e Italia presentan una mayor similitud en cuanto al tipo de coherencia seccional, ocupando Gran Bretaña una posición claramente diferenciada respecto de los demás países. En consecuencia, desde la perspectiva aquí utilizada, cabe matizar las conclusiones antes expuestas respecto al paralelismo de las estructuras productivas de España e Italia, y de Gran Bretaña con la República Federal Alemana.

La observación de los datos desagregados de cada sección pone de relieve que los altos niveles de autoabastecimiento españoles en bienes de consumo se registran en casi todas las ramas productoras de ellos, siendo la excepción más notable la de la *maquinaria de oficina y ordenadores*. Entre los productos intermedios también se constata el alto grado de autoabastecimiento en la mayor parte de las ramas, pero los bajos valores del *petróleo, minerales no metálicos, componentes de maquinaria y otros productos* hacen caer la TCI media de la sección. Y, por último, entre los productos más importantes de la sección de medios de producción se da una situación claramente dual, pues mientras que para la *maquinaria agrícola e industrial* y la de *oficina* las tasas de coherencia interna son muy bajas —y más reducidas que las obtenidas en los demás países— para la *maquinaria eléctrica* y el *material, transporte* ocurre lo contrario. La debilidad de la sección de medios de producción se centra, por tanto, en el equipamiento industrial y en la maquinaria que incorpora tecnologías electrónicas. En el caso de esta última, ello ocurre de la misma manera que en los otros países europeos considerados, aunque con una intensidad muy superior en España que en ellos.

En consecuencia, la relativamente elevada tasa de coherencia de la sección de medios de producción obtenida para España, no debe ocultar el hecho de que nuestro país se diferencia claramente de los más avanzados de la CEE por su menor capacidad para obtener de forma autónoma los equipamientos que resultan fundamentales en la configuración de

¹³ Para un análisis de la evolución de la protección desde 1960, véase VIÑUELA (1979). Una comparación de la protección arancelaria nominal y efectiva española respecto a la CEE se contiene en MELO y MONES (1982). Este último trabajo muestra que en 1975 la protección arancelaria nominal española como media era del 16,44 por 100, en tanto que la correspondiente a la Tarifa Exterior común de la CEE sólo alcanzaba el 10,97 por 100. Asimismo, la protección efectiva española se situaba en el 20,21 por 100 frente a tan sólo el 4,06 por 100 en la CEE.

los procesos productivos y en la generación y difusión del progreso técnico. A este elemento diferenciador se añade el asentamiento de la coherencia del sistema productivo español sobre la producción de los bienes de consumo y de una gran parte de los productos intermedios, en mayor medida que en los demás países aquí analizados.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ALONSO, JOSÉ ANTONIO; DONOSO, VICENTE, y FARIÑAS, JOSÉ CARLOS: *Aproximación al sistema productivo español: una comparación con Francia, RFA, Italia y Gran Bretaña*, documento mimeografiado; Madrid, 1981.
- BRAÑA, JAVIER; BUESA, MIKEL, y MOLERO, JOSÉ: «Trabajo, proceso de producción e internacionalización del capital. A propósito de la obra reciente de Christian Palloix», *Información Comercial Española*, núm. 547, Madrid, marzo-Madrid-México, 1981.
- CENTRE D'ETUDES PROSPECTIVES ET D'INFORMATIONS INTERNATIONALES (CEPII): *La spécialisation industrielle de douze pays européens avant et après 1973*, Commission des Communautés Européennes, Bruxelles, 1980.
- ESADE: *La industria española ante la CEE*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1979.
- LAURENCIN, J. P., y BILLAUDOT, B: *La différentiation des systèmes productifs européens. Essai d'approche factorielle sur la période 1960-1974*. Instituto de Recherche Economique et de Planification, Université des Sciences Sociales de Grenoble, Grenoble, 1977.
- MELO, FRANCESC y MONES, MARÍA ANTONIA: *La integración de España en el Mercado Común. Un estudio de protección arancelaria efectiva*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1982.
- MOLERO, JOSÉ; BRAÑA, JAVIER, y BUESA, MIKEL: «La estructura productiva de la economía española y la integración a la Comunidad Económica Europea», *El Trimestre Económico*, núm. 191, México, julio-septiembre 1981.
- MOLERO, JOSÉ: «Elementos para un método de estudio: el enfoque de la dependencia y el análisis histórico-estructural», incluido en MOLERO, JOSÉ (compilador), *El análisis estructural en economía: ensayos de América Latina y España*, Fondo de Cultura Económica, Madrid-México, 1981.
- PALLOIX, CHRISTIAN: *Procés de production et crise du capitalisme*, Pug-Maspero, Grenoble, 1977.
- : *Travail et production*, Maspero, París, 1978.
- SEERS, DUDLEY y VAITSOS, CONSTANTINE: *Integración y desarrollo desigual. La experiencia de la CEE*, Banco Exterior de España, Madrid, 1980.
- SEERS, DUDLEY (ed.): *La Europa subdesarrollada. Estudios sobre las relaciones centro-periferia*, H. Blume, Madrid, 1981.
- SEGURA, JULIO et al.: *Análisis comparativo de estructuras productivas entre España y algunos países de la CEE, 1970*, Fundación INI, Madrid, 1979.
- VAITSOS, CONSTANTINE: *Crisis en la cooperación económica regional. La integración entre países subdesarrollados*, ILET, México, 1978.
- VIÑUELA, JULIO: «La política comercial de una apertura limitada y contradictoria, 1960-1975», incluido en el libro colectivo *Política comercial exterior de España (1931-1975)*, vol. 3, capítulo IX; Banco Exterior de España, Madrid, 1979.



Intervenciones



José Víctor Sevilla

En las sesiones anteriores se han venido repasando un conjunto de categorías, de categorías cepalinas, en las cuales el doctor Prebisch tuvo un papel destacado en su creación, y hoy nos toca instrumentarlas, hacer ese ejercicio práctico, referido al caso de España. Mañana el ejercicio práctico continuará y abordará también el caso de Portugal. Yo quisiera simplemente, a modo de introducción, hacer un breve comentario, quizá para mantener esos primeros minutos que resultan los más pesados, hasta que vaya cogiendo tono la reunión y así ustedes puedan aprovechar las palabras de los ponentes.

A lo largo de estas sesiones que hemos tenido, en las cuales yo debo reconocer que he aprendido, y he aprendido mucho, y me he divertido profesionalmente también mucho, hemos ido repasando ese conjunto de categorías que se fueron depositando a lo largo de muchos años a través de lo que se ha llamado estructuralismo latinoamericano. La verdad es que el tema de fondo, y ahí está su gran interés, es que se trata de unas categorías interdisciplinarias que vienen a cuestionar o a hacerse la pregunta fundacional de la ciencia económica. En último término nos hemos preguntado todos por la causa de la riqueza de las naciones. No ha sido otra la cuestión. Recuerdo que el primer día Sunkel estaba refiriéndose precisamente a esa recuperación de los grandes sistemas, a esa recuperación de las preguntas fundacionales, y a lo largo de las exposiciones se han ido poniendo contestaciones detrás de este difícil tema. El otro día, precisamente con motivo de la asistencia al seminario, estaba relejendo la última obra de Prebisch, *El capitalismo periférico*, y experimentaba esa misma sensación, es decir, ese gusto ricardiano por la forma en que introduce un tema que ha sido objeto de atención preferente, que no es otro sino el nivel tecnológico o la tecnología. En definitiva, hay una lucha permanente entre los agentes sociales y

un nivel tecnológico que se va desplazando, que va permitiendo aumentar la productividad de esa sociedad y, por tanto, la renta que se genera dentro de esa sociedad. De ahí, por tanto, que en ese desplazamiento, del nivel tecnológico y en los factores que influyen en ese desplazamiento esté la clave para contestar a esa pregunta de la riqueza de las naciones. Lo cierto es que a partir de ese regusto las diferencias se hacen bastante sensibles entre lo que es la respuesta estructuralista y lo que sería la respuesta relativamente convencional. La respuesta convencional plantea, como todos ustedes saben, la incorporación de la tecnología fundamentalmente como algo que se produce a través de la competencia interempresarial: las empresas, para conseguir ser más competitivas, captan, no se sabe muy bien dónde, pero van introduciendo la tecnología, y a través de la reducción de precios los frutos del progreso se distribuyen entre todas las personas de una población. En el planteamiento que aquí se ha hecho, y que yo comparto plenamente, lo que queda muy claro es que la tecnología no está ahí, sino que la tecnología la tiene alguien, y que en definitiva quien controla la tecnología está controlando también las posibilidades de crecimiento, de desplazar ese nivel o esa frontera en los distintos países y, en último término, permitir unas tasas de crecimiento más altas o más bajas en aquellos otros países que no tienen esa tecnología. Y de ahí la estructura de la dependencia, o una parte fundamental de la estructura de la dependencia. Incluso esta mañana se reflexionaba sobre si esa dependencia ha aumentado o ha disminuido. Incluso alrededor del tema de Amin se estuvo viendo si era posible o no «desengancharse», de hacer operaciones al margen del resto del sistema. Las reflexiones al respecto —yo creo que incluso Norberto González en la primera intervención ya sacó el tema— van en la línea de que el avance tecnológico, las líneas hacia las cuales se estaba abriendo la tecnología, lamentablemente están aumentando más la situación de dependencia originaria. Yo creo que esta mañana se estaba hablando de que los que han decidido «cortar» son el centro, y no se va a cortar en la periferia, y con un conjunto de frases no exentas de cierto humor se estaba haciendo referencia a que el avance de la tecnología, lo que está determinando por parte del centro es una menor necesidad de materias primas y, en definitiva, una posibilidad de prescindir de aquello que ofrecía la periferia. Creo que eso es cierto, y hay ahí otro tema que no ha surgido: es el de que quizá el recurso más abundante de la periferia, mucho más abundante que los recursos naturales, es la mano de obra. Es decir, con la lógica

tradicional, la posibilidad de países con mano de obra abundante y, por tanto, con niveles salariales baratos nos hacía accesibles para la introducción de determinadas tecnologías. Los procesos de automatización son una amenaza terrible sobre este tema e, incluso, en este momento se pueden ver algunas industrias, que de hecho son industrias típicas de países digamos menos desarrollados —pensando, por ejemplo, en los propios automóviles o en la industria textil—, que están tomando otra vez cuerpo en países muy adelantados por la vía de la automatización total de los procesos productivos. Por tanto, ahí hay un tema que efectivamente es importante, en el sentido de que no sólo se produce esa dependencia, sino que esa dependencia probablemente tiende a aumentar gravemente. Pero creo que el tema que esta tarde vamos a abordar sea, probablemente, la otra cara de la cuestión: la capacidad de absorción de esa tecnología por parte del país receptor. Ha habido momentos en que he tenido la sensación de que los planteamientos eran relativamente lineales, en el sentido de que se dibujaba mucho el «malo» de la película y el «bueno», si se me permite esta expresión. Es decir, hay unos países del centro, tienen la tecnología, la tecnología es uno de los instrumentos de poder, y esto genera una cierta situación de indefensión y en alguna medida también una cierta justificación para la inacción. Evidentemente, sin caer en el voluntarismo de que todas las claves del crecimiento de un país las tiene el propio país, sí es cierto que la tecnología también tiene esa otra dimensión, que es la dimensión desde el país receptor y de la capacidad de asimilación que tiene. Y la capacidad de asimilación no en el sentido, que me parece mucho más obvio, del grado de adiestramiento de la mano de obra, sino en cuanto a un factor que he visto destacado en una de las ponencias: la capacidad receptiva de las élites de ese país. La introducción de la tecnología no es neutral respecto a la estructura de poder de un país, y éste es un tema que me parece muy importante, es decir, introducir tecnología no es simplemente cambiar una técnica productiva o introducir un nuevo sector o variar un producto, es fundamental y esencialmente alterar la distribución de poder de un país. Cuando entra un nuevo producto, cuando entra una nueva industria, hay industrias que desaparecen, las empresas cambian, la gente en las empresas cambia y, por tanto, hay un elemento de resistencia importante en ese cambio. Exactamente igual que desde el centro se puede administrar como instrumento de poder el suministro de tecnología, las élites dentro de cada uno de los países de la periferia pueden hacer lo propio dentro de

cada país. Y yo creo que ése es un tema que ha tenido especial relevancia en España. España (es el tema del que nos vamos a ocupar) ha vivido con especial intensidad la crisis económica de los últimos años, y digo con especial intensidad porque como ustedes no ignoran las cifras de paro que tiene nuestro país están situadas por encima del 20 por 100, lo cual en términos europeos significa el doble de lo que hay en cualquier país de la CEE. Esto pone de manifiesto las dificultades que se han planteado en este país, y creo que es una parte importante de lo que ha pasado en los últimos años, en cuanto a aceptación e incorporación del cambio industrial que ha estado implicado en esa crisis. Yo creo que ésa es una dimensión que quizá ha sido menos acentuada, la de la recepción de la tecnología, y probablemente a lo largo de la sesión de hoy tengamos ocasión de ponerla en el primer plano. Al menos, así me gustaría.

Francisco Alburquerque

Tengo una observación metodológica a la ponencia, que no sé si es oportuna, pero que a mí me parece pertinente.

No constituye, desde luego, una réplica al trabajo de los compañeros expositores, a los que conozco bien y sé de su capacidad probada como notables investigadores en este campo.

No obstante, mi objeción tiene que ver con la *no aplicación por parte de la ponencia de las categorías centro-periferia en interior del Estado español*, a pesar de que dentro del mismo se producen tales diferencias y polarización espacial regional, que la agregación efectuada al considerar la economía española como un *todo homogéneo*, bien pudiera constituir un supuesto que más ayude a ocultar la realidad que nos la muestre con superior certeza.

Cada vez estoy más convencido de la necesidad del «corte regional» en estos análisis, lo que quizás ayude a mostrar la fertilidad del enfoque inicialmente planteado por R. Prebisch.

Yo creo que algunas de las comunidades autónomas del Estado español poseen rasgos de *desarticulación en su estructura productiva interna*, junto a la consiguiente incapacidad para retener localmente (en esos espacios subnacionales) el excedente económico generado en ellos. Así se dan pues, rasgos propios de una estructura económica subdesarrollada y periférica, como es el caso, por ejemplo, de mi país, Andalucía. En el interior del Estado español.

El *enfoque centralista* implícito en la ponencia

puede ser, por tanto, ocultador de la realidad verdadera, en gran medida.

Yo me pregunto a menudo cuáles deben ser las exigencias de la construcción solidaria del Estado de las Autonomías, *en el nivel económico*. Y creo que la política de «modernización» tecnológica e industrial que se sigue, desde un enfoque centralista y supeditado plenamente a encontrar superiores niveles de competitividad externa, asociándose de manera casi absoluta a los principales grupos del capital monopólico internacional, puede estar agravando las tensiones *centro-periferia* en el interior del Estado español, incrementando principalmente en *la periferia española*, los niveles de marginación y exclusión social, y aumentando muy posiblemente la desarticulación del tejido productivo en las distintas comunidades autónomas periféricas.

Gumersindo Ruiz

Coincido con el profesor Albuquerque, ya que el tema que ha planteado lo tenía yo apuntado para desarrollarlo. Me han parecido las dos ponencias muy interesantes porque aportan una base empírica esencial para cualquier tipo de discusión, cualquier tipo de análisis. Efectivamente, apuntaría aquí la utilidad que tiene la teoría del centro-periferia para el análisis espacial, y concretamente para el análisis de los problemas regionales en España. En el último número de *Pensamiento Iberoamericano*, el número 10, se publica un trabajo de un equipo que hemos elaborado la aplicación del concepto centro-periferia a Andalucía. Y lo hacemos desde el punto de vista, por una parte, del desarrollo regional, y por otra parte desde el de las exportaciones, es decir, siguiendo ese mismo enfoque que vosotros habéis aplicado para el caso español. Nosotros contábamos con unos datos que también hemos elaborado dentro de un estudio sobre las exportaciones de Andalucía, a partir de una encuesta de todas las empresas exportadoras de más de 10 millones de pesetas ubicadas en Andalucía, es decir, es un estudio muy real sobre cuál es la situación de exportaciones al extranjero, y se ve, en la dirección que yo apuntaba, que los productos que exporta Andalucía son productos fundamentalmente de industrias de enclave. La mitad de las exportaciones de Jaén, por ejemplo, son de material de transporte, y no ya el aceite, como exportación tradicional. Igual ocurre con la química; la química básica es producto fundamental de la exportación de Huelva; y con ella, la transformación de metales, la pasta de papel, junto a los productos extrac-

tivos agrarios y minerales. Esas son las exportaciones de Andalucía: fundamentalmente industrias de enclave para la exportación al extranjero y productos extractivos. Y además esas exportaciones se concentran en el triángulo Huelva, Sevilla, Cádiz, en un 85 por 100 del total de las exportaciones andaluzas.

Eso indica que la utilización de este enfoque de polarización entre centros y periferias a nivel espacial, siempre evidentemente que no caigamos en un reduccionismo exagerado, es muy útil, y en el caso de Andalucía no caemos en este reduccionismo, puesto que la superficie y la población, que es la de un pequeño país, justifican sobradamente este análisis. Por otra parte, yo creo que no ha habido ningún país, ninguna región del Estado español, que haya asumido con tanta ilusión la entrada en la CEE como un elemento dinamizador del desarrollo. Al mismo tiempo es una de las regiones que tienen dentro de su Estatuto de Autonomía una preocupación mayor por el desarrollo. Tenemos la planificación metida dentro del Estatuto y una concreción estatutaria de los temas económicos que no conoce igual en ninguna otra región del Estado. Esto significa que hay un vector de fuerzas que por una parte hace que se ilusionen los poderes locales, la población, con un desarrollo autóctono, un desarrollo autónomo que da sentido en definitiva a la autonomía andaluza, y por otra, otro vector de dependencia de los sectores sobre los que se basa el desarrollo. Porque he omitido decir que el 50 por 100 de todas estas exportaciones van a los países de la CEE, con una dependencia de lo que están demandando los países de la CEE: productos químicos básicos, determinados productos del papel, materias primas, etc., para transformarlas. Esto es interesante porque está marcando una dinámica dependiente a esta economía regional, en contradicción con sus propios esfuerzos para montar su planificación y su estrategia de desarrollo. Andalucía fue la primera región que tuvo un plan de desarrollo, un verdadero plan, no un programa de desarrollo.

En suma, hay aquí, en la internacionalización y el desarrollo endógeno, un campo de análisis para el ámbito regional.

Vicente Donoso

Siempre recuerdo, no sé si es frase de Hegel, que el concepto muere la muerte de las mil determinaciones. Cuando uno aplica un concepto a todo, nos encontramos con el «capital gelatina» de los

neoclásicos. De ahí que: 1.º) no soy dependentista para España, y 2.º) creo que ese concepto hay que reservarlo para lo que nació. Hablar de sistemas jerarquizados es fundamental para que los conceptos no se transformen en gelatina, y que además acaben muriendo de inanición; la muerte de las mil concreciones que no explican nada. Y una segunda observación, abundando en lo que se ha dicho: Televisión Española ofreció un reportaje, que probablemente el que lo vio, hacia la mitad no se dio cuenta de qué país hablaba, sobre la República Federal de Alemania. Para contar la anécdota personal, yo he estado en Munich, y allí la gente se muere de frío en las noches de invierno en un parque público. Con esto quiero decir que tampoco es cuestión, puestos ya a rizar el rizo, de limitarse al caso español. Es que las bolsas de pobreza impearan en cualquier país. Y yo creo que eso es importante recogerlo. Pero no solamente para aplicar al caso español, sino como característica propia e intrínseca de un determinado sistema económico.

Mikel Buesa

Quisiera referirme a las cuestiones que planteaba Francisco Alburquerque, pues a priori parece razonable utilizar la categoría de centro-periferia en relación a los problemas regionales. Sin embargo, en mi opinión, existen en esto algunos riesgos contra los que conviene estar prevenidos. Me explico. Pienso —y en esto discrepo con lo que ha apuntado Vicente Donoso— que existe una vinculación entre el tipo de análisis que José Molero y yo hemos efectuado en nuestra ponencia y el esquema centro-periferia. Tal vinculación tiene su fundamento en el hecho de que la posición central o periférica de una economía se basa en la estructuración de su sistema productivo y en la capacidad de éste para asegurar su reproducción; o, en otros términos, en el tipo de coherencia que se establece entre las secciones de medios de producción, productos intermedios y bienes de consumo de ese sistema.

En el uso de la categoría centro-periferia el riesgo en que se puede incurrir es entonces el de ceñirse exclusivamente a la esfera de la circulación sin tomar en consideración la base productiva. En este punto hay que tener en cuenta que el concepto de sistema productivo puede no ser reductible a la realidad regional y, en algunos casos, a la realidad nacional, sobre todo cuando desaparecen las fronteras económicas, como es el caso de una unión aduanera y de mercado del tipo de la CEE.

En esta situación la transnacionalización del sistema productivo puede adquirir una dimensión cualitativamente distinta que la que se deriva del mero control externo vía inversiones o transferencia de tecnología.

Todo esto implica que nos enfrentamos a sistemas cuyas dimensiones espaciales combinan elementos regionales, nacionales y transnacionales. Esos elementos están definidos básicamente en función de la amplitud espacial de los mercados, amplitud que es distinta para cada uno de los sectores y actividades del sistema productivo. Por ello, si al estudiar las realidades regionales prescindimos de la complejidad de la estructura productiva, puede ocurrir que el uso de la categoría centro-periferia implique ceñirse a aspectos puramente comerciales y de intercambio que, además, medimos cuantitativamente en función de un artificio como es el de circunscribir los datos al ámbito geográfico de una región definida política o históricamente, pero no económicamente.

Esta reflexión podría extenderse tal vez al tratamiento de las realidades nacionales cuando los países se insertan en ámbitos fronterizos más amplios. Pero lo que más me importa subrayar es que si nos atenemos a los flujos comerciales y prescindimos de los sistemas productivos, entonces perdemos un elemento básico para comprender la desigualdad entre los países y la jerarquización de éstos en el conjunto de la economía mundial.

En definitiva, pienso que este asunto es muy complejo y que requiere una amplia reflexión teórica y metodológica antes de lanzarse al uso de categorías como la que nos ha convocado en este coloquio, para el análisis de cualquier realidad económica.

Jaime del Castillo

La exposición de los autores continúa lo que ya es un trabajo imprescindible para comprender un país donde los datos son escasísimos y que en ese sentido todos los agradecemos porque así nos permite luego pensar sobre datos más reales. Además, me ha originado algunas reflexiones, ligándolo a las discusiones de estos otros días, intentando generalizar algo a partir del caso español. Cuatro puntos.

En primer lugar, a partir de 1973, con la instalación de Ford España, congelada durante un período por la acentuación de la crisis y luego por la transición política española, pero renovada con fuerza a partir del 78-79, la inversión extranjera en Espa-

ña a la que habéis hecho de pasada referencia cambia, yo creo, que radicalmente de sentido, pasa de ser una inversión dirigida al mercado interno español a ser una inversión dirigida al mercado externo. Y además con la anuencia de los capitales dominantes en la economía española. Entonces yo diría que en principio para mí esto, si se acepta la hipótesis de que la crisis significa un avance gigantesco en el proceso de transnacionalización de la economía mundial, confirmaría en un caso particular la hipótesis; si no es así, habría que explicar por qué en el caso de la economía española, con unas características anteriores de defensa del mercado interno, es precisamente en el momento de la crisis cuando cambia la relación entre los capitales nacionales y los capitales extranjeros.

El segundo punto es que este excelente trabajo en cuanto a la descripción de la evolución productiva de la economía española me hace volver a pensar en algo que cada vez considero que es más fundamental: reintroducir factores no economicistas en el análisis económico para comprender la evolución de la economía. Aparentemente la evolución de la estructura productiva española, a partir de los datos que habéis dado, yo diría que no es muy diferente a su pasado y al resto de los países industrializados. Porque evidentemente hay una desarticulación de los sistemas productivos, la hay en todo el mundo, la interpenetración de los capitales implica necesariamente eso. Hay también una decadencia de algunos sectores industriales tradicionales, pero eso nos remite también de hecho a otro tema que, respecto a la relación centro-periferia, creo que ayuda a cambiar visiones deterministas, y es el declive de las regiones industrializadas en declive. Es decir, si decíamos que los centros son siempre centros y la periferia no puede salir de ser periferia, la transformación de la estructura espacial española confirma esta inevitabilidad de las tendencias del desarrollo, porque hay centros como el País Vasco que están en declive y hay simultáneamente emergencia de nuevos espacios dinámicos. Estos cambios espaciales son hoy un problema general a nivel mundial. Volviendo al tema de la producción declive de sectores tradicionales y expansión de sectores dinámicos como la agroalimentación son, por tanto, tendencias internacionales. Y las diferencias en el caso español son similares al pasado específico de este país; por ejemplo, el sector de bienes eléctricos no crece en España; pero en una economía donde los bienes de equipo han estado relegados dentro del proceso de desarrollo, es normal que en el momento en que los bienes eléctricos y electrónicos pasan a ser el determinante de los procesos de desarrollo y no se par-

ticipe en su producción productiva del exterior (el caso del Benelux es el caso límite de dependencia de un país no dependiente), si el análisis es simplemente del sistema productivo a nivel de datos de producción y de datos de intercambio, quedaría cojo si no se tiene en cuenta una cosa: que en el caso español el control extranjero de la economía española durante la crisis se ha acentuado de una manera imparable, y en esto, hasta cierto punto, sería similar al resto de los países desarrollados, pero con una diferencia enorme. No queda una sola gran empresa privada española, ni hay transnacionales españolas, aunque hay una internacionalización de algunas pequeñas y medianas empresas españolas.

Esto es una peculiaridad del sistema productivo español que se complementa con otra especificidad que yo diría que es lo que nos permite hablar de coherencia, que es la evolución particular del capital financiero en todo este proceso. La banca controla el proceso de apertura al exterior y dicta el ritmo en función de la defensa de su hegemonía del mercado interno y de su proceso de internacionalización. En ese sentido, yo insistiría simplemente en la importancia de algo que se ha recordado en estas jornadas: el análisis de los sociólogos, del control de la propiedad, de lo político, en la comprensión de la evolución económica.

Tercer punto, de nuevo intentando retomar el debate sobre la imposibilidad del desarrollo de la periferia en el marco capitalista. Para ello, insistiré en algo quizá muy anecdótico, pero es un factor que creo importante para permitirnos pensar de nuevo, dentro de este péndulo al que hacía referencia Samir Amín, sobre los factores internos. Los bienes de equipo en España están sufriendo una *débâcle* impresionante; pero simultáneamente, por ejemplo, un sector crítico en el proceso de acumulación como es la máquina herramienta, en este momento es un sector español salvado y competitivo a nivel internacional. Es un sector estadísticamente inapreciable, por tanto probablemente los autores no pueden tener datos para poder captar eso; pero es un sector muy concentrado en el País Vasco y allí vemos que después de varios años de crisis la máquina herramienta en estos momentos es un sector competitivo con un nivel de especialización muy particular. Lo que me parece muy significativo es que ha sido salvado gracias a un esfuerzo voluntario, con un programa quizá por casualidad muy adecuado para los objetivos que se buscaban y en que ha habido colaboración entre el Gobierno vasco y los industriales de la región. Lo cual a nivel español permite plantear la disyuntiva pequeño-mediano capital vinculado al territorio, gran capital vin-

culado a la banca, con intereses divergentes. Igualmente me gustaría destacar algo a que se ha hecho referencia anteriormente: la importancia de los gobiernos autónomos en un proceso de descentralización para la potenciación de estos sectores del capital que intentan sobrevivir en un proceso que a nivel de Estado no les favorece. Y, por último, el cuarto punto que quería simplemente tocar porque yo creo que volveremos sobre él en las conclusiones del viernes, siendo heterodoxo y homenajearlo a Raúl Prebisch en lo que yo creo que de importante tenía en cuanto crítico, me pregunto hasta qué punto algo que habéis citado en vuestra exposición y que a mí me parece terriblemente sugestivo, que es un sistema mundial estructurado jerárquicamente, con diferentes niveles de coherencia, que intuitivamente recordaría un mundo más bien multipolar, con polos jerarquizados evidentemente, pero multipolar, se integra de forma adecuada con la visión centro-periferia, que intuitivamente nos lleva a la idea de un conflicto bipolar y donde la pertenencia es excluyente entre los dos polos. Es decir, con una única solución de continuidad que no permite desarrollar teóricamente el concepto de transición gradual entre los dos polos.

José Antonio Alonso

Al principio había pedido la palabra para intervenir en los anteriores temas de debate, pero me voy a concentrar en algunas de estas consideraciones últimas. Antes quiero señalar que, efectivamente, en España, en 1973 me parece que fue la fecha, José Manuel Beiras editaba un libro que se llamaba *El atraso económico de Galicia*, donde se planteaba, creo que por primera vez en España, el análisis de categorías similares a la de centro-periferia, y recogía parte de los instrumentos de los analistas del subdesarrollo para aplicarlos al estudio de una región o de un país dentro de España, con características también relativamente similares a los de aquellos países para los que habían nacido aquellas categorías. Estando de acuerdo con Vicente Donoso en que la utilización del mismo concepto para demasiados usos termina por inutilizarlo, sin embargo, más que como instrumento conceptual, sí aludiría a la capacidad heurística del término centro-periferia, es decir, el análisis de las relaciones económicas nacionales, internacionales, relaciones de desequilibrio, relaciones que además son tendencialmente acumulativas si no hay factores correctores. Ahora bien, si intentamos encontrar una base a las jerarquías de sistemas y acotamos de-

masiado los espacios económicos, o reducimos demasiado la acotación de espacios económicos, evidentemente ningún espacio tendrá base sobre la que reproducirse. Entonces agotamos las posibilidades de explicar la jerarquía de los sistemas productivos. Yo no defiendo que las bases nacionales sean las únicas; en ese sentido estoy de acuerdo con Miguel Buesa en que muchas veces trascender esas fronteras nacionales sea bueno para explicar la articulación de los sistemas productivos, pero sí considero que al menos debe haber espacio suficiente para que se permita la articulación, se comprenda, se pueda estudiar y constatar la articulación entre las diferentes secciones para la reproducción del ciclo económico. En este sentido quizá para el análisis regional, en algunos casos, no sirva este enfoque que mencionábamos. Y también quiero señalar un aspecto, porque se relaciona con la última intervención, y es que el análisis seccional y la coherencia de los sistemas productivos, en una interpretación demasiado chata puede conducir a una concepción autárquica de los sistemas. Italia tiene un sector de bienes de equipo en un principio más desarrollado que el español, pero desde luego, en comparación con el sistema productivo español, no está más especializado; sin embargo, sí es cierto que ha logrado cohesionar internamente determinadas partes de su aparato productivo. Y esto no es contradictorio con los flujos comerciales. Efectivamente, el Benelux puede tener alta apertura comercial, puede realizar gran tráfico comercial y, sin embargo, tener articuladas determinadas secciones donde asienta su competitividad en el marco internacional, cosa que en España no sucede. En España, el problema fundamental es que en aquellos sectores donde sólo estamos especializados desde el punto de vista exportador en bienes de consumo, no tenemos articulado hacia atrás el ciclo productivo. Y, por consiguiente, la base de competencia de esos sectores es dependiente de la aportación tecnológica incorporada a los bienes de equipo, que es foránea. Y aquí enlazo con otro aspecto fundamental, la inversión extranjera, que es un aspecto básico, en el caso español, para comprender la especialización. La empresa con capital extranjero, efectivamente, a partir del 73, y esto se constata en los estudios previos al año 75 y posteriores al año 75 que se han hecho, cambia su característica de tener mayor propensión importadora y menos propensión exportadora que la empresa nacional. Y a partir del 77 la empresa con capital extranjero en España, sistemáticamente, tiene mayor propensión exportadora que la empresa nacional, aunque también tiene mayor propensión importadora. Lo cual signifi-

ca, evidentemente, en línea con la hipótesis del ciclo de vida del producto, que, cada vez más, la inversión extranjera está actuando con una estrategia ofensiva, lanzando sus productos hacia mercados más amplios desde la plataforma española y no tanto a reducirse el ámbito nacional. Y creo que no sólo es la crisis el elemento explicativo. Lo explica también la renta diferencial: de una orientación nacional del capital extranjero en un mercado altamente protegido, progresivamente, a lo largo de los años 60, y más con las perspectivas de la integración europea, se va a ver disipada la renta diferencial derivada de saltarse las barreras arancelarias. Y también al hecho de que la integración española en la CEE supone un aliciente nuevo para ampliar esos mercados. Pero sean cuales fueren las razones que expliquen este diferente comportamiento, lo que es sin duda cierto es que si estableciésemos una correlación entre sectores de penetración de capital extranjero y tendencias recientes de especialización, encontraríamos una alta correlación. Sectores productivos en donde España en los años 70 no manifestaba una especial especialización exportadora, en el año 80 sí la manifiesta, a partir de una penetración intensa del capital extranjero. En este sentido, me parece que es clave la inversión extranjera. Y por eso considero que además de los factores externos y los factores de especialización o de demanda externa, hay otros dos factores importantes a considerar: el capital extranjero y la dotación de recursos naturales, que no se ha mencionado, pero que evidentemente también condiciona la especialización productiva de un país. Y en la medida en que me he referido a los sectores industriales, es un condicionante menor que en otros sectores, pero que en algún caso habría que tocarlo.

Una última alusión al carácter multipolar de la articulación de los sistemas productivos. Creo que efectivamente ha sido una preocupación nuestra la de intentar ver si la desarticulación del aparato productivo español estaba relacionada con una dependencia europea y, por tanto, se podía hablar de periferia europea, si la dependencia era fundamental desde el punto de vista de la reproducción del ciclo productivo. Desde el punto de vista no de la pertenencia del capital extranjero dominante, sino desde el punto de vista de la aportación de los requerimientos materiales y humanos para la función del ciclo productivo, la articulación de España se produce fundamentalmente en el marco europeo, independientemente de que este marco europeo después tenga sus líneas de jerarquización también subordinadas como otros posibles polos. Pero creo que la articulación dominante se produce entre Es-

paña, desde el punto de vista por lo menos de la óptica que aquí se estaba manejando, y la CEE. Y desde este punto de vista considero que, efectivamente, la jerarquización de sistemas cabe hacerla más bien desde una visión multipolar que desde una visión estrictamente centrada en un único centro y en una única periferia. Me parece que al menos es más fecundo para analizar el caso español, pues de otro modo sería un caso muy difícil de estudiar.

Augusto Mateus

Yo quería hacer dos comentarios. Uno sobre el tema de la especialización y otro sobre la jerarquía de sistemas productivos con diferentes grados de coherencia.

En la ponencia de José Molero se introducía la demanda como demanda mundial. En otro momento se ha hablado de demanda interna y demanda externa. Esas dos demandas tienen estructuras completamente diferentes, en términos de ramas de secciones, y si nos colocamos en un marco de secciones productivas, es decir, no de un análisis estrictamente mesoeconómico, sino de grandes ecuaciones macroeconómicas que tienen un soporte sectorial, entonces creo que lo que hay que pensar es cómo producción y consumo, oferta y demanda se articulan, es decir, qué hay en el sistema productivo español que tiene que ver con la separación demanda interna-demanda externa y qué hay en ese sistema que lo adapta mejor o peor. Por ahí pienso que hay que profundizar el análisis, para tener respuesta a las cuestiones no tanto de explicación, sino de intervención en la transformación de la realidad. Es decir, en qué medida se puede tener una política productiva en un marco de secciones que pueda contribuir a controlar algo de esas funciones macroeconómicas que se traducen en esas dos estructuras de demanda: la interna y la externa. La última cuestión es la siguiente: creo que el tema de lo multipolar está defectuoso también. Porque yo estoy de acuerdo en que hay diversos grados de coherencia y que hay economías nacionales que son sistemas productivos, y que hay economías nacionales que no llegan a ser sistemas productivos, y hay sistemas productivos que sobrepasan economías nacionales, pero no estoy de acuerdo en plantear la cuestión de la coherencia como una cuestión cuantitativa, es decir, el grado de coherencia no es cuantitativo, y no se puede tratar en términos de calcular tasas de cobertura de mercado interno o de control de cierto tipo

de funciones. El grado de coherencia y la crítica de la visión popular y negativista, o coherencia o no coherencia, tiene que ser cualitativa, es decir, tiene que referirse a qué tipo de sistema productivo existe, al tipo de agentes económicos, políticos y sociales en que se entronca, etc. Por ejemplo, las empresas transnacionales hacen una división de trabajo en la península ibérica, ésa es muy clara en el sector del automóvil, y eso no tiene contrapuntos en términos de la política de Portugal y España y de las grandes empresas y las pequeñas y medias. Así pues, lo que hay en la CEE son distintos sistemas productivos, unos más anchos, otros más largos, quizás en camino de construir un sistema productivo europeo, no lo sé, pero hay agentes muy diversos, unos con estrategias más amplias y otros con estrategias más locales. Y esto tiene que ser planteado, y creo que por ahí la evaluación del sistema centro-periferia puede ser positiva.

Oswaldo Sunkel

Tengo la sensación de que algunos expositores sienten una especie de incomodidad cuando comienzan sus presentaciones adhiriendo al merecido homenaje a la memoria de Raúl Prebisch, reconociendo su extraordinaria contribución, pero sin saber muy bien qué hacer con el enfoque centro-periferia. Se tiene, por una parte, la sensación de que fue muy útil y explicativo, pero, por la otra, que las condiciones han cambiado y que ya no lo es. Quisiera señalar al respecto que la categoría centro-periferia es una categoría histórica que surgió de un intento de comprensión de un momento alcanzado en el proceso de evolución histórica de la economía mundial, que Prebisch percibió alrededor de los años 40. Dicho proceso se manifestaba fundamentalmente a través de relaciones comerciales que consistían en exportaciones de manufacturas en un sentido y de materias primas y productos básicos en el otro, con todo un conjunto de consecuencias estructurales y funcionales para la periferia latinoamericana. Pero el mundo cambió en los últimos cuarenta años. Dentro de la periferia se desarrolló la industria, proceso que ya había iniciado su marcha cuando Prebisch concibió su esquema interpretativo. Incluso, como lo señalé en mi ponencia, Prebisch tuvo la intuición de hablar en aquella oportunidad del desarrollo industrial *desde dentro*, no *hacia adentro*, como se lo calificó posteriormente. Es que él imaginaba la implantación de una nueva etapa, a partir de una ruptura o por lo menos de una transformación del sistema centro-periferia. En la periferia iba a darse un desarrollo in-

dustrial que reproduciría las potencialidades endógenas de crecimiento industrial del centro, con capacidad de innovación tecnológica y de penetración de mercados internos, externos y regionales. No se trataba sólo de responder a la demanda existente mediante la sustitución de importaciones, sino, como lo hace el oligopolio transnacional, de conquistar, penetrar, crear mercados internos y externos. Sin embargo, la realidad histórica fue diferente. La industrialización que tuvo lugar en América Latina fue una industrialización dependiente, que se dirigió principalmente a los mercados internos de mayores ingresos, reproduciendo los patrones internacionales y apoyándose crecientemente en la empresa transnacional y su proyección interna en los países latinoamericanos, sin alterar sustancialmente en apariencia la vigencia del modelo tradicional de intercambio comercial externo. Sin embargo, la relación centro-periferia, que tuvo una manifestación histórica de tipo fundamentalmente comercial, ha ido transformándose en formas y modalidades de relación, en que lo comercial va cediendo lugar a la articulación transnacional de los sistemas productivos y financieros, con la corporación transnacional en el *rol* protagónico. Eventualmente, incluso la relación comercial se transforma. Primero, la estructura de las importaciones en función de los requisitos del proceso de industrialización, y posteriormente, en forma parcial y muy diferenciada según los casos, comienzan a aparecer las manufacturas en las exportaciones, gran parte de ellas originadas en las subsidiarias de las propias corporaciones transnacionales.

Se configura así una nueva estructuración de la economía mundial, en donde diferentes partes del sistema cumplen distintas funciones, de modo que las empresas transnacionales pueden seguir acumulando y conquistando mercados. Hagamos entonces el homenaje que corresponde a Prebisch y su enfoque centro-periferia, pero enriqueciendo la descripción histórica que su caracterización inicial pretendía y tratando de entender el mundo como realmente funciona ahora. Para muchos países del Tercer Mundo el sistema centro-periferia sigue operando de aquella manera, pues siguen siendo exportadores de productos primarios e importadores de manufacturas. Algunos otros han pasado a ser también exportadores industriales, pero en forma dependiente y cumpliendo una clara función dentro del sistema global. Salvo unas pocas excepciones, los restantes nuevos exportadores industriales no han logrado trasladar el impulso dinámico de crecimiento *desde fuera hacia desde dentro*, como lo imaginaba Prebisch, configurándose una nueva etapa en el sistema centro-periferia.

Por consiguiente, la discusión de si España, Portugal y otros países son parte del centro, de la periferia o si constituyen una semiperiferia, no me parece particularmente esclarecedora. Creo que más interesante que ese ejercicio es comprender la naturaleza del sistema global contemporáneo y tratar de precisar las diferentes formas de inserción de los distintos países, en un mundo mucho más complejo y diferenciado que en el pasado. Además, en el caso de los países de Europa meridional se agrega a los demás factores el de la contigüidad geográfica, que implica particularidades muy especiales, como por ejemplo el de servir de base de operaciones de las empresas transnacionales para penetrar el mercado común europeo.

José Molero

Entiendo que las ponencias sobre Portugal serán un lugar idóneo para continuar con lo que estamos diciendo aquí. Además, como ha hablado Osvaldo antes que yo, me evita insistir en algunos puntos. ¿Cómo empezó este seminario? Empezamos a plantearnos cómo estaba el sistema a nivel mundial, cuáles estaban siendo las transformaciones fundamentales, para discutir en ese punto la virtualidad o no de seguir discutiendo en esos términos. Si no se entiende eso, tampoco se entiende el sentido de lo que, por lo menos nosotros, queríamos haber dicho. Lo que nos preocupa es cómo se da el proceso de acumulación a escala internacional hoy día. Algunas de las supuestas divergencias que ha habido aquí me parece que quedan simplemente diluidas, no existen. No existen porque no es un problema espacial en el sentido decimonónico del término. Es un problema de las nuevas formas de acumulación, que tiene mucho más que ver con la dificultad de reducir el capital a un espacio físico en algunos momentos y con procesos muy dinámicos en donde vuelve una vez más la innovación tecnológica. Y por eso difícilmente podemos desvincular esta discusión de cómo estos países están entrando en lo que es probablemente el elemento más dinámico en la transformación del proceso de acumulación a escala internacional. Dicho esto, creo efectivamente que intentar entender centro-periferia, incluso en su más viejo estilo, sin saber que hablaba de modos de producción, simplemente es no haber entendido nada de lo que es el concepto centro-periferia. Las citas que tiene recogidas Osvaldo de Raúl Prebisch en su ponencia me parece que son absolutamente concluyentes. Yo querría haber dicho en mi prólogo, y hacia ahí quisiera llevar las discusiones, que nos preocu-

pa qué es específico de nuestra estructura en ese proceso de cambio mundial. Y ahí es donde digo que algunas de las categorías no me sirven, pero no porque huya de las categorías, sino porque veo que está en proceso continuo de cambio y que discutimos muchas veces los economistas españoles con un grado elevado de autarquía. Me decía Augusto que cuando hablamos los españoles, casi no hablan los extranjeros, y esto es muy significativo. Creo que hay una profunda ignorancia de muchos de los españoles de lo que se hace fuera, especialmente en América latina. Creo que hay que leer más a los latinoamericanos, yo recomendaría esto incluso a mí mismo. Pero al mismo tiempo que hay una gran ignorancia del caso español; es difícil encontrar una sola publicación internacional, cuando se habla de la economía mundial, donde aparezca España. Dificilísimo. Portugal aparece más veces. España, rarísimo. Ni en el centro, ni en la periferia. ¿Dónde estamos? Finalmente, sólo querría decir que cuando algunos ponemos énfasis en lo diferencial del caso español, en ese rasgo de lo que es específico de la estructura española, yo no sé si eso es ser dependentista o no. Claro que hay bolsas de pobreza en todo el mundo, pero el problema son los tamaños. En todo el mundo hay centro y periferia, ya lo sabemos, pero no son los mismos grados. Ya sabemos que hay gente que vive muy bien en todos los países. El problema es si ocho millones de pobres en 40 millones permite situar a España entre los diez países más industrializados para decidir el destino del mundo. Y es ahí, en el proceso de toma de decisiones a escala internacional, donde el caso español es enormemente contradictorio. Y cuando hablemos de Portugal, me parece que se volverán a plantear cuestiones de éstas. ¿Dónde estamos, qué capacidad tienen los agentes sociales de nuestros países de tomar decisiones reales en ese proceso de acumulación? Lo otro, es decir, si están localizadas las empresas aquí o allá, si esto se llama centro o periferia, o son jerarquías del sistema productivo, en el fondo es un juego de palabras. Lo único importante es tratar de ver si aquí hay algo que hacer en ese proceso, o simplemente somos unos países adaptativos o no. Y eso creo que es lo que entronca con la discusión del primer día, y me gustaría seguirla en los que quedan.





Portugal



Desde la perspectiva portuguesa, **Augusto Mateus** plantea la desagregación del sistema Centro-Periferia como representación de la economía mundial, a partir de situaciones atípicas o intermedias respecto a la dicotomía Industrializado-subdesarrollado o Avanzado-atrasado. Por su parte, **Mario Murteira** estudia la periferización portuguesa en Europa junto con la independencia política de las colonias africanas de Portugal, lo que le permite analizar la trayectoria histórica de un subsistema específico de la economía mundial.



Economias Semiperiféricas e Desenvolvimento Desigual na Europa (Reflexões a Partir do Caso Português)

As transformações em curso no sistema económico mundial —no quadro de um lento, mas profundo, processo de reestruturação aberto, no início dos anos setenta, com a crise do regime de acumulação das formas de regulação que tinham alimentado o modelo de crescimento do pós-guerra— exprimem, em simultâneo, uma complexificação da divisão internacional de trabalho (e das relações de dominação/dependência e interdependência que lhe estão associadas), por um lado, a uma hierarquização mais diversificada dos níveis de desenvolvimento (e das funções de cada economia nacional), por outro lado.

A multipolarização ao nível do(s) centro(s) (onde o debilitamento da hegemonia norte americana e da sua base produtiva nacional cria um quadro de maior conflitualidade e interdependência) e a fragmentação da periferia (onde diferentes formas de industrialização e integração no mercado mundial geram uma progressiva heterogeneidade) constituem, neste processo, dois dos principais desafios quer no plano da (re)interpretação teórica dos fenómenos, quer no plano da intervenção transformadora da realidade.

As transformações da economia mundial não pouparam, assim, as tipologias correntemente utilizadas (nomeadamente a consideração de dois grandes blocos centro-periferia, «Norte-Sul», «Países Industrializados-Países em Vias de desenvolvimento»), que se tornaram progressivamente incapazes de retratar a evolução da realidade sem que, no entanto, surgissem novas tipologias com suficiente rigor e precisão (o caso paradigmático da ambiguidade descritiva, que se instalou neste terreno de análise, é fornecido, sem dúvida, pela equívoca categoria de «Novo País Industrializado»).

O objetivo desta comunicação, é deste modo, o de procurar responder aos desafios suscitados pela desagregação do sistema centro-periferia enquanto representação aceitável da economia mundial, a partir das situações intermédias ou atípicas (por referência à dicotomia Industrializado/Subdesenvolvido ou Avançado/Atrasado) que, pela especificidade do seu desenvolvimento e pela aceleração ou desaceleração do respectivo ritmo de crescimento económico, não se enquadram em nenhuma das categorias polares tradicionais. No conjunto destas realidades intermédias privilegiaremos o quadro espacial de inserção da economia portuguesa, isto é, o quadro europeu.

Três questões serão sucessivamente abordadas:

Em primeiro lugar importa situar a interpenetração entre evolução quantitativa e transformação qualitativa nos movimentos económicos de longo prazo, isto é, a necessária separação teórica entre crescimento e desenvolvimento e a sua, não menos necessária, articulação histórica moldando a evolução concreta das diferentes economias. O tratamento das situações intermédias exige, assim, uma breve síntese dos contributos mais relevantes fornecidos pelas concepções ortodoxas e heterodoxas em matéria de «Economia do Desenvolvimento».

Em segundo lugar importa aprofundar o conceito de semiperiferia, que nos parece cons-

tituir a categoria mais apropriada para caracterizar as experiências de desenvolvimento das economias intermédias procurando, todavia, integrar contributos bastante diversificados que procuram situar os processos de industrialização mais recentes num quadro onde dependência e subdesenvolvimento não são confundidos.

Em terceiro lugar importa identificar diferentes trajectórias de desenvolvimento que permitam evidenciar a complexificação crescente das situações presentes no seio da economia mundial. É o que procuraremos fazer com base na experiência do último quarto de século privilegiando a realidade europeia e o caso português.

Crescimento e Desenvolvimento: Separação Teórica e Articulação Histórica nos Movimentos Económicos de Longo Prazo

A evolução de longo prazo dos sistemas económicos traduz-se numa interpenetração entre ciclos longos de expansão e crescimento (dotados de características específicas) e depressões e crises de natureza estrutural (despoletadas de forma singular e diferenciada).

Neste quadro, é naqueles ciclos longos que amadurece, se consolida e se começa a esgotar uma certa «Orden Produtiva»¹, com maior ou menor estabilidade estrutural e comportando flutuações conjunturais de maior ou menor amplitude e regularidade, tal como é naquelas crises, surgindo como fases de transição, mais ou menos longas, despoletadas por desajustamentos entre as formas económicas e institucionais, que suportam a regulação dos sistemas económicos, e o conteúdo técnico, produtivo e organizacional destes, que se afirmam, de forma privilegiada, os momentos de viragem, mutação e inovação².

302

A «Economia do Desenvolvimento» é uma realidade de criação recente, nascida no imediato pós-guerra em estreita articulação com as implicações políticas dos processos de descolonização e de estruturação institucional das relações económicas internacionais.

A distinção conceptual entre crescimento e desenvolvimento foi sendo produzida, deste modo, no âmbito das perguntas e respostas colocadas pelos sucessivos esforços de teorização realizados naquele quadro complexo onde se cruzam e interpenetram os caminhos de uma «Ortodoxia» limitada, que foi tomando progressiva consciência de algumas das suas mais gritantes lacunas, e os caminhos de várias «Heterodoxias», que foram ganhando difusão e aceitação convertendo-se, em muitos casos, naquilo que podemos designar por «Ortodoxias» locais ou regionais.

A «Economia do Desenvolvimento» é no entanto, uma disciplina onde se interpenetram de forma muito nítida as motivações teóricas, traduzidas na construção de modelos

¹ Noção proposta por B. ROSIER e P. DOCKÉS (1983) e B. ROSIER (1983) para caracterizar as grandes etapas do desenvolvimento capitalista (os «Ciclos Longos») com base na interpenetração de quatro características centrais: o modo de acumulação do capital (integrando as relações capital-trabalho), a natureza das técnicas ou das «Forças Produtivas Materiais», a divisão internacional do trabalho e os procedimentos específicos de regulação económica e social.

² Característica exemplarmente tratada por SCHUMPETER com a noção de «destruição criadora» utilizada para enraizar o progresso económico, enquanto processo eminentemente qualitativo, no papel central desempenhado pela «inovação» (em termos de bens, métodos de produção e comercialização, mercados, fontes de aprovisionamento de matérias-primas e organização industrial) quer enquanto promotora de crescimento, quer enquanto factor de crise. (J. A. SCHUMPETER, Teoría del desenvolvimento económico, Fondo de Cultura, México, 1967).

explicativos do «Subdesenvolvimento», e as motivações pragmáticas, traduzidas na formulação de estratégias e políticas de desenvolvimento, pelo que seria incorrecto não considerar o contributo específico destas últimas.

Em primeiro lugar é útil reconhecer que, na concepção ortodoxa, o crescimento não é considerado como um fim em si num quadro onde não teriam lugar variáveis como a pobreza ou a repartição. Ao contrário, o que nos parece mais representativo na abordagem ortodoxa, é o reconhecimento limitado e tardio de que nem o investimento é uma condição suficiente para um crescimento sustentado (sendo, obviamente, uma condição necessária), nem o crescimento possui as características de instrumento com efeitos gerais e positivos que lhe eram atribuídas (pode mesmo afirmar-se que o agravamento de situações de pobreza apesar do crescimento constituiu o golpe principal no optimismo ortodoxo, contribuindo para uma revalorização das preocupações com a desigualdade através da ligação do crescimento com a repartição do património e do rendimento).

Em segundo lugar é igualmente útil reconhecer que a distinção entre crescimento e desenvolvimento com base nos atributos «Quantitativo» e «Qualitativo» de algum modo presente na generalidade das abordagens, não passa de um ponto de partida para a separação conceptual entre crescimento e desenvolvimento não podendo ser tratada, como acontece correntemente, como um ponto de chegada.

Em terceiro lugar é, finalmente importante referir a forte influência que as visões deterministas dos processos de transformação económica e social exerceram que sobre a «Ortodoxia» (com o etapismo construído a partir de uma versão ultrasimplificada da experiência de um reduzido grupo de países industrializados tomada, desse modo, como referência unilateral do «Desenvolvimento»), quer sobre as «Heterodoxias» (com a larga difusão da visão marxista ortodoxa de um desenvolvimento linear das «Forças Produtivas» provocando a alteração do conteúdo das «Relações de Produção» numa evolução histórica de contornos estritos: Feudalismo-Capitalismo-Socialismo)³.

Vejamos, então, os eixos mais relevantes, na concepção do crescimento e do desenvolvimento, que resultam das principais abordagens em termos de «Economia do Desenvolvimento».

i) O crescimento económico, enquanto processo de expansão quantitativo que se desenrola no seio de um sistema complexo —a economia nacional, estruturada em agentes, sectores e regiões diferenciados, e integrando-se numa economia mundial, atravessada por movimentos inter e transnacionais— não pode ser reduzido a um movimento simples caracterizável pela sua (in)existência: «O conceito de crescimento «auto-sustentado» é uma ultrasimplificação enganadora. Nenhum crescimento é puramente auto-sustentado ou puramente auto-limitativo»⁴.

O crescimento económico deve, assim, ser tratado quer em termos de um conjunto alar-

³ Estas duas visões deterministas tendem, com efeito a negar o desenvolvimento como fenómeno histórico, isto é, como processo aberto de criação social dotado de graus de liberdade e de configurações específicas no espaço e no tempo, seja na versão de uma «História» já terminada —a sociedade capitalista central como modelo do «desenvolvimento» —seja na versão de uma «história» ainda não iniciada— a superação do capitalismo como pré-condição de um verdadeiro «desenvolvimento».

Para esta influência do determinismo contribuiu, em boa medida, uma certa estabilidade dos aspectos centrais da «tecnologia» (fonte básica de energia, materiais-chave, natureza dos equipamentos estruturadores dos processos de trabalho, nomeadamente) ao longo dos anos cinquenta e sessenta. No entanto, a crise industrial nas economias mais desenvolvidas, o surgimento de «novas tecnologias» e a progressiva imposição, em termos de audiência, do debate sobre as «escolhas tecnológicas» nas estratégias de desenvolvimento marcam, ao contrário, um clima desfavorável para aquele tipo de visões na actualidade.

⁴ S. KUZNETZ (1960) in G. M. Meter (ed.) (1964), p. 33.

gado de variáveis (muitos para elém do produto nacional) que permitem caracterizar formas, modelos ou padrões diferenciados de uma expansão quantitativa concretizada por vagas de duração e estabilidade variáveis, no referido quadro nem auto-sustentado, nem auto-limitado, quer em termos do seu impacto na evolução das estruturas que o condicionam: «nenhum crescimento observado é homotético, o crescimento dá-se nas mudanças estruturais e através delas»⁵.

Encontramos neste terreno a base para aprofundar a articulação entre o par quantitativo/qualitativo e o par crescimento/desenvolvimento. Sem por em causa a associação entre crescimento e expansão quantitativa de um conjunto de variáveis parece-nos, no entanto, insustentável retirar ao conceito de crescimento económico toda e qualquer determinante qualitativa (o que nos impediria de falar de dinâmicas internas ou extrovertidas de crescimento, de crescimento com redistribuição ou crescimento com desigualdade, de crescimento integrado ou crescimento desarticulado, nomeadamente). Em nosso entender todo o crescimento é passível de uma avaliação qualitativa segundo parâmetros e critérios distintos dos que se mostram relevantes para a noção de desenvolvimento, mas que devem explicitar a natureza do impacto estrutural do crescimento económico. Para tratar os parâmetros e critérios qualitativos presentes na avaliação do crescimento económico parece-nos ser de grande utilidade a noção de «Estilo» («de Desenvolvimento») proposta por Pinto (1978), a partir de uma definição de Jorge Graciarena: «estilo é a modalidade concreta e dinâmica de desenvolvimento de uma sociedade num momento histórico determinado, dentro do contexto estabelecido pelo sistema (forma de organização político-social, A. M.) e pela estrutura (elementos que constituem o esqueleto de uma comunidade como o meio físico, a população, a organização produtiva, a estrutura social e o relacionamento externo, A. M.) existentes e que corresponde aos interesses e decisões das forças sociais predominantes»⁶. Com efeito parece-nos útil referir o crescimento a uma dinâmica concreta e específica que se concretiza num contexto (sistema/estrutura) cuja transformação no longo prazo releva, pelo seu lado, do(s) processo(s) de desenvolvimento.

ii) O desenvolvimento, enquanto realidade global, evolutiva e diferenciada, associada aos processos de mudança social e de transformação dos sistemas económicos dotados de complexidade estrutural, não pode ser objecto de generalizações abusivas a partir de certos casos particulares, nem pode ser limitado, enquanto problema teórico e prático, apenas a uma parte dos países e economias que integram o sistema mundial. Com efeito, estes dois pontos defendidos por Seers —em dois artigos separados por quinze anos, Seers (1962-1977)— têm sido largamente confirmados, em nosso entender, pela evolução económica mundial, revelando-se fundamentais para o aprofundamento da noção de desenvolvimento, não a limitando á simples superação da condição histórica do «Subdesenvolvimento» na realidade tricontinental da Ásia, África e América Latina⁷.

O alargamento do campo da «Economia do Desenvolvimento» aos países do «Norte», conferindo à noção de desenvolvimento um carácter universal e permanente, constitui, assim, uma forma de superação de um dos principais limites das concepções ortodoxas, sen-

⁵ F. PERROUX (1961), p. 557.

⁶ A. PINTO (1978), p. 574.

A trajetória de SEERS («perguntam-me, por vezes, como consigo conciliar a minha posição actual com a crítica que fazia, no início dos anos 60, à transposição ingénuo de teorias económicas, nascidas na Europa e na América do Norte, para outros continentes com instituições muito diferentes... O que eu combatia então era a transferência para o terceiro mundo de teorias concebidas para os países «desenvolvidos» o que eu preconizo agora é uma transferência em sentido inverso», D. SEERS (1977), nota 6) parece-nos exemplar do ponto de vista de uma concepção do desenvolvimento como problema humano e social de natureza global.

do particularmente relevante para o estudo da evolução e transformação do grupo, que se tem vindo a largar, das economias intermédias, isto é, daquelas que se integram nas situações que não correspondem nem aos critérios do «Desenvolvimento Alcançado», nem aos critérios do «Subdesenvolvimento»⁸. Alargamento que a crise do crescimento industrial nos países industrializados, ao suscitar todo um conjunto de problemas «Estruturais» e de comportamentos não enquadráveis nos modelos explicativos tradicionais, igualmente justifica, uma vez que esses problemas e comportamentos, actualmente suportados pelas economias mais desenvolvidas, se aproximam de realidades que, de algum modo, já forma objeto de estudo nos países «Subdesenvolvidos». É neste contexto, que vale a pena referir a convergência entre Seers e Hirschman⁹.

A contribuição das abordagens heterodoxas pode, assim, ser considerada como relevante para esta noção alargada de desenvolvimento, e não apenas para o tratamento de problemáticas locais (em particular no que respeita a América Latina que suscitou uma vastíssima bibliografia). Destacamos, nomeadamente:

- a) O desenvolvimento como «Acto Deliberado»¹⁰ condicionado por mecanismos poderosos de polarização e assimetria, no plano interno e internacional, suscita uma ampla articulação entre interpretação e transformação, análise e estratégia, avaliação de resultados e formulação de objectivos que se condensa nas «Macrodecisões», enquanto «Apostas em Estruturas Novas» (Perroux), implícitas em todos os processos de desenvolvimento.
- b) A transformação estrutural dos sistemas económicos, implicando sequências de decisões e comportamentos de investimento, produção e consumo, exige uma valorização dos aspectos que determinam o seu nível de coerência, eficácia e difusão (valorização que encontra no desenvolvimento da noção de «Linkage» um instrumento privilegiado) num quadro sujeito a mutações (veja-se, por exemplo, o debate europeu actual sobre a reindustrialização).
- c) A inovação («mudanças mentais e sociais de uma população») surge como instrumento central da luta pelo desenvolvimento, seja como forma de ultrapassar limitações objectivas ou desvantagens herdadas, seja como forma de conquistar vantagens estratégicas de longo prazo, relevando-se a articulação entre a produção, apro-

⁸ É curioso notar que «Portugal e os outros países da periferia europeia» são o exemplo várias vezes utilizado por SEERS, para ilustrar a possibilidade do alargamento do campo dos «estudos sobre o desenvolvimento».

⁹ «O que fiz foi, novamente, mostrar que o modelo de crescimento desequilibrado do Strategy, cujo objectivo inicial era exclusivamente o de compreender melhor os processos que ocorrem nos países subdesenvolvidos, pode ser aplicado, com ligeiras alterações, ao tratamento da economia política dos países adiantados. E tal demonstração me dá enorme prazer: Afinal de contas, os países adiantados são também forçados a dar soluções estranhas a seus problemas, eles também fazem coisas que são aparentemente al revés, ou seja, ao contrário do que seria normal», A. HIRSCHMAN (1983), p. 35.

¹⁰ Prebisch referia-se, assim, ao desenvolvimento como processo de superação de uma «condição periférica», produzida por um desenvolvimento específico da economia mundial, assumindo contornos particulares em cada país, apesar de apresentar traços gerais bem determinados. Esta ideia significa, deste modo, um claro desafio do infundado «optimismo» ortodoxo: não se trata, portanto, de potenciar uma tendência «natural» para o nivelamento de situações estimulando um crescimento mais rápido, mas de «remar contra a maré» vencendo obstáculos que promovem desigualdades e limitam a capacidade interna de transformação e modernização dos países subdesenvolvidos.

É importante notar que esta questão conduziria ao desenvolvimento de uma importante linha de crítica à «Escola» da CEPAL com base no seu «Economicismo» e no seu «Apoliticismo» que, segundo os seus críticos, a teriam levado a elaborar propostas de desenvolvimento económico (diagnóstico e estratégia) desligadas do quadro político necessário para as viabilizar. C. Ominami (1979) situa bem o cerne desta linha crítica ao falar de um «vazio social» para a teoria da CEPAL.

pliação e difusão da tecnologia e a evolução das formas de organização do trabalho de grande importância para o desenvolvimento económico (a articulação entre inovação e desenvolvimento exige, assim, uma revalorização dos investimentos em infraestruturas, meios de comunicação, sistemas de saúde e, sobretudo, sistemas de ensino, formação e investigação).

- d) O desenvolvimento, referindo-se a uma capacidade política, económica e social de melhoria sustentada das condições de «cobertura dos custos do homem» implica, necessariamente, uma alteração das relações de dependência que viabilize a afirmação de escolhas nacionais genuínas, feitas pelas populações, sobre o seu próprio caminho de organização da produção social e distribuição dos seus resultados (a temática da dependência/autonomia representa, assim, um instrumento-chave na concepção do desenvolvimento como realidade social global que levanta problemas políticos centrais já que, quer no plano interno, quer no plano internacional, ele representa, sempre, uma alteração das relações e formas de poder).

O alargamento espacial e o aprofundamento teórico da noção de desenvolvimento realizado em período de crise de uma dada forma de crescimento económico coloca, no entanto, uma nova questão que é, precisamente, a da articulação entre crescimento e desenvolvimento na evolução de longo prazo dos sistemas económicos. Com efeito, quando nos situamos num horizonte temporal de longo prazo a questão central passa a ser a interpenetração entre fases de crescimento e inflexões no caminho, nem linear, nem regular, do desenvolvimento económico e social, já que, a este nível, a distinção conceptual entre crescimento e desenvolvimento apenas é relevante para nos lembrar a diversidade das formas de crescimento e o carácter histórico aberto, em permanente devir, do desenvolvimento.

A interpenetração entre expansão quantitativa e mudança qualitativa, entre crescimento e desenvolvimento, entre «Evolução e Revolução» realiza-se, deste modo, no tempo irreversível do movimento de longo prazo dos sistemas económicos e das sociedades através do encadeamento complexo de múltiplos «Ritmos»¹¹. Este quadro de análise, onde o economista necessariamente se aproxima do historiador, introduz um elemento adicional de complexidade já que não se trata, apenas, de apreender a transformação dos sistemas económicos através daquela «Dialéctica Quantitativo-Qualitativo», mas de o fazer considerando que cada um dos grandes níveis em que se estruturam aqueles sistemas comporta «Tempos» próprios e variados de evolução.

Os «Ritmos» económicos assumem, assim, um papel relevante no processo de transformação social onde, como vimos, ganha pleno sentido a noção de desenvolvimento económico.

Em primeiro lugar, é possível descortinar, em cada nível relevante de estruturação dos sistemas económicos, os «Tres tempos da Historia» (Braudel) e os três tipos de ciclos (Kondratiev), isto é, utilizando a imagem «Marítima», a «Agitação de Superfície», a lenta evolução das «Correntes» e a maturação quase silenciosa das «profundezas». Torna-se, assim, necessário considerar uma poliritmia, um tempo composto de vários «Tempos», na evolução/Mutação das várias dimensões que configuram os sistemas económicos.

Em segundo lugar, é possível descortinar, no encadeamento dos ciclos longos de expansão e consolidação dos distintos «Modos de Crescimento» ou «Ordens Productivas» com a



¹¹ Para utilizar a expressão proposta por DOCKÈS e ROSIER (1983) para qualificar a forma do que não tem forma orgânica, neste caso, o movimento económico de longo prazo, isto é para tratar o tempo económico como um «tempo pluridimensional cuja «Espessura» é a sobreposição de várias durações, em relação umas com as outras» e não como um mero fenómeno ondulatório de carácter geral.

crises de mutação estrutural (significado da «Depressão» nesta reapreciação dos movimentos de longo prazo), alterações substanciais nos ritmos característicos de cada nível estruturante dos sistemas económicos (basta pensar, por exemplo, na aceleração espectacular do «Tempo» da evolução tecnológica no século XX) e nos ritmos de adaptação e desfaseamento entre as realidades «Técnico-Económicas» e «Socio-Institucionais» (basta pensar, por exemplo, no ritmo de formação de «Cacho» de inovações tecnológicas que potenciaram a «Segunda Revolução Industrial» —realizadas, no essencial, no final do século XIX e no início do século XX —e na lenta e conturbada gestação das «Inovações Sociais» — regulação «Keynesiana» da procura, colectivização da relação salarial e estabilização dos empregos, «Scientific Management» de empresas multidivisionais — que viabilizaram o seu pleno desenvolvimento).

A consideração dos «Ritmos» económicos, como elo de articulação entre o crescimento e o desenvolvimento no seio dos movimentos de longo prazo, conduz, no quadro traçado pelas abordagens que procuram responder positivamente aquele desafio, à valorização dos seguintes «tempos»:

- a) O «tempo» do progresso técnico, onde se articulam os tempos da investigação e da descoberta científica, da organização dos sistemas de educação e formação e da inovação produtiva, de produtos e processos, com uma relação privilegiada com os ciclos de investimento e com as «Revoluções Industriais» ou «Revoluções Científicas e Técnicas», que norteiam a implantação e difusão de normas de produção.
- b) O «tempo» das necessidades humanas, onde se articulam os tempos das condições de trabalho e de vida suscitando uma dinâmica de necessidade e de formas de as satisfazer, com uma relação privilegiada com a formação e difusão de padrões de consumo comportando regularidades —consumo corrente— e discontinuidades —equipamento doméstico— que derivam de uma profunda interpenetração entre o cultural, o social e o económico.
- c) O «tempo» das ideias, das mentalidades e dos comportamentos, onde se interpenetram novas e velhas concepções da sociedade, do estado, dos espaços económicos —da localidade ao planeta—, da relação entre seres humanos e meio ambiente, nomeadamente, de acordo com ritmos tão diferenciados como o das modas, mais ou menos passageiras, e o da lenta evolução das representações fundamentais sobre a condição humana.
- d) O «tempo» da história social que reflecte a poliritmia dos movimentos que produzem a evolução das formas, e do conteúdo social, do poder económico e do poder político, e onde se articulam as conjunturas Sociais, dos momentos de viragem, com os períodos de transição, mais ou menos longos, e com as transformações sociais consolidadas ao longo de várias gerações.
- e) O «tempo» da articulação entre movimentos económicos e movimentos populacionais, dos ciclos demográficos às migrações, reflectindo disparidades, no espaço e no tempo, das condições de prosperidade económica, da estruturação etária e das determinantes da natalidade e da mortalidade, onde as tendências pesadas, de aumento da esperança de vida e redução da vida activa, são confrontadas com bruscas variações, em conjunturas mais ou menos longas motivadas pela história social, política e militar.
- f) O «tempo» da estruturação dos espaços intra, inter e transnacionais, onde se interpenetram factores de homogeneização e diferenciação que, no quadro de uma tendência pesada para a transformação do planeta numa «aldeia global», vão (re)criando espaços económicos e sociais dotados de lógicas próprias bem diferenciadas (das cidades-Estado que dinamizaram a acumulação comercial nos primórdios do Capitalismo, aos Estados-Nação organizadores dos mercados protegidos e das alianças de classe que viabilizaram a sua consolidação e desenvolvimento e às regiões intranacionais dinamizadoras, na actualidade, de novas perspectivas de organização da

produção e de relacionamento com o ambiente, passando pelas diferentes formas de ordenamento do espaço mundial —partilha colonial, institucionalização no quadro de organismos e acordos internacionais, multipolarização de grandes regiões supranacionais dotadas de processos de internacionalização.

A articulação entre o crescimento e o desenvolvimento surge, assim, como uma necessidade perfeitamente estabelecida, na análise da evolução de longo prazo das economias capitalistas e, também, como uma «tentação» intervencionista: «Podemos concluir que, se as economias capitalistas, como a música, têm o seu ritmo, então existe a possibilidade de dirigir esse ritmo»¹². Claro que, para além das diferenças que separam quer «compositores», quer «maestros», a qualidade dos intérpretes revela-se, sempre, decisiva até para compor e executar «partituras» á revelia dos «compositores» e «maestros» mais consagrados...

Semiperiferia: Conceito a Aprofundar no Quadro da Transformação do Sistema «Centro-Periferia»

A evolução do sistema económico mundial no último quarto de século suscitou todo um conjunto de trabalhos que, de forma variada, procuraram descrever e teorizar a emergência de novas realidades quer no que respeita á formas específicas de industrialização mais recente, quer no que respeita á consolidação de situações dificilmente enquadráveis no «centro» ou na «periferia».

308

O primeiro passo, neste campo, foi dado por Wallerstein ao propor¹³ a noção difusa de «semiperiferia» enquanto realidade intermédia entre os dois polos da tipologia «centro-periferia». Em Wallerstein, no entanto, a noção de semiperiferia surge, muito mais, como um quadro de intervenção (a crise do(s) centro(s) abrindo novas possibilidades de desenvolvimento para as nações semiperiféricas que poderiam, ou não, encontrar formas próprias de as aproveitar) do que como um quadro de interpretação ou caracterização do seu conteúdo.

O segundo passo pode ser referido aos trabalhos dinamizados por Seers, em Sussex, ao propor o alargamento da área geográfica, relevante para a questão do desenvolvimento, a certas zonas «subdesenvolvidas» da Europa¹⁴, muito embora no quadro de uma simples extensão do referencial da polarização «centro-periferia» a grandes regiões (a Europa, neste caso) deixando, por isso, de ser utilizado, apenas, no âmbito global da economia mundial ou no âmbito localizado de uma dada economia nacional.

O terceiro passo pode ser identificado com o surgimento de todo um conjunto de trabalhos sobre os «NIC» (Newly Industrializing Countries) a partir do relatório pioneiro da OCDE¹⁵ que, apesar da sua diversidade (quer no que respeita aos países considerados,

¹² T. WEBB e J. OLLOQUI GONZÁLEZ (1984), p. 138.

¹³ I. WALLERSTEIN (1975).

¹⁴ Veja-se, nomeadamente, «Underdeveloped Europe», D. SEERS (ed.), 1977.

¹⁵ «The impact of the newly industrializing countries on production and trade in manufactures», OCDE, Paris, 1979.

quer no que respeita sua caracterização empírica), nunca cinseguiram sair do quadro limitado fornecido pela mera participação desses países na produção e exportação de bens manufacturados. Por outro lado, como se sabe, o tema dos «NIC» insere-se, com clareza, no quadro mais geral do reacender do proteccionismo nos países do Centro, isto é, na busca de uma causa externa para a destruição de postos de trabalho em certas indústrias outrora exclusivamente localizadas nas economias capitalistas mais desenvolvidas.

A «ambiguidade descritiva» que associamos à noção de «NIC» resulta, assim, quer do prisma restrito de análise das várias economias nacionais —países com estruturas económicas e sociais muito diferentes podem ter, durante certos períodos, ritmos de crescimento e performances de produção e exportação de manufacturas muito semelhantes— quer da limitada e unilateral articulação entre industrialização periférica e crise do emprego industrial no Centro. O termo «NIC», todavia, impôs-se e passou a ser utilizado correntemente para englobar para designar países da Europa do sul e Mediterraneo, da América Latina e da Ásia do sudeste.

O quarto passo pode, pelo seu lado, ser referenciado a tentativas, teóricamente mais sólidas, de tratamento de níveis intermédios de desenvolvimento e industrialização, seja pelo lado da valorização das diferenças entre «transição periférica» e «transição central»¹⁶ (distinguindo os processos ou formas referidos a «periferias mistas ou avançadas»), seja pelo lado do carácter tardio desses fenómenos nos países em questão¹⁷, seja pelo lado da identificação da estrutura produtiva e da especialização internacional associadas a estes níveis intermédios¹⁸ (aprofundando, desse modo, a noção de «semi-industrialização» seja, finalmente, pelo lado da integração das formas de industrialização periférica na «historia» dos regimes de acumulação no(s) centro(s)¹⁹ (distinguindo, desse modo, entre «taylorismo sanguíneo» —para tratar da deslocalização de segmentos produtivos para zonas de mão-de-obra barata e disciplinada— e «fordismo periférico» —para tratar formas de produção mais articuladas com a estrutura social e o nível interno de consumo).

A evolução da divisão internacional do trabalho e a reorganização das formas de poder no seio da economia mundial, gerando um quadro complexo onde os diferentes países se hierarquizam de forma muito menos polarizada, conduziu, igualmente, a uma reflexão semelhante para alguns dos países mais industrializados, isto é, a desagregação do sistema centro-periferia assenta quer na heterogeneização do «Sul», quer na multipolarização e diversificação do «Norte».

Com efeito, a reflexão sobre categorias intermédias pode, igualmente, ser suscitada, não por «performances» mais positivas de países em desenvolvimento, mas por «performances» menos positivas de países industrializados²⁰, isto é, segundo esta visão ter-se-ia criado no centro um grupo de países «intermediários» caracterizados pela inversão das vantagens comparativas, em termos de qualificação do trabalho, da sua especialização internacional, consoante o comércio se desenvolve com os países centrais dirigentes ou com os países em desenvolvimento.

A reavaliação do conteúdo da hierarquia presente no funcionamento de uma economia mundial muito mais complexa exige, deste modo, um esforço de conceptualização e aprofundamento teórico do conjunto de noções referidas às diferentes hipóteses de situação intermédia. Esforço de conceptualização que necessita, todavia, para ter êxito, de ultrapas-

¹⁶ Veja-se, nomeadamente, J. MOLERO (ed.) (1981).

¹⁷ Veja-se, nomeadamente, G. FUÁ (1985).

¹⁸ Veja-se, nomeadamente, «La semi-industrialization», IREP, 1981 e C. COURLET, J. LAGANIER (1984).

¹⁹ Veja-se, nomeadamente, A. LIPIETZ (1983).

²⁰ Veja-se, por exemplo, F. VELLAS (1985).

sar num duplo sentido o quadro parcial em que mais se tem feito sentir, isto é, o que respeita ao comércio internacinal: é que, não basta passar a enquadrá-lo no funcionamento global das economias, é, também, necessário referir as categorias intermédias á Sociedade e ao Estado.

O conceito de «semiperiferia» merece, por esta razão, a nosa preferência entre todas as noções propostas, uma vez que o seu aprofundamento pode permitir situar com maior clareza, quer a articulação entre explicação e intervenção (ou entre teoria e política económica), quer a caracter global e histórico das situações intermédias: uma economia semiperiférica é, antes de mais, a economia de uma Sociedade e de um Estado semiperiféricos. Trata-se, finalmente, de uma noção particularmente adequada para suscitar um diálogo interdisciplinar alargado entre várias ciências sociais ²¹.

A exploração dos eixos de aprofundamento teórico da noção de «semiperiferia» parece-nos, ainda, representar uma resposta positiva a sugestões do próprio Raúl Prebisch que, não só tinha uma visão clara da decomposição do sistema «centro-periferia», como postulava a imperiosa necessidade de «explorar novas vias» e destacava o papel-chave, nessa exploração, da não-confusão entre dependência e subdesenvolvimento, por um lado, e da consideração do excedente como categoria histórica e dinâmica, logo específica, por outro lado ²².

As economias semiperiféricas são, simultaneamente, economias intermédias, em termos de nível de desenvolvimento e industrialização, e economias intermediárias, no quadro do funcionamento da economia mundial ²³, o que, de acordo com os parâmetros clássicos de caracterização da «dependência» e do «subdesenvolvimento», as aproxima de uma situação de dependência sem subdesenvolvimento.

Vejam, assim, em detalhe, o significado de cada um daqueles vectores.

i) *As Economias Semiperiféricas como Economias Intermédias.*

O nível intermédio de desenvolvimento releva, pelo menos, de três características distintas.

Em primeiro lugar, as economias semiperiféricas apresentam indicadores de desenvolvimento económico e social claramente intermédios entre os países industrializados e os países menos desenvolvidos, sendo, de um modo geral, muito mais aproximados dos do «Norte», no que respeita á situação social e á própria estrutura de classes, e mais próximos dos do «Su», no que respeita á instabilidade associada á formação dos preços, ás contas públicas e á balança de pagamentos ²⁴.

Note-se que nos referimos, aqui, á existência de instabilidade e não á dimensão dessa instabilidades (que, pelo seu lado, separam, com clareza, as economias semiperiféricas das economias periféricas mais dinâmicas).

Em segundo lugar, as economias semiperiféricas apresentam uma coexistência activa de diferentes formas de organização e gestão da produção, isto é, configuram-se como reali-

²¹ Bem ilustrado no caso português pela convergência entre os meus trabalhos de economista (nomeadamente A. MATEUS (1981, 1983a, 1983b, 1984) e os trabalhos do sociólogo BOAVENTURA SOUSA SANTOS (nomeadamente, B. S. SANTOS (1985).

²² R. PREBISCH (1981), III.

²³ Veja-se, neste sentido, C. COURLET e J. LAGANIER (1984), p. 29, e B. S. SANTOS (1985), p. 871.

²⁴ Veja-se G. FUÁ (1985), p. 19.

dades heterogeneas onde os movimentos de nivelamento das produtividades e das taxas de salário e de lucro são, portanto, limitados.

Estas disparidades entre empresas num mesmo ramo ou numa mesma região devem, no entanto, ser encaradas como uma espécie de «dualismo articulado» bem distinto do «dualismo-marginalização» característico do subdesenvolvimento.

Em terceiro lugar, as economias semiperiféricas retam de processos de implantação de modelos de produção e consumo que, embora próximos, qualitativamente, dos modelos dominantes das economias centrais, comportam zonas significativamente truncadas, isto é, estrangulamentos e ritmos desiguais de difusão que exprimem, afinal, uma insuficiente capacidade endógena de desenvolvimento. O reduzido esforço de I & D no funcionamento das empresas, no lado da produção, e o desequilíbrio, na estrutura das despesas familiares, entre a alimentação (ainda com peso importante) e os serviços (ainda com peso limitado), apesar de um importante nível de equipamento doméstico, no lado do consumo, consituem dois bons exemplos.

Esta característica da semiperiferia pode, talvez, ser melhor revelada da ideia de uma «dificuldade crónica de criação líquida de empregos»²⁵, isto é, de uma incapacidade estrutural para gerir positivamente a deslocalização do emprego do primário para o secundário e o terciário. Também aqui, se pode pensar que se trata de características, afinal, não muito distante das situações de subdesenvolvimento. Sem rejeitar os eventuais pontos de contacto, não podemos, no entanto, deixar de chamar a atenção para o facto de estarmos, no caso das economias semiperiféricas, perante ritmos e níveis de emprego na indústria e nos serviços modernos sem qualquer correspondência com os ritmos e níveis atingidos pelas economias subdesenvolvidas.

A transformação da estrutura sectorial da produção e do emprego provocada pelos processos de industrialização e de desenvolvimento económico constitui, aliás, um bom indicador da graduação de situações e, dentro desta, da especificidade intermédia do conjunto de economias semiperiféricas.

Com efeito, podemos considerar que a aproximação/afastamento dos contributos relativos de cada grande sector de actividade para o emprego e para o produto revela uma tendência para a homogeneidade/heterogeneidade das produtividades sectoriais médias. O «grau de homogeneidade»²⁶ assim calculado permite revelar com alguma clareza a especificidade da semiperiferia: os valores que apresentamos no quadro I, para 1960 e 1893, são expressivos quer da condição intermédia de situações como a espanhola, a portuguesa ou a irlandesa, quer, sobretudo, da antiguidade dessa condição (os valores alcançados em 1983 por economias com resultados dos mais significativos na industrialização mais recente, como o Brasil e a Coreia do Sul, correspondem, grosso modo, aos valores de 1960 para a península ibérica).

O «grau de homogeneidade», apesar das suas evidentes limitações, permite ainda chamar a atenção para diferentes formas e processos de heterogeneidade. Com efeito, não deixam de ser significativas as diferenças regionais —da Grécia, face à Espanha e Portugal, na Europa do sul, ou do México e do Perú, face ao Brasil, na América Latina— tal como o são, igualmente, os dois casos de regressão (aumento da heterogeneidade) revelados pelo quadro: a Índia com um processo de industrialização com impacto limitado á transformação da estrutura do produto (que não do emprego) e a Grã-Bretanha com un processo de desindustrialização e perda de competitividade que tende a gerar heterogeneidade pelo lado

²⁵ G. FUÁ (1985).

²⁶ Veja-se, U. MENZEL e D. SENGHAAS (1984).

do desequilíbrio entre indústria e serviços (ao contrário das «economias em desenvolvimento», onde a heterogeneidade vem do desequilíbrio entre a agricultura e os outros sectores).

ii) *As Economias Semiperiféricas como Economias Intermediárias*

O carácter intermediário da semiperiferia, ao contrário do seu carácter intermédio, é específico e não geral ²⁷, isto é, refere-se a funções de intermediação que são específicas a cada experiência nacional concreta, no quadro da evolução histórica de longo prazo da economia mundial.

As funções de intermediação desempenhadas pelas semiperiferias remetem para um quadro ambivalente de relacionamento com diferentes economias e sociedades que é particularmente nítido na experiência histórica contraditória de Portugal e Espanha (simultaneamente «dominadores» e «dominados» durante um vastíssimo período histórico em que mantiveram, de forma exclusiva ou preponderante, canais privilegiados no relacionamento entre a Europa, a África e a América Latina).

O que é relevante para a caracterização de funções de intermediação na semiperiferia é, portanto, a inserção específica destas economias e sociedades nos movimentos inter e transnacionais de mercadorias, capitais, serviços, tecnologias e pessoas.

Com efeito, a intermediação configura-se, para a semiperiferia, como a coexistência de processos de «sinal contrário» no relacionamento económico com as regiões tradicionalmente incluídas no «Norte» e no «Sul» (défices e excedentes comerciais, emigração e imigração, imitação e difusão de modelos culturais, normas de produção ou padrões de consumo, importação e exportação de tecnologias, devedores e credores no plano financeiro, ...).

As funções de intermediação podem, assim, referir-se quer à estruturação da economia mundial, quer ligar-se a funções mais internas aos centros ou às periferias, por um lado, e podem ser exercidas com maior iniciativa e autonomia ou com maior passividade, por outro lado.

A autonomia e a iniciativa presentes no desempenho destas funções de intermediação constitui, aqui, mais um traço distintivo da semiperiferia face às situações periféricas típicas, com reflexos visíveis na articulação interna de estruturas e actividades.

Estas funções de intermediação são particularmente relevantes, no caso da Europa do sul e, em particular, no caso português, no que respeita a dois planos principais.

Num primeiro plano encontramos funções de intermediação internas aos próprios modelos de produção e consumo das economias mais desenvolvidas da zona de OCDE. A hipertrofia, na Europa do sul, das actividades ligadas ao turismo e do fenómeno da emigração constitui um sinal claro quer da dimensão assumida por aquelas funções ²⁸, quer da

²⁷ B. S. SANTOS (1985).

²⁸ O quadro seguinte ajuda a situar a dimensão da referida hipertrofia (sobretudo, se se notar que para o conjunto da OCDE se registam fluxos negativos, embora não ultrapassando 1 %):

	1970-79			1985		
	Turismo	Remessas	Total	Turismo	Remessas	Total
	(saldos líq. em % do PIB)			(saldos líq. em % do PIB)		
Portugal.....	+2,2	+8,3	+10,5	+4,3	+10,0	+14,3
Espanha.....	+3,7	+1,3	+5,0	+4,2	+1,0	+5,2
Grécia.....	+2,6	+3,6	+6,2	+3,9	+2,5	+6,4

Fonte: Banco Mundial, OCDE e Relatórios do Banco de Portugal.

QUADRO I

ESTRUTURA SECTORIAL DO PRODUTO E DA POPULAÇÃO ACTIVA E GRAU DE «HOMOGENEIZAÇÃO» DA(S) PRODUTIVIDADE(S), 1960-1983

		Estrutura do Produto (%)			Estrutura da População (%)			Grau de homogeneidade (*)
		Ag.	Ind.	Serv.	Ag.	Ind.	Serv.	
E.U.A.	(1960)	4	38	58	7	36	57	6
	(1983)	2	34	64	2	32	66	4
R.F.A.	(1960)	6	53	41	14	48	38	16
	(1983)	2	46	52	4	46	50	6
França	(1960)	3	38	59	22	39	39	40
	(1983)	4	35	61	8	39	53	16
Japão	(1960)	13	45	42	33	30	37	40
	(1983)	3	42	55	12	39	49	18
G. Bretanha	(1960)	4	43	53	4	48	49	10
	(1983)	2	32	66	2	42	56	20
Itália	(1960)	13	41	46	31	40	29	36
	(1983)	6	40	54	11	45	44	20
Espanha	(1960)	21	39	40	42	31	27	42
	(1983)	7	36	57	14	40	46	22
Portugal	(1960)	25	36	39	44	29	27	38
	(1983)	9	40	51	22	35	43	26
Irlanda	(1960)	22	26	52	36	25	39	28
	(1983)	5	36	59	18	37	45	28
Grécia	(1960)	23	26	51	56	20	24	66
	(1983)	18	29	53	37	28	35	38
Brasil	(1960)	16	35	49	52	15	33	72
	(1983)	12	35	53	31	27	42	38
Coreia Sul	(1960)	40	19	41	66	9	25	52
	(1983)	14	39	47	34	29	37	40
Mexico	(1960)	16	29	55	55	20	25	78
	(1983)	8	40	52	36	26	38	56
Peru	(1960)	18	33	49	53	19	28	70
	(1983)	8	41	51	40	19	41	64

QUADRO I (Continuação)

		Estrutura do Produto (%)			Estrutura da População (%)			Grau de homogeneidade (*)
		Ag.	Ind.	Serv.	Ag.	Ind.	Serv.	
India	(1960)	50	30	20	74	11	15	48
	(1983)	36	26	38	71	13	16	70

(*) Somatório dos desvios absolutos entre os pesos nas duas estruturas —produção e população— de cada um dos três sectores de actividade.

Fonte: Banco Mundial, World Development Report.

sua própria natureza: a participação destas economias no regime de crescimento sustentado pela Europa do Norte (como fornecedoras de excedentes de mão-de-obra e de serviços associados à reorganização da relação salarial com a massificação do turismo de férias) permitiu-lhes encontrar formas complementares de rendimento e de acumulação que reforçaram um ritmo elevado de crescimento económico associado a significativas transformações nas estruturas económicas e sociais.

Num segundo plano encontramos funções de intermediação associadas a uma especialização internacional específica onde se articulam movimentos de mercadorias, capitais e tecnologias. Com efeito, encontramos nestas economias relações de «dependência» tecnológica cruzadas com relações de «dominação» comercial (importação de tecnologia do «Norte» para realizar excedentes de exportação de bens manufacturados no «Sul»), a par de um lento, mas efectivo, crescimento de exportações de tecnologia (no quadro da vantagem adquirida nas pescas, em certos segmentos das cadeias industriais química e metálica, na engenharia/construção civil e nos transportes), seja no quadro do reforço das relações com as regiões outrora colonizadas, seja no quadro de abertura de novos relacionamentos (Norte de África e Médio Oriente).

Estas funções de intermediação no comércio internacional coexistem e articulam-se com uma presença significativa de empresas transnacionais no interior destas economias semi-periféricas organizando actividades de transformação de recursos naturais e de produção industrial intermédia ou final. Mais uma vez, no entanto, parece-nos existir aqui um traço distintivo face às situações periféricas típicas que pode ser situado no facto de a presença das empresas transnacionais articular de forma relativamente equilibrada a organização de actividades para o mercado mundial e para os respectivos mercados internos.

O aspecto central destas funções de intermediação desempenhadas pelas economias semi-periféricas é, em simultâneo, o da criação de uma relação «impura» entre classes sociais e formas de rendimento (com os salários e os lucros a serem completados de forma significativa por outros rendimentos), por um lado, e o da dissociação parcial entre os processos de formação da vontade e do poder de consumir e da vontade e do poder de investir, por outro lado.

Podemos concluir, assim, que a reprodução das diferentes classes e camadas sociais se faz, no plano económico, para além do nível que seria tolerado pela produção capitalista formal e pelas estruturas produtivas internas (se tomadas isoladamente) ²⁹.

²⁹ B. S. SANTOS (1985) fala, a este propósito, de uma «descoincidência entre produção capitalista e reprodução social» e compara o papel da semiperiferia na cena internacional ao das classes médias na cena nacional, isto é, veículo de atenuação de conflitos. Este é, no entanto, um aspecto em que divergimos claramente da sua análise, uma vez que as funções de intermediação das economias semi-periféricas, se conduzidas com autonomia e iniciativa, produzem, precisamente, um endurecimento das condições de partilha do excedente à escala mundial.

Esta característica da semiperiferia, que se traduz num sistema próprio de preços e rendimentos, pode ser revelada com bastante nitidez adoptando medidas não convencionais de comparação de níveis de vida e poder de compra entre países. Com efeito, os resultados já fornecidos pelo projecto das «paridades de poder de compra» da OCDE permitem apoiar aquelas conclusões.

QUADRO II

PRODUTO E CONSUMO POR HABITANTE EM PARIDADES DE PODER DE COMPRA E EM DÓLARES CORRENTES, 1980

	PIB (\$US)		PIB (PPC)		Consumo Privado * (PPC)		[4] = [3]/[1]
	[1]	(19)	[2]	(38)	[3]	(46)	
Portugal.....	2.480	(19)	3.830	(38)	2.846	(46)	2,4
Grécia.....	4.170	(31)	5.100	(50)	3.408	(55)	1,8
Irlanda.....	5.250	(40)	5.480	(54)	3.466	(56)	1,4
Espanha.....	5.660	(43)	6.530	(64)	4.444	(72)	1,7
R.F. Alemanha.....	13.240	(100)	10.200	(100)	6.175	(100)	1,0

(*) Sem tabaco, nem aquecimento e iluminação para facilitar a comparação.

Fonte: «Parités de pouvoir d'achat et dépenses réelles dans les pays de l'OCDE», OCDE (1985).

Os valores são suficientemente expressivos para dispensarem grandes comentários: no caso português, que é o mais representativo, a correção das diferenças dos sistemas de preços e rendimentos revela que, na comparação com a economia mais desenvolvida da CEE (a RFA), a utilização do PIB per capita tende a subestimar em cerca de duas vezes e meia o respectivo nível médio de vida.

A experiência histórica da semiperiferia (e recordamos que nos ocupamos basicamente da experiência da Europa do sul) permite evidenciar, por comparação com a experiência histórica das economias capitalistas mais desenvolvidas, os traços-chave da condição semiperiférica.

Em primeiro lugar, surge-nos a existência de formas variadas de protecção e de limitação administrativa da concorrência. Esta realidade exprime, com clareza, uma complexificação das formas estruturais da regulação por redução da autonomia ou espontaneidade na institucionalização das relações de poder económico ou das «regras do jogo» especificamente económico. O «mercado» e a «concorrência» perdem, aqui, a sua «pureza», para reflectirem uma intervenção permanente da «forma-Estado» na sua própria configuração³⁰.

Em segundo lugar, surge-nos a existência de um papel predominante da esfera política na organização das relações entre o capital e o trabalho assalariado como conteúdo essencialmente económico (traduzindo, muitas vezes, a colocação de entraves a um pleno de-

³⁰ Trata-se, obviamente, de uma diferença qualitativa, de natureza e grau da intervenção estatal, já que não existe «mercado» nem «concorrência» á margem do poder político e social, a não ser na cabeça dos liberais mais ingénuos.

envolvimento da liberdade e da organização sindicais). Esta realidade traiz-se, necessariamente, numa especificidade das condições de evolução, estabilidade e regulação da «relação salarial», isto é, numa sobrevaloração das determinantes políticas na sua configuração ³¹.

Em qualquer dos casos encontramos um debilitamento da capacidade das estruturas de poder, e dos conflitos, surgidos no terreno estruturais da regulação económica, isto é, uma redução do grau de autonomia na formação e funcionamento dos principais mecanismos económicos, em favor de uma espécie de «sobredeterminação» do «económico» pelo «político».

Associada a esta articulação específica do poder económico e do poder político encontramos, ainda, neste tipo de economias uma maior diversidade de agentes e comportamentos económicos, isto é, uma menor homogeneidade económica e social do espaço onde se desenvolve a regulação.

A política económica constitui, talvez, o terreno privilegiado de expressão da especificidade (e dos desafios daí resultantes) das economias semiperiféricas.

Neste domínio, a especificidade da condição semiperiférica pode ser caracterizada como a necessidades/possibilidade de uma estreita articulação entre a política conjuntural e a política de desenvolvimento, ao contrário das situações das economias tipicamente subdesenvolvidas —sem capacidade de controlo sobre os instrumentos e os processos que podem viabilizar uma verdadeira política conjuntural— e das economias capitalistas mais desenvolvidas —sem necessidade de colocar a promoção voluntarista do desenvolvimento no centro da política económica, promoção que tende a resultar da acção dos grandes agentes a empresas, antes a orientando para uma «regulação do crescimento» no plano conjuntural). Sob este prisma, realidade das economias intermédias a semiperiféricas surge como a mais complexa, uma vez que se trata de obter, em simultâneo, expansão da capacidade produtiva e aducação da procura efectiva ³², isto é, uma política económica global com uma vertente de controlo conjuntural e outra vertente de desenvolvimento estrutural.

316

A interdependência entre conjuntura e estrutura, entre o curto e longo prazos, constitui, portanto, um dado de base na formulação da política económica nestas economias, a par da indispensável selectividades exigida pela heterogeneidade de agentes e comportamentos. Interdependência e selectividade que, questionando frontalmente os varios paradigmas de formulação e condução da política económica, constituem um desafio-chave para os estudos sobre a semiperiferia.

³¹ A democratização iniciada nos anos 70 na Europa do sul (Portugal, Espanha e Grécia) exprime de forma sugestiva esta questão: o fim dos regimes ditatoriais e a introdução de regras de democracia política, atenuou e deslocou o papel das determinantes políticas em correspondência, até, com a modernização das estruturas produtivas —mas, não dispensou a sua importância face às limitações dos processos de negociação e concertação social nos planos global, sectorial e das empresas.

³² Para retomar as pistas fornecidas por M. KALECKI (1968).

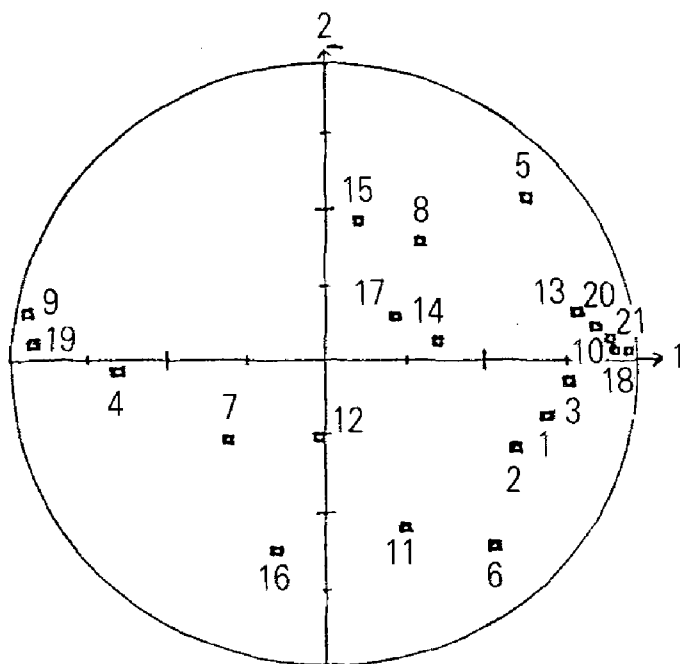
Desenvolvimento Desigual na Europa e «Reorganização Espacial» Da Economia Mundial (Trajetórias de Evolução 1960-1983)

A análise do processo de desagregação do sistema centro-periferia será conduzida a partir de uma análise em componentes principais ³³ realizada a partir de um conjunto de 21 indicadores (4 relativos a nível de desenvolvimento, 6 relativos a aspectos de estrutura económica interna —produto, despesa e população— 7 relativos a relações económicas internacionais— estrutura do comércio, orientação das exportações, abertura e (des)equilíbrio comercial— e 4 relativos a aspectos sociais) calculados para 37 países em cinco momentos distintos (1960, 1965, 1970, 1978 e 1983) ³⁴.

Os eixos factoriais construídos constituem, com os limites inerentes a toda a qualquer análise de dados, um referencial «espacial» para a determinação das trajetórias e das distancias relativas a cada economia nacional considerada. Referencial espacial que exige uma interpretação do significado de cada um dos eixos a partir da representação das variáveis originais (Gráfico 1). Temos, assim:

GRAFICO 1

O SIGNIFICADO DAS COMPONENTES 1 E 2 (REPRESENTAÇÃO DAS VARIÁVEIS ORIGINAIS)



317

³³ A «ACP», que é particularmente adaptada á redução de quadros numéricos, trabalha geralmente sobre uma matriz de correlações entre variáveis e permite estudar, simultaneamente, um grande número de características (variáveis) relativas a um conjunto de indivíduos, tendo como objetivo substituir as medidas iniciais por novas medidas sintéticas obtidas por combinação linear das variáveis primitivas. As variáveis sintéticas —componentes— são hierarquizadas em função da variância inicial que conseguem captar e permitem, duas, construir planos de representação dos indivíduos.

³⁴ Veja-se o quadro III para um maior detalhe sobre países e indicadores considerados.

Componente 1 (Eixo Horizontal)

Representa, no essencial, um referencial de desenvolvimento económico e social onde se articulam três tipos de elementos: níveis relativos de crescimento económico, predominância do emprego (oposição agricultura/indústria) e nível e resultados dos sistemas de saúde e educação.

A separação espacial produzida por este eixo basei-se, assim, na correlação existente entre o processo de industrialização, melhoria dos níveis de desenvolvimento e o crescimento do produto por habitante. No entanto, o facto de a oposição entre melhores e piores indicadores sociais ser mais forte ao longo deste eixo não autoriza qualquer interpretação no sentido de que a industrialização e o crescimento económico signifiquem, necessariamente, desenvolvimento social, fundamentado, ao contrário, as diferenças entre crescimento e desenvolvimento.

O score de cada economia neste eixo pode, deste modo, ser considerado como um indicador composto de desenvolvimento bastante mais rico do que os que são correntemente utilizados.

Componente 2 (Eixo Vertical)

Representa, no essencial, um duplo referencial de crescimento económico, quer no que respeita á estrutura interna (onde articula as oposições secundário/terciário, para a actividade dominante e investimento/consumo, para a estrutura da despesa final), quer no que respeita á inserção no comércio internacional (onde articula as oposições respeitantes ao destino das exportações —países industrializados/países em desenvolvimento— e ao peso do próprio esforço de exportação-abertura/fecho).

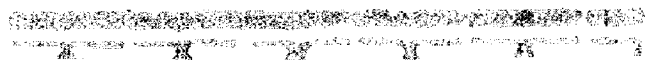
318

O eixo vertical, ao contrário do eixo horizontal, não constitui um referencial homogéneo, contendo várias combinações daquela articulação entre transformação da estrutura interna e inserção na divisão internacional do trabalho.

Os resultados obtidos —que se condensam nos gráficos 2 a 5— encorajam a realização de um esforço analítico no sentido de uma caracterização dos movimentos que, nos anos sessenta e setenta, conduziram ao esgotamento do sistema centro-periferia como referencial de organização da economia mundial.

QUADRO III

LISTA DE VARIÁVEIS E PAÍSES CONSIDERADOS



A. Variáveis

1. PNB/habitante.
2. Exportações manufacturas/habitante.
3. Consumo energia/habitante
4. Habitantes/medico.
5. PIB industria/PIB total.
6. PIB serviços/PIB total.
7. Consumo privado/PIB.
8. Investimento/PIB.

9. População activa agrícola/população activa total.
10. População activa industria/população activa total.
11. Exportação bens e servieos/PIB.
12. Exportações/Importações.
13. Exportações manufacturas/exportações totais.
14. Importações primarias/importações totais.
15. Exportação manufacturas paises industrializados/exportação total manufacturas.
16. Exportação manufacturas paises em desenvolvimento/exportação total manufacturas.
17. Importação energia/exportação total.
18. Esperança de vida.
19. Taxa mortalidade infantil.
20. Taxa alfabetização adultos.
21. Taxa escolaridade secundario.

B. Países

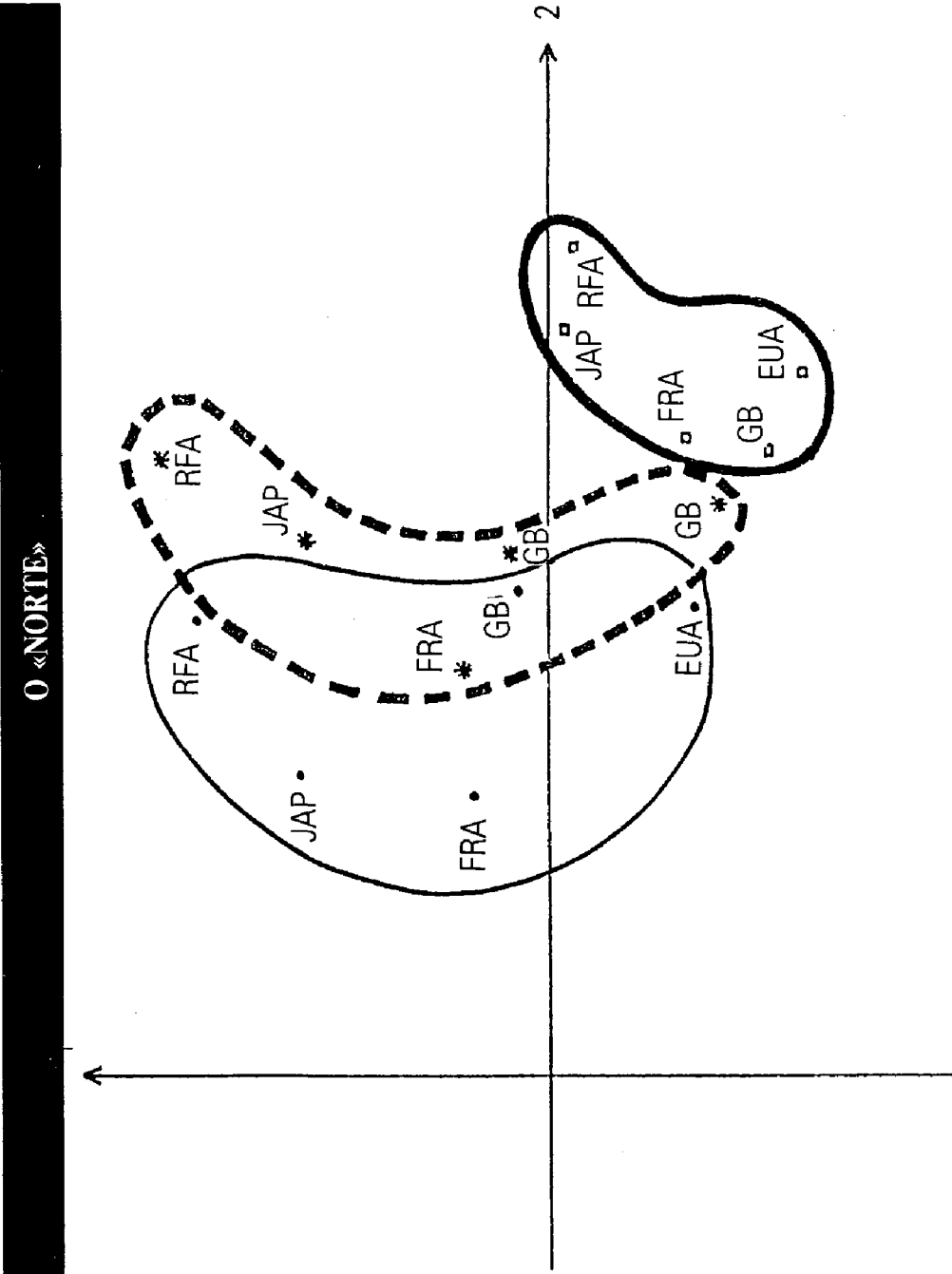
- | | |
|-------------------|----------------------|
| 1. Portugal. | 20. Finlândia. |
| 2. Espanha. | 21. E.U.A. |
| 3. Grécia. | 22. Japão. |
| 4. Jugoslavia. | 23. R.F. Alemanha. |
| 5. Turquia. | 24. G. Bretanha. |
| 6. Italia. | 25. França. |
| 7. Hong-Kong. | 26. Holanda. |
| 8. Singapura. | 27. Belgica. |
| 9. Coreia do Sul. | 28. Dinamarca. |
| 10. Formosa. | 29. Colombia. |
| 11. Argentina. | 30. Peru. |
| 12. Mexico. | 31. Venezuela. |
| 13. Brasil. | 32. Marrocos. |
| 14. Egipto. | 33. Costa do Marfim. |
| 15. Tunisia. | 34. Zaire. |
| 16. Malasia. | 35. Tanzania. |
| 17. India. | 36. Filipinas. |
| 18. Israel. | 37. Argelia. |
| 19. Irlanda. | |

Reservados todos os direitos. Proibida a reprodução sem a autorização da editora.

O esgotamento do sistema centro-periferia encontrou nos diferentes processos de industrialização de um conjunto de economias que, nos anos cinquenta, se apresentavam básicamente como subdesenvolvidas, uma das suas principais manifestações. Reservaremos, neste contexto, o termo de «semi-industrialização» para tratar desse fenómeno parcial —que, sem dúvida, aproximou economias de industrialização recente e rápida a economias de industrialização muito mais antiga, mas limitada e incoerente— mantendo a referência á semiperiferia para tratar fenómenos globais onde, como vimos, a condição intermédia corresponde a articulações internas relativamente sólidas.

Com efeito, podemos detectar várias tendências de «organização especial» no seio da economia mundial:

GRAFICO 2



○ 1960 ⊛* 1970 ⊛ 1983

GRAFICO 3

EUROPA: «CENTRO» E «PERIFERIA»

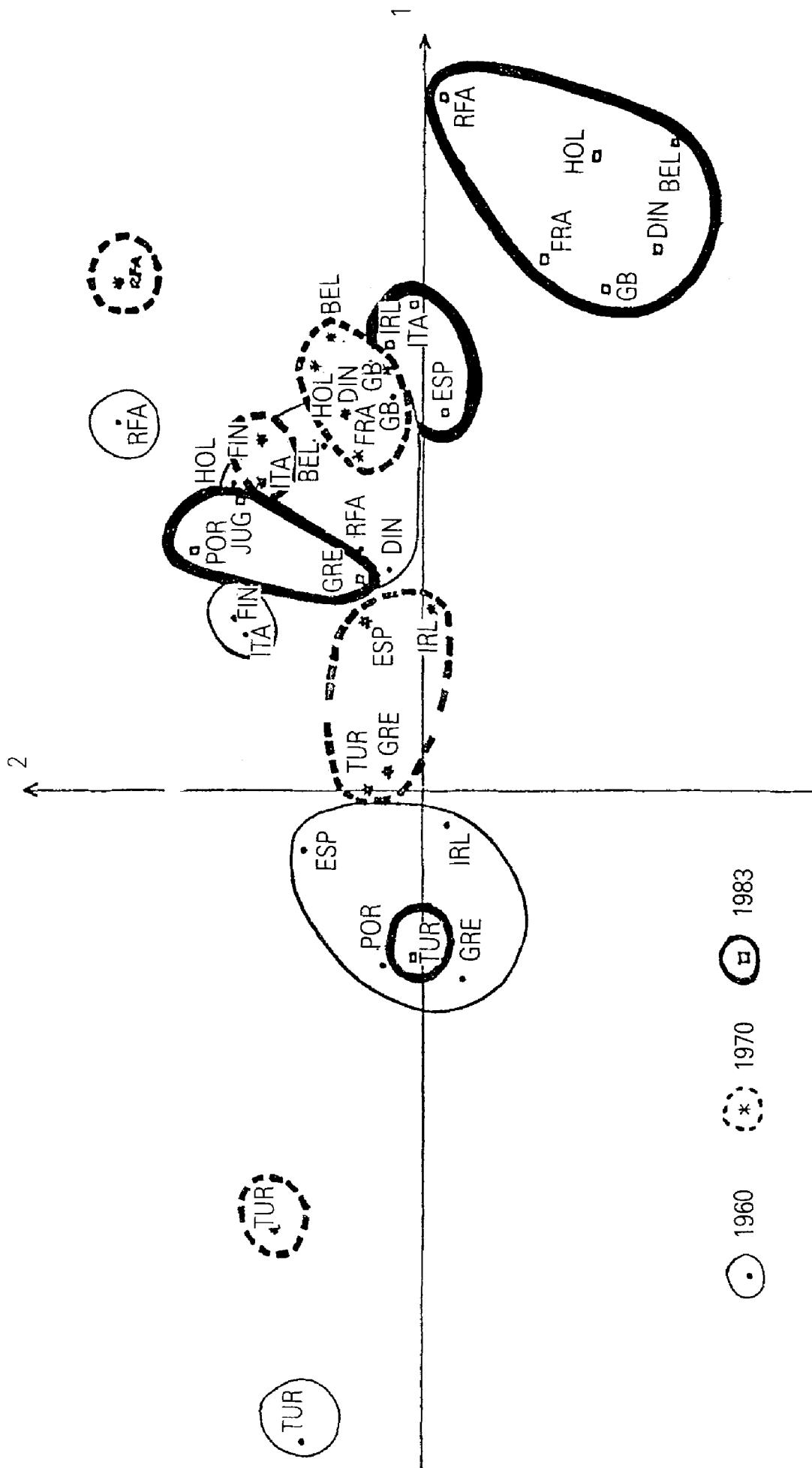


GRAFICO 4

O MITO DOS «NIC»

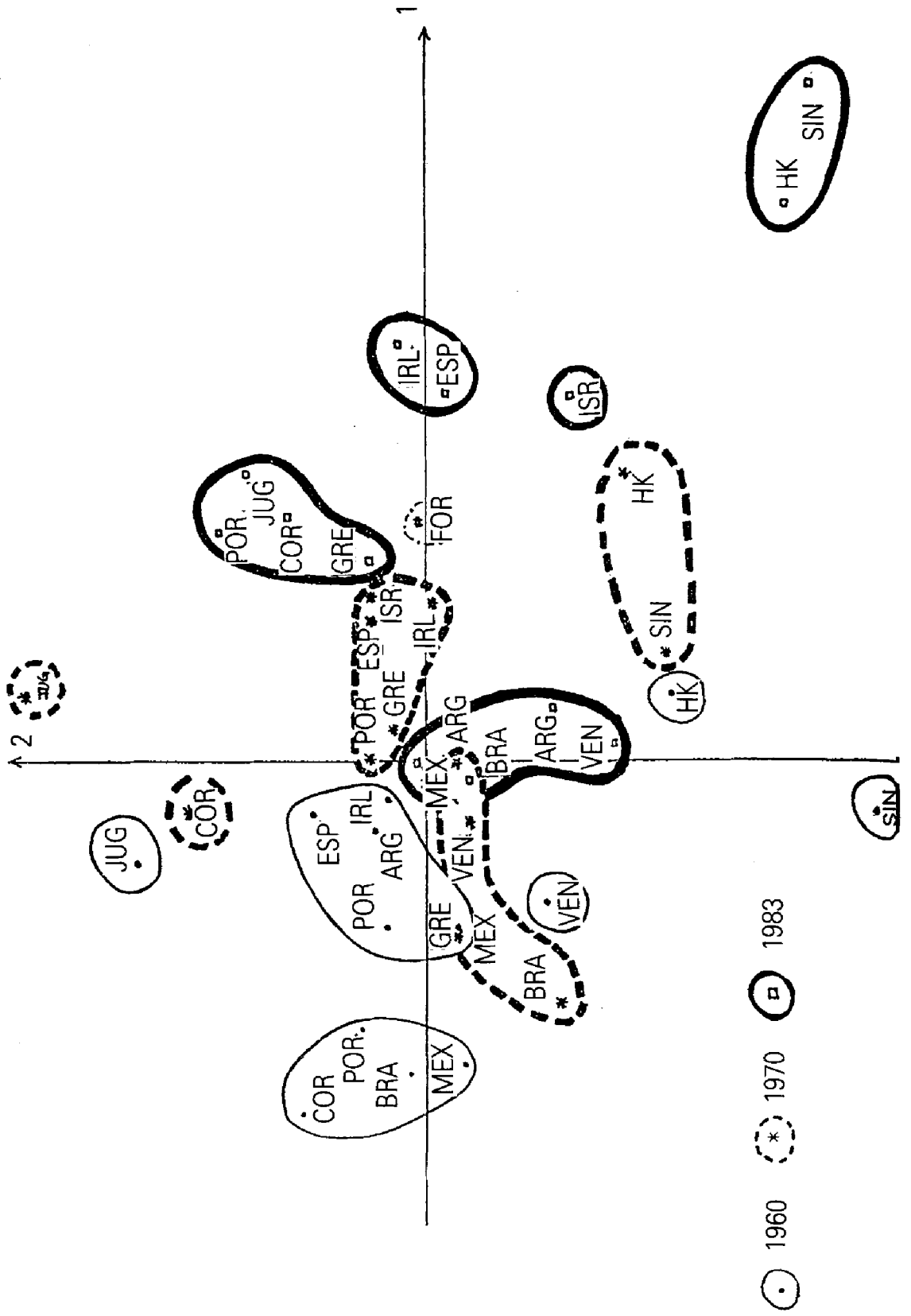
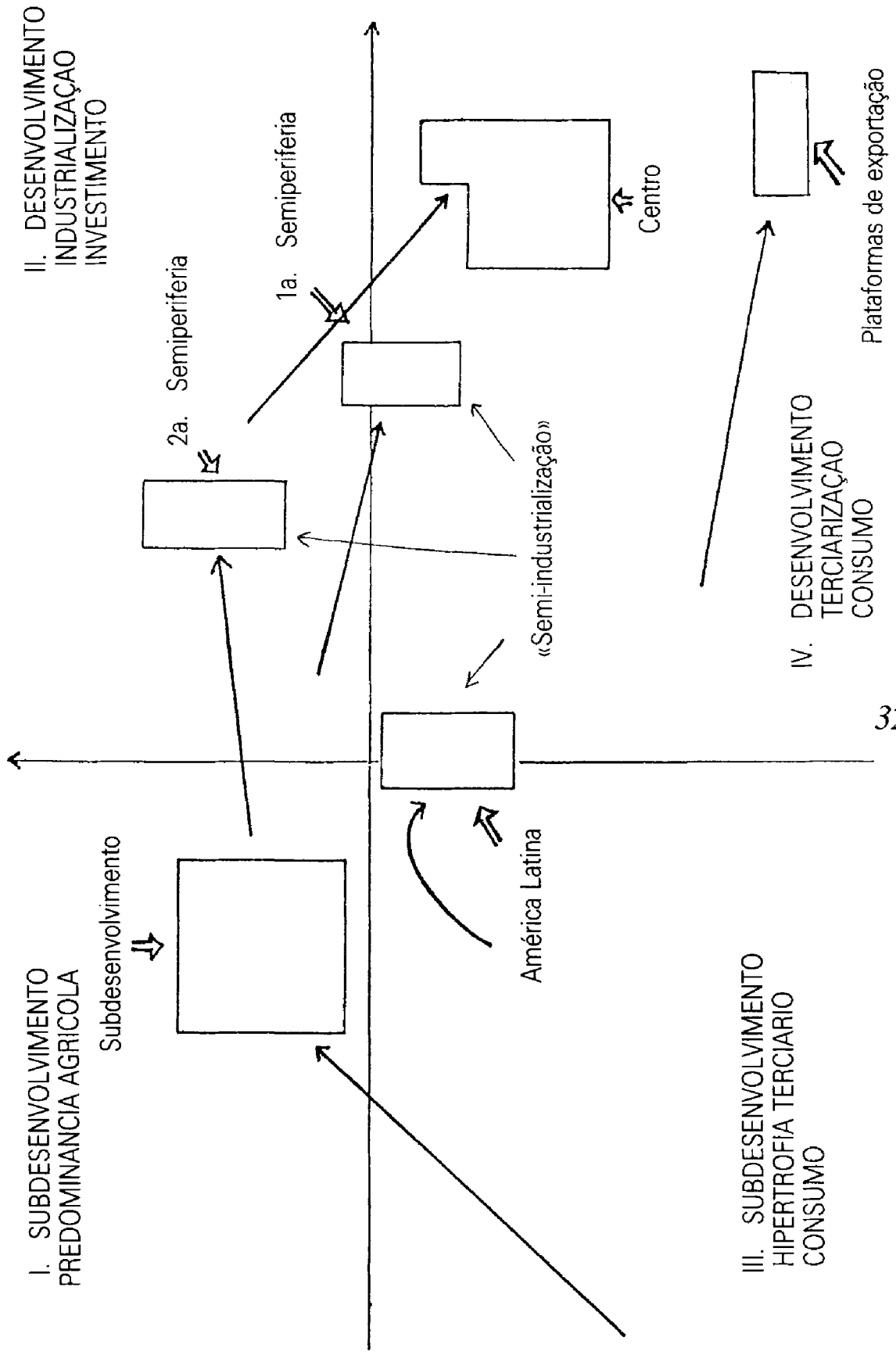


GRAFICO 5

O ESGOTAMENTO DO SISTEMA «CENTRO-PERIFERIA» (TRAJECTÓRIAS-TIPO 1960-1983)



1. Um movimento de uniformização das situações das economias dominantes caracterizado pela terciarização «pós-industrial» (o peso do produto dos serviços no produto nacional situando-se acima dos 60 %), por uma progressiva abertura e por uma reorientação do destino das exportações industriais (os anos 70 marcam a inversão da tendência anterior da concentração do comércio externo no espaço constituído pelas próprias economias industrializadas, em favor de um crescimento do peso relativo das exportações para as economias «semi-industrializadas» ou exportadoras de petróleo).

Esta «trajectória», que conduziu a uma redução significativa das diferenças no seio do «centro», no que respeita aos principais indicadores económicos e sociais do nível de desenvolvimento, foi reforçada, em relação ao nosso referencial —significado dos eixos de representação das várias economias— pelas características da crise actual, em especial pela redução do peso do investimento na despesa nacional das economias «centrais».

O nosso referencial de representação das «distâncias» entre as economias do «centro» tende a evidenciar a alteração dos cenários característicos, respectivamente, do início dos anos 60 e do princípio dos anos 80: homogeneização económica e social e a multipolarização parecem substituir-se à polarização em torno da posição dominante da economia norte-americana e ao distanciamento das economias de maior dinamismo industrial relativo (RFA e Japão). As «trajectórias» das economias «centrais» conhecem, com efeito, uma característica dominante nos anos 70: a convergência na terciarização e na uniformização dos níveis de rendimento.

2. Um movimento de autonomização e clarificação das posições «intermédias» que pode ser associado a várias expressões de «semi-industrialização», com efeito, podemos distinguir três tipos de «trajectória»:

- a) Industrialização reflectindo-se dinamicamente com maior impacto na alteração do comércio externo (conteúdo, peso e destino das exportações, nomeadamente) do que na estrutura económica interna (onde a antiguidade das estruturas industriais e a sua importância na absorção da força de trabalho libertada pela agricultura coexiste, na fase mais recente, com uma expansão de um terciário moderno). Esta «trajectória» —de que, talvez, a Espanha e a Irlanda sejam os melhores exemplos— conduziu a uma maior proximidade das realidades do «centro», sugerindo, os resultados obtidos, um processo de formação de uma espécie de semi-periferia europeia (o posicionamento destas economias aproxima-se muito de economias como a italiana ou a finlandesa e, mesmos, da economia europeia que revela menor dinamismo de crescimento: Grã-Bretanha).
- b) Industrialização reflectindo-se com impacto semelhante na estrutura interna (onde os dados mais significativos são o crescimento relativo sustentado do produto industrial e do investimento como componente da despesa) e no conteúdo do comércio externo (embora com diferentes níveis de abertura e concentração das exportações nos mercados dos países industrializados). Esta «trajectória» —de que são exemplo economias como Portugal, Grécia, Argentina, Coreia e Formosa— «reune» economias com processos históricos de desenvolvimento económico bem diferenciados (as estruturas industriais em Portugal são muito mais antigas, enquanto, por exemplo, na Coreia do Sul e na Formosa datam dos anos 60) e ritmos igualmente diferentes (os casos de Portugal e Grécia surgindo como uma espécie de «atraso» face a realidades como a espanhola, e os casos da Coreia e da Formosa surgindo como «aceleração» sustentada do ritmo de crescimento).

De qualquer modo, este grupo surge claramente autonomizado, no que respeita aos indicadores de desenvolvimento económico e social, quer das realidades de centro, quer das realidades da periferia (mais afastado destas), posicionamento onde a permanência de um peso significativo das actividades agrícolas assume papel de relevo.

- c) Industrialização mais limitada no seu impacto na estrutura económica interna (onde

um importante sector primário continua a ser dominante em termos de emprego e sub-emprego) mas com significado na transformação dos parâmetros do comércio externo (dinamismo, peso das exportações industriais). Esta «trajectória» —de que são exemplo duas grandes economias latino-americanas, o Brasil e o México— sugere uma situação onde os elementos de «dualismo» ainda conservam toda a sua força, isto é, onde a «semi-industrialização» não molda, ainda, os contornos centrais da estrutura económica, embora possua já a força necessária para exprimir um conjunto de transformações que afastam estas economias das situações típicas de subdesenvolvimento.

3. Um movimento de afirmação das plataformas de exportação —como Singapura e Hong Kong— cujo dinamismo de crescimento assenta numa ultra-abertura (as exportações ultrapassando o valor do produto interno bruto). Por outro lado, o facto de estarmos perante plataformas urbanas onde se instalam estruturas industriais viradas para o mercado mundial (e não, portanto, de verdadeiras economias nacionais), conduz a uma aproximação artificial, no que respeita a certos indicadores com peso na estrutura dos nossos eixos de projecção, nomeadamente do eixo 1 (peso da população activa agrícola, peso do produto dos serviços o mesmo alguns dos indicadores sociais), às características das economias «centrais».

De qualquer modo, a representação que obtivemos para estas plataformas exportadoras, a par das várias expressões de «semi-industrialização», constitui elemento importante para a contestação e crítica do uso da categoria de «NIC» (Novo país industrializado).

4. Um movimento de reprodução das características-chave do subdesenvolvimento (predominância das actividades primárias, forte crescimento populacional absorvendo os efeitos do crescimento económico, manutenção de indicadores sociais muito distanciados quer das realidades das economias industrializadas, quer de um nível mínimamente aceitável de satisfação das necessidades fundamentais da população).

Este quadro, que sintetiza o simplifica os resultados do nosso ensaio de tratamento da informação contida na bateria de indicadores utilizada, permite alimentar, como hipótese de investigação a aprofundar, a ligação entre o(s) fenómeno(s) de «semi-industrialização» e o processo de multipolarização ao nível do «centro».

Com efeito, a «semi-industrialização» parece exprimir uma articulação entre processos de inserção numa divisão internacional do trabalho, sob o comando de polos regionais bem definidos —Estados Unidos da América no que respeita à América Latina, Japão no que respeita ao Sudeste Asiático e Comunidade Económica Europeia (RFA com o papel mais relevante) no que respeita à Europa do Sul—, e processos de estruturação industrial interna que ultrapassam claramente os efeitos daquela inserção.

Uma análise mais aprofundada da «semi-industrialização» e, sobretudo, das perspectivas de desenvolvimento das economias que o fenómeno pode compreender, exige, no entanto, o esclarecimento do conteúdo dos regimes de acumulação e da relação salarial que, de forma muito específica, alimentam a referida articulação entre mercado interno e especialização internacional largamente dependente, e, muito especialmente, o esclarecimento do papel do aparelho de Estado neste tipo de crescimento económico.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- COURLET, C., y LAGANIER, J.: *L'Europe du Sud au milieu du gué*, PUG, Grenoble, 1984.
- DOCKÉS, P., y ROSIER, B.: *Rythmes économiques*, La Découverte/Maspero, Paris, 1983.
- FUÁ, G.: *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Il Mulino, Bolonha, 1985.
- HIRSCHMAN, A.: «Confissões de um dissidente; a estratégia de desenvolvimento reconsiderada», *Pesquisa e Planejamento Económico*, vol. XIII, núm. 1, 1983.
- KALECKI, M.: «The difference between crucial economic problems of developed and underdeveloped non-socialist economies», in *Essays on Planning and economic development*, Varsóvia P. W. N., vol. III, 1968.
- KUZNETS, S.: «Notes on the take-off», International Economic Association's Conference, in Meier, G. M. (ed.), 1964.
- LIPIETZ, A.: «Sur les fordismes peripheriques de l'Europe du sud», CEPREMAP, núm. 8319, 1983.
- MATEUS, A.: «Política económica, dinâmica de inflação e repartição do rendimento em Portugal (1974-1979)», *Estudos de Economia*, vol. I, núm. 3, 1981.
- : «A economia mundial nos anos 60 e 70: um ensaio de caracterização da evolução da hierarquia entre economias nacionais, com especial relevo para as situações de semi-industrialização», CISEP, I Conferência, vol. IV, 1983a.
- : «Economia Portuguesa: Que crise?», *Economia e Socialismo*, núm. 59, 1983b.
- : «Repartição do rendimento: características e tendências da situação portuguesa nos anos 80», Instituto Damião de Góis, 1984.
- MENZEL, U., y SENGHAAS, D.: «Newly industrializing countries defined», Institute for Scientific Cooperation, *Economics*, vol. XXX, 1984.
- MOLERO, J. (ed.): *El análisis estructural en economía: ensayos de América Latina y España*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1981.
- OMINAMI, C.: «Aperçu critique des théories du développement en Amérique Latine», *Tiers-Monde*, tomo XX, núm. 80, 1979.
- PERROUX, F.: *L'Economie du XX siècle*, P. U. F., Paris, 1961.
- PINTO, A.: «Estilos de desarrollo: conceptos, opciones, viabilidad», *El Trimestre Económico*, núm. 179, 1978.
- PREBISCH, R.: «Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo», *El Trimestre Económico*, núm. 198, 1983.
- : *Capitalismo periférico, crisis y transformación*, Fondo de Cultura Económica, México, 1983.
- ROSIER, B.: «Le développement économique, processus univoque ou produit spécifique d'un système économique», *Economies et Sociétés*, tomo XVII, núm. 2, 1983.
- SANTOS, VOAVENTURA S.: «Estado e Sociedade na semiperiferia do sistema mundial: o caso português», *Análise Social*, vol. XXI, nums. 87-88-89, 1985.
- SEERS, D.: «Pour une nouvelle orientation des recherches sur le développement», *Economie et Humanisme*, núm. 242, 1977.
- VELLAS, F.: «Les criteres de la hierarchie économique internationale et l'hypothese du pays intermédiaire», *Revue d'économie politique*, núm. 5, 1985.
- WALLERSTEIN, I.: «Semiperipheral countries and the contemporary world crisis», in *The capitalist world-economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1975.
- WEBB, T. P., y OLLOQUI, J.: «El ritmo de las economías y el ciclo de Kondratieff», *El Trimestre Económico*, núm. 242, 1984.



Do Colapso do Último Império Colonial às Novas Articulações Periféricas na Europa e na África

Coincidências e Anomalias de Calendário

A fase final do chamado «império colonial português» e a evolução nas suas componentes na Europa e na África após a ruptura introduzida no regime político-social português pelo golpe militar de 25 de Abril de 1974 fornecem vasto ainda que específico campo de reflexão sobre as relações centro-periferia na economia mundial capitalista.

Há pelo menos duas flagrantes especificidades no desmoronamento do regime ditatorial português em relação à queda contemporânea das duas outras ditaduras do Sul europeu: a profundidade da crise experimentada pela sociedade portuguesa na sequência do termo dum regime com quase meio século de vigência; as consequências decorrentes da descolonização portuguesa em África, com incidências dramáticas na conjuntura da África Austral. Por outro lado, a tentativa de situar ou interpretar esse processo de amplas transformações localizadas geograficamente no contexto do processo capitalista mundial conduz-nos, em primeira aproximação, a identificar certas *coincidências históricas*, ao mesmo tempo que paradoxalmente saltam à vista certas *anomalias de calendário*: umas e outras apelam para interpretação fundamentada de factos aparentemente insólitos e que, em certa medida, nos surgem des-necessários ou aleatórios.

Por «coincidências históricas» referimos a circunstância de o regime salazarista em Portugal se consolidar em fase de grande crise mundial do capitalismo e encontrar o seu crepúsculo em nova e profunda fase crítica, percorrendo todavia uma trajetória relativamente introvertida (ao menos até aos anos 60) entre dois tempos cruciais do processo capitalista contemporâneo. Chama-nos particularmente a atenção o facto de a situação pré-revolucionária portuguesa e o acesso à independência política das ex-colónias em África em 1974-75 coincidirem no tempo como o deflagrar da mais profunda crise no capitalismo mundial desde os anos 30.

Por «anomalias de calendário», queremos designar factos como o prolongamento dum império *obsoleto* par além da sua normal esperança de vida no contexto histórico mundial,

bem como o próprio carácter da radicalização anticapitalista do processo português em 74-75, talvez também *absoluto* no sentido de surgir desfasada no contexto europeu da época. Por outro lado, essa radicalização não consegue projecto ou expressão ideológica apropriada ao seu espaço-tempo, circunstância bem espelhada no carácter simultaneamente radical (no domínio económico-social) e conformista (no domínio da organização política) da Constituição que entrou em vigor em 1976.

É claro que tais «coincidências» e «anomalias» de calendário serão susceptíveis de interpretação que lhes retirarão todo o possível mistério. Há, com certeza, amplos movimentos históricos externos e internos à formação social portuguesa que permitirão encontrar o sentido do processo que vai do termo do último império colonial à reinserção ou reconexão (adaptando para o nosso propósito uma expressão de Samir Amin) dos elementos que o compunham no sistema capitalista mundial.

É nesta temática de fundo que se coloca a nossa reflexão. O período em análise é, grosso modo, a vintena de anos que tem como ponto médio o ano de 1975. Este ponto médio é também o momento crítico do desligamento efectivo entre Metrópole e Colónias e, ao mesmo tempo, o momento em que aparentemente se abre um espaço possível de desligamento de qualquer desses componentes em relação ao sistema mundial capitalista. Por caminhos e vicissitudes próprios, a evolução posterior reveste em quase todos os casos (a nítida excepção é Cabo Verde) um carácter pendular: transições inicialmente de carácter anticapitalista dão lugar a transições de sinal contrário, embora de ritmos diferenciados e características contraditórias, instáveis nalguns casos, que são portadoras de futuros em larga medida indeterminados e independentes entre si.

Repetindo ainda, numa frase talvez mais sugestiva do que rigorosa: com a liquidação do sistema colonial português abrem-se espaços de mudança social na Europa e na África que finalmente degeneram em novas articulações periféricas, geo-politicamente diferenciadas, mas com sentido global bem definido de reinserção no sistema capitalista mundial.

328

Em torno desta problemática vamos considerar sucessivamente, ainda que de forma breve e esquemática:

A evolução económica de Portugal nos anos finais da ditadura e a tentativa, a nível político, de conciliar dois processos de integração económica em curso: da economia portuguesa no contexto europeu; do chamado «mercado único português», isto é, do aprofundamento da integração económica entre a metrópole e as colónias. Trata-se, além do mais, de compreender por que não podia o grande desígnio do projecto político de Salazar e Caetano resistir á liquidação da relação colonial, todavia inelutável.

As rupturas de 1974/75 e, em particular, o significado da democracia portuguesa como situação pós-revolucionária e não pré-revolucionária. A evolução de Portugal nos últimos dez anos culmina na plena adesão *de jure* à CEE, após longo processo de integração *de facto*; na realidade aquela etapa de plena adesão *de jure* parece prenunciar sobretudo, a curto prazo, o aprofundamento *de facto* da integração ibérica.

Uma visão panorâmica sobre a evolução das ex-colónias portuguesas em África e o significado dos processos actuais de transição nos sistemas económicos.

Enfim, uma reflexão sobre as experiências descritas em termos mais gerais de relações centro-periferia no processo capitalista mundial.

A Derradeira Etapa do Colonialismo Português

Quando se olha a trajectória do capitalismo português no quarto de século que termina nos meados dos anos 70, destacam-se algumas tendências fundamentais.

O projecto político de Salazar implicava um relativo fechamento da economia «imperial» sobre si própria: tal propósito obviamente não tinha nada de comum com a estratégia autocentrada visando qualquer forma de transição *para fora e para além* do sistema capitalista mundial. O fechamento ou autocentramento da ideologia salazarista era todavia contrário ao processo capitalista num sentido: visava um equilíbrio estacionário ou rotineiro e não a dinâmica de «destruição criadora» (Schumpeter) inerente à lógica do desenvolvimento capitalista.

Nesta perspectiva, o processo português em 50/75 é penosa demonstração da impossibilidade de resistência indefinida dum subsistema, atrasado e semiperiférico, da economia mundial capitalista às tendências dominantes desta última.

A partir dos anos 60, e *malgré lui*, o capitalismo português é cada vez mais arrastado pelo ímpeto da dinâmica de internacionalização característica da época. Isso manifesta-se de várias formas: adesão à EFTA e início da adesão formal no processo de integração europeia; integração de facto no mercado europeu de mão-de-obra com explosivo crescimento da emigração para a Europa, apesar de ser considerada ilegal pelo estado salazarista e como tal reprimida pelas autoridades; maior abertura ao capital estrangeiro e crescimento rápido das «transferências de tecnologia», crescimento revelado pelo aumento espectacular das despesas em *royalties*.

Não é pois de surpreender que o crescimento da economia portuguesa —relativamente rápido, face às tendências de longo prazo que a caracterizavam— se verificasse com crescente abertura ao exterior e também com crescente desregulação dos mecanismos característicos do estado corporativo de Salazar (estabilidade de preços, equilíbrio das finanças públicas, contenção de salários, entesouramento de reservas em ouro e divisas, lento crescimento económico, abundância de mão-de-obra barata, etc.). É significativo notar que nos meses anteriores ao golpe militar de 25 de Abril de 1974 a tendência inflacionária andava pelos 40 % ao ano, só em parte explicada pelo «choque petrolífero». Isto representava um ritmo de agravamento de preços mais de oito vezes superior ao ritmo característico dos anos tranquilos de Salazar.

Apesar disto, são patentes duas evoluções que vieram a revelar-se determinantes no processo global de mudança no capitalismo português da época:

A economia portuguesa acelera a sua integração de facto na Europa, mas acentuando características de periferização.

O projecto oficial de integração económica entre a Metrópole e as Colónias é crescentemente dificultado por aquela primeira e mais forte tendência.

Consideremos mais de perto cada um destes pontos.

Quanto ao primeiro, os dados constantes do Quadro I sugerem fortemente a deterioração da posição relativa de Portugal no conjunto dos países da Europa do Sul, quer em termos de «níveis de desenvolvimento» (pese embora a imprecisão do conceito e as ambiguidades da sua medida) quer em termos de posição no comércio externo. Isto apesar de a parte das exportações portuguesas no comércio mundial (em per milagem) ter passado de 2,6 em 1960 a 3,0 em 1970 e 3,2 em 1973.

De notar que no período posterior ao início dos anos 70, um factor específico vem agravar a posição relativa de Portugal: trata-se de uma desvalorização acentuada do escudo, que reduz comparativamente a expressão em dólares da produção nacional portuguesa. To-

davia, a tendencia 50-70 que nos interessa assinalar neste passo da análise, nada tem a ver com aquele fenómeno mais recente.

Quanto ao segundo ponto será suficiente notar:

No final dos anos 50 e início dos anos 60, as novas exportações de produtos industriais da Metrópole crescem mais fortemente em direcção aos mercados coloniais do que em direcção ao estrangeiro ¹. Esta tendência, como seria de esperar, é invertida a partir dos meados dos anos 60, e o crescimento das exportações de produtos portugueses é sobretudo determinado pela procura europeia, em particular oriunda dos países da EFTA. As colónias pesam cada vez menos no comércio de Portugal e Portugal tende também a pesar menos no comércio das colónias mais importantes (Angola e Moçambique).

Por outro lado, e mau grado todos os esforços do estado português da época, a emigração é muito mais orientada para a Europa do que para a África.

QUADRO I

EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL E DA EUROPA DO SUL

	1950		1960		1970		1980		1982		1985	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Portugal	9,6	3,1	6,0	2,6	5,0	3,0	4,1	2,3	3,6	2,2	4,6	2,9
Espanha	19,1	6,4	13,3	5,6	12,7	7,6	17,4	10,3	18,2	11,1	19,6	12,6
Itália.....	59,5	19,9	66,7	28,3	70,0	41,9	65,3	38,7	65,2	39,6	63,6	40,9
Jugoslávia	7,8	2,6	10,3	4,4	8,8	5,3	9,1	5,4	9,1	5,5	8,6	5,5
Grécia.....	4,4	1,5	3,7	1,6	3,4	2,0	4,3	2,6	3,8	2,3	3,6	2,4
TOTAL.....	100,0	33,2	100,0	42,5	100,0	59,8	100,0	59,3	100,0	60,7	100,0	64,3

1) Parte nas exportações do grupo (%).

2) Parte nas exportações mundiais (%).

QUADRO II

ESTIMATIVA DE «NÍVEIS DE DESENVOLVIMENTO» NA EUROPA DO SUL, EM RELAÇÃO A PORTUGAL

	1950	1970	1983
Portugal	100	100	100
Espanha	80	133	202
Itália.....	130	241	302
Jugoslávia	80	78	99
Grécia.....	70	152	173



¹ Ver do autor «O desenvolvimento industrial português e a evolução do sistema económico», in *Análise Social*, núm. 7-8, 1964.

Claro que estas tendências económicas são reforçadas pelas consequências do surto das guerras de libertação na Guiné-Bissau, Angola e Moçambique. O ponto a sublinhar é que tendências económicas de fundo surgem com autonomia em relação aos condicionamentos ditos «extra-económicos».

Deve ainda referir-se que a especialização internacional da economia portuguesa, em período de acentuação da chamada Divisão Internacional do Trabalho, vai apoiar-se no factor baixos salários (em detrimento de factores mais determinantes em período anterior, ligados à disponibilidade de certos recursos naturais) o que explica nomeadamente o anormal peso do sector têxtil e vestuário que em 1973 conta para 29 % das exportações portuguesas e 21 % do produto industrial total². Adiante voltaremos a este ponto.

No fim de contas, parece legítimo reconhecer que a economia portuguesa perde na época em referência —como se sabe de grande dinâmica do comércio internacional— uma excepcional oportunidade de reclassificação na DIT, com correspondente maior desenvolvimento das suas forças produtivas. De algum modo, esta oportunidade perdida surge também como custo da política colonial seguida pelo regime, com os resultados desastrosos que se conhecem.

Ocorre ainda relacionar esta análise com umâ das grandes «coincidências» históricas que referimos no início deste texto, isto é, o colapso da ditadura portuguesa e do correspondente sistema colonial e a emergência de grande crise estrutural do capitalismo. É evidente que seria vão procurar mecânica correspondência entre o Movimento das Forças Armadas (MFA) que emerge em 25 Abril de 1974 e a crise económica internacional. Hobsbawm disse algures³, ao discutir a viabilidade da previsão histórica, que não se pode efectivamente prever o assassinato do Presidente dos Estados Unidos; mas pode-se «prever» que, a dar-se, o acontecimento não terá dramáticas consequências sobre a política dos EUA... De forma semelhante, pode reconhecer-se que o golpe do MFA em Portugal não seria previsível, digamos, em 1965 ou 1970; mas nesta última data já era relativamente fácil de prever —como, entre outros, fez o autor destas linhas⁴— que alguma grande ruptura no regime português e no sistema colonial iria ocorrer a curto prazo.

Dois grandes movimentos históricos de sinal contrário —a integração dos capitalismos centrais, designadamente à escala europeia, a desintegração dos impérios coloniais clássicos— agudizavam contradições no capitalismo português que a emergência da crise internacional tornaria necessariamente insustentáveis.

Por outro lado, a natureza palaciana e retrógrada do poder político da ditadura portuguesa não permitiria a auto-adaptação do regime ao processo inevitável de descolonização. É claro também que a descolonização tanto tempo adiada não seria praticável em tão curto período sem que, ao mesmo tempo, a crise do Estado em Portugal se agudizasse.

A episódica e fulgurante passagem pelo poder dos *capitães de Abril* em Portugal é episódio de muito curto prazo que não corresponde a nenhum movimento histórico profundo anterior ou posterior a 1974.

O movimento histórico profundo, transitoriamente interrompido em 74/75, é a acentuação da integração periférica de Portugal na Europa.

² Cf. *Plano de Médio Prazo, 1977-80*, Ministério da Indústria e Tecnologia, 1977, Lisboa.

³ Em conferência realizada na London School of Economics sob o tema «History and Future», e publicada na *New Left Review* (núm. 125, 1981).

⁴ Cf. o texto *Portugal anos 70*, no nosso livro com o mesmo título editado em Lisboa em 1970 (Moraes Editores).

As Rupturas de 1974/75: uma Democracia Pós-revolucionária?

A situação portuguesa em 74/75 tem as características habituais nos períodos pré-revolucionários: o poder político formal extremamente débil e os poderes de facto que emergem nas várias estruturas de sociedade em crise (nas forças armadas, nas empresas, nas escolas, nos latifúndios do Alentejo, etc.) apontam na direcção duma radical mudança nas relações de poder subjacentes à ordem social. A autêntica revolução social parece eminente, ao menos parece efectivamente possível. Dado o conteúdo de classe do regime derrubado, dada também a desorganização das chamadas «forças da ordem», não é de estranhar que o grande movimento social posterior ao 25 de Abril ganhe poderosa dinâmica anticapitalista que vai em crescendo até finais de 1975. Não insistimos em factos conhecidos. Mas ousamos uma afirmação aparentemente paradoxal: à *pré-revolução* não sucedeu nem a *revolução* nem (em rigor) a *contra-revolução*; mas a democracia portuguesa que se estabiliza gradualmente depois de 1976 é de certo modo pós-revolucionária, mesmo que a revolução «eminente» de 1974/1975 tenha finalmente abortado. Para retomar uma metáfora: a «revolução» foi apenas acerto de calendário. Passou-se de *ontem* a *hoje* mas não ao *amanhã*, sonhado pelos revolucionários.

Note-se, de passagem, que as situações de transição experimentadas nas cinco ex-colónias portuguesas em África aparentam também características pré-revolucionárias, sobretudo nos casos em que a independência política é conquistada após longos anos de luta armada dos movimentos de libertação, com apoio decisivo, embora não exclusivo, de países socialistas: PAIGC na Guiné-Bissau, MPLA em Angola y FRELIMO em Moçambique.

332

Mas, em 1975, quer no caso da ex-Metrópole quer no caso das ex-colónias, está não só por resolver a questão da configuração do sistema económico interno mas também a questão do novo encaixe ou envolvimento externo daquele sistema. Claro que o problema não se coloca nos mesmos termos em Portugal e nos cinco jovens estados africanos e mesmo entre eles há flagrantes diferenças no contexto da África Austral relativamente às três economias de menores dimensões na África Occidental (Guiné-Bissau, Cabo Verde e São Tomé e Príncipe).

Para usar linguagem de Immanuel Wallerstein, há nos escombros da ditadura e do colonialismo português em 1974/75, fortes movimentos anti-sistémicos em Portugal e África que parecem apontar —além do mais— para novas formas de relacionamento no seio da economia-mundo capitalista, ou mesmo de desligamento ou desconexão dessa economia-mundo.

Poderá reconhecer-se que se a queda do regime português era dalgum modo uma «necessidade histórica» —dentro da própria lógica do desenvolvimento capitalista da época— já as rupturas anti-sistémicas esboçadas em 1974/75 não correspondiam a tal necessidade, tão-somente à natureza do rompimento exigido pelo capitalismo obsoleto que era o português. Ainda recorrendo às imagens: destruído o dique da ditadura, o tempo histórico tão longamente retardado e contido fluiu tumultuosamente durante algum tempo, até estabilizar ao nível das águas (tempos) circundantes. Mas reconhecer isto é, dalgum modo, negar ou relativizar as potencialidades revolucionárias das periferias e dos chamados elos débeis do sistema mundial.

Considerando mais detidamente o caso português, antes de analisar os percursos dos novos estados africanos: em que sentido se poderá justificar a caracterização da economia portuguesa como pós-revolucionária?

Como é sabido, a expressão de sociedades pós-revolucionárias foi utilizada por Sweezy para designar sociedades emergentes de autênticas revoluções, como a URSS ou a China, embora seja ambígua a sua natureza.

Mais geralmente, o termo poderá ser utilizado para referir formações sociais que após acumularem tensões potencialmente revolucionárias estabilizam nas suas contradições internas: contradições em parte superadas, em parte duravelmente contidas em novos armistícios ou alianças sociais que reduzem o potencial de mudança. E nesta perspectiva que a expressão poderá talvez aplicar-se ao caso português, como tentamos mostrar a seguir. O ponto é relevante para o propósito central da nossa reflexão porque está directamente relacionado com o tema das articulações periféricas no sistema capitalista mundial.

O Reforço da Periferização Portuguesa na Europa

Em nenhum país da Europa na segunda metade do século XX —e não esquecendo Maio de 1968 em França— parece tão próxima a derrocada duma ordem social capitalista, sem intervenção exterior e apenas por agudização da luta de classes interna, e igualmente próxima a emergência dum novo poder assente no proletariado rural e urbano. Todavia, depois de 1974-75, é impressionante a normalidade do sistema democrático formal, enquanto o processo económico e social decorre no contexto de intensas contradições, mas bem seguro na ordem capitalista internacional.

No domínio da política económica, o Estado tenta uma conciliação difícil: o acentuado desequilíbrio monetário e financeiro requer medidas de austeridade ou de «estabilização», que são praticadas com rigor em dois períodos nos finais dos anos 70 e princípios dos 80, sob a égide do FMI; por outro lado, é necessário salvar algo da nova «relação salarial» introduzida pelo 25 de Abril em Portugal, e liquidado o regime corporativo de Salazar e Caetano.

O resultado é uma sucessão de períodos de acentuada desvalorização da força de trabalho nacional —em nome da competitividade externa da economia— entremeados de curtos períodos de recuperação do salário real. A repartição funcional e pessoal do rendimento volta a reconcentrar-se em detrimento dos «trabalhadores por conta doutrém» mas são os juros e não os lucros que aumentam substancialmente a sua parte no rendimento nacional⁵. O investimento público supre nalguma medida a apatia do investimento privado, mas o processo de acumulação e crescimento da economia só muito recentemente parece readquirir ritmo e estabilidade.

O aspecto que nos interessa sublinhar nesta análise refer-se, como dissemos, ao carácter da periferização ou dependentização que se regista neste período. Noutro texto⁶ procurámos analisar essa evolução, interpretando a realidade portuguesa hipercomplexa através de três atributos, interdependentes e conjugados: capitalismo *dependente*, democracia *periférica* e nação *obsoleta*.

⁵ Cf. AUGUSTO MATEUS: «Economia Portuguesa: que crise?», in *Economia e Socialismo*, núm. 59, outubro-dezembro de 1983.

Mateus estima que em Portugal o rendimento salarial médio expresso em «poder aquisitivo internacional» se reduziu de 20,8% entre 1977 e 1982. Esse poder aquisitivo toma em conta não só a evolução dos rendimentos reais em escudos mas também a desvalorização relativa do escudo na zona de OCDE.

⁶ «Do estado obsoleto à nação democrática, in *Análise Social*, vol. XXII (91), Lisboa, 1986.

QUADRO III

INDICADORES DE «DEPENDÊNCIA EXTERNA» NALGUNS PAÍSES DA EUROPA DO SUL

	Orientações das exportações de mercadorias (%)								Dívida pública externa		Prod. alimentos per capita
	1		2		3		4		(% PNB)		(1969/71 = 100)
	1960	1980	1960	1980	1960	1980	1960	1980	1960	1980	1978/80
Portugal ...	56	82	42	16	2	2	—	—	7,0	23,6	78
Espanha ...	80	62	18	31	3	2	—	5	3,3	5,5 *	127
Grécia.....	69	59	13	23	22	7	1	11	8,9	10,9	122

- 1) Países desenvolvidos capitalistas.
 - 2) Países subdesenvolvidos.
 - 3) Países de economia planificada
 - 4) Países exportadores de petróleo (Irão, Iraque, Líbia, Arábia Saudita, Koweit).
- * 1978.

Fonte: Banco Mundial e CNUCED.

334

O capitalismo *dependente* reforça-se por processos conhecidos que se manifestam pela concentração do comércio externo na área europeia, em particular da CEE, consolidação de certa estrutura produtiva, pelo aumento da dependência tecnológica, financeira e alimentar do exterior, etc. (cf. Quadro III). Não nos detemos agora nestes aspectos sobejamente conhecidos.

A democracia *periférica* no sentido que aqui damos à expressão, traduz-se pela relativa irrelevância da política, enquanto política do estado-nação. Com efeito, os graus de liberdade da política nacional em pontos fundamentais são estreitos e condicionados —por vezes determinados— do exterior (por exemplo em matérias tais como a defesa nacional, a cooperação económica externa, as grandes opções da política económica interna). Nestes termos, a responsabilidade dos governos perante o eleitorado é diluída face a compromissos assumidos perante instâncias exteriores (FMI, Banco Mundial, CEE, NATO, etc.).

Deste modo, as escolhas internas entre alternativas de governo, são mais limitadas do que sugerem os programas partidários, já que o espaço efectivo de exercício do poder nacional é reduzido pelos condicionamentos exteriores.

Para além disto, a instabilidade governativa e os horizontes de curto prazo dos sucessivos governos, impedem a formulação —por maioria de razão, a prática— de estratégias económicas e sociais de objectivos coerentes a médio e longo prazo.

Neste particular, é saliente o predomínio de instrumentos *quantitativos* de política económica (na classificação de Tinbergen) como taxas de juro, taxas de câmbio, impostos, níveis e estruturas das despesas, limites de crédito, sobre os instrumentos *qualitativos* (reformas) em matéria de planificação, política agrária, saúde, educação, investigação científica e tecnológica, etc.

Quanto à *obsoleta*, ela surge quando o objectivo *modernização* (por impreciso que seja) substitui o objectivo *desenvolvimento* (que também não sendo muito preciso, sempre sig-

nifica algo de endógeno). Ainda recorrendo a termos de Wallerstein a modernização é pro-sistémica, o desenvolvimento é anti-sistémico (embora não retrógrado). Nesta segunda perspectiva é necessário consolidar, integrar, promover, o espaço nacional. Na outra perspectiva, a nação é sobretudo de conservar como património cultural e histórico mas não como categoria económica portadora dalgum futuro próprio. Não é de estranhar que ao nível sectorial e/ou ao nível regional os problemas económicos «nacionais» por vezes sejam mais conscientemente assumidos nas suas implicações estruturais, mesmo em nome das exigências de modernização ou de competitividade externa. Aliás, um factor favorável a essa evolução reside na possibilidade de a nível sectorial e/ou regional se encontrarem poderes mais estáveis e consistentes do que a nível nacional.

Poderá todavia argumentar-se que a descrita periferização da economia e sociedade portuguesas não é mais do que determinação particular de tendências mais gerais do sistema capitalista mundial. Designadamente do (ao menos aparente) declínio de classes e nações como agentes determinantes da mudança social, na etapa pós-nacional ou transnacional do capitalismo. É questão que retomaremos na conclusão deste texto.

É ainda de assinalar que a referida periferização tem na etapa da «plena adesão» formal à CEE um salto qualitativo importante, de incidência imediata e para além de consequências que poderão vislumbrar-se a longo prazo. Trata-se, no final de contas, da aceleração da integração ibérica.

É sabido por que razões históricas Portugal defendeu a sua identidade nacional protegendo-se quanto possível da influência do poderoso vizinho ibérico. A celebrada aliança multi-secular com a Inglaterra, como a tão visível dependência cultural da França, são aspectos dessa postura histórica que em frente olha o mundo do além-mar e, por cima do ombro, enxerga apenas a Europa que começa nos Pirenéus. Nem a afinidade política das ditaduras de Salazar e Franco varreram barreiras seculares ao intercâmbio económico e mesmo cultural. Hoje, o fim da relação colonial e a simultânea integração das economias ibéricas na Europa da CEE significam, além do mais, destruir entraves ao adensamento de relações económicas entre estados contíguos. Uma olhadela por um mapa da Península Ibérica que traduza disparidades regionais de desenvolvimento sugere imediatamente que as economias estão de costas voltadas no sentido de a contiguidade geográfica se traduzir, dos dois lados, em corredores de relativo subdesenvolvimento.

O ímpeto desta integração pode avaliar-se através da evolução recente do comércio externo entre os dois países. A Espanha é actualmente o segundo país fornecedor de Portugal, contando actualmente para 25 % do défice comercial português quando em 1983 apenas representava 5 % das importações portuguesas. É talvez ironia de mau gosto reconhecer que quando em Portugal parte da classe política pensa entrar em pleno na Europa é antes a Espanha que entra plenamente em Portugal, embora como delegada da Europa.

Por último, algumas indicações complementares sobre o modo de inserção internacional da economia portuguesa subjacente a toda a evolução descrita. Os Quadros IV e V revelam o peso nas importações de produtos relativamente intensivos em mão-de-obra de baixa qualificação. No conjunto da Europa do Sul e, mais geralmente, tomando por referência os «países desenvolvidos de economia de mercado», a posição portuguesa caracteriza-se por um perfil retardado de especialização. Numa amostra considerando os 15 maiores produtos de exportação e pesem embora as ambiguidades e dificuldades de comparações internacionais deste tipo, revela-se uma forte sugestão de subdesenvolvimento estrutural do sistema produtivo da economia portuguesa. Dizer se isto é «causa» ou «consequência» da periferização apontada depende naturalmente do modelo teórico que suporta a pergunta e a resposta formuladas.

Em todo caso, parece justificado relacionar algumas pistas analíticas anteriormente esboçadas e que ganham mais sentido quando tomadas em conjunto.

QUADRO IV

ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL DA ECONOMIA PORTUGUESA *

Produtos	Países desenvolvidos	Mundo	% das exp. de Portugal ^{a)}
Artigos de cortiça.....	69,0	65,6	4,6
Têxteis (p.n.e.).....	9,6	5,9	5,0
Bebidas alcólicas.....	2,6	2,2	5,0
Pasta de papel.....	2,3	2,1	4,9
Vestuário (exc. pele).....	3,2	1,6	13,8
Tecidos de algodão.....	2,3	1,4	2,3
Calçado.....	2,0	1,2	3,3
Pedras preciosas, etc.....	1,0	0,9	2,4
Artigos de lã.....	1,2	0,8	2,0
Fios têxteis.....	0,8	0,6	1,9

Este quadro apresenta a especialização da economia portuguesa em relação ao comércio mundial em 1981, em percentagem de valores das regiões consideradas.

* Participação de Portugal no comércio mundial (1981) em percentagem de valores das regiões consideradas.

^{a)} Percentagens calculadas em relação ao total das exportações de Portugal.

Fonte: Manual de Estatísticas de CNUCED (1984).

Nota: Foram seleccionados, apenas, os dez produtos em que é maior a participação portuguesa no valor das exportações mundiais. Esses produtos representam 45 % das exportações nacionais na data em referência.

336

QUADRO V

PESO NAS EXPORTAÇÕES DOS PRODUTOS «INTENSIVOS EM MÃO-DE-OBRA DE BAIXA QUALIFICAÇÃO» (em %)

	1967	1972	1978
Portugal.....	69,6	65,0	70,8
Espanha.....	14,3	24,7	11,5
Itália.....	31,9	35,0	32,6
Jugoslávia.....	47,2	40,9	36,4
Grécia.....	53,6	45,1	32,3
PDEM.....	13,9	12,7	12,1

Este quadro apresenta o peso das exportações dos produtos intensivos em mão-de-obra de baixa qualificação em Portugal e em outros países em 1967, 1972 e 1978.

Fonte: A inserção da economia portuguesa na DIT, Aurora Murteira e Mário Murteira in Economia e Socialismo, n.º 59, Outubro-Dezembro, 1983.

Há contradição entre o modo de inserção internacional que baseia a competitividade externa em mão-de-obra comparativamente desvalorizada e a permanência, ao menos formal e aparente, duma «relação salarial» moldada sobre sistemas produtivos tecnologicamente mais avançados.

Há também, a outro nível, contradição entre exigências de reformas estruturais no sis-

tema produtivo e as características do poder político que designámos pelo termo democracia periférica.

Há, finalmente, a diluição ou enfraquecimento da categoria economia *nacional*, uma vez que não se detectam forças ou tendências favoráveis à integração interna da economia — integração que, no sentido exigente de Myrdal, requer como alvo tendencial a *igualização de oportunidades*, ou a abolição de todas as formas de discriminação, seja na base da classe ou grupo social da região, da actividade, ou qualquer outro factor de diferenciação. Bem ao contrário, encontram-se tendências no sentido de crescente desintegração interna, quer em termos inter-sectoriais quer inter-regionais, quer simplesmente na acertuação de diferenciações entre estratos e classes sociais.

As Transições em Curso na África de Expressão Oficial Portuguesa

A evolução das ex-colónias portuguesas em África, uma vez conquistada a independência política, foi condicionada por factores de ordem regional e mundial — crise profunda da economia mundial com consequências pesadas sobre o Terceiro Mundo e a África em particular — e também por factores específicos, em grande parte decorrentes quer de características próprias do colonialismo português quer da natureza da «descolonização» operada no período de 1974-75.

Alguns indicadores económicos e sociais do grupo constam do Quadro VI.

QUADRO VI

337

INDICADORES ECONÓMICOS E SOCIAIS SOBRE A ÁFRICA LUSÓFONA (cerca de 1980)

	Cabo Verde	Guiné- -Bissau	Angola	Moçambique	S. Tomé e Príncipe
População (milhares).....	296	810	7.300	12.130	113
Área (milhares qq).....	4,0	36,1	1.246,7	783,0	0,9
PIB (milhão de dólares).....	104	154	3.769	2.180	60
PIB por habitante.....	350	220	516	180	530
Parte do consumo no PIB (%).....	111,6	108,0	82,1	100,4	—
Dívida externa (milhão de dólares).....	73	152	2.496	1.250	29
	(1984)	(1984)	(1985)	(1983)	(1984)
Esperança de vida à nascença.....	60	42	41	47	—
Densidade demográfica (hab./km ²).....	73,0	22,4	5,7	15,2	117
População rural (%).....	75	87	85	88	78
População com menos de 15 anos (%)....	41	40	42	41	—
Taxa de analfabetismo.....	65	85	73	72	—
População escolar na pop. total (%).....	22	14	26	12	22

Fonte: CESO, Lisboa.

Para os propósitos deste texto, interessa destacar as tendências registadas na inserção internacional dessas economias e correspondentes tendências internas aos sistemas económicos.

É justificado considerar separadamente os dois estados situados na África Austral e as três economias de menores dimensões situadas na África Occidental —duas das quais de natureza insular.

Estas últimas são classificadas pela ONU no grupo das *Least Developed Countries* (LDC) e, como tais, beneficiaram de consideráveis volumes de ajuda externa por habitante, em particular Cabo Verde (cf. Quadro VII). Esses montantes são muito superiores à média dos países do grupo, o que se compreende por razões mais ou menos evidentes.

São países de independência relativamente recente que, nos casos de Cabo Verde e Guiné-Bissau, atingem a independência política após longos anos de luta de libertação, conduzida por um movimento liderado por figura de grande prestígio internacional, Amílcar Cabral, assassinado em Conakry em Janeiro de 1973.

São, por outro lado, economias onde as forças produtivas se encontram acentuadamente subdesenvolvidas —além disso, no caso de Cabo Verde, os recursos naturais são exíguos— e portanto manifestamente carecidas de formas apropriadas da ajuda externa, necessidades que a antiga metrópole colonial não estaria em condições de satisfazer, mesmo que existisse vontade política nesse sentido, o que não sucedeu.

Estas condições explicam a volume anormalmente elevado de ajuda externa por habitante, no conjunto dos LDC, embora haja muito a criticar nas modalidades e na eficácia dessa «ajuda». De qualquer forma, é compreensível que se crie um contexto de tutela multilateral das políticas económicas nacionais por parte dos chamados parceiros do desenvolvimento. Essa tutela, no entanto, não é necessariamente vinculativa das opções nacionais quando estas se afirmam com clareza e a economia não entra em aguda crise financeira, além do mais, como problemas graves na balança de pagamentos. O que, nos países considerados, significa grau de relativa independência do poder nacional face aos «parceiros de desenvolvimento», no caso de Cabo Verde, e grande vulnerabilidade face a instâncias como o FMI e o Banco Mundial, no caso da Guiné-Bissau, enquanto S. Tomé e Príncipe se encontra numa situação intermédia, até porque nesse caso o balanço população-recursos é francamente favorável. É todavia assinalável a circunstância de ser em Cabo Verde, o país mais desprovido de recursos naturais —além doutras carências, longos períodos de seca tornam a agricultura uma actividade extremamente precária— que se pode registar um de-

QUADRO VII

AJUDA EXTERNA POR HABITANTE (DÓLARES)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	(1983/85)
St. Tomé e Príncipe	256,9	63,3	74,8	43,3	45,9	52,5	120,2	(131,4)
Cabo Verde.....	168,4	153,8	191,8	140,6	215,0	225,6	239,9	(214,3)
Guiné-Bissau	67,3	92,5	108,8	90,5	84,1	86,6	89,1	(74,7)
Média países LDC.....	25,2	26,5	27,4	27,6	28,2	25,2	28,3	(25,0)

Fonte: CNUCED. Até 1982, os valores são expressos em dólares constantes de 1980. Os valores médios de 83/85 são a preços correntes.

sempenho mais positivo da economia depois da independência, no conjunto das cinco ex-colónias portuguesas.

Angola e Moçambique situam-se num contexto geo-económico muito específico, o da África Austral. Integram o grupo dos países que compõem o SADCC (South African Development Coordination Conference) organização que procura conjugar esforços no sentido de autonomia colectiva face à poderosa República da África do Sul. Todavia, a desproporção de potencial económico é manifesta (cf. Quadro VIII) e o envolvimento das superpotências na região constitui apreciável factor condicionante, se não determinante, do futuro da África Austral⁷. No momento actual ambas as economias se encontram semiparalizadas, não sendo possível isolar a problemática económica desses países da conjuntura política global, que determina, além do mais, precárias condições de segurança das populações na maior parte dos territórios nacionais⁸.

Face a este quadro, interessa-nos colocar algumas questões relativas à inserção internacional destas economias.

Assinalemos, em primeiro lugar, que não apenas a forma violenta como as independências foram geralmente conquistadas como, sobretudo, a debilidade económica da ex-Metrópole afastam imediatamente a hipótese da evolução da relação colonial para qualquer forma de relação neocolonial. Reconhecer isto não impede assinalar espaços importantes (em larga medida por preencher) de cooperação económica, técnica, cultural, etc., de interesse mútuo entre Portugal e as ex-colónias. Mas isso é outra questão, que não abordaremos aqui.

Note-se, em segundo lugar, que a recente adesão de Angola e Moçambique à cooperação com a CEE no quadro de Convenção de Lomé III —enquanto os outros três países já eram signatários de Lomé II— é sinal claro de aproximação daqueles países ao sistema capitalista mundial. Aliás, as experiências anteriores de cooperação técnica e económica com países do CAME confirmam as conhecidas dificuldades do autodesignado sistema so-

QUADRO VIII

POTENCIAL COMPARADO DOS PAÍSES DO SADCC E DA REPÚBLICA DA ÁFRICA DO SUL (RAS)

	População (milhões)	Área (1.000 km ²)	PIB (milhões de dólares)	PIB (per capita dólares)
Total SADCC.....	60,7	4.966	24.814	418
RAS	30,1	1.221	81.068	693

Fonte: CNUCED, Manual de Estatísticas, 1984.

⁷ Cf. W. G. MARTIN e J. WALLERSTEIN: «A África Austral na Economia-Mundo, 1870-2000», in *Economia e Socialismo*, núm. 69-70, 1986.

⁸ Cf. o nosso artigo «Desenvolvimento e Segurança na África Austral: notas sobre os casos de Angola e Moçambique», in *Economia e Socialismo*, núm. 68, 1986.

cialista mundial para articular economias periféricas numa via apropriada e bem definida de transição, ou «desenvolvimento», se não anticapitalista pelo menos assumida como não-capitalista. Um aspecto dessas dificuldades é o malogro das tentativas de transferir modelos de economia centralmente planeada para contextos económicos, sociais e culturais que manifestamente não são «apropriados» a tais modelos. Experiências abortadas de «planificação» em Angola, Moçambique e S. Tomé e Príncipe são claro exemplo disso.

Em terceiro lugar, as experiências Sul-Sul, de cooperação mais ou menos inspiradas no princípio da «collective self-reliance» ou autonomia colectiva têm-se manifestado de alcance limitado. No caso das ex-colónias portuguesas em África merecem referência três experiências de natureza e objectivos distintos, mas todas elas assimiláveis genericamente ao figurino da Cooperação Sul-Sul.

A experiência, aliás titubeante, de integração económica no âmbito da Comunidade de Estados da África Occidental (CEDEAO), em que participam Cabo Verde e a Guiné-Bissau.

A cooperação horizontal entre os «cinco», que tem persistido apesar das vicissitudes pós-independências, mas cujo impacto económico é bem mais limitado que a vontade política de relacionamento continuado entre a África de expressão oficial portuguesa, vencida a luta de libertação.

Finalmente, a quadro já referido do SADCC que diverge do modelo de integração económica formal mais comum entre economias capitalistas, como é o caso da citada CEDEAO. Trata-se fundamentalmente de coordenar projectos de investimento de interesse comum e que assegurem reduções de dependência externa da região, em particular relativamente à África do Sul.

De todas estas articulações ou projectos de articulação retiram-se duas linhas de força dominantes:

340

Um movimento geral de aproximação dos países do «centro» capitalista desenvolvido, seja sobretudo por via dos países de CEE seja por via dos EUA, como é claramente o caso recente de Moçambique. Neste movimento, Angola é actualmente o espaço político-económico mais relutante, dada em particular a importância da presença militar soviética e cubana face à presente ameaça sul-africana. E convém recordar que, de longe, Angola é a economia de maior dotação de recursos naturais no conjunto dos «cinco» e o único país desse grupo que nessa estrita perspectiva tem dimensão de importância mundial.

Um movimento mais débil de compensação da tendência anterior por meio de articulações Sul-Sul apropriadas a cada contexto regional africano. Note-se, neste aspecto, que a normalização da situação angolana e a recuperação da actividade económica nessa região implicaria provavelmente o reforço das relações económicas com os outros três países lusófonos da África Occidental.

Mais profundamente, porém, importa assinalar que aquele movimento em relação ao capitalismo desenvolvido tem correspondência evidente na configuração dos sistemas económicos internos. Como seria de esperar, após as independências de ruptura, pode dizer-se que as economias nacionais (em projecto) se encontraram desreguladas no plano interno e à deriva no plano externo. Em parte por vontade própria, em parte por força das circunstâncias (abandono precipitado dos colonos, que detinham o essencial do poder económico e político) o Estado assume grandes responsabilidades directas na gestão da economia. Não surpreende o reconhecimento de que os jovens estados não se encontravam preparados para tais responsabilidades e que o mau desempenho do poder político quer como gestor macro-económico quer como gestor das empresas estatais tenha sido a regra, ainda como a relativa excepção de Cabo Verde (onde, aliás, o sector privado manteve sempre maior importância no sistema económico). A esta situação junta-se, por vezes, a errada concepção da estratégia económica de desenvolvimento (por exemplo, sacrificando por acção ou omis-

são o sector camponês tradicional e seguindo critérios inadequados na selecção de projectos de investimento) e nalguns casos um ingénuo voluntarismo nas reformas do sistema económico (caso das experiências de planificação já aludidas). Se juntarmos a este quadro os efeitos da crise económica mundial e a conjuntura de guerra larvar ou declarada na África Austral não é de estranhar a gravidade da situação económica nos países em causa e, em particular, a amplitude da regressão económica registada em Angola e Moçambique, ainda que no primeiro caso a expansão do sector petrolífero tenha, durante algum tempo, disfarçado a gravidade da crise económica.

É neste contexto que se pode pois falar de *sistema económico em transição*, em parte por vontade própria dos poderes nacionais, em parte por pressão externa, sobretudo quando é mais grave a crise financeira e maior a dependência dos financiamentos e apoios externos.

A nível teórico, e simplificando muito, pode dizer-se que um confronto entre concepções alternativas de «mercado» e «plano» está em curso nos cinco países considerados, confronto mais agudo e dramático nos países da África Austral. Não se trata, como é obvio, dum debate puramente ideológico mas dum confronto de interesses, forças e projectos políticos distintos. Por outro lado, não é certo que os contornos das opções em causa sejam razoavelmente transparentes às instâncias do poder mais directamente envolvidas na decisão política.

Ao referirmos, por comodidade de linguagem, um confronto entre concepções de mercado e plano, estamos a considerar, numa perspectiva mais concreta, questões como as seguintes:

Papel do mecanismo de preços no funcionamento do sistema económico, em particular no que se refere à comercialização dos produtos do sector camponês.

Dimensão do sector público produtivo e modelo organizativo das empresas públicas.

Reordenação da esfera monetária e financeira da economia e, em particular, papel atribuído à política cambial nessa reordenação.

Âmbito do plano e do sistema nacional de planificação, na regulação da actividade económica nacional.

Estas questões extremamente complexas não são obviamente «resolvidas» em debates de políticos, de quadros técnicos ou de intelectuais. Sendo embora importante no processo o nível de consciência dos agentes que intervêm nestas questões, o essencial tem a ver com os conflitos e tensões a nível intra-nacional e inter-nacional que caracterizam o referido processo de transição quer nos sistemas económicos internos quer no correspondente envolvimento externo.

Neste sentido, pode dizer-se que as independências políticas tão duramente conquistadas não inauguraram um caminho bem definido de «independência» económica ou, melhor dito, um caminho de estruturação de economias nacionais, progressivamente mais estruturadas e coesas. Neste aspecto, e pondo de lado as economias insulares de características muito próprias, a «nação» continua por fazer em qualquer dos tres países continentais que se libertaram do colonialismo português.

Resta então saber em que medida o desenlace do referido confronto entre concepções de «mercado» e de «plano» será ou não favorável à construção das novas nações africanas em formação.

Condicionamentos Regionais e Mundiais em Subsistemas da Economia Mundial

Analisámos a trajectória histórica dum subsistema da economia mundial em dois tempos bem diferenciados que se separam por um período crítico de rupturas anti-sistémicas em 1974/75.

Num primeiro tempo, a fase final do colonialismo português, são já claras as tendências exógenas que conduziriam ao colapso quer da relação colonial quer do regime obsoleto que configurava o capitalismo português da época.

Num segundo tempo, novas articulações periféricas na Europa e na África estruturam-se segundo lógicas próprias, regionais e subregionais.

Que ilações mais gerais poderão extrair-se destas experiências em termos de relações centro-periferia na economia mundial?

A primeira constatação óbvia é a de que na economia mundial capitalista podem gerar-se subsistemas dotados de relativa autonomia e especificidade na sua dinâmica. Autonomia *relativa* no entanto, já que os condicionamentos globais acabam por impor-se, ainda que as «anomalias» de calendário, ou as magnitudes do desfasamento entre tendências globais e regionais, possam gerar situações particularmente críticas de transição.

Nos casos observados, as tendências de integração no sistema predominaram largamente sobre as tendências de sinal contrário.

No caso português, uma tendência de longo prazo no sentido da integração periférica na Europa ganha novo ritmo e novo conteúdo qualitativo na última década. A certo nível analítico é claro o nexos de causalidade entre a acentuação do estatuto periférico, por um lado, e o retardamento na evolução do sistema produtivo, ou seja, o atraso na difusão do progresso tecnológico traduzido num perfil determinado de especialização internacional da economia. Contudo, esta constatação permanece insatisfatória em quanto, ela própria, não é questionada: que estruturas e relações sociais estão, por seu turno, na origem desse perfil de especialização? E como poderá transformar-se este por avanço e não por regressão da democracia política e social instituída em 74? Questões muito complexas que aqui não poderemos mais do que anotar.

Nos casos das ex-colónias as novas articulações em gestação são, grosso modo, de dois tipos:

Nas economias de estatuto LDC, embora seja notória a integração na ordem capitalista internacional, encontram-se sistemas multilaterais de tutela das políticas económicas que, no entanto, podem permitir graus de manobra significativos à escala nacional. Não deixa de ser surpreendente o contraste entre a debilidade extrema da economia de Cabo Verde e o grau de autonomia conseguido até à data na política económica interna e externa graças à gestão hábil duma rede diversificada de dependências externas. O caso da Guiné-Bissau é bem mais comum no contexto africano, e a influência de instâncias extranacionais como o FMI e o Banco Mundial torna-se determinante, nos termos habituais.

Quanto a Angola e Moçambique estão obviamente inseridos no contexto regional da África Austral e determinados fortemente pelos condicionamentos regionais e mundiais que incidem nesse espaço específico do sistema mundial. Se o colapso do colonialismo português contribuiu decisivamente para acelerar o processo conflitual de transformação nessa área do Globo, a antiga metrópole colonial não tem hoje papel significativo no processo em curso na África Austral. E se, no interior dessa região, as relações centro-periferia estão em transformação não é fácil avaliar o sentido global do processo nem parece próxima

uma relativa estabilização. Condicionamentos intra-regionais e mundiais interpenetram-se de forma complexa, sendo admissível que os segundos tendam a predominar sobre os primeiros: ou seja, que o carácter intra-regional dos conflitos tenda a relativizar-se face ao envolvimento de poderes mundiais e, eventualmente, aos compromissos acordados entre eles. Tudo isto parece legitimar a conclusão de que seria ilusório reduzir as relações centro-periferia na economia mundial a uma conceptualização uniforme, e economicista na sua formulação teórica. É intuitivo que essas relações são em boa medida diferentes na América Latina, na Europa, na África ou na Ásia ou mesmo em subregiões desses continentes. Entre os factores de diferenciação conta-se a prioridade maior ou menor atribuída pelas grandes potências às áreas regionais (América Central, Médio Oriente e África Austral, por exemplo, não contam da mesma maneira na política externa da URSS ou dos EUA), sendo tolerado com menor dificuldade um movimento anti-sistémico em áreas secundárias do ponto de vista estratégico do que em áreas consideradas nevrálgicas.

Por outro lado, parece justificado distinguir uma hierarquia ou estrutura de relações interestados numa hierarquia ou estrutura de relações económicas inter-nacionais ou mesmo trans-nacionais. As duas coisas não são independentes uma da outra mas não parece analiticamente fecundo confundí-las.

Neste aspecto, uma das especificidades do caso cabo-verdiano reside no êxito, mesmo relativo, no caminho da estruturação do estado e da economia nacional durante a primeira década de independência, sucesso sem paralelo nas outras ex-colónias portuguesas de África.

Por outro lado, considerando o processo português antes e depois de 1974, é evidente que o poder político estatal agiu com relativa autonomia face ao contexto económico mesmo que este, *à la longue*, jogasse o papel decisivo. Mas, na realidade, o malogro do movimento social anticapitalista de 74/75 não é explicável em termos só económicos mas sobretudo políticos; o que não significa excluir a hipótese de condicionamentos económicos virem a derrotar a tentativa de ruptura, se os factores políticos não fizesse abortar o movimento logo à partida, como sucedeu. Seja como for, se a nossa análise anterior é fundamentada, a tendência á periferização da economia e sociedade portuguesas na Europa parece mais determinada —a longo prazo— por factores endógenos do que exógenos àquela economia e aquela sociedade.

O que, em última análise, suscita uma interrogação filosófica sobre se as vítimas a são sempre por culpa dos agressores ou também por culpa própria; ou seja, se as periferias a são principalmente por efeito do sistema que as molda ou, antes, ao menos nalguns casos, porque sobretudo lhes falta algo de endógeno para serem outra coisa.

Ainda uma nota sobre a questão das semiperiferias. Como se sabe, o conceito é de Wallerstein e várias tentativas recentes de aplicação do conceito para melhor precisão do seu significado parecem mostrar a sua fecundidade analítica⁹. A problemática das semi-periferias tem alguma afinidade com a dos NPI (embora a expressão «novos países industrializados» seja mais jornalística do que categoria de análise científica). Falar dalguma «classe média» no sistema da economia mundial é obviamente levantar, ipso facto, uma interrogação sobre os caminhos de promoção das periferias *dentro* do sistema, bem como dos movimentos no sentido contrário (do centro para a semiperiferia). O caso português descrito parece revelar uma trajectória semiperiférica muito particular (enquanto subsiste o sistema colonial português) que após as rupturas 74/75 desemboca num claro estatuto periférico na



⁹ Cf. GIOVANNI ARRIGHI e JESSICA DRANGEL: *La stratificazione dell'Economia-Mondo. Una esplorazione della zona semi-periferica*, in Sviluppo, Roma, núm. 47, 1986.

região europeia. Mas é duvidoso que esta situação mereça a classificação de semiperiférica no sistema mundial; é periférica numa subregião do «centro» capitalista, o que parece justificar uma categoria analítica distinta. O que finalmente levanta a questão de saber se conceitos tão englobantes e gerais como «centro», «periferia» e «semiperiferia» poderão ser mais do que pontos de partida para teorizações e análises mais complexas e diferenciadas, quer ao nível da economia mundial no seu todo quer ao nível dos seus múltiplos subsistemas.



Intervenciones



Gumersindo Ruiz

Cuando contemplamos el caso de las economías de lo que se ha dado en denominar la Europa del Sur, y en algunos casos las regiones del sur del Sur, el análisis centro-periferia se ha mostrado bastante provechoso como instrumento de análisis de determinadas situaciones. Yo quería apuntar simplemente de una manera muy breve un par de cuestiones, y es el hecho de cómo la política dentro de la CEE ha suscitado la aparición de unas ideas sobre la especificidad de las economías de la Europa del Sur. Efectivamente, no se puede aplicar la teoría centro-periferia, tal como originariamente nació, a la situación actual de estas economías (de Europa del Sur), pero también es cierto que encontramos algunos rasgos muy característicos por la especialización que se quiere dar a estas economías, por el papel en cierto modo dependiente que juegan dentro de lo que es la CEE, y por algunas cuestiones muy puntuales que de una manera, como digo, muy breve voy a esbozar. Hay un proceso dominante que caracteriza a la relación centro-periferia. Esto se ha mostrado de una manera muy clara en el apoyo que han tenido las producciones de la Europa del norte. Los productos, las asociaciones, los gobiernos, han ejercido efectivamente esta influencia, y hay un fenómeno de especialización en los años sesenta, que se manifiesta en una sobreproducción principalmente agrícola, permitida por la subvención de la política agraria comunitaria. El tema de la política agraria es fundamental, porque como todos ustedes saben es lo que constituye básicamente la política, en cuanto presupuestos se refiere, de la CEE. Por lo tanto, creo que es un buen instrumento de análisis para ver cómo se ha permitido que determinados productos del Norte hayan sido primados, subvencionados, protegidos, a costa de todo el esfuerzo de la Comunidad en su conjunto. Vemos que los pro-

ductos del Sur han sido más expuestos a la concurrencia que los del Norte, si exceptuamos un producto con una importancia relativa, que es el tabaco, que en atención a Grecia se apoyó desde 1981. En segundo lugar, se ha producido también una discusión Norte-Sur. ¿Por qué producir productos subvencionados?, se preguntan algunos países del Norte. Y los países del Sur se preguntan: ¿por qué producir los productos subvencionados en el Norte, y no producirlos en el Sur? En Italia, por ejemplo, se están cuestionando el que en algunas regiones son excedentarios de leche, pero en otras son deficitarios. ¿Por qué imponer a Italia una cuota de reducción igual que la que se impone a Inglaterra? Un tercer punto sería el fortalecimiento que ha tenido este fenómeno. Las economías del Norte han hecho un dogma de su superioridad tecnológica en la producción de determinados productos, porque dicen que llevan a cabo estas producciones con mejor tecnología, con una política comercial más adecuada, y han conseguido superar las desfavorables condiciones, como es el caso de los cultivos forzados, los cultivos de invernadero. Sin embargo, sería muy interesante preguntarnos por qué en las economías del Sur no se ha favorecido mediante una política el desarrollo de tecnologías del agua, por qué no se ha desarrollado la captación de recursos hídricos que habría permitido el competir en determinadas producciones, tal como se está haciendo en la actualidad. Es decir, que la tecnología ha sido una tecnología que se ha desarrollado en gran medida atendiendo a las necesidades y a los planteamientos de producción de la Europa del Norte. Y por último, el papel reservado a la periferia exterior también es interesante en esta discusión. Porque las producciones que no tienen salida en Europa se sugiere que vayan en forma de exportaciones a los países subdesarrollados. Es un lugar donde se pueden colocar estos productos agrícolas excedentarios: los cereales, los productos lácteos, huevos, etc. En definitiva, el planteamiento que yo quería hacer aquí es que hay unas direcciones de investigación y tecnología, hay unos presupuestos europeos, hay unas discusiones determinadas, en las que no vamos a entrar ahora, porque no es la ocasión, donde efectivamente se ve que la política comunitaria ha primado y ha fortalecido, y ha permitido una determinada estructura de la producción en favor de una serie de países del Norte. Habría que matizarlo mucho más, porque la política regional también ha ido favoreciendo algunas producciones del Sur, pero en definitiva, cualquier programa comunitario tiende a estimular el desarrollo de las regiones desfavorecidas de la CEE, como por ejemplo el programa co-

munitario STAR para mejorar los servicios de telecomunicaciones, lo que hace en definitiva es crear un mercado en los países del Sur para las producciones de la Europa del Norte. Y cuando se pide en el Parlamento Europeo que se estimule y apoye la producción, y el desarrollo de esas tecnologías en el Sur, para convertirlos no sólo en demandantes, sino también en productores, estas propuestas no encuentran eco. Esto significa que hay una dirección todavía en la actualidad, no ya del pasado, en el sentido que hemos apuntado. Bien, termino esta pequeña introducción, diciendo que con muchos cuidados, y siempre buscando que la aplicación se haga de una manera rigurosa y no sacándola de su contexto, para no convertir la teoría centro-periferia en ese concepto que se nos decía «ambiguo», y sin significado, yo creo que hoy en día sigue siendo una teoría sugerente en determinados planteamientos para señalar situaciones de poder y útil como instrumento analítico.

Samir Amín

Me preocupa un poco el hecho de tener que intervenir, porque hay temas de gran importancia y muy diversos, que han sido expuestos a consideración de todos por las dos anteriores exposiciones. Personalmente, quisiera discutir varias cosas, pero por razones de tiempo voy a limitarme a un solo punto, que se refiere a la región de África austral, como complemento, quizá, de lo que Mario Murteira ha dicho. ¿Cuáles son los envites del conflicto surafricano? Son envites muy dignos de consideración para el sistema capitalista mundial; creo que no habría que subestimarlos. De ninguna manera pienso que Mario los haya subestimado.

Creo que tenemos allí una región que es un tercio de África, me refiero al África austral, no simplemente al África del Sur. El envite, efectivamente, de un poder nacional popular, o de poderes nacionales populares en plural, y de una desconexión sin esquema. Ya he definido ese término anteayer, que está aún a la orden del día, que no está todavía reglamentado, y cuyo futuro es incierto. Es muy conocida la violencia de la confrontación en esa región, es muy característico a mi parecer que la confrontación, en América Latina, se realiza sobre todo a través de los instrumentos financieros, la deuda externa, pero aquí no es el Fondo Monetario el que interviene, sino que lo hacen los ejércitos, directamente con el mismo objetivo, es decir, cómo reajustar la región a las exigencias del sistema mundial. Quizá aquí haya que remontarse hacia atrás,

a finales del siglo XIX, donde bajo el cetro británico dominante por entonces, se coloca un sistema muy complejo, con el *apartheid*, con el viejo colonialismo portugués, todo en conjunto. Tras haber superado los estados de colonización y población bóer, los ingleses los integraron en el sistema y, contrariamente a la retórica liberal inglesa, el sistema del *apartheid* no tiene un vestigio del pasado bóer —los bóers desdichadamente jamás han tenido nada de que envanecerse en su historia—, es una versión inglesa, es una versión del imperialismo británico, que muestra una vez más hasta qué punto las cosas han de ser atribuidas a vestigios del pasado, cuando son realidades de creación perfectamente moderna, aunque por razones ideológicas, insisto, a menudo se las considera vestigios del pasado. En ese sistema, la vieja colonización portuguesa tenía un papel muy importante que jugar, y lo jugó: proporcionar mano de obra de esas colonias a todo el conjunto regional, y a África del Sur en particular, tal vez con una contrapartida: una feliz distribución del territorio que ha permitido y obligado el inmovilismo portugués, el inmovilismo de la metrópoli. Desde el momento en que Estados Unidos toma el relevo de la dominación británica —el azar hace cosas extrañas—, el sistema de África austral (que se había iniciado mucho antes, en 1880) queda establecido, aunque se puede decir que los viejos colonizadores británicos desempeñaron en la región el mismo papel que los viejos colonizadores portugueses.

Ahora bien, ese sistema estaba en tren de disgregarse desde el 74 ó 75, con la independencia de Angola y Mozambique, en 1980 con la de Zimbabue y, sobre todo, en aquel momento hay una parte de ese comienzo de desintegración que continúa. Los intentos, con todos los interrogantes nacional-populares (que así se los llamaba en Angola, Mozambique y Zimbabue), están capacitados para conectar con todos los problemas que se planteen. Pero desde 1983, 1984, en África del Sur, es el sistema mismo, el propio corazón del sistema lo que entra en un proceso de disgregación. Lo que hay en estas circunstancias —y no quiero dar una explicación subjetiva de la historia—, es un plan imperialista; es una región en la que hay una estrategia y un plan imperialista, llamado descolonización, para evitar lo que es concebido por ellos como un peligro, la desconexión. Es absolutamente necesario impedir la desconexión de esa región, y hay una estabilidad —llamemos así al proyecto nacido entre los colonialistas—, que consiste en rehacer en África del Sur, modelándolo según las condiciones del África del Sur, las concesiones al plan del poder político, *majority rule* (regla de la mayoría), pre-

sidente y una asamblea africana, etc. Mayoría africana, para no permitir la desconexión de un sistema minero, y de un sistema de organización y de integración en el sistema mundial, al menos para el sector minero, con una sola salvedad: que la propiedad formal no tiene por qué ser la del momento actual, sino que puede ser tema de negociaciones. Resulta muy interesante ver que lo que planteaba esta estrategia imperialista como objeto de negociación no es un objeto de negociación; si el objeto de la negociación es la desconexión, rechazo total. Todo lo demás es objeto de negociación, porque se ve allí muy bien cómo funciona la coincidencia entre los dos aspectos del problema: sin desconexión no hay internacional popular posible, y, por tanto, de una u otra manera, las cosas volverían a un orden capitalista, sin siquiera una burguesía local, es decir, periférico, según la nueva forma.

La estrategia. No hay sólo estrategias, sino también tácticas que son por entero coherentes con la estrategia: al mismo tiempo que se intenta hacer una oposición, sentar un compromiso con el movimiento de liberación nacional dentro de Africa del Sur, las necesidades de desestabilizar aún más, y, por consiguiente, de reducir a Angola, Mozambique y, eventualmente, a Zimbabue no son contradictorias en política...

Mario Murteira

Sobre la intervención de Samir, que profundiza en la visión del contexto de mi trabajo, no tengo nada que objetar. Pero hay una cuestión que interesaría discutir ahora un poco más y es la siguiente: existe un problema crucial para el conocimiento directo de esos países, que es la cristalización y estructuración del Estado. Hay cierta voluntad nacional de afirmación cuyo contenido sociológico se infiere. Ahora bien, ¿por qué tipo de Estado merece la pena luchar en estas circunstancias? Aquí la cuestión entre mercado y plan es un modo de hablar, una simplificación, porque allí y en Angola y Mozambique, hay fuerzas sociales moviéndose interesadas por el desarrollo y por una modificación del orden económico internacional.

Vicente Donoso

Cuando uno intenta enfrentarse críticamente con la situación económica, tiene el gravísimo problema de saber cuál es el principio a partir del cual re-

construye lo que según él debe ser el orden correcto. Entrando en el tema que me parece discutible, resulta que lo que he entendido es que cuando intentamos reconstruir lo que podría ser un orden económico justo (dando por supuesto que los que estamos aquí partimos de la base de que lo económico habría que ampliarlo para incluir conceptos sociales y políticos, o sea, lo económico no en sentido economicista), los indicadores que manejamos tienen, para mí al menos, dos defectos: el primero es que, siguiendo la terminología de Max Weber, están hechos desde la racionalidad intrínseca del propio capitalismo (tasas de crecimiento, peso de la industria sobre no sé qué...); y el segundo defecto es que además esa reconstrucción excluye bastante expresamente una categoría básica en cualquier consideración crítica de la economía, que es el ámbito relacional, podríamos llamarlo la razón comunicativa, la razón ética, o como se quiera. Y creo que aquí tenemos un problema verdaderamente grave, que no sé si enlaza con una dificultad, por lo menos sentida por mí cuando abordo estos temas, y es la de hacer ciencia fuera de los cauces de la academia, entendiendo la academia en un sentido muy amplio. Es decir, si uno intenta de verdad poner en pie una reflexión crítica, le pueden ocurrir dos cosas; inmediatamente es asumida en plan folklórico, como el movimiento hippy, o simplemente es absoluta y olímpicamente ignorada, con lo cual uno se convierte en un predicador en el desierto, pero en nada que tenga que ver con la ciencia ni con el menor asomo de poder influir en la realidad. Por esto me pregunto si no tropezamos aquí con el hecho realmente grave de que la ciencia es una cuestión fundamentalmente social y que es muy difícil traducir los conceptos críticos en conceptos operativos.

Mikel Buesa

Yo me quería referir a un aspecto muy concreto de la ponencia de Augusto Mateus, que es el que se refiere a la necesidad —creo que dices necesidad— de la política, y a la articulación entre política coyuntural y estructural en los casos de estas economías que tienen una situación intermedia semi-periférica. Y eso efectivamente creo que, por lo menos en el caso español, responde a una realidad muy larga en el tiempo. Sin embargo, la cuestión que me suscita esa observación es no tanto la del pasado, de lo que conocemos que ha ocurrido en el pasado, sino qué es lo que puede ocurrir en el futuro en esos dos casos, Portugal y España, que

se integran en una unión como es la CEE, donde precisamente no se ha dado esa articulación entre política coyuntural y estructural, si dejamos fuera el sector agrícola. Claro que ahora se están produciendo cambios, y esta discusión sobre los elementos de las políticas estructurales está presente. Sin embargo, en los planteamientos comunitarios, las políticas estructurales son algo radicalmente distinto de lo que había venido ocurriendo en España y creo que también en Portugal. Entonces mi duda es si esto va a ser una característica permanente o va a desaparecer, o se va a diluir en otra cosa diferente, o se va a «semiperiferizar» la Comunidad en este sentido. Esta es la cuestión.

Jaime del Castillo

Lo malo que tienen las ponencias interesantes como las de esta mañana es que tienen tal capacidad de sugestión que pueden despertar una osadía impropia en los auditores. En consecuencia, y aun a riesgo de ser reconvenido posteriormente por el moderador, me gustaría hacer una observación apresurada y luego una precisión más reflexionada.

En esa descripción que a mí me parece imprescindible para comprender la evolución de los diferentes ritmos que nos da la diferencia entre orquesta y melodía, yo me pregunto si a Augusto Mateus no le falta algo tan importante como el soporte material de las obras, quiero decir el papel donde los intérpretes pueden seguir la melodía. Estoy pensando en el espacio, que es el soporte precisamente de la actividad socioeconómica. La capacidad hegemónica de la economía neoclásica es tan fuerte que a todos nosotros nos penetra permanentemente. Si hay algo que caracteriza a la economía neoclásica creo que es la homogeneidad de todos sus conceptos, de forma que nos ofrece siempre la visión de un mundo plano. En lo que se refiere al espacio, independientemente de que se hable de los costes de transporte, etc..., al final se concibe el espacio como algo homogéneo. Incluso al pensar en términos de centro-periferia se piensa de alguna forma en dos homogeneidades, y en consecuencia aparece el problema de la semiperiferia que nos llevamos encontrando permanentemente aquí.

Si dentro de los ritmos que evolucionan introducimos el espacio, e introducimos espacios no homogéneos que van evolucionando, espacios definidos no sólo geográficamente, sino como el soporte de las estructuras socioeconómicas, en con-

creto por ser espacios definidos como el entorno geográfico de la reproducción del capital, nos encontramos en la historia del capitalismo con una evolución de estos espacios, una evolución del espacio geográfico de los sistemas productivos, y al mismo tiempo esto permite concebir un mundo espacialmente no homogéneo, con centros y periferias en cada uno de los sistemas productivos. Esta concepción permitiría de alguna forma resituar teóricamente las semiperiferias como espacios concretos con articulaciones particulares a cada uno de los espacios centrales capaces de reproducir el capital en su interior. Esto conlleva un problema también conceptual, que es la diferenciación entre sistema productivo y formaciones económicasociales en el interior de cada sistema productivo.

Por otra parte, se acababa la ponencia con un proyecto de política económica. Me pregunto en este momento si para países como España y Portugal se puede hablar todavía de política económica nacional cuando se encuentran en la conformación de sistemas productivos transnacionales a nivel europeo. Una cuestión crucial en la crisis es qué tipo de espacios se están conformando, y en consecuencia si se puede pensar en una salida nacional de la crisis. Y sobre todo hay un tema a retomar, que es la polémica que inició Archiri Emmanuel sobre la tecnología apropiada, que me parece que, independientemente de todo el contenido ideológico sobre las transnacionales que tenía, planteaba un problema crucial: ¿se puede hoy desarrollar la relación de un país con el mercado mundial con una tecnología obsoleta? Es un problema que no hemos abordado en el coloquio, pero que yo diría que es relevante a la hora de definir las políticas nacionales, cuando incluso en Europa se plantea un proyecto transnacional, el Eureka, como única salida. En Portugal y España, después de la desarticulación que en la crisis han sufrido nuestros sistemas nacionales, ¿tenemos la capacidad de recuperar aisladamente, de endogenizar la tecnología adecuada al nivel actual de desarrollo de las fuerzas productivas? Y si esto se plantea así en Europa, en el Tercer Mundo creo que es todavía mucho más grave. Porque si un país como Brasil tiene quizás una masa crítica suficiente, a mí me parece imposible que un país africano como Chad o República Centroafricana puedan abordar en 1987 aisladamente un proceso de desarrollo satisfactorio. El segundo punto que quería tratar era una precisión terminológica, pero que me parece importante. Se trata de la conceptualización de la transformación estructural en términos de ciclos, porque el ciclo remite necesariamente a una idea mecánica de la transformación repetitiva. Incluso en

autores como los que tú citas, Dockes y Rosier, puede ser una opinión polémica, pero al final creo que son incapaces de escaparse de esta concepción de la repetición de la crisis de manera lineal, idéntica de período en período. Y no digamos en el caso de Wallerstein, que aparte de alargar el inicio de las crisis periódicas del capitalismo hasta casi la Edad Media, todo el problema de la semiperiferia como escape del centro capitalista se encuentra desde entonces de manera prácticamente idéntica de período en período. No es el caso de tu ponencia, donde la *transformación estructural* condiciona evoluciones diferentes de los ciclos. Pero precisamente por eso a mí me parece insatisfactoria la utilización del término «ciclo» porque remite a toda una cultura económica que al final es repetitiva en la concepción del cambio económico.

Víctor Tokman

Yo quería hacer una reflexión muy breve sobre el trabajo de Mateus, porque me trae a colación la tendencia que tenemos los latinoamericanos y los argentinos en particular, de creer que Argentina es un caso único en el mundo, y a partir de ahí tratamos de construir categorías para explicar el comportamiento económico del país, para finalmente darnos cuenta de que estamos acompañados por muchos otros países. Tengo la impresión de que el trabajo de Mateus es un esfuerzo meritorio en esa dirección, pero que termina con conclusiones que son aplicables a muchos países de América Latina.

En particular, la discusión se ubica en el vacío que existe entre cambio estructural y política económica de corto plazo, y esta afirmación, a nuestro juicio, es válida para la mayoría de los países que no han alcanzado estabilidad plena, lo que por cierto incluye a algunos países centrales. La discusión de ajuste estructural se refiere esencialmente a la coordinación de las dos políticas. Y es ahí entonces donde cabe preguntarse si la categoría de «semiperiferia», utilizada por el autor, tiene poder dicotómico. Más aún, en las categorías planteadas de economías intermedias y economías intermedias, las características de las primeras se pueden encontrar en muchos países latinoamericanos. Ellos son economías heterogéneas, es decir, coexisten distintos tipos de tecnologías: hay exclusión, pero que no es la mayoría; hay modelos de producción y procesos de consumo truncados; y cuya dificultad principal es la generación de empleo suficiente para el ritmo que está presionando la ofer-

ta. En definitiva, ésa es una característica latinoamericana por excelencia en la mayoría de los países. No en todos, por cierto. Por otro lado, cuando se refiere a economías intermediarias, para diferenciarlas de las anteriores, se agrega la característica de importar tecnologías para exportar; se incluye un país en el gráfico, México, que presenta claramente dicha situación.

Por ello, mi impresión es que la diferencia no está allí sino en el grado de estabilidad que registran las economías. Esto obviamente se vincula a la política económica, que en esencia es la búsqueda de los equilibrios macroeconómicos. Por algo en política económica los economistas de países desarrollados dicen que los latinoamericanos son «irresponsables». Tenemos inestabilidad de precios, inestabilidad de balanza de pagos e inestabilidad fiscal. La diferencia no es que los que manejan la política económica en estos países son unos irresponsables —lo que desafortunadamente también ocurre en algunos casos— sino básicamente que el manejo de la política económica se descontrola al tener que arreglar por el lado más fácil, el de los desequilibrios macroeconómicos, las presiones sociales que provienen del sistema y que la estructura vigente no logra resolver. Esta concepción nos provee de una vertiente exploratoria para explicar por qué en países como España, Portugal o algunos de los europeos existen condiciones macroeconómicas que operan en torno al equilibrio, mientras que en América Latina ello sólo ocurre por excepción. Claro que hablar de equilibrio en España, con 20 por 100 de paro, parece curioso, pero sí se lo puede hacer en precios, en balanza de pagos y en las cuentas fiscales. En resumen, creo que visualizar la política económica como la intervención para legitimar presiones que no están resueltas por la estructura, daría una pista para avanzar.

Para terminar, quisiera hacer referencia a un punto meramente estadístico. Pienso que si el autor cambiase el año 1983 por cualquier otro año para América Latina, va a encontrar que los cuatro países latinoamericanos están mucho más mezclados con los otros europeos que incluye. El 83 es el año más grave de la crisis, con lo cual se incluye el peor año en términos de caída del producto y se sobreestima el coeficiente de exportación sobre importación, básicamente porque el ajuste se produjo por caída de importaciones. Con ello, los cuatro países latinoamericanos en el gráfico tienden a irse para abajo y a quedarse; si se toma la información de 1981 o 1985, es probable que la «nube» latinoamericana se desplace hacia arriba y a la derecha, con lo cual se va a acercar bastante más a la «ame-

ba» europea, que no sé si llamarla semiperiférica, como lo hace Augusto, pero al menos la denominaría «península ibérica».

Oswaldo Sunkel

Dentro de las muchas cosas que habría que comentar en el trabajo de Mateus, me parece particularmente interesante referirme en mi intervención a un tema que llamaré con algo de pedantería: *A la recherche du développement perdu*. Lo sugieren sus comentarios y referencias al crecimiento, al desarrollo y a las relaciones internacionales, y a la necesidad de retomar, explorar y ampliar una serie de temáticas relacionadas con los procesos de desarrollo de mediano y largo plazo que se perdieron o se fueron por un desvío. Es el caso, por ejemplo, de la temática del sistema centro-periferia y de la semiperiferización. Pienso al respecto que se podría hacer una especie de ejercicio de semiperiferización generalizado. Por ejemplo, si este seminario tuviese lugar en Centroamérica, probablemente los representantes de Costa Rica dirían que el resto de Centroamérica es una periferia, pero que Costa Rica sería algo así como una semiperiferia de los Estados Unidos; si estuviéramos hablando del Caribe también probablemente los jamaicanos y dominicanos dirían algo similar. Si hiciéramos un encuentro de los países del Grupo Andino, Venezuela y Colombia dirían: nosotros somos semiindustrializados, pero Bolivia y Ecuador todavía son subdesarrollados, están en la periferia. En definitiva, no hemos hecho la tarea que deberíamos haber hecho de examinar lo que ha sucedido con el proceso de desarrollo de todo el espectro de países del mundo en los últimos 30 ó 40 años; porque resulta que dicho espectro se desplazó y amplió durante las últimas décadas.

Casi todos los países han experimentado procesos de desarrollo de diversa intensidad y signo, con mayores o menores transformaciones estructurales y dinámicas de crecimiento. Han aparecido los países de la OPEP, los países socialistas, los nuevos exportadores manufactureros, bastante industrializados. Estamos confundidos por no haber puesto al día la reflexión y la investigación sobre lo que ha ocurrido en la economía mundial en los últimos treinta años. En relación con el tema de la semiperiferia, me parece que tiene sentido empezar a caracterizar estos distintos países dentro de sus regiones, porque sin duda hay algún tipo de condicionante geográfico importante, pero ciertamente no es el único, puesto que también hay otro que

es el contexto global. ¿A dónde me lleva todo eso? Me lleva a la *recherche du développement perdu*. Lo que pasa es que tenemos que reconstruir la teoría del desarrollo. Y tenemos que salirnos del atroz cercenamiento de la capacidad de pensar a mediano y largo plazo que ha significado el predominio de la economía neoclásica en los últimos quince a veinte años. Tenemos que reconstruir una teoría del desarrollo que nos permita entender lo que está sucediendo en el mundo hoy día. Esa teoría tiene que contener algunos elementos básicos. Desde luego un contexto histórico; pues cada vez que tratamos de explicar alguna situación, partimos de unas ciertas condiciones iniciales. Un modelo de desarrollo no puede ser una maquina que se la puede echar a andar para adelante, y luego se la pone en reserva y se la puede echar para atrás. Obviamente, los procesos históricos no son reversibles. Y distintas condiciones iniciales conducen a distintos destinos finales. Entonces es fundamental un contexto histórico, en el sentido de condiciones iniciales. Hay luego un contexto global, en el sentido de las relaciones con el sistema económico internacional en su conjunto y con subsistemas dentro de ese conjunto; la idea fundamental es que la economía nacional no se determina sólo nacionalmente, sino que tiene una fuerte sobredeterminación de condiciones de la región y del sistema global dentro del cual está inserta. Tercero, un tema que me parece supremamente importante es el nivel de abstracción y aproximación: la macroeconomía, la microeconomía y lo que podríamos denominar la mesoeconomía. Dada la heterogeneidad estructural que caracteriza al tipo de economías de que estamos hablando, muchas veces los grandes agregados es más lo que engañan que lo que enseñan. Cuando la concentración del ingreso, de la riqueza, de los servicios sociales, del acceso a la educación, etc., está tan escandalosamente concentrada como ocurre en nuestros países, cuando las disparidades geográficas, inter e intrasectoriales y socioculturales y políticas son igualmente agudas, ¿qué sentido tienen los promedios nacionales?, ¿qué grado de generalización permite una observación al nivel microeconómico? Entonces la idea de una *mezzo*aproximación, una aproximación desagregada, una *mezzoeconomía* que sea capaz de aprehender la heterogeneidad es otra de las características o requisitos fundamentales de una teoría del desarrollo. Otra es la transdisciplinariedad: ser capaz de enfrentar la temática económica incorporando desde el comienzo los aspectos socioculturales, los que se relacionan con la base material-ambiental y los patrones tecnológicos, así como los aspectos institucionales y las estructuras

de poder. Otro tema, que está también muy bien planteado en el trabajo de Mateus es la superposición de distintas dinámicas. Yo lo planté de otra manera en mi ponencia al hablar de que había una dinámica de funcionamiento y otra de transformaciones estructurales. Y eso es especialmente importante si de la teoría económica vamos a sacar realmente lecciones para la política de desarrollo. Tendremos que tener claridad respecto de que la política de desarrollo incluye la preocupación por el funcionamiento por el corto plazo, por los equilibrios macroeconómicos básicos. Un sistema con desequilibrios que amenazan la capacidad de control económico y sociopolítico no tiene futuro. Tendríamos que tener la capacidad de ensamblar una política de corto plazo, básicamente de equilibrio, lo que es tradicionalmente la preocupación de la economía monetarista y neoclásica; una preocupación de mediano plazo en relación con la acumulación, el crecimiento, la productividad, etc.; y un conjunto de políticas relacionadas con las transformaciones estructurales y las variables de largo plazo (que son justamente las constantes de la economía neoclásica): la población, los recursos naturales, la tecnología, la estructura de las relaciones internacionales, los patrones de consumo, la ecología, etc. De manera que la tarea a que estamos enfrentados es elaborar una teoría del desarrollo a partir de una apreciación de las experiencias de desarrollo que han realmente ocurrido en los últimos 20 o 30 años. Cuando se formuló la teoría del desarrollo en los años 50, las experiencias en que se apoyaba eran las de la Revolución Industrial en Inglaterra, en el Japón, el caso de Alemania, de Estados Unidos. Toda esa experiencia histórica es muy importante, muy interesante, pero las experiencias que tenemos que examinar ahora son las de los últimos 20 ó 30 años. En alguna medida éstas se encuentran desparramadas en diversas revistas especializadas; hay muchos trabajos sobre esta materia, pero no se ha hecho una síntesis comparativa e interpretativa. Por ahí se debería comenzar a reconstruir y reformular una teoría del desarrollo que permita derivar un conjunto integrado de proposiciones de política relativas tanto a variables de equilibrio de corto plazo como a variables de crecimiento de mediano plazo y a variables relacionadas con la transformación estructural de más largo plazo.

José Molero

Lo que voy a decir, en el fondo, entra colateralmente con lo que ha dicho Osvaldo Sunkel, pero planteado desde otro punto de vista. Cuando yo y unos pocos, en España, nos preocupábamos por las cosas que hacían en América Latina, y estudiábamos lo que alguien llamó teoría de la dependencia (otros no nos atrevíamos a tanto, sino que simplemente hablábamos de lo que se hacía con la categoría de la dependencia), siempre se nos planteaba el problema de la política económica. Creo que esto es un problema de todos los que nos enfrentamos con lo que ahora Osvaldo llamó una cierta teoría del desarrollo, que es simultáneamente estar pensando en términos de política en sentido estratégico, de reforma de estructuras. Además de toda la reflexión que ha hecho Osvaldo, que suscribiría, me parece que hay que empezar a plantearse también, y cómo se hace después, esa política económica. Es decir, quiénes son los agentes sociales, cuáles son las coyunturas concretas, qué tipo de Estados, etc. Lo que quiero decir es que es absolutamente inevitable que cualquier reflexión sobre la teoría del desarrollo incorpore una reflexión política. Lo otro se ha dado demasiadas veces en la historia. Y después que tenemos una teoría del desarrollo, vamos a suponer que somos capaces de hacerla, ¿para qué sirve?, ¿para nuestro pequeño grupo de amigos? En este sentido, quería hacer una breve acotación. Yo creo que en estos países semiperiféricos, en ese nivel de desagregación, si distinguiéramos entre la parte que corresponde al segmento internacionalizado de esas economías, de la que no es, es decir, la distinta dinámica de los capitalistas profundamente internacionalizados y de otros que tienen una profunda base nacional (suelen ser empresas medianas, pequeñas, etc.), eso nos podría permitir empezar a ver que dentro de la propia evolución del sistema, de esa evolución que no hemos sintetizado, hay suficientes elementos contradictorios que son susceptibles de ser aprovechados en una dinámica de beneficio propio. Y ahí hay un reto de conjugar una teoría del desarrollo con una teoría de la búsqueda de las oportunidades históricas concretas. Y con esto vuelvo a lo que decía Gumersindo Ruiz. Tenemos el caso de Portugal y de España, en el foro de la CEE, y no estoy extrapolando otros casos, pero para estos dos países por ejemplo, ¿no podría articularse una explotación mucho más beneficiosa, para ambos, de los recursos naturales? Yo no sé si en Portugal hay política minera, en España no, y sí la hay en la CEE, ¿se pueden buscar líneas de innovación en ciertas líneas de bienes de equipo

complementarias para ambos? Me parece que es obvio que se podría hacer algo de eso. ¿Se puede desarrollar una política de comunicaciones conjunta? ¿Una política de desarrollo general conjunto?, etc... Y además utilizando el propio sistema, ni siquiera enfrentándolo, ¿cuál es la dificultad? Lo que decía antes: los agentes sociales. Yo dudo mucho de que nuestros representantes portugueses y españoles, tal y como los conocemos, estén en esa dinámica. El problema es cómo incidir en esa dinámica a partir de una cierta conceptualización de esa teoría del desarrollo que estamos buscando. Y ahí es, honradamente, donde me pierdo. Porque no sé como hacerlo. Pero, en fin, me gustaría saber si alguien tiene alguna respuesta.

Fernando Fajnzylber

Me gustó mucho el trabajo de Mateus pero, para ser francos, cada vez me gusta menos la noción de «semiperiferia». Creo que, en el fondo, estamos frente al problema de que no logramos incorporar el hilo conductor que, a mi juicio, es el progreso técnico. Voy a dar algunas razones por las cuales a mi juicio estamos empantanados en eso. Esto de la intermediación, bueno. Si uno dice: ¿cuál es el conflicto Estados Unidos-Japón hoy día? Estados Unidos quiere vender naranjas y carne de vaca a Japón, y Japón quiere vender semiconductores, televisores, videocassettes y autos a Estados Unidos. Y la innovación se hizo en Estados Unidos, pagaron los royalties los japoneses, y ahora los están exportando. Entonces, ¿qué es esto de la intermediación? Primer punto. No es evidente. Y eso se puede reproducir en *n* ejemplos en países de economía de mercado planificada en que todas las asimetrías nos van a aparecer hoy día verosímiles. El segundo punto es el de la relación con la exposición sobre España ayer, y Portugal, hoy día. Si uno no introduce el progreso técnico como rasgo central, capacidad de capturar, procesar conocimiento, y eso lo desagrega en agentes, sectores y mercados, descubre que no avanza mucho, porque en rigor, debo confesarles que la descripción que ustedes hicieron ayer de la industria de bienes de capital de España en términos de los agentes, de los mercados y de su evolución, me deja con una sensación de angustia respecto a la capacidad de España de absorber progreso técnico y por consiguiente todo lo que acá se ha dicho respecto a sus especificidades y a la inserción europea. Tercer y último punto, que es el punto final de Mateus: la política económica. Dice, bueno, después de todas estas cosas, hay que ser selectivo, porque hay mu-

chas heterogeneidades, etc. Pero en la realidad, hoy día los Estados están quebrados, hablo de América Latina, y la selectividad presupone una capacidad de pensar la sociedad, de reflejar, de ser exponentes legítimos de la sociedad. Entonces nosotros estamos redescubriendo la selectividad en el momento en que los agentes y la gente lo que quieren es simplicidad y además la institucionalidad no permite instrumentarla, lo vemos cotidianamente en las relaciones de trabajo con las gentes de los gobiernos. Entonces, y éste es el punto final, el recorrido entre la producción intelectual y la absorción por los agentes reales es un proceso complejo, accidentado y paradójico. Porque sucede que la misma idea es procesada de distintas maneras, y después es repudiada de distintas maneras y una ilustración particular es el tema de los NIC's o la CEPAL. Los países desarrollados descubren los NIC's en el año 1975, cuando están en crisis, inventan una categoría: serán NIC's de aquí en adelante los países cuyas exportaciones sean mayores que tanto y crezcan a un ritmo mayor a cuanto, y van cambiando cada año la definición, según cuáles sean los países. Y se genera una literatura sobre NIC's y se consumen ideas generadas en función de un marco teórico que hace abstracción del progreso técnico. Bueno, la CEPAL comienza a hablar de exportación de manufacturas en el año 1964 en el informe de Prebisch a la UNCTAD. Crea un programa de asistencia técnica en exportación de manufacturas, y se efectúan diversos seminarios y cursos en que participan los distintos gobiernos, y los distintos países de América Latina leen esa propuesta de distintas maneras. Se da lo que los psicólogos llaman la disonancia cognoscitiva. Cada uno lee lo que quiere y puede leer. Hay países de la región que sólo leen a la CEPAL como equidad y aparentemente casi nadie la lee como exportación de manufacturas. Pero después a la CEPAL se la censura. Por un lado, por no haber hecho propuestas instrumentales, por haber sido muy general, y otra gente dice no, el drama de América Latina es que la CEPAL hizo propuestas de tal y cual tipo. En definitiva cada uno leyó eso en función de su propia realidad. Entonces hoy día la CEPAL podría decir, mire, el éxito de Brasil somos nosotros, y en un momento países del Cono Sur dicen, el drama de nosotros fue la CEPAL. Entonces, ¿a dónde voy? En esta responsabilidad de producción de conocimientos yo creo que el trabajo de Mateus es extraordinariamente fértil y estimulante. Tenemos que mantener una relación con la realidad muy respetuosa; coincido plenamente: la selectividad. Ahora, incorporemos a nuestra reflexión la modalidad de instrumentación de la selectividad

en un período en que los Estados están en crisis, razón por la cual el paradigma neoclásico se impone, porque con seis ecuaciones y seis incógnitas y un minicomputador se define política económica. Entonces, ¿qué pasó el 17 de febrero de 1987 en Estados Unidos? Que la Administración Reagan, después de haber sostenido que el mercado resolvía todo, saca una propuesta de 1.500 páginas para estimular la competitividad internacional y cuyo rasgo básico es la selectividad. ¿Por qué? El progreso técnico, respecto al cual el paradigma neoclásico no da cuenta, hoy día es enfrentado por los países desarrollados como un problema. Los países desarrollados, hoy día, en las últimas *cumbres* de 1980 a 1986, han puesto en la agenda de los temas importantes el tema tecnológico. No entienden por qué disminuyó el ritmo de crecimiento de la productividad, por qué en el paradigma neoclásico el progreso técnico es exógeno y marginal. Entonces estamos en torno a un tema crucial que no es sólo de los periféricos o semiperiféricos, estamos en un mundo en el cual el paradigma con el cual se definen políticas económicas no da cuenta de uno de los problemas que se intenta enfrentar.

Augusto Mateus

Como creo que no es posible tratar todos los temas, voy a ser selectivo. Estoy totalmente de acuerdo con las críticas sobre la insuficiencia de lo que he dicho, pero quería abordar algunos puntos adicionales, en primer lugar el de Víctor Tokman. No me disgusta reconocer que Portugal, la «semiperiferia», es muy parecido a economías de países de América Latina. No tengo ese complejo. Pero creo que hay diferencias. Si nos quedamos con centro y con periferia, y con un proceso en que los Estados se desarrollan y las economías nacionales se estructuran en cierta manera, y con el movimiento de la transnacionalización, en múltiples dimensiones, resulta que hoy, todas las economías y todas las sociedades son diferentes, todas, las más atrasadas y las más adelantadas. Para mí lo que resulta mal y no me convence es aplicar centro-periferia a todo, es decir, tenemos centro-periferia en un Estado nacional, tenemos centro-periferia en el mundo, y tenemos centro-periferia en Europa, en Asia, en América. Y eso a mí no me va. Porque hay que reconocer que hay cambios más importantes. Y por ejemplo, para mí resulta más claro, en términos de responder a algunas de las cuestiones planteadas por los compañeros de España, si hablo de Portugal y de España como se-

miperiferia y no como periferia europea, dejando de lado la semántica, que a mí no me preocupa, estoy colocado en una manera de pensar todo (la política económica, los agentes, etc.), que es polarizada por el centro necesariamente. Si hablo de semiperiferia, estoy hablando de una capacidad de estar en Europa y de no estar en Europa. Es decir, de tener una perspectiva, por ejemplo, en las relaciones con América Latina, en las relaciones con África, en las relaciones con el Pacífico, en los temas de la política sectorial, con una diferencia específica respecto del centro europeo. Es decir, si nos planteamos el enfoque tradicional centro-periferia, lo que España y Portugal van a hacer es limitar el desarrollo desigual en Europa. Es decir, de ser menos periferia en términos de intentar dejar de serlo. Y a mi juicio, de esa manera lo serán cada vez más. Para ser menos periferia europea tienen que tener una visión propia, en primer lugar, de su propia integración, y la integración ibérica será hecha de dos maneras: o con alguna autonomía nacional por Portugal y por España, o sin ninguna autonomía nacional, desde fuera. Y por ahí creo que el tema de la semiperiferia es importante para que nos coloquemos en otro prisma. La política de cooperación con África y con América Latina. Hay una política de la CEE. ¿Es ésa la política que interesa a Portugal y a España dentro de ese proceso de desarrollo desde dentro? Y por ahí creo que también se plantea el problema tecnológico en todas sus dimensiones. Y volviendo a la cuestión de Víctor Tokman sobre la inestabilidad, creo que Portugal, España, Irlanda y otras economías de este tipo tienen más capacidad de controlar sus variables económicas y el mecanismo de conflicto con cooperación social, es decir, aplicando las reglas del juego y la capacidad de promover transformaciones. Y eso tiene que ver con la distribución del ingreso, tiene que ver con el tipo de Estado que existe, y tiene que ver también con la estructura productiva y de consumo. Todo eso tiene grandes similitudes, pero al fin es capaz de tener una diferencia específica entre este tipo de situaciones y la situación latinoamericana, aunque a mí no me causa ningún tipo de problemas ver la semejanza.

Muy brevemente, respecto al problema estadístico. Los indicadores los he hecho con varios años. Básicamente, todos los indicadores son estructurales, no son muy afectados por las diferencias de coyuntura en los principios de los años 80, y el único indicador que es más vulnerable es el producto por habitante, pero uno de los méritos de esta presentación es colocar el producto por habitante como el menos importante de los indicadores de desarrollo. Y por ahí no habría gran diferencia de re-

presentación. En cuanto a las cuestiones planteadas por Jaime del Castillo, estoy de acuerdo en todo. Como la situación es una situación de transición, de transformación, tenemos ese problema de la semántica, es decir, en cuanto no desarrollemos conceptos nuevos, andamos en una mezcla de conceptos viejos, y claro que el ciclo es mecánico, pero también puedo hablar de ciclos de forma no mecánica. Hay interpretaciones neoschumpeterianas completamente mecánicas y hay interpretaciones neoschumpeterianas no mecánicas. Creo que tendremos que trabajar más, pero estoy de acuerdo. Para terminar, iría a la cuestión de Fajnzylber sobre la articulación de política y de la selectividad, y aquí hablaré sólo de la experiencia portuguesa, con todos los límites que tiene. En Portugal el debate se concentró mucho en las cuestiones del desarrollo y de la estabilización. Es decir, un debate de sordos, porque claramente para el problema portugués lo que había que hacer era la articulación de estas dos cosas. Y lo que pasó fue que, de tanto hablar de desarrollo, por un lado, y de estabilización, por otro lado, la hicimos bajo la tutela del FMI, y mal, con una política totalmente homogénea, que justifica algunos de los indicadores que Mario Murteira presentó, es decir, la situación no es tan mala, a mi juicio, como los indicadores muestran, porque es el efecto directo de dos planes de estabilización que se utilizaron en un país donde el tipo de cambio es administrado y donde el tipo de interés es administrado —solamente— y ahora tenemos mercado de cambios y algo que tiene que ver con un mercado que fija el tipo de interés. Manipularon la política macroeconómica, el Estado puede fijar administrativamente el tipo de cambio, el tipo de interés, y con la banca nacionalizada. Eso crea una política de estabilización como no ha hecho ningún país, fortísima, y que ha tenido un impacto estructural fortísimo. Positivo en algunos casos, y muy negativo desde el punto de vista de la tecnología. Es decir, se creó competitividad por decreto, se manipuló el tipo de cambio por decreto, y se creó competitividad en el sector exportador por decreto. Pero no hay que decir por esto que el problema es estabilizar o que el problema es desarrollar. El problema es desarrollar estabilizando, y estabilizar desarrollando. Y esto no es semántica. Y hay que hacerlo en términos de tener medidas de política económica que conciben la planificación desde dos ámbitos distintos, no como la definición de objetivos públicos y privados, sino en términos de tener un Estado que hace cosas y que hace hacer transformaciones, y de tener sobre todo no la planificación del comercio, del producto, del empleo, sino tener la planificación de lo que se quiere en térmi-

nos de cambio estructural. Planificación de agentes diferentes, planificación de empresas diferentes, de conflictos sociales diferentes, de sindicatos diferentes, de patronales diferentes, todo eso creo que es lo que hay que hacer. Y por ahí pasa la selectividad. Es una selectividad de economista, en términos de desagregar objetivos macroeconómicos en objetivos mesoeconómicos que pueden ser diversificados para los agentes que existen y, por otro lado, selectividad en términos de articular la estabilización con cambios de agentes del propio Estado, de la propia inserción internacional de la economía. Y quebrar todas las dicotomías. Eso es muy difícil, pero creo que es lo que en el caso de la península ibérica tenemos que hacer para mantener el tema de la semiperiferia, porque si no lo hacemos quedaremos estrictamente como una periferia europea muy similar a las otras.

Mario Murteira

El debate de esta mañana confirma mi intuición de que lo que nos interesa hoy es tener una teoría global del sistema en su conjunto y tener teoría de los subsistemas del sistema en su conjunto. La concepción de una teoría intermediaria está en función de su adecuación a lo que se pueda concluir de los subsistemas regionales.

En lo referente a la posición del economista como gurú o predicador en el desierto, creo que una cosa es interpretar la realidad, para lo cual se procura toda la verdad posible, y una vez transmitido el conocimiento se acaba la función. Y otra cosa es procurar transformar esa realidad, problema complicado en el que el *wishful thinking* es completamente inocuo e ineficaz. En ese sentido considero que hablar en Portugal, por ejemplo, de las condiciones para predicar una articulación de la política a corto y largo plazo, como dijo Augusto Mateus, es posible, y es teóricamente posible si existen las fuerzas sociales que lo permitan.

En fin, la moraleja es ésta: cuando pasamos del intento de interpretar la realidad al de transformarla y medimos ahí si la categoría intermedia es o no fecunda, ello nos conduce a una reflexión distinta: una reflexión política *tout court*.

Dos Componentes Básicos del Sistema Centro-Periferia

En esta parte se reúnen trabajos dedicados a dos cuestiones centrales en la discusión sobre centro-periferia. Son las relativas a los términos de intercambio y a las relaciones entre progreso técnico, creación de empleo y distribución del ingreso.

En el primero, **Armando Di Filippo**, tras esclarecer el marco de referencia y recordar las tesis sobre el deterioro de la relación de precios para las exportaciones primarias, pasa revista a los factores que lo explican y determinan, yendo en seguida a la evolución acaecida en la materia y a la incidencia de la crisis de los años ochenta y a las perspectivas sobre la materia.

355

Víctor Tokman, por su parte, recuerda las preocupaciones del doctor Prebisch en torno a la cuestión del empleo y sus relaciones con la magnitud y carácter de los procesos de acumulación y con la apropiación de los frutos del progreso técnico. Para tener una visión comparativa del problema, coteja la evolución habida en América Latina con la experimentada por los EE. UU. en una etapa pertinente de su desarrollo.



El Deterioro de los Términos del Intercambio, Treinta y Cinco Años Después

Introducción

Las ideas de Prebisch sobre el deterioro de los términos del intercambio pueden examinarse en su contexto y en sus implicaciones teóricas, o pueden verse desde el ángulo de las recomendaciones de política a que han dado lugar.

Desde una perspectiva teórica esas ideas se entienden tomando en consideración dos elementos medulares de su visión. Primero, el de la disparidad estructural que existe entre las economías centrales y las periféricas con la consiguiente subordinación del desarrollo periférico a la dinámica autogenerada de las economías centrales. Y segundo, su preocupación por la distribución de los frutos del progreso técnico, bajo condiciones de crecimiento económico. Hay en las ideas de Prebisch el germen de una teoría sobre el desarrollo económico internacional, que no se refleja en los textos de economía internacional inspirados o elaborados en el mundo desarrollado. Esta aproximación al tema cambia necesariamente las premisas del análisis, arraigándolas en la realidad histórica, lejos del Olimpo abstracto de los modelos. Tal es el caso de la disparidad estructural entre las economías centrales y periféricas. Esta disparidad supone diferentes especializaciones productivas internacionales, diferentes estructuraciones y funcionamiento de las ramas productivas y de los mercados de trabajo, diferente composición de las exportaciones e importaciones y un diferente y asimétrico comportamiento de las elasticidades respecto del ingreso y del precio, tanto por el lado de la oferta, como por el lado de la demanda.

Desde la perspectiva de las recomendaciones de política, esta visión teórica arroja consecuencias prácticas. Las economías centrales y periféricas, libradas al impulso dinámico que deriva de sus respectivas estructuraciones económicas, terminan enfrentando desequilibrios comerciales de naturaleza estructural. Las economías centrales propenden a ser superavitarias en la esfera comercial y acreedoras en la financiera. Las periféricas son deficitarias en lo comercial y deudoras en lo financiero. En caso de especialización estricta y extrema, las economías periféricas no pueden crecer a un ritmo superior al de las economías centrales, porque el poder de compra de sus ingresos de exportación depende de la dinámica de los centros. Pero el deterioro de los términos de intercambio —tema central de las presentes reflexiones— no solamente depende de las condiciones de la demanda externa, sino también de la oferta interna. Allí es donde gravita el excedente —real y virtual— de



* Este trabajo es de exclusiva responsabilidad de su autor y no compromete a las instituciones con las cuales está profesionalmente vinculado.

fuerza de trabajo, para ejercer una tendencia depresiva sobre los salarios que incrementa relativamente los márgenes de ganancia empresarial y posibilita el surgimiento de sobreofertas que deterioran —y ocasionalmente «derrumban»— los precios de los productos básicos.

La corrección de estas tendencias estructurales al desequilibrio exige de políticas específicas tendientes a independizar el desarrollo periférico del ritmo que le impone la dinámica de los centros y a lograr retener, para las propias sociedades periféricas, el fruto de su progreso técnico. De aquí surgen recomendaciones concretas orientadas a conservar e incrementar para la periferia los frutos de su propio progreso técnico: la industrialización por sustitución de importaciones, basada en una planificación compatible con la operatoria del mercado; la promoción de exportaciones manufactureras; la aportación de recursos internacionales por parte de las economías desarrolladas; la búsqueda de una reciprocidad real y no puramente simétrica o formal en las concesiones comerciales; la propuesta de una «devolución» por parte de los centros de las pérdidas experimentadas por la periferia como efecto del deterioro de los términos del intercambio; la necesidad de confrontar a productores y consumidores de productos básicos para programar la producción mundial; la búsqueda de un sistema generalizado de preferencias comerciales como el que —de manera tardía e insuficiente— surgió de la UNCTAD, convirtiéndose en la Parte IV del GATT; la necesidad de evitar la proverbial compartimentalización de las periferias en sus relaciones con los centros, etc.

Esta breve recapitulación nos entrega algunos indicios, no sólo de la congruencia interna de su vasta concepción teórica, sino también de la compatibilidad entre aquella visión y las recomendaciones prácticas que propugnó en la esfera de las políticas económicas.

Este trabajo examina la tesis del deterioro de los términos del intercambio, tal como fuera planteada por Prebisch durante su paso por la CEPAL y la UNCTAD, en su calidad de inspirador primigenio de las ideas que dieron vitalidad inicial a estas instituciones.

358

Tras un breve encuadramiento conceptual, se parte examinando la tesis Prebisch-Singer, tal como fuera planteada por estos autores de manera simultánea a fines de los años cuarenta e inicios de los cincuenta. Se incluyen también las reflexiones de Prebisch sobre el ciclo económico, incluidas en aquellos trabajos «fundacionales», como una aportación personal —no acompañada por Singer— al tema del deterioro.

El trabajo se concentra luego en la evolución de las ideas de Prebisch, sin pretender un seguimiento paralelo de las ideas de Singer, aunque con menciones ocasionales a sus aportaciones posteriores. Se pone de relieve el alto grado de unidad y coherencia internas de la visión centro-periferia cuando se la examina atendiendo al tema del deterioro de los términos del intercambio. Lo que no obsta, desde luego, para que dicha unidad también pueda manifestarse a partir de otros ángulos temáticos.

El examen de las ideas que Prebisch presentó en su primer informe a la UNCTAD demuestra la inextricable vinculación entre la tesis del deterioro y la más amplia de la tendencia al desequilibrio estructural externo de las regiones periféricas en su comercio con los centros. El mencionado informe, así como trabajos anteriores o casi paralelos con él, también evidencia la fecundidad de esas ideas diagnósticas, en el plano de las recomendaciones de política.

Posteriormente el trabajo hace una incursión —quizás demasiado precaria y preliminar— en la interpretación de algunos datos que pretenden vincular la evolución de los precios y de las productividades de las actividades manufactureras de los centros con los términos de intercambio de su comercio exterior. La única justificación de este esfuerzo es la de intentar sustituir muy insuficientemente la carencia de series de largo plazo de índices factoriales de intercambio, de manufacturas céntricas por productos primarios periféricos.

El trabajo examina luego algunos de los numerosos testimonios empíricos recientes que

tienden a ratificar, de manera cada vez más categórica, la tendencia de largo plazo al deterioro de los términos simples de intercambio de los productos primarios en relación con las manufacturas. También se examinan datos de los años ochenta que dan cuenta del «derumbe» de los precios de los productos primarios en el último quinquenio. Estos reconocimientos empíricos pueden, quizás, verse como un homenaje a la clarividencia de la visión Prebisch-Singer sobre el deterioro de largo plazo, formulada treinta y cinco años antes.

El ensayo concluye abordando las probables causas del deterioro de los términos del intercambio en el escenario de los años ochenta. Se sugiere allí que los rasgos generales de la interpretación de Prebisch —elaborada para CEPAL y UNCTAD— siguen siendo un elemento explicativo medular de las presentes tendencias. También se argumenta que muchas de las nuevas circunstancias históricas emergentes pueden integrarse con fluidez en el paradigma prebischiano básico.

El Marco de Referencia

El meollo de la discusión y también del desafío planteado a fines de los años cuarenta por la tesis Prebisch-Singer sobre el deterioro de los términos de intercambio, tiene que ver con las formas de apropiación de los incrementos de productividad del trabajo que derivan de la introducción de progreso técnico en productos que se transan internacionalmente.

Las herramientas de la teoría económica, en sus diversas vertientes principales, no eran hasta ese momento totalmente adecuadas para expresar con nitidez en qué consistía el problema del deterioro o cuáles eran sus causas. En general, se admitía ampliamente que los incrementos en la productividad media del trabajo debían conducir a una reducción de los costos medios y de los precios del producto en que se había concretado el progreso técnico que dio lugar a ese incremento.

En la vertiente clásica —las concepciones de Smith con su teoría de las ventajas absolutas y las de Ricardo ¹ con su teoría de las ventajas comparativas—, se pensaba preferentemente en reducciones de costos derivadas de una reasignación más eficiente de factores productivos antes que en las derivadas de la introducción de progreso técnico. Marx, desde luego, había concedido un papel central al progreso técnico, pero tanto en la vertiente clásica como en la marxista, se suponía, en virtud de la concepción del valor trabajo, que a medida que se incrementaba la productividad media del trabajo debía existir una tendencia a la reducción del valor unitario de los bienes que eran producto de ese trabajo. En el caso de Marx, si una empresa de una determinada rama productiva introducía progreso técnico, el «valor individual» de sus productos se reducía con respecto al «valor social» correspondiente a las condiciones medias de la técnica imperantes en esa rama productiva. Sin embargo, el precio de venta continuaba ligado a su más elevado «valor social», produciendo una ganancia extraordinaria a la empresa que —en virtud del progreso técnico introducido— podía vender a costos reales más bajos. Esta ganancia extraordinaria debía desaparecer gradualmente a medida que la innovación se generalizaba, merced al mecanismo de la competencia, a todas las empresas de la rama. Se establecía entonces un nuevo «valor

¹ DAVID RICARDO: *Principios de Economía Política y Tributación*, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

social», y por lo tanto, un nuevo precio del producto más acorde con las condiciones del progreso técnico así adquirido y difundido ².

El único representante de la escuela marginalista que, ya a comienzos de siglo, captó esta perspectiva vinculada a la temática del desarrollo fue Schumpeter, un economista neoclásico fuertemente influido por las ideas de Marx y por los pensadores del historicismo alemán. En sus teorizaciones sobre el desenvolvimiento económico y los ciclos, el progreso técnico ocupó un lugar central. Aunque no adoptó la teoría del valor trabajo, en sus conceptualizaciones sobre la naturaleza de la ganancia hay claras reminiscencias de la idea de «ganancia extraordinaria» tal como había sido planteada por Marx ³.

Sin embargo, la corriente principal de la escuela marginalista neoclásica, surgida a fines del siglo XIX, ni siquiera planteó con claridad el tema de la distribución del progreso técnico y de sus frutos, porque ni su perspectiva teórica ni sus herramientas conceptuales habían sido diseñadas con tal objeto.

Los argumentos centrales de la teoría marginalista neoclásica se fundan sobre los supuestos de la competencia perfecta, el uso de curvas de indiferencia en la teoría de la elección del consumidor, y la elaboración de funciones de producción capaces de registrar formalmente la relación entre la productividad *marginal* de los factores de la producción y sus respectivas remuneraciones. El interés central de la teoría neoclásica de la producción está en determinar las productividades marginales que derivan de diferentes combinaciones de los respectivos factores, y no en el crecimiento de las productividades medias a través del tiempo histórico. Posteriormente, las versiones más recientes de las funciones de producción neoclásicas han abordado e incorporado el tema del progreso técnico, pero con énfasis en su «neutralidad» o sus «sesgos» en cuanto a las combinaciones de capital y trabajo que han derivado de las innovaciones que se introducen. En todo caso, el interés argumental sigue centrado en las productividades marginales que derivan de diferentes combinaciones *abstractas y atemporales* de factores productivos y no en los incrementos que históricamente van aconteciendo en la productividad media del trabajo. Este tema de gran complejidad teórica ha dado lugar a apasionantes polémicas entre los representantes de la escuela marginalista y los de la corriente de Cambridge, que hunde sus raíces en la gran tradición clásica. No cabe abundar sobre aspectos que escapan al objetivo central de estas reflexiones. Basta decir que desde la perspectiva neoclásica un incremento en la productividad media de los factores, derivado de la introducción de progreso técnico, reducirá los costos medios y marginales por unidad de producto. Si se parte de condiciones de competencia perfecta, esto generará una ganancia extraordinaria, puesto que la «recta del precio» está dada exógenamente a la influencia de esa empresa. Sin embargo, las mismas condiciones de la competencia perfecta solucionarán esta situación «transitoria» de desequilibrio, y a través de la difusión abierta del progreso técnico los precios se reducirán hasta coincidir con la curva de costos medios y marginales. La idea —ya anticipada en las reflexiones de Marx y Schumpeter— es que el progreso técnico se difunde a través de un descenso en los precios de la rama productiva en que se ha introducido. En suma, el progreso técnico, que es un fenómeno medular del desarrollo, aparece en esta concepción como un factor de desequilibrio que los mecanismos de la competencia perfecta deben «dirigir» y superar para retornar a la estática del equilibrio estable.

En consecuencia, la teoría marginalista neoclásica del comercio internacional, previa a la irrupción de las tesis de Prebisch y Singer, no se planteó como objetivo central el exa-



² CARLOS MARX: *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, México, 1966.

³ JOSEPH SCHUMPETER: *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México. Cuarta edición en español, 1967, en particular capítulo IV.

men de las formas económicas de apropiación de los incrementos de la productividad y cómo podían afectar los resultados del comercio internacional o la evolución de los términos del intercambio ⁴.

Heckscher, en 1919 ⁵, y Ohlin ⁶, en 1933, sentaron las bases de un modelo de comercio internacional que respondía plenamente a esta visión estática del proceso económico. De acuerdo con esta perspectiva, los países deben exportar aquellos bienes con un costo monetario inferior al del resto del mundo. Dicho costo depende de los precios relativos de los factores de producción, de acuerdo con su abundancia relativa dentro de cada país. En un modelo de dos países y dos bienes para que haya comercio, según esta perspectiva, se requiere como punto de partida el que existan relaciones de costos diferentes entre ambos países, pero la efectivización del comercio tiende a eliminar esas diferencias. Según esta teoría, la inmovilidad internacional de los factores de la producción no impide que los precios de los productos tiendan a igualarse internacionalmente y que las remuneraciones de los factores hagan otro tanto. Conviene aclarar que esto no implica la igualación internacional de los ingresos per cápita, pero sí la de los salarios en trabajadores de igual calificación ocupados en actividades comparables.

En el seno de la propia teoría académica, la conclusión de este modelo —en el sentido de que los países debían tender a especializarse en la producción respecto de la cual contaban con factores más abundantes— fue contradicha por investigaciones empíricas conocidas como «la paradoja de Leontief». En efecto, este autor demostró en 1954 que un país desarrollado y altamente capitalizado como Estados Unidos se había especializado en exportaciones intensivas en mano de obra y no en capital como cabría haber esperado.

La dinamización de la visión marginalista del comercio internacional, para adecuarla a situaciones de crecimiento, fue intentada por J. Hicks, sin modificar los puntos básicos ya mencionados del análisis. En particular el examen supone funciones neoclásicas de producción (del tipo Cobb-Douglas) y curvas de indiferencia en el consumo, las que pueden transformarse no sólo por modificaciones en los gustos de los consumidores, sino también por cambios en la distribución del ingreso ⁷.

Lo relevante —o quizás deberíamos decir lo irrelevante— metodológicamente hablando, de este abordaje neoclásico, radica en la naturaleza de los supuestos de que parte: competencia perfecta, funciones de producción neoclásica, y curvas de indiferencia agregadas socialmente en el análisis del consumo.

En relación con el tema que nos preocupa en este ensayo, relativo a la evolución de la relación de intercambio entre productos primarios y manufacturas, la visión estática que comentamos se apoyaba en la así denominada «Ley de los rendimientos decrecientes o proporciones variables». Según esta «ley», cuando se aplican dotaciones crecientes de factores variables (trabajo y capital) a una dotación fija de recursos naturales, se llega finalmente a un punto de inflexión a partir del cual van decreciendo los sucesivos incrementos de producto, hasta que terminan por anularse *.

* En relación con esta «ley», cuyos orígenes pueden ya rastrearse en economistas pre-clásicos como Turgot, pero que fue consolidada por economistas clásicos como Ricardo, conviene reproducir un comentario de Schumpeter en relación con otra expre-

⁴ RICARDO FFRENCH-DAVIS: *Economía Internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 1979. En particular capítulos I, II y III.

⁵ ELI HECKSCHER: Véase RICARDO FFRENCH-DAVIS, *op. cit.*, pág. 39.

⁶ BERTIL OHLIN: Véase RICARDO FFRENCH-DAVIS, pág. 39.

⁷ J. HICKS: Véase RICARDO FFRENCH-DAVIS, capítulo III.

sión alternativa que él introduce: la de los rendimientos «históricamente crecientes». Al respecto observa dicho autor: «Se ha elegido esta expresión para indicar que estos rendimientos históricamente crecientes, a diferencia de los conceptualmente genuinos, no se pueden representar mediante ninguna curva o «ley», ni, sobre todo, por ninguna curva por la que podamos discurrir en ambos sentidos. Pues los nuevos niveles tecnológicos se alcanzan en el curso de un proceso irreversible, y no podemos percibirlos hasta que realmente han sido alcanzados»⁸.

En «desagravio» de este gran economista «marginalista» —cuya obra fue, irónicamente, una permanente negación de las tendencias del sistema hacia el logro de posiciones de equilibrio estable— conviene aprovechar su concepto de «rendimientos históricamente crecientes», para introducir el tema del «progreso técnico» que opera en el tiempo histórico de las sociedades concretas, y no en el tiempo lógico de los modelos abstractos.

Con base en esta «ley» estática, que es uno de los puntales de la teoría económica marginalista, se postulaba que los precios de los productos básicos deberían mejorar en relación con los de las manufacturas, a medida que se acrecentara la escasez relativa de recursos naturales.

En suma, las teorías vigentes consagraban la apropiación *abierto del progreso técnico* a través de su difusión generalizada, y de los *frutos* de ese progreso mediante un descenso correlativo del precio en las actividades beneficiadas por el cambio técnico. Además, en la esfera internacional, los supuestos abstractos e irreales del Modelo Heckscher-Ohlin y de otros enfoques afines ni siquiera permitían abordar el tema de la relación de intercambio entre productos primarios y manufacturados. En relación con este tema, las opiniones prevalecientes se fundaban en la «ley» de los rendimientos decrecientes y suponían que el deterioro de precios debía perjudicar a los productos manufacturados. La tesis del deterioro de los términos del intercambio desafió frontalmente toda estas respetadas concepciones teóricas. Del mismo modo, la visión centro-periferia desarrollada por Prebisch fue otorgando un sólido fundamento conceptual a las pretensiones de dicha tesis y emergió como una heterodoxa pero muy influyente concepción teórica del subdesarrollo.

362

La Tesis Prebisch-Singer en su Planteamiento Original

Las visiones de Prebisch, y también las de Singer, parten de una perspectiva diferente a la marginalista analizada en páginas anteriores. Recogen una concepción macroeconómica de tipo keynesiana y son claramente más afines con la línea de teorización sobre el crecimiento económico que arranca de los modelos tipo Harrod-Domar. Esto se refleja, sobre todo, en la naturaleza de la función de producción implícita en sus razonamientos, y en su manera de visualizar el desarrollo como un incremento sostenido, a través del tiempo, de la productividad por trabajador. La comprensión de sus argumentos exige un punto de partida macroeconómico, en el que sea posible diferenciar las variables nominales y las reales, y establecer la vinculación que liga a unas con las otras*.

* Considérese la expresión:

$$P = \frac{v}{a}$$

en que «p» sea el nivel de precios del producto generado en una economía, «v» sea el

valor agregado por trabajador en términos nominales y «a» la productividad física de cada trabajador. Puede verse que esta identidad contable permite plantear el meollo del argumento de la tesis del deterioro de los términos del intercambio, al poner de relieve que un incremento de la productividad del trabajo «a» puede traducirse, sea en un mayor ingreso nominal de todos los factores a través de un incremento de «v», en una reducción correlativa del nivel de precios «p», o en alguna combinación de ambas posibilidades.

La sencilla ecuación expresada más arriba es una identidad contable que se deduce de la siguiente manera. Partiendo de:

$$\begin{aligned} V &= v \cdot T \\ P &= p \cdot Q \end{aligned}$$

en que V es el valor agregado global a nivel macroeconómico, T es la cantidad de trabajo ocupada; v es el valor agregado por unidad de trabajo; P es el producto global final de la economía bajo análisis; p es el nivel o índice medio de precios del producto final, y Q es la cantidad producida, o índice de *quantum*. En suma, se trata de la misma magnitud macroeconómica vista del lado del ingreso y del lado de la producción. Luego si $P = V$, entonces

$$\frac{V}{Q} = p, \text{ y } a = \frac{Q}{T}$$

(en que «a» es un índice de productividad física del trabajo), resulta:

$$p = \frac{v}{a}$$

Tanto Prebisch como Singer argumentaron que la productividad laboral aparentemente había crecido con mayor dinamismo en los países industrializados (centros, en el lenguaje de Prebisch) que en los productores y exportadores primarios (periféricos, para Prebisch). Luego la relación de intercambio debería haberse movido en favor de las periferias exportadoras de productos básicos, y en contra de los centros exportadores de manufacturas.

Los registros empíricos manejados por ambos evidenciaban sin embargo una tendencia contraria. Lo que significaba que los centros no sólo se habían apropiado cerradamente los incrementos de su productividad laboral en las actividades manufactureras, sino que, además, habían captado para su propio beneficio parte de los incrementos de productividad en las actividades primarias de la periferia*.

* En la encendida polémica posterior que estas ideas provocaron, se objetó la validez de los datos que sustentaban la teoría, se criticó la calidad estadística de la información, la pertinencia del año base, etc. Sin embargo, incluso hasta hoy, las series estadísticas suelen reflejar sólo una parte del problema. En efecto, considérese la siguiente expresión que puede derivarse directamente de nuestra formalización anterior

$$\frac{v_1}{v_2} = \frac{p_1}{p_2} \cdot \frac{a_1}{a_2}$$

En que p^1 expresa el precio de los productos primarios exportados por los países periféricos y p_2 el precio de las manufacturas exportadas por los centros. Si la relación de intercambio fuera totalmente «insensible» a la relación de productividades, cada país o bloque de países guardaría plenamente para sí los incrementos de productividad, aun en el caso de una especialización completa. Esto se reflejaría en los movimientos relativos de ingresos por trabajador.

La expresión algebraica a la derecha de la igualdad anterior suele conocerse en la teo-

ría de los números índice como la relación doble factorial de intercambio, referida en este caso particular a la productividad media del factor trabajo.

En cualquier caso la dinámica del deterioro debe ser justificada también en el plano teórico. Prebisch⁹ y Singer¹⁰ coincidieron, en el año 1949, en una buena porción de sus argumentaciones teóricas. Pero Prebisch agregó otros elementos vinculados con el ciclo, capaces de afectar la evolución de los términos del intercambio, los que no fueron considerados por Singer en sus formulaciones iniciales. Estos temas han sido explorados de manera minuciosa y profunda en diferentes publicaciones previas¹¹. Aquí se intentará recapitular muy sintéticamente los argumentos comunes a ambos autores, para penetrar con mayor detalle en las formulaciones de Prebisch en relación con los movimientos cíclicos; luego en secciones posteriores se examinará el papel que desempeña la tesis del deterioro en relación con el marco teórico de la concepción centro-periferia elaborada por Prebisch.

Ambos autores hicieron notar el tema de las elasticidades ingreso y precio de la demanda, claramente inferiores en el caso de los productos básicos, en comparación con las de las manufacturas, aludiendo especialmente al comportamiento de la demanda de alimentos, de acuerdo con las leyes de Engel a medida que se eleva el ingreso consumible. También ambos pusieron de relieve comunes razones por las cuales la introducción de progreso técnico en la actividad industrial tendía a reducir el contenido de materias primas por unidad de producto final. La combinación de ambos tipos de argumentos servía para afirmar que la demanda de productos primarios tendería a crecer a un ritmo inferior a la demanda de manufacturas. *Ceteris paribus*, y suponiendo dadas las especializaciones productivas internacionales, esto se reflejaría en las tendencias del comercio internacional. Hecho que efectivamente aconteció en el período de posguerra.

Este comportamiento dispar de la demanda de manufacturas y productos primarios es un aspecto fundamental de la tendencia al deterioro de los términos del intercambio. El otro aspecto es el que atañe a los factores que determinan los precios de oferta, en que interviene la diferente estructuración económica y social de centros y periferias. Aquí también ambos autores destacaron la mayor capacidad de los centros industriales para apropiarse «cerradamente» los aumentos de productividad, incrementando los ingresos de los factores en vez de reducir los precios. Por oposición se destacó la menor capacidad negociadora de los trabajadores en las actividades primarias de las economías periféricas, para traducir sus propios incrementos de productividad en correlativos aumentos de salarios. Esto acrecentaba los márgenes de ganancia en las actividades periféricas de exportación, y la proclividad de los empresarios periféricos tanto a aumentar su oferta como a ceder parte de sus incrementos de productividad por la vía de un descenso de precios, en vez de un aumento de salarios. Sin embargo, este aspecto de la argumentación recibió un tratamiento mucho más detenido y profundo por parte de Prebisch, en el marco de su concepción estructural sobre el funcionamiento de las economías periféricas, y también en su explicación sobre el ciclo económico y su impacto sobre los términos de intercambio.

En cuanto a la dinámica estructural global, en el Estudio Económico de 1949 que ela-

⁹ RAUL PREBISCH: *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*. Escrito en 1949 como «Introducción al Estudio Económico de la América Latina», 1948, de la CEPAL. Posteriormente fue publicado en el *Boletín Económico de la América Latina*, volumen VII, núm. 1, febrero de 1962.

¹⁰ HANS W. SINGER: *The distribution of gains between investing and borrowing countries*, *American Economic Review*, May 1950.

¹¹ CEPAL: *El pensamiento de la CEPAL*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1969. Véase también de OCTAVIO RODRÍGUEZ, *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, Siglo XXI, México, 1980. También, de RAMESHWAR TANDON, *Prebisch-Singer hypothesis and terms of trade. Peripheral Capitalism in the 1980s*.

boró como Secretario Ejecutivo de la CEPAL, Prebisch vinculó el tema del deterioro con ciertos rasgos estructurales del desarrollo industrial mundial, y lo explicó en última instancia por «la relativa lentitud con que el desarrollo industrial en el mundo va absorbiendo el exceso real o potencial de la población activa dedicada a las actividades primarias».

Este excedente de población activa tanto «real» (desocupados) como «virtual» (subocupados en actividades de ínfima productividad) tiende a presionar sobre los salarios de los productores primarios e impide así a la periferia compartir el fruto del progreso técnico logrado por los centros. En las secciones siguientes esta tesis fundamental deberá ser examinada con mayor detenimiento.

Ciclos Económicos y Términos de Intercambio en la Visión de Prebisch

El tema de la relación entre ciclos económicos y términos del intercambio no fue abordado por Hans Singer en sus estudios de 1949-1950. Prebisch les concedió gran importancia. Antes de entrar a la consideración de los mismos, conviene recordar un rasgo de la dinámica estructural en el relacionamiento centro-periferia, que es de importancia decisiva no sólo para comprender las asimetrías del relacionamiento, sino también para discernir el impacto del ciclo económico sobre los términos del intercambio. Así, observa Prebisch en su Estudio de 1949 que el aumento de la actividad industrial fomenta la actividad primaria, pero ésta en cambio carece del poder de estimular a la primera. Cuando los centros aumentan la demanda de productos primarios, el mayor beneficio resultante sirve de acicate a los empresarios periféricos para aumentar la producción primaria. En cambio el aumento espontáneo de ésta no trae consigo un incremento en la demanda industrial capaz de absorber ese aumento¹². Y más adelante observa que «en esta revisión de la teoría desde el punto de vista del desarrollo de la periferia, el estudio del ciclo económico tiene que ocupar lugar especialísimo. Pues si bien la escasa movilidad de los factores productivos, conforme se propaga el progreso técnico, basta para explicarnos cómo se han operado grandes diferencias entre los ingresos de los centros y de la periferia, estas diferencias se forman precisamente durante el movimiento cíclico».

365

En la creciente cíclica la demanda sobrepasa, en los centros, a la oferta de artículos terminados, y esta disparidad tiende a corregirse por el alza de los precios y, consecuentemente, de los beneficios. Esta se traslada desde los empresarios del centro a los productores de bienes primarios, mediante el alza de sus precios. Cuanto mayor sea la competencia entre los demandantes de productos primarios y el tiempo que se requiere para aumentar la producción de estos últimos, y cuanto menores sean las existencias acumuladas, tanto mayor es la proporción del beneficio que, vía precios, se traslada a la periferia. En el curso de la creciente cíclica los precios primarios suben más intensamente que los finales. La contrapartida es que bajan aún con más rapidez en la menguante y se van deteriorando progresivamente a través de los ciclos.

En efecto, durante la creciente, parte del incremento de los beneficios, en las economías centrales, se ha ido transformando en aumento de salarios, debido a la competencia interempresarial y la acción de las organizaciones obreras. Pero en la menguante, los asa-



¹² CEPAL: *Estudios Económicos de América Latina*, pág. 52, 1949.

lariados de los centros se resisten a perder la cuota de participación ganada, y la presión reductora se ejerce sobre el componente de materias primas en la estructura de costos de las industrias céntricas.

Debido a la renuencia empresarial a bajar los precios ante la insuficiente demanda, la producción industrial tiende a contraerse, las existencias a aumentar, y la demanda de productos primarios a reducirse. Esta presión de los centros, en la menguante cíclica, llega a ser lo suficientemente intensa y sostenida como para quebrar la resistencia de los precios de los productos primarios, dando lugar a un intenso deterioro, que contrapesa con creces los incrementos logrados en la creciente. En su argumentación, Prebisch cita el «derrumbe» de los años treinta como un ejemplo de los límites a que puede llegar dicho deterioro. La década de los ochenta nos ha provisto con pruebas tanto o más contundentes de este tipo de «derrumbe».

Empleo, Salarios, Beneficios y «Lógica» del Deterioro

Entre 1959 y 1964, Prebisch escribió al menos tres trabajos importantes en los cuales involucró su tesis del deterioro dentro de razonamientos más amplios y complejos relacionados con las modalidades de funcionamiento de las economías periféricas, con las de los centros, y con las recomendaciones de política que él propugnaba, especialmente las vinculadas con la necesidad de programar el desarrollo industrial. Caería fuera de los límites y las posibilidades de este ensayo intentar una recapitulación ordenada de tan vasto campo reflexivo¹³. Sólo cabría centrarse en los factores que más influyen sobre el fenómeno del deterioro, tanto los *fundamentales* que atañen a la dinámica estructural centro-periferia, como los que derivan de la orientación de las políticas aplicadas en centros y periferias.

Algunos intérpretes de su pensamiento han señalado que los elementos explicativos básicos en la tesis del deterioro tienen que ver con los ritmos diferenciales de crecimiento de la población activa y la productividad del trabajo, por un lado y, por el otro, con las elasticidades de demanda y oferta involucradas en la evolución de los términos de intercambio. Por el contrario, desestiman el papel que en la tesis del deterioro cumple el estudio de las diferencias de crecimiento entre los salarios reales y las productividades¹⁴. La dificultad para sintetizar el pensamiento de Prebisch en esta materia radica, en parte, en que la tesis del deterioro no atañe solamente a las relaciones internacionales de comercio, sino que, como la punta visible de un gran témpano, expresa una concepción más amplia y profunda sobre la dinámica del desarrollo periférico: la de las formas de apropiación de los frutos del progreso técnico propios del desarrollo capitalista. Este es el hilo conductor medular y el *leit motiv* permanente de las cavilaciones de Prebisch¹⁵.

Las vinculaciones causales principales podrían resumirse así. El desarrollo económico, en sus tendencias seculares de largo plazo, tiende a reducir el porcentaje de población ac-

¹³ Véase, además de los autores ya citados, de ADOLFO GURRIERI, «La Economía Política de Raúl Prebisch», publicado en la compilación del mismo autor *La obra de Prebisch en la CEPAL*, Colección Lecturas del Fondo de Cultura Económica, México, 1982, núm. 46.

¹⁴ EDMAR LISBOA BACHA: «Un modelo de comercio entre centro y periferia en la tradición de Prebisch», en *El Trimestre Económico*, núm. 162, México, abril-junio de 1974. En especial pág. 309.

¹⁵ ARMANDO DI FILIPPO: «Desarrollo Económico y transformación social: el legado de Prebisch», en *El Trimestre Económico*, núm. 212, México, 1986.

tiva, en las actividades primarias en favor de las industriales y de servicios. En el contexto de una especialización productiva internacional del tipo centro-periferia, no existe movilidad fluida y suficiente de la fuerza de trabajo periférica ocupada en actividades primarias, hacia las sociedades centrales en donde se expande y diversifica la producción no primaria. La introducción de progreso técnico en las actividades primarias, junto con el crecimiento vegetativo de la población activa, crea un sobrante de trabajadores que compiten entre sí, impidiendo el alza de los salarios correlativamente a los incrementos de productividad.

Cabría preguntarse, sin embargo, cómo se vincula esta argumentación con el deterioro de los términos de intercambio. La respuesta de Prebisch es la siguiente: «Si no sube el nivel de salarios en las actividades primarias en la medida permitida por su incremento de productividad, ésta se convertirá en aumento de ganancias y estimulará el crecimiento de la producción más allá del ritmo impuesto por el de la demanda, con el consiguiente descenso de los precios de los productos primarios en relación con los industriales».

«Este fenómeno de deterioro se opera tanto en la producción primaria de consumo interno como en la de exportación. En el primer caso, se trata de una simple transferencia interna del fruto de la mayor productividad. En el segundo, es una pérdida de ingreso que sólo se compensa en parte relativamente pequeña con el mayor volumen de exportación, en relación con el que hubiera sido necesario para ajustarse al ritmo de la demanda»¹⁶.

De esta manera la conexión entre salarios y ganancias es un puente explicativo fundamental en el encadenamiento causal que vincula el sobrante de trabajadores con las relaciones de precios. Si los salarios no crecen correlativamente con la productividad, entonces una parte de ese aumento puede ir a las ganancias, estimulando un incremento de oferta, aunque deban transferirse parte de esos frutos a través de un descenso de precios. De hecho el deterioro de los términos del intercambio puede ser perfectamente compatible con un incremento en la relación excedentes-salarios en las regiones periféricas. Empíricamente se ha comprobado que la participación de los salarios en el valor agregado es mayor en los centros industriales que en las periferias. Esta comprobación otorga fuerza a la presunción de que los márgenes de ganancia son más altos, en promedio, en las actividades periféricas de exportación de alta productividad explotadas bajo formas capitalistas.

367

Exceso de Mano de Obra, Desequilibrio Externo, Industrialización y «Lógica» del Deterioro

Prebisch utiliza de múltiples maneras ese mecanismo del deterioro como herramienta conceptual para analizar las relaciones de intercambio, tanto en el relacionamiento centro-periferia, como en la estructuración económica interna de las sociedades periféricas, puesto que ambos aspectos son interdependientes¹⁷.

La diferencia fundamental en materia de deterioro es que existe una relativa inmovili-

¹⁶ ADOLFO GURRIERI: *La obra de Prebisch en la CEPAL, op. cit.*, tomo II, pág. 204. Texto seleccionado a su vez del libro de Prebisch *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Fondo de Cultura Económica, México, 1963.

¹⁷ ANÍBAL PINTO: «Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano», en *El Trimestre Económico*, núm. 125, México, 1965.

dad de la fuerza de trabajo a nivel internacional y una movilidad mucho mayor a nivel nacional ¹⁸.

Para que la mano de obra sobrante deje de contribuir a la «fuga» de los incrementos de productividad y pueda encontrar empleo productivo, se impone la industrialización. Pero ésta no ocurre espontáneamente en economías desprotegidas, puesto que, en costo y calidad, los productos manufacturados periféricos no pueden competir con los importados de los centros.

En este terreno, el argumento de las elasticidades no sólo le ayuda a explicar parcialmente el deterioro de los términos del intercambio exterior, sino también los déficits de comercio que limitan el crecimiento periférico y son, en parte, un resultado del fenómeno ya explicado del deterioro. Así, observa Prebisch en un *paper* publicado en 1959 que «no se trata de comparar costos industriales con precios de importación, sino de comparar el ingreso derivado de la expansión industrial con el que se habría logrado en las actividades de exportación, si se hubieran empleado en ellas los mismos recursos de producción» ¹⁹.

En resumen, el exceso de mano de obra reduce la capacidad negociadora de la fuerza de trabajo periférica, posibilitando dentro de las propias periferias una mayor apropiación, bajo la forma de ganancia, de los incrementos de la productividad laboral. Como las tasas de ganancia son suficientemente remunerativas, los empresarios de las periferias pueden acrecentar su oferta aun a costa de ceder parcialmente los frutos del progreso técnico por la vía de una baja en los precios en el mercado mundial. Pero la elasticidad precio de la demanda es baja en los productos primarios, y si la expansión de la oferta exportable supera ciertos límites, entonces el deterioro se precipita a niveles insostenibles, especialmente en el marco de las oscilaciones cíclicas que ya hemos examinado en páginas anteriores.

Pero entonces, ¿cómo es posible acelerar el crecimiento económico sin generar desequilibrios comerciales externos que terminen por asfixiarlo y precipiten, además, un deterioro más acelerado de los términos del intercambio?

368

Prebisch responde: «La sustitución de importaciones es el único medio de corregir los efectos de las disparidades en la elasticidad del comercio exterior sobre el desarrollo de los países periféricos. Tomemos un ejemplo numérico para aclarar este aspecto de nuestro problema. Para mayor simplicidad supongamos que sólo hay un centro y una periferia con igual ritmo de crecimiento de población. Suponiendo que la tasa anual de crecimiento del ingreso en el centro es del 3 por 100; que la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones de productos primarios es 0,80, y que no existe sustitución de importaciones, la tasa de crecimiento de éstas será 2,4 por 100 ($3 \times 0,80$ %) al año».

«Supongamos ahora que la elasticidad ingreso de la demanda de productos industriales del centro es 1,3 por 100 en la periferia. Si, en un proceso de desarrollo equilibrado, el ritmo de crecimiento de estas importaciones no ha de superar al de las exportaciones, entonces el ingreso de la periferia no podrá aumentar con más intensidad que 1,84 por 100 anual. Esta es la tasa que, combinada con el coeficiente de elasticidad, da el límite del crecimiento de las importaciones, es decir, 2,40 por 100, igual que para las exportaciones.

Si el crecimiento del ingreso en la periferia registrara una tasa análoga a la del centro (3 %), su demanda de importaciones de productos industriales crecería a razón de 3,9 por 100 ($3 \times 1,3$ %), mientras que las exportaciones de productos primarios sólo aumentarían en 2,4 por 100 anual. Para compensar la diferencia entre ambas cifras, el ritmo de crecimiento de la demanda de importaciones tendría que bajar en 1,5 por 100 mediante la sus-



¹⁸ ARMANDO DI FILIPPO: *Desarrollo y desigualdad social en América Latina*. Colección Lecturas del Fondo, núm. 44, México, 1981, capítulos III y IV.

¹⁹ ADOLFO GURRIERI: *La obra de Prebisch...*, op. cit., pág. 447.

titución de importaciones, o las exportaciones industriales tendrían que sumarse a las de productos primarios, o habría que combinar ambas cosas»²⁰.

¿Cuál es el papel del deterioro de los términos del intercambio en esta argumentación? Evidentemente el de agravar las condiciones del déficit de comercio que se producen en una economía primaria exportadora, cuando ésta pretende acelerar su crecimiento. En suma, el esfuerzo exportador de productos primarios requerido para acompañar el mayor crecimiento, puede precipitar el deterioro, y éste contribuye a mantener o a intensificar el déficit comercial. Finalmente este déficit termina por asfixiar el crecimiento. La única solución está en independizar el crecimiento periférico de los límites que le impone la demanda externa de productos primarios a través de la industrialización sustitutiva y la promoción de exportaciones de manufacturas.

Comercio y Desarrollo, la Etapa de la UNCTAD

Cuando se lee el informe que Prebisch preparó con motivo de la celebración de la I Conferencia de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD²¹, surgen tres comprobaciones generales. En primer lugar, impresiona la gran penetración de su diagnóstico fundado en las categorías que había venido elaborando desde los tiempos de la CEPAL. En segundo lugar, destaca la manera natural cómo, a partir de ese diagnóstico, van quedando identificados los problemas cuyo tratamiento y elucidación justifican la existencia y el papel de la UNCTAD. Y tercero, la manera fluida y coherente en que van surgiendo las medidas, mecanismos y recomendaciones que, desde la perspectiva de la cooperación internacional, debían ser investigados, promovidos y diseñados en dicha Conferencia. Cada uno de estos aspectos será examinado con mayor detalle en lo que resta de esta sección y en las siguientes.

369

En primer lugar, lo medular de su teoría surge legítimamente como hilo conductor del análisis. Conviene recordarla brevemente: la relativa inmovilidad internacional de la fuerza de trabajo periférica genera sobrantes virtuales y reales de población activa que impiden a las periferias retener los frutos de su progreso técnico. Este argumento estructural, en el campo internacional, es previo al de las productividades y salarios, porque si hubiera movilidad internacional «perfecta» de los factores productivos, el excedente periférico de mano de obra se transferiría a los centros presionando a la baja los salarios de las regiones más desarrolladas.

La necesidad de crecer a ritmos compatibles con los imperativos de ocupar a la mano de obra sobrante, se enfrenta con los límites externos a tal crecimiento derivados de las reiteradamente comentadas asimetrías en las elasticidades de demanda y oferta. Esto conduce a situaciones crónicamente deficitarias en el comercio exterior de las economías periféricas, al punto de asfixiar su crecimiento si éste pretende proyectarse más allá del poder de compra de sus exportaciones.

El deterioro de los términos de intercambio es una faceta o componente del desequilibrio externo periférico y, como ya hemos visto, queda explicado por los mismos factores causales básicos.

En un notable logro, Prebisch utiliza su tesis del deterioro para explicar el proteccio-

²⁰ *Ibid.*, pág. 444.

²¹ ADOLFO GURRIERI: *La obra de Prebisch...*, op. cit., pág. 228. También publicado en el Fondo de Cultura Económica bajo el nombre de *Nueva política comercial para el desarrollo*, México, 1964.

nismo agrícola de los países industrializados, aprovechando, de paso, para ejemplificar una situación en que el libre juego de las fuerzas del mercado no permite solucionar el problema. Con el ejemplo del proteccionismo agrícola, Prebisch demuestra: i) que el deterioro de los términos del intercambio también se verifica en los sectores agrícolas de los países industriales; ii) que para contrarrestarlo surgen las políticas proteccionistas, de sostén; iii) que esas políticas contribuyen a generar una oferta capaz de perjudicar los precios de los productos primarios periféricos, y iv) que la misma lógica correctiva podría aplicarse en el plano internacional, buscando efectos más equitativos para los intereses de la periferia.

En el capítulo II de su primer Informe a la UNCTAD observa que «a pesar de los grandes aumentos de productividad, suelen mantenerse en esos países industriales precios internos superiores, muy superiores generalmente a los del mercado internacional. Se contrarrestan en esta forma, o mediante el pago de subsidios a los productores agrícolas, las consecuencias adversas del progreso técnico sobre los precios. Pero ello acarrea también un estímulo adicional al aumento de producción, que en muchos casos se realiza en tierras marginales y a costos exagerados. Para asegurar el consumo interno a la producción, así acrecentada, se restringen o eliminan las importaciones de otros países productores mediante artificios de distinta naturaleza no siempre acordes con las disposiciones del GATT. Y si a raíz de este estímulo se producen excedentes exportables, la exportación se realiza mediante subsidios y otros alicientes que tienden a deprimir los mercados mundiales, sin que otros países productores puedan imitarlos por la debilidad misma de su economía»²².

«Como se ve, la tendencia al deterioro de la relación de precios ocurre también en el seno de los países altamente industrializados, debido en gran parte al progreso técnico y a pesar de la fuerza de su economía»²³.

En «Hacia una dinámica...» toca el tema con un lenguaje más directo: «*Nadie ha pretendido en los grandes centros negar el deterioro, ni tratado de aminorar su importancia con los argumentos que hemos escuchado con respecto al deterioro periférico, a saber: que las estadísticas no reflejan el mejoramiento de la calidad en los productos industriales o que los índices de precios no permiten calcular correctamente la relación*»²⁴.

Unos párrafos más adelante Prebisch utiliza este argumento diagnóstico sobre el deterioro aplicado a los centros, y sobre la intervención correctiva que efectúan los países desarrollados, para justificar una intervención análoga en la esfera internacional sobre las causas del deterioro periférico: «¿En rigor, qué significa esa intervención? Sencillamente el reconocimiento de que las fuerzas del mercado no dan una solución equitativa a este problema. El progreso técnico había avanzado en las actividades industriales de esos centros dejando a la zaga la producción agrícola. Pero sucede que, al recuperarse esta última de su atraso, los efectos de su progreso técnico tienden a transferirse al resto de la colectividad. La solución es, pues, de carácter moral y político: retransferir a los productores agrarios el ingreso que habrían dejado de tener por obra de las fuerzas del mercado o impedir que al actuar estas fuerzas se nivelen sus ingresos con los ingresos urbanos. A fin de cuentas, toda medida de redistribución del ingreso es esencialmente de ese carácter».

«Encarada así, con esta perspectiva, la corrección del deterioro de la relación de precios del intercambio en los países periféricos se presenta como un vasto problema de redistribución internacional del ingreso, como una medida impuesta no solo por la equidad, sino por un gran designio político: cooperar con los países en desarrollo a que corrijan su debi-

²² *Ibid.*, pág. 238.

²³ *Ibid.*, pág. 239.

²⁴ *Ibid.*, pág. 210

lidad congénita, adquieran la aptitud para retener el fruto de su progreso técnico y acelerar su desarrollo económico y social»²⁵.

Finalmente, y evocando la reunión de Quintadinha en 1954, Prebisch alude al Informe presentado por la Secretaría de la CEPAL a requerimiento de la OEA, organismo responsable de esa reunión, en el que «se propuso que los países consumidores de productos primarios establecieran un impuesto de importación por un monto equivalente a la caída de los precios, y que el ingreso de este impuesto se retransfiriere a los países productores». En párrafos siguientes el mismo Prebisch introduce salvedades y reservas a la solución propuesta concluyendo que «se trata de ideas generales más que de proposiciones concretas, que se presentan aquí como términos de discusión de este importantísimo problema de la relación de precios»²⁶.

Vemos entonces, a propósito del tema que nos preocupa en este ensayo, de qué manera Prebisch va enlazando sus categorías teóricas fundamentales, para producir un diagnóstico significativo sobre las tendencias al deterioro en los precios agrícolas de los centros. Este diagnóstico le permite evidenciar que la intervención en esos mercados es un reconocimiento de que esas tendencias existen, que no se solucionan espontáneamente y que las intervenciones correctivas que los centros aplican internamente, también se justifican política y moralmente en la esfera internacional.

El Deterioro y las Asimetrías Estructurales en el Comercio Internacional

Después de referirse a la necesidad de obtener financiamiento compensatorio por parte de las regiones periféricas desde las regiones centrales, Prebisch vuelve a apoyarse en los conceptos fundamentales de su teoría, para criticar el «principio de la nación más favorecida» imperante en el GATT, como una errónea modalidad de reciprocidad convencional que no es aplicable a la relación centro-periferia.

Como este tema afecta la evolución de los términos de intercambio, se justifica examinarlo aquí, para verificar de qué manera Prebisch vuelve a apoyarse en sus proposiciones teóricas fundamentales para extraer consecuencias prácticas. Así, basándose en las tendencias al desequilibrio exterior ya examinadas en esta sección y en la anterior, Prebisch afirma: «La exigencia de reciprocidad en las negociaciones entre países que no tienen disparidad estructural en su demanda es de lógica innegable. En verdad, para el equilibrio económico internacional es indispensable que el aumento de exportaciones que un país consiga a raíz de las concesiones de los otros, vaya acompañando también de concesiones equivalentes a estos últimos, a fin de aumentar las importaciones provenientes de ellos».

«En el intercambio de los países en desarrollo con los países industriales, el caso es distinto. Puesto que los primeros tienden a importar más de lo que exportan —en virtud de la disparidad internacional de la demanda— las concesiones que les hacen los países industriales tienden a corregir esa disparidad y se traducen prontamente en mayores exportaciones de ellos a los países en desarrollo. En otros términos, *estos países, dada su gran demanda potencial de importaciones, podrán importar más de lo que de otro modo hubieran*

371

²⁵ *Ibid.*, pág. 211.

²⁶ *Ibid.*, pág. 211.

podido de no haberse otorgado esas concesiones. Hay, pues, una reciprocidad real o implícita, independiente del juego de concesiones convencionales. Y esto es lo que tiene que reconocerse en la política de comercio internacional.»²⁷ (Subrayado de Prebisch.)

Se podría pensar que la consideración de este tema de las reciprocidades escapa al asunto del deterioro, que es la preocupación esencial de este ensayo. Pero el desequilibrio estructural que deriva de la disparidad internacional de la demanda genera un comercio deficitario en la periferia, *tanto más deficitario cuanto más se intente acelerar el crecimiento periférico independientemente de la capacidad para importar. En su afán por acelerar el crecimiento y reducir el déficit comercial, los países suelen intentar —por ejemplo, devaluando sus monedas— acrecentar su oferta exportadora. Pero pasado cierto límite, el mecanismo conocido de las elasticidades pone en marcha el fenómeno del deterioro.*

Asimismo, cabe aquí introducir una distinción, a la cual se ha referido Singer²⁸, entre el deterioro de los precios primarios respecto de los precios industriales, y el deterioro general de los precios de exportación de las economías periféricas respecto de los precios de las economías centrales. Esta otra manera de abordar el tema del deterioro que toma el conjunto de las exportaciones de las economías periféricas, y no sólo las primarias, sin duda debe consultar la cadena causal que vincula el déficit comercial periférico, el mecanismo de la devaluación y la expansión de las exportaciones hasta alcanzar eventuales niveles de sobreoferta que depriman sus precios. Nuevamente aquí las conceptualizaciones teóricas básicas de Prebisch —disparidad estructural entre centros y periferias, disparidad internacional de la demanda, deterioro en los términos del intercambio, etc.— sirven para elaborar propuestas negociadoras concretas, como es la idea de la reciprocidad real, por oposición a la reciprocidad convencional o simétrica tal como se establece en las cláusulas del GATT. El Sistema Generalizado de Preferencias, incluido en la parte IV del Acuerdo General, fue un reconocimiento internacional, tardío e insuficiente de las disparidades estructurales que el examen del sistema centro periferia pudo poner de manifiesto.

372

También el diagnóstico sobre las disparidades estructurales y el desequilibrio exterior de los países en desarrollo le sirve a Prebisch de marco para plantear el tema de la *integración* y de la *cooperación*, entre ellos: «Ya se ha explicado el significado de la sustitución de importaciones. Esta sustitución se ha venido realizando aisladamente por cada país. Ahora bien, si para aliviar los obstáculos que se encuentran en este proceso, la sustitución se realiza en común en una agrupación de países en desarrollo, sus importaciones desde el mundo no por ello disminuirán de cuantía; simplemente habrán cambiado de composición. Esta cuantía depende en última instancia de la actitud de los países industriales y no de la decisión unilateral de los países en desarrollo: consecuencia de aquella asimetría del comercio internacional que antes se ha explicado. Si los países industriales compran más en los países en desarrollo, crecerán paralelamente sus ventas a ellos; pero si estos últimos compran más a aquéllos, no por ello aumentarán sus ventas de productos primarios. Simplemente se acentuará la tendencia al desequilibrio exterior»²⁹.

El tema del entrelazamiento entre la sustitución de importaciones y la integración, también lo combinó con el de la *cooperación* de los países en desarrollo para la defensa de los precios de sus productos básicos.

En efecto, este mismo diagnóstico le permitió a Prebisch —como ya se observara en secciones anteriores— abordar el tema del proteccionismo agrícola en los países centrales, de

²⁷ *Ibid.*, pág. 259.

²⁸ HANS SINGER: «The distribution of Gains revisited», incluido en *The strategy of International Development*, editado por Sir ALEX CAIRNCROSS y MOHINDER PURI; Mac Millan, Londres, 1975

²⁹ ADOLFO GURRIERI: *La obra de Prebisch en la CEPAL*, op. cit., pag. 267.

sus excedentes de producción que se vuelcan en el mercado mundial y de su impacto negativo sobre los precios internacionales de los productos básicos.

Prebisch critica la proposición de que las fuerzas del mercado podrían lograr ajustes satisfactorios en estos casos, no sólo por las disparidades estructurales de fondo, sino también por la interferencia netamente política del proteccionismo de los centros sobre la oferta mundial de productos agrícolas de clima templado. En relación con los productos tropicales y mineros, observa Prebisch que los recursos destinados a su producción no son fácilmente desplazables a otras actividades, y la caída de sus precios puede redundar en un aumento, antes que en una contracción de su producción.

Finalmente, observa, ya en el plano de las proposiciones políticas: «Por estas razones, no se puede seguir sosteniendo que los convenios sobre productos básicos no deben entorpecer el funcionamiento a largo plazo de las fuerzas subyacentes del mercado a través del mecanismo de precios. Cuando los precios obedecen a situaciones como las que acaban de referirse, no reflejan la acción de esas fuerzas. En estas condiciones es necesario realizar, con carácter permanente, una confrontación de la política de producción y la política comercial de los distintos países a fin de llegar a soluciones satisfactorias para todos»³⁰.

La Apropiación de los Incrementos de Productividad en el Comercio Exterior de los Centros

Como ya se indicó, existen dificultades que han obstaculizado el cálculo de un índice de la relación doble factorial de intercambio como el que se comentó en la sección 2. Las dificultades se presentan especialmente en el cálculo de las productividades de las actividades de exportación. Buena parte de esas dificultades desaparecen si se acepta que el incremento en la productividad media del trabajo es un índice adecuado del ritmo de introducción de progreso técnico. Esto resulta teóricamente inaceptable para la escuela marginalista neoclásica, pero perfectamente plausible para los herederos de la tradición clásica.

En cualquier caso, y por razones de orden práctico asociadas a la inteligibilidad y la disponibilidad estadística de los datos, incluso autores teóricamente reticentes a aceptar la productividad laboral como índice de progreso técnico —o de incremento de la productividad real global— han terminado por «resignarse» a usar este indicador.

Tal es el caso de Charles Kindleberger, quien, en su estudio sobre los términos del intercambio referido al caso europeo, presenta una estimación «impresionista», como él mismo cautelosamente la denomina, de la relación doble factorial de intercambio de la Europa industrializada en relación con otras regiones para un período de ochenta años que concluye en 1952. Los resultados a que arriba en dicho ejercicio tienden a confirmar la tesis del deterioro de los términos de intercambio de los países periféricos, o con más bajo grado de industrialización. En efecto, la relación doble factorial de intercambio sólo resulta desfavorable a la Europa industrial en relación con los Estados Unidos y muy especialmente en el período 1938-1952. Para el resto de las regiones, menos industrializadas, la relación resulta favorable a la Europa industrial³¹.

³⁰ *Ibid.*, pág. 272.

³¹ CHARLES P. KINDLEBERGER: *The Terms of Trade. A European Case Study*. John Wiley and sons, Inc., New York, 1956. Véanse págs. 223 y ss.; véase también pág. 240.

Aquí se intentará una estimación bastante grosera y aproximativa de un índice factorial *simple* del intercambio para las actividades exportadoras de los centros, partiendo de la base de que las exportaciones de los países desarrollados presentan un alto componente de manufacturas. Este índice se escribe:

$$I_s = \frac{P_x}{P_m} \cdot a_x$$

Y puede ser entendido como el valor agregado o ingreso nominal generado por trabajador ocupado en las actividades de exportación, deflactado por un índice de precios de importación. En otras palabras, expresa el poder para adquirir artículos importados que tienen los ingresos por trabajador ocupado en actividades de exportación *.

$$* \text{ Sea } P_x = \frac{V_x}{Q_x} \text{ y } a_x = \frac{Q_x}{T_x}$$

en que p_x es el índice de precios de los productos exportados, V_x el valor total exportado, Q_x el *quantum* o volumen, y T_x la cantidad de trabajo aplicado a las actividades de exportación. Luego:

$$\begin{aligned} \frac{P_x}{P_m} \cdot a_x &= \frac{V_x}{Q_x} \cdot \frac{Q_x}{T_x} \cdot \frac{1}{P_m} \text{ o también:} \\ &= \frac{V_x}{T_x} \cdot \frac{1}{P_m} \text{ recordando que } \frac{V_x}{T_x} = v_x \text{ nos queda } \frac{v_x}{P_m} \end{aligned}$$

374 Diferenciando la expresión anterior, ella puede ser expresada en términos de tasas de crecimiento.

$$\frac{dI_s}{I_s} = \frac{dp_x}{P_x} + \frac{da_x}{a_x} - \frac{dp_m}{P_m}$$

La suma de las tasas de crecimiento de los precios de exportación $\frac{(dp_x)}{P_x}$ y de las productividades reales en las actividades de exportación $\frac{(da_x)}{a_x}$, expresa de manera aproximada la tasa de crecimiento de los ingresos nominales por trabajador ocupado en las actividades de exportación $\frac{(dv_x)}{v_x}$. Pero el ritmo de crecimiento del poder adquisitivo real de esos ingresos en términos de bienes importados depende del ritmo de crecimiento de los precios de las importaciones $\frac{(dp_m)}{P_m}$. Si ambos índices crecieran al mismo ritmo, el poder adquisitivo de bienes importados por trabajador ocupado en las actividades de exportación crecería al mismo ritmo que su productividad física. Si los precios de exportación crecen más velozmente que los de importación, entonces el trabajo ocupado en las actividades de exportación genera un poder para adquirir bienes importados que es superior al crecimiento de su productividad física y viceversa.

Examinemos, para ejemplificar, el caso de Japón, en que en 1981 el 97 por 100 de sus exportaciones son manufacturas. Los ingresos nominales de exportación por unidad de

trabajo crecieron en el período 1960-1983 a una tasa que es la suma de 8,3 por 100 $\frac{(da_x)}{a_x}$ y (5 %) $\frac{(dp_x)}{p_x}$, es decir, a 13,5 por 100. Por otro lado, el valor medio de las importaciones

de bienes creció al 2,5 por 100 durante el mismo período. Luego el poder para adquirir bienes importados por trabajador ocupado en las actividades de exportación (industria manufacturera) creció al 11 por 100, casi tres puntos por encima de la productividad real en dicha actividad.

En el caso de Estados Unidos —en que en 1981 un 70 por 100 de sus exportaciones son manufacturas— el poder adquisitivo real de los ingresos generados por los trabajadores que trabajan en el sector manufacturero, en términos de bienes importados, creció al 2,8 por 100 (1,8 % + 6,8 % - 5,7 %), un punto más alto que el ritmo de crecimiento de la productividad física en las manufacturas. Pero en este caso la estimación resulta menos confiable por el inferior porcentaje de manufacturas en sus exportaciones totales.

En Alemania —en que en 1981 un 86 por 100 de sus exportaciones fueron manufacturas— el crecimiento de la productividad física del trabajo en las actividades manufactureras es igual al crecimiento del poder para adquirir bienes importados por trabajador ocupado en actividades de exportación (manufacturas). En ambos casos el ritmo fue de 3,6 por 100 anual.

En Francia —73 por 100 de exportaciones manufactureras en 1981— el crecimiento del poder para adquirir importaciones por trabajador ocupado en actividades de exportación fue 4,9 por 100 ligeramente superior al de la productividad física del trabajo en las actividades de exportación (manufacturas). En el Reino Unido pasa algo similar a las cifras respectivas: en términos de tasas de crecimiento son 3,3 por 100 para el poder de compra de importaciones por trabajador, y de 3,1 por 100 para la productividad física. El porcentaje de sus exportaciones manufactureras fue para el mismo año de 68 por 100. Luego, ante la inferior cuota de manufacturas en las exportaciones totales, aquí también la estimación resulta menos confiable *.

375

* Nótese además que los cálculos suponen que la estructura de la *producción* manufacturera —por ramas intrasectoriales— es análoga a la estructura de las exportaciones manufactureras. Por lo tanto, el crecimiento de la productividad laboral de las primeras se usa como «proxy» para el de las segundas.

En resumen, los casos examinados aquí, que corresponden a los principales países de la OECD, en principio parecen sugerir que —estimado por trabajador ocupado en las actividades de exportación— el poder para adquirir bienes importados creció a un ritmo igual o superior al de la productividad física. En cuatro de los cinco casos analizados este ritmo fue superior. En otras palabras, a través de la relación de intercambio, estos países no parecen haber cedido ni un solo céntimo de su productividad laboral manufacturera. Sin embargo, debe recordarse que esta conclusión se basa en una estimación bastante grosera en términos metodológicos.

El Deterioro, Treinta y Cinco Años Después. Un Vistazo a las Cifras

Pero más allá de estos intentos por verificar de manera integral la tesis del deterioro, también es legítimo y necesario preguntarse por la evolución de la tendencia de los precios relativos entre productos básicos y manufacturas. La acumulación de estudios recientes permite arrojar una respuesta categóricamente afirmativa. *Los precios de los productos básicos se han deteriorado frente a los de las manufacturas, tanto a lo largo de todo el siglo XX, como en lo que va transcurrido de la posguerra. En plazos más cortos y recientes estamos asistiendo a un derrumbe de estos precios, que en 1986 han llegado a niveles reales inferiores a los peores años de la crisis del treinta. Esta tendencia al menos en la posguerra también se ha manifestado en los productos básicos exportados por América Latina, región a la que perteneció Prebisch, uno de los dos grandes pioneros de la tesis.*

Cabe intentar aquí una recapitulación breve y superficial de los antecedentes más recientes sobre la materia y nada mejor que empezar reproduciendo los comentarios del otro pionero de la tesis. En efecto, Hans Singer, escribiendo en 1984, con su lenguaje proverbialmente sintético y elocuente, nos dice: «La más satisfactoria y actualizada serie para nuestros propósitos es el índice de 30 productos primarios exportados por los países en desarrollo (excluyendo oro y petróleo), deflactado por el índice de Naciones Unidas referido a las manufacturas exportadas por los países desarrollados, calculado por el Departamento de Investigaciones del FMI. La información más reciente se retrotrae hasta 1957 y llega hasta febrero de 1982». (Véase cuadro 2, que reproduce las cifras citadas por Singer).

«Entre 1957 y febrero de 1982 —continúa Singer— los términos de comercio de las exportaciones primarias de los países en desarrollo, en relación con las exportaciones manufactureras de los países desarrollados, se han deteriorado en 32 por 100. Este deterioro abarcó los cuatro mayores grupos de productos primarios: alimentos en 27 por 100, bebidas en 28 por 100, materias primas agrícolas en 45 por 100 y metales en 28 por 100. Si tomamos el promedio cuatrienal 1957-1960 como nuestra cifra base, el deterioro global se reduce del 32 al 36 por 100, y los otros índices también lo hacen concordantemente. Si comparamos 1957-1960 con 1978-1981, el deterioro es todavía del 14 por 100. Es difícil ver cómo, a la luz de estos datos, pueda existir cualquier evasiva o duda respecto de cuál ha sido la tendencia de los términos del intercambio, siempre que la exclusión del petróleo sea aceptada. ¿Acaso estos datos notablemente uniformes para los cuatro grupos no sugieren que algún factor común está operando sobre todos ellos? Esta impresión general no excluye el reconocimiento de factores cíclicos que complican la selección de los datos en la medición del comercio: en 1973 y 1974 los términos de intercambio mejoraron temporariamente sobre 1957, y 1977 nuevamente estuvo cerca de hacer lo propio. La mejoría temporaria fue bastante espectacular para los alimentos en 1974, y para las bebidas en 1977. Pero los datos más recientes para febrero de 1982 son los más bajos registrados para todos los productos básicos en conjunto, así como también para los alimentos, las materias primas agrícolas y los metales (aunque no las bebidas) separadamente —¿acaso no es esto lo que una tendencia significa?—. Observando el conjunto completo de los 120 datos anuales para 1957-1981, encontramos que solamente 20 muestran una mejoría sobre 1957, 2 no muestran ningún cambio, pero 98 evidencian un deterioro»³².



³² HANS W. SINGER: «The terms of trade controversy and the evolution of soft financing: Early years in the UN», incluido en *Pioneers in Development*, pág. 289; The World Bank, Washington, DC, 1984.

Los estudios empíricos que tienden a comprobar y ratificar la tendencia al deterioro se han multiplicado en los últimos tiempos.

Por ejemplo, en una reciente publicación del Banco Mundial ³³ se presenta el diagrama siguiente (véanse gráficos 1 y 2) en que se muestra la evolución del índice de precios de productos básicos deflactados por el índice de precios al mayoreo de los Estados Unidos. En la mencionada publicación se observa que «las tendencias en los términos de comercio han sido un tópico muy discutido. Desde que Prebisch y Singer presentaron sus argumentos en 1950, el tema ha sido revisado por varios autores, más recientemente por Grilli y Yang en un comprehensivo análisis que utiliza datos desde comienzos de siglo». El gráfico citado y otros que lo complementan «muestran que los recientes niveles (1982-1985) de los productos básicos son los más bajos, con la única excepción de 1932, año de la gran depresión. El nivel para 1986 será probablemente más bajo que el alcanzado en 1932». Las últimas cifras posteriores a la publicación que se comenta están demostrando que así es.

En otro trabajo relativamente reciente —de circulación restringida— del Fondo Monetario Internacional, preparado por David Spasford, se observa: «Después de revisar una cantidad de temas principales que emergen en la literatura, el trabajo presenta un análisis estadístico de tendencia, cubriendo el período que media entre 1900 y comienzos de 1980. El análisis muestra que, una vez tomada en cuenta la presencia de los desplazamientos estructurales experimentados por el mercado mundial de productos básicos como consecuencia de la segunda guerra mundial, la experiencia del período 1900-1982 parece proveer un apoyo bastante fuerte a la hipótesis sugerida por Prebisch y Singer hace treinta y cinco años, de que los precios reales de los productos básicos siguen una tendencia declinante» ³⁴.

En el mismo sentido se expresa Prabirjit Sarkar, en un reciente trabajo publicado en el *Cambridge Journal of Economics*: «Lo que hemos observado en las secciones I y II esclarece que ha existido una declinación secular de los términos de comercio de los productos primarios en relación con las manufacturas; esta tendencia declinante continuó en los años posteriores a la segunda guerra mundial, a pesar de que los países industriales mantuvieron pleno empleo y una alta y sostenida tasa de crecimiento hasta 1973» ³⁵.

En un reciente informe de la CEPAL, también se enfoca la misma tendencia, pero referida en este caso a los productos básicos que exporta América Latina. El período cubierto por dicho informe es 1950-1985 y en la serie allí analizada (véanse cuadros 3 y 4) también se pone de relieve el fenómeno del deterioro para los productos básicos exportados a nivel regional ³⁶.

No es el objeto de este trabajo penetrar en los tecnicismos, hipótesis y supuestos que subyacen a los resultados presentados en los informes citados. Más bien esta tarea debería correr a cargo de quien, a esta altura del debate y de los acontecimientos históricos, pretenda *negar o poner en duda* esta tendencia de largo plazo. El objeto de la rápida recapitulación es otro. Puesto que hemos estudiado las causas explicativas, presentadas por Singer, Prebisch y la CEPAL, sobre un fenómeno empíricamente verificable, resulta útil comprobar que el citado fenómeno existe y se ha agudizado en los últimos años.

En relación con las tendencias más recientes, las evidencias son mucho más categóricas



³³ WORLD BANK: *Price prospects for major primary commodities*. Report n.º 814/86, volume I: «Summary and implications», annex 1, págs. 83/84. Washington, DC, 1986.

³⁴ DAVID SAPSFORD: *Real Primary Commodity prices: An analysis of long-run movements*, pág. 1. International Monetary Fund. Research Department DM/85/31.

³⁵ PRABIRJIT SARKAR: «The Singer-Prebisch hypothesis: a statistical evaluation», in *Cambridge Journal of Economics*, pág. 369, volume X, n.º 4, december 1986.

³⁶ CEPAL: *The terms of Trade of primary commodities in Latin America and the Caribbean* (Original: English). LC/L 382, december 1986.

y concluyentes. En el informe ya citado del Banco Mundial se observa: «El período 1984-1986 registró un récord de bajos niveles en los precios reales de los productos primarios, excluido el petróleo. En 1985, el índice del Banco Mundial referido a 33 precios de productos primarios distintos del petróleo, en términos de dólares corrientes, cayó a 79,5 (1979-1981 = 100), su nivel más bajo en nueve años. Esto representó un 4,8 por 100 de declinación desde la baja recesiva de 1982 y 11,1 por 100 de caída desde el alza posrecesiva alcanzada en la primera mitad de 1984. Muchos precios de productos primarios continuaron declinando durante la primera mitad de 1986; el índice se ubicó en 75,2 en agosto de este año. En dólares constantes, el índice cayó a un nivel más bajo que el correspondiente al período de la Segunda Guerra Mundial. El índice en dólares constantes será mucho más bajo aún en 1986, pues los precios de los productos básicos no lograron seguir el incremento de los precios en dólares de las manufacturas».

«Prácticamente todos los grupos de productos básicos —continúa el informe del Banco Mundial— experimentaron declinaciones de precios en el período 1984-1986. Ciertamente, la declinación de 1984-1986 de los precios de los productos primarios, en términos de dólares nominales, no tiene precedentes en la historia reciente, por lo amplia y abrupta. Entre el cuarto de 1983 y el segundo cuarto de 1986, el índice en dólares corrientes para los productos primarios agrícolas declinó en un 13 por 100, liderado por las grasas y aceites (− 49 %), productos primarios agrícolas no alimenticios (− 35 %) y cereales (− 23 %). El índice para metales y minerales declinó en un 16 por 100 para el mismo período; prácticamente todos los metales y minerales contribuyeron a esta declinación. Las bebidas (+18 %) y la madera aserrada (+4 %) fueron los únicos grupos de productos básicos que mostraron un incremento en sus precios durante el período»³⁷.

En las próximas secciones se examinarán las transformaciones del escenario económico de los años ochenta que han contribuido a precipitar este «derrumbe» en los precios y se intentará emitir una opinión sobre la capacidad explicativa que conserva la tesis Prebisch-Singer —y las posteriores y más detalladas elucubraciones de Prebisch sobre la disparidad estructural— para interpretar las presentes condiciones históricas y prevenir las adversas consecuencias que se ciernen sobre los países periféricos.

378

El Deterioro en el Escenario de los Ochenta. La Capacidad Explicativa de las Tesis Examinadas

Al nivel de la dinámica estructural subyacente de largo plazo, las tesis de Prebisch y Singer —relativas al impacto del progreso técnico y del diferente comportamiento de las elasticidades sobre el tema del deterioro— siguen manteniendo plena validez. Sin embargo, el escenario de los ochenta no sólo ha afianzado fenómenos preexistentes, sino que ha hecho emerger otros nuevos. Estos últimos pueden integrarse al marco explicativo básico del deterioro dentro del paradigma centro-periferia, pero no se habían manifestado en su actual importancia cuando se establecieron los fundamentos de esta visión.

Como veremos, sin embargo, el interrogante fundamental subyacente, referido a la dis-

³⁷ WORLD BANK: *Price prospects...*, *op. cit.*, Summary, page iii.

tribución del progreso técnico y de sus frutos, adquiere renovada validez a la luz de la revolución tecnológica que se ha iniciado.

En primer lugar examinaremos aquellos factores causales del deterioro que se encuadran cómodamente en las explicaciones tradicionales examinadas en este ensayo. En segundo lugar, pasaremos revista a ciertos nuevos fenómenos que no están incluidos en las formulaciones originales de las tesis del deterioro, pero que, como veremos, pueden integrarse legítimamente en dicho marco sin forzar o desvirtuar sus fundamentos.

Tomando el primer conjunto de factores causales mencionados en el párrafo anterior, los años setenta presenciaron una desaceleración en el desarrollo de los centros industriales, con una aguda crisis recesiva que se precipitó a comienzos de los ochenta. En el curso de esta tendencia se desaceleró el ritmo de la demanda de productos básicos, de acuerdo con las propensiones cíclicas también abordadas en el marco explicativo prebischiano³⁸. Estamos asistiendo al fin de un ciclo largo de auge que se inició en la posguerra, en correspondencia con corrientes tecnológicas fundadas en la difusión de la industria automotriz, la electrónica, los plásticos, etc. Existe en este momento una nueva oleada tecnológica que está automatizando y robotizando los procesos productivos; reduciendo el componente de insumos básicos por unidad de producto final; sustituyendo materiales de base, y transformando la agricultura desde sus mismos fundamentos genéticos. La microelectrónica ha favorecido la miniaturización de los productos de uso durable; la sustitución de materiales se manifiesta, por ejemplo, en la introducción de la fibra óptica, que reemplaza al cobre en las comunicaciones, o de las cerámicas, que sustituyen al acero y otros metales. La biotecnología, a través de la biogenética y otros procesos, ha permitido hibridaciones vegetales o animales que van dejando «obsoletas» las especies naturales tradicionalmente producidas —por ejemplo en materia de cereales— y creando dependencias periféricas de nuevo cuño; la robotización, junto con otros adelantos tecnológicos afines, permite reducir el componente de mano de obra en actividades que presentaban ventajas comparativas para las periferias, y el avance de la comunicación por satélite y otras formas de telemática está elevando sideralmente las «ventajas comparativas» —por llamarlas provisoriamente de algún modo— de los países centrales en múltiples servicios que se trazan internacionalmente. Este último factor ha favorecido la posición de las grandes multinacionales comerciales y financieras.

379

Este impresionante «boom» tecnológico es aún históricamente incipiente, pero sus efectos actuales (no es fácil predecir los futuros) sobre el deterioro de los términos de intercambio de los productos básicos en parte se explican por los mismos postulados enunciados por Prebisch y Singer a principios de los cincuenta: uso productivo más eficiente de los insumos primarios, sustitución de materiales naturales por sintéticos, etc. Otra expresión del mismo fenómeno dice relación con las pautas de consumo de los centros y su impacto en las nuevas tecnologías: sustitución de la glucosa derivada de la caña de azúcar por la fructosa obtenida del maíz; reducción en el consumo de alimentos lácteos o granos de origen vegetal; u otros cambios asociados con nuevos gustos o pautas dietéticas.

Estos factores tecnológicos, tal como hoy se manifiestan, junto con los comportamientos tradicionales del consumo, mantienen vigentes las leyes de Engel, cuyo impacto sobre el deterioro también fue tempranamente enunciado en los trabajos de Prebisch y de Singer. Resumiendo y en términos generales cabría repetir el mismo aserto formulado por ellos en aquella época, a saber: i) que el progreso técnico reduce el componente primario en el valor total de los productos manufacturados. Y más precisamente, el valor de los pro-

³⁸ En relación con estos y otros argumentos que se mencionan en esta sección, véase UNCTAD, *Revitalizing development growth and international trade: assessment and policy options*. Report by the UNCTAD Secretariat. Chapter III. Commodities TD/328/Add. 3, february 1987.

ductos primarios exportados por las regiones periféricas en la producción manufacturera de los centros, y ii) que las leyes de Engel siguen operando en el mismo sentido y además su incidencia más aguda se manifiesta sobre ciertos productos alimenticios (caso de azúcar de caña) exportados por las regiones periféricas.

Hasta aquí se han señalado los rasgos más generales de la evolución económica actual de los centros que pueden ubicarse con cierta comodidad en el marco de las explicaciones tradicionales que la concepción centro-periferia ha presentado sobre el tema del deterioro.

Pero las transformaciones de los años ochenta, ya preanunciadas algunas de ellas en la década del setenta, son muy vastas y profundas. Y dentro de la vigencia y validez general de la concepción centro-periferia, requieren de elaboraciones conceptuales adicionales. Las que son perfectamente integrables en el marco paradigmático general.

Tocaremos, en lo que sigue, tres aspectos principales que afectan los términos del intercambio. En primer lugar, las modificaciones en la estructuración monetaria y financiera internacional, con su impacto sobre los movimientos cambiarios y las tasas de interés. En segundo lugar, el exacerbamiento de las formas proteccionistas no arancelarias en el marco de mecanismos que forman parte del así denominado «comercio administrado». En tercer lugar, la intensificación del proceso de transnacionalización en la esfera comercial y productiva —además de la financiera ya tratada en el primero de los puntos señalados—. Estos aspectos serán considerados en tanto y en cuanto afecten el tema de la relación de intercambio entre productos primarios y manufacturados.

En relación con el primero de estos aspectos, la configuración del escenario monetario y financiero actual renoce como principales antecedentes la declaración de inconvertibilidad del dólar a comienzos de los setenta, la crisis del petróleo en 1974, el «hartazgo de dólares» y las tendencias inflacionarias de la época, y la gran expansión de la banca privada transnacional, que recirculó, bajo la forma de créditos fáciles, los grandes superávits de los países petroleros. Estos créditos se orientaron hacia países periféricos de desarrollo intermedio, especialmente en América Latina, que pudieron, gracias a la «permisividad financiera» crecer —y también consumir suntuariamente— más allá de lo que tradicionalmente les hubiera permitido el poder de compra derivado de sus ingresos de exportación. A comienzos de los años ochenta, las políticas monetarias y fiscales de los Estados Unidos elevaron radicalmente las tasas de interés y provocaron agudos desequilibrios en cuenta corriente de los países deudores, que afectaron abruptamente sus posibilidades de crecimiento. Para superar la asfixia externa —que en este caso no se manifiesta en el balance de bienes, sino en el de cuenta corriente— los países deudores y, en especial, los latinoamericanos, efectuaron ingentes esfuerzos por acrecentar sus exportaciones y reducir sus importaciones. Lo segundo se logró al costo de la peor crisis recesiva desde los años treinta. Lo primero contribuyó a generar una sobreoferta de productos básicos en los mercados mundiales. En resumen, la necesidad de crecer bajo condiciones de aguda restricción externa, dio lugar a devaluaciones y otras medidas que, en vista de las elasticidades involucradas, contribuyeron al derrumbe de los precios de los productos básicos, pero no fueron, como veremos, su única causa. Tras el transitorio auge de la permisividad crediticia, afloraron las condiciones estructurales de la posición periférica. Así, la necesidad de crecer bajo condiciones de desequilibrio externo forzó las exportaciones más allá del punto permitido por las elasticidades. La matriz explicativa fundamental que otorga inteligibilidad a este proceso se funda, sin duda, en las categorías «prebischianas» sobre la condición periférica, el estrangulamiento externo, las elasticidades y el deterioro. Sin embargo, esta explicación resulta especialmente aplicable a los países de América Latina.

Dentro de la esfera monetaria financiera, otros factores también han influido de manera más directa sobre los precios de los productos básicos en el curso de los años ochenta.

En primer lugar las elevadas tasas reales de interés a nivel internacional encarecieron

la opción de mantener importantes sumas de capital bajo la forma de abundantes existencias de productos básicos. La liquidación de una parte sustancial de esas existencias, con el objeto de invertir en el mercado financiero, contribuyó en ciertos rubros a acrecentar la sobreoferta ya aludida y al correspondiente deterioro en los precios.

Por otro lado, las fluctuaciones del dólar también afectaron negativamente los precios de los productos básicos denominados o calculados en dólares. La apreciación del dólar durante el período 1980-1985, elevó los precios de los productos básicos expresados en otras monedas y estimuló la oferta de los mismos. Esto acrecentó la oferta internacional *global* y contribuyó a deprimir los precios. Sin embargo, muchos países en desarrollo altamente endeudados cuyas monedas están «atadas» al dólar —como es el caso de los latinoamericanos—, ante la apreciación de esta divisa, trataron de paliar su asfixia externa, acrecentando su propia oferta mediante devaluaciones u otros arbitrios. Este comportamiento también contribuyó a generar sobreoferta. Todavía resulta demasiado pronto para evaluar el encadenamiento de efectos causales que la actual devaluación del dólar está produciendo en los precios de los productos básicos, pero parece claro que los efectos no son simétricos a la luz del continuo deterioro que siguen experimentando los precios de los productos básicos.

El segundo aspecto también atinente a los factores de política económica, controlados desde los centros, atañe a la agudización del proteccionismo agrícola, como una consolidación y exacerbación de tendencias ya consideradas por Prebisch en su primer informe a la UNCTAD. Recuérdese que al examinar el proteccionismo agrícola, Prebisch se refirió a una versión intranacional del deterioro, aplicable también a la agricultura de los países desarrollados. Pero más allá de las causas internas del proteccionismo agrícola, sus efectos internacionales siguen siendo los de reducir la demanda de productos primarios proveniente de los centros, y los de acrecentar la oferta mundial originada en estos mismos países. Recuérdese que ya en la época del primer informe de Prebisch a la UNCTAD, las economías desarrolladas eran los principales ofertantes de productos básicos —especialmente los de clima templado— en el comercio mundial. Desde entonces este rasgo ha seguido acentuándose.

Otro factor tiene que ver con el escalonamiento arancelario de los centros, a medida que se eleva el grado de procesamiento industrial de los productos básicos exportados por los países periféricos. Estas semimanufacturas (acero, cuero, fibras textiles), junto con otros productos terminados (indumentaria, alimentos elaborados, calzado), también tienen una elasticidad ingreso de la demanda que es inferior a la de los productos de más compleja tecnología en que se especializan los países industrializados.

El tercer aspecto a tratar es de naturaleza estructural, y se proyecta dinámicamente a largo plazo como una de las transformaciones trascendentales del proceso económico. Atañe a la consolidación de las empresas transnacionales como protagonistas del proceso productivo, comercial y financiero a nivel internacional, y de manera general con el proceso de transnacionalización de la economía mundial.

De acuerdo con recientes informaciones de CEPAL ³⁹, «puede apreciarse el enorme tamaño de las compañías internacionales de comercialización y el dominio que ejercen sobre las transacciones en productos básicos, al considerar que las compañías dedicadas a múltiples productos controlaban entre el 70 y el 80 por 100 del total del comercio mundial de productos básicos, en el año 1980; lo que representó 980 mil millones de dólares.

Ahora bien, uno de los rasgos que explicaban el deterioro atribuible a razones tecno-



³⁹ CEPAL: *Comercialización y estructura de los mercados de productos básicos de América Latina y el Caribe*. LC/R. 508. Original: Español, pág. 3.

lógicas era la reducción del componente de productos básicos en el valor del producto final, lo que afectaría negativamente las condiciones de demanda y, por esta vía, contribuiría al desmejoramiento de sus precios. Sin embargo para muchos productos, especialmente de origen agrícola, tanto el nivel como las eventuales tendencias descendentes en aquella participación pueden ser atribuibles a las estructuras de mercado y a las condiciones de comercialización y procesamiento. En lo que atañe a la comercialización misma, esto parece especialmente evidente en productos que no requieren de un importante procesamiento ulterior. Por ejemplo, en el caso del banano, el valor retornado a los países de la UPEB en relación con el precio al detalle final en el país consumidor, es sólo del 15 por 100. En el caso del cacao en polvo exportado por Brasil, la proporción entre el valor unitario de las exportaciones y el precio de venta al por mayor en los Estados Unidos fue en 1973 del 29 por 100. En una materia prima como el algodón, la participación —medida en 1974— del costo hasta la etapa de comercialización a hilanderías textiles —en relación con el precio al detalle de los pantalones de dril de algodón en los Estados Unidos— fue del 8,4 por 100. Asimismo, en 1972, la proporción del costo del tabaco en hoja, sin tallo, como insumo primario en comparación con el valor al detalle de los cigarrillos, es del cuatro por mil.

Estos datos, que podrían multiplicarse ⁴⁰, no tienen, desde luego, ningún carácter probatorio, pero incitan a sospechar que en ciertos casos los márgenes de intermediación comercial que obtienen las transnacionales pueden alcanzar proporciones desmesuradas.

Los dos últimos ejemplos relativos a las materias primas agrícolas citadas más arriba (algodón y tabaco) dicen relación también con el valor agregado —¿deberíamos decir valor «expropiado»?— en las fases no ya de comercialización, sino también de procesamiento. Asimismo, en las materias primas de origen mineral surge análogo interrogante, en torno a la justificación o «legitimidad económica» de la distribución del valor agregado total entre las distintas fases de producción, procesamiento y comercialización en el seno de las grandes transnacionales. En 1973, por ejemplo, en el caso del hierro exportado por el conjunto de los países en desarrollo, la relación entre el valor unitario de las exportaciones de mineral de hierro y las chapas gruesas al por mayor en la República Federal de Alemania, alcanzaba sólo al 8 por 100. En el caso de este metal, el porcentaje comercializado por las quince empresas de mayor tamaño fue, en 1980, cercano al 95 por 100 ⁴¹.

¿Qué relación existe entre este tema y el deterioro de los términos del intercambio? Sencillemente, que el proceso de creciente concentración transnacional en la comercialización y procesamiento fundamental de productos básicos, sin duda favorece la apropiación «cerrada» de los incrementos de productividad en el interior de estos grandes conglomerados, y en el de los países en que se encuentran sus casas matrices. Datos referidos a los Estados Unidos señalan que el intercambio dentro de una misma firma parece aumentar de acuerdo con el grado de elaboración del producto ⁴². Tal acontece, de acuerdo con los datos manejados en el mencionado estudio de CEPAL, por ejemplo, con el cacao, la carne, los cueros y las maderas. En suma, la hipótesis altamente razonable es que el proceso de concentración transnacional en el ámbito comercial y manufacturero contribuye a «institucionalizar» y estructurar un mecanismo en virtud del cual los incrementos de productividad se traducen en mayores ingresos y no en una reducción de precios de las manufacturas.

⁴⁰ CEPAL: *Comercialización y estructura de los mercados de productos básicos...*, op. cit., capítulo I, sección 3.

⁴¹ CEPAL: *Comercialización y estructura de los mercados de productos básicos...*, op. cit., capítulo I, sección 3.

⁴² MIKIO KUWAYAMA: *International marketing systems and structures of primary commodities: with special reference to Latin America*. Versión aún inédita.

Un Vistazo Hacia el Futuro

Desde una perspectiva de más largo plazo, la gran revolución tecnológica que ya se ha iniciado transformará los fundamentos mismos en que actualmente se asienta la división internacional del trabajo. Todo lo que hoy pueda decirse sobre el escenario internacional que nos deparará la alborada del siglo XXI sería altamente especulativo y riesgoso. Sin embargo, las líneas fundamentales de las transformaciones tecnológicas que se avecinan ya están potencialmente contenidas —al menos en gran medida— en los avances recapitulados someramente en páginas anteriores (microelectrónica, robotización, telemática, biotecnología, etc.), y en el auge de las actividades y el comercio de servicios.

Ante transformaciones tan radicales del escenario económico mundial como las que hoy presenciamos, la pretensión de establecer generalizaciones de largo plazo resulta un desafío para cualquier corriente teórica. Creo personalmente que el paradigma fundado en la visión centro-periferia resistirá exitosamente ese desafío. No tanto por la precisión de las respuestas que hoy pueda ensayar, sino por la fecundidad y alcance de las preguntas que a partir de esa visión se pueden formular. Los centros y las periferias existen hoy, con base en la actual división del trabajo que aún se apoya en las líneas tecnológicas prevalecientes. Esas líneas tecnológicas se modificarán rápidamente, pero nada hace pensar que los grandes centros desarrollados puedan perder su actual monopolio de las fuentes generadoras de progreso técnico. Al contrario, están readecuando sus sistemas sociales y económicos para mantener y acrecentar su liderazgo en el área de investigación y desarrollo. Será interesante, en esta nueva fase, examinar la evolución de las regiones de desarrollo industrial reciente, como las del sudeste asiático, que siguen la senda abierta por Japón, u otras, como Brasil, que intentan una transición estructural definitiva hacia una sociedad industrial desarrollada. En el mundo capitalista, sin duda el proceso actual de transnacionalización mantendrá su papel protagónico y será vital el tipo de interacción que se establezca entre los gobiernos de los Estados Nación —representantes del poder político— y las transnacionales —representantes del poder económico—. La transición que se observa en los países socialistas de Europa Oriental hacia una liberalización económica y una mayor transparencia política forma parte de las nuevas tendencias que se irán desvelando al cabo del presente milenio.

383

Ante tan vastas y profundas transformaciones, ¿qué sentido tiene intentar respuestas excesivamente provisionarias y anticipadas?

Pero eso no significa, ni mucho menos, la caducidad de las perspectivas teóricas existentes. Sólo implica la necesidad de volver a sus elementos medulares.

En este caso, las respuestas son tentativas y dudosas, pero el interrogante es claro. En la nueva sociedad internacional emergente, ¿cómo operará la distribución internacional del progreso técnico, y de sus frutos, entre los grandes centros que irradiarán y monopolizarán las fuentes de la nueva tecnología y la vasta periferia que carecerá de un acceso directo a sus fuentes? Esta pregunta sigue hoy siendo más válida que nunca y su fecundidad para organizar el análisis del desarrollo internacional futuro es innegable. Entre las líneas de investigación que sin duda emergerán, para intentar darle respuesta, se incluirá la de los términos y condiciones que regularán el intercambio entre ambos tipos de sociedades.

Anexo Estadístico



- CUADRO 1 Países de la OECD. Tasas de crecimiento anual 1960-1983.
- CUADRO 2 Price indices of primary commodities (1975 = 100).
- CUADRO 3 América Latina. Índice de precios reales de los productos básicos (1980 = 100).
- CUADRO 4 Precios reales de los productos básicos por categorías (1980 = 100).
- GRAFICO 1 Commodity price indices deflated by OECD CMP deflator: 1960-85.
- GRAFICO 2 Commodity price index deflated by adjusted us wholesale price index: 1900-85.

CUADRO 1

PAISES DE LA OECD. TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL 1960-1983

	OECD	CEE	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido	
1. Producto geográfico bruto								
PIB real por persona ocupada	2,8	3,2	1,2	6,0	3,4	3,7	2,3	
Indice de precios implícito	6,1	6,9	5,2	5,6	4,4	7,5	8,8	
Exportaciones de bienes y servicios. Índice de precios implícito ...	5,5	5,7	5,2	2,0	3,4	6,2	8,2	
Importaciones de bienes y servicios. Índice de precios implícito ...	6,0	6,0	5,8	5,1	3,4	6,2	8,2	
Exportaciones de bienes y servicios. Valor medio.....	6,4	6,4	6,8	5,0	2,5	6,9	8,8	
Importaciones de bienes y servicios. Valor medio.....	5,4	5,9	5,7	2,5	2,5	6,6	8,6	
2. Industria manufacturera								
Valor agregado real por persona ocupada	—	—	1,8	8,3	3,6	4,6	3,1	
Indice de precios al productor	—	—	5,0	—	3,2	6,1	8,3	
Salario nominal por hora	—	—	6,1	11,6	7,4	11,4	10,3	
Excedente bruto de explotación en % del valor agregado.....	—	—	25,5	50,4	32,6	32,8	24,6	387
3. Alimentación, bebidas y tabaco								
Tasa nominal salario por hora			6,1		7,5			
Precios productores			4,4		2,7			
4. Industrias químicas								
Tasa nominal salario por hora			6,5			11,7		
Precios productores			4,7			5,9		
5. Metálicos básicos								
Tasa nominal salario por hora			6,3					
Precios productores			5,5					
6. Productos metálicos, máquinas, equipos								
Tasa nominal salario por hora			6,2			11,4		
Precios productores			5,1			6,6		
7. Textiles, indument., cuero								
Tasa nominal salario por hora			6,0			11,6		
Precios productores			3,2			4,6		

FEASO

Fuente: OECD Economic Outlook. Historical statistics, 1960-1983, París, 1985.

CUADRO 2

PRICE INDICES OF PRIMARY COMMODITIES
(1975 = 100)

Year	All commodities ^a		Major groups, deflated ^b			
	Nominal ^c	Deflated ^b	Food	Beverages	Agricultural raw materials	Metals
1957	57	127	90	171	163	131
1958	53	118	84	171	137	123
1959	52	117	85	146	154	121
1960	52	115	83	133	158	121
1961	50	109	79	124	145	119
1962	49	106	80	120	138	115
1963	52	113	96	118	142	114
1964	55	118	90	133	139	139
1965	54	112	82	118	132	149
1966	56	114	81	121	133	157
1967	52	106	81	119	119	132
1968	52	105	79	120	116	137
1969	56	110	82	121	119	145
1970	58	107	82	129	103	145
1971	55	96	78	112	96	118
1972	62	100	83	113	116	109
1973	95	132	110	120	178	137
1974	122	138	144	117	141	140
1975	100	100	100	100	100	100
1976	113	112	81	189	123	105
1977	137	125	72	302	117	104
1978	130	103	71	190	109	95
1979	152	106	71	177	117	109
1980	166	104	86	140	110	108
1981	142	94	79	115	105	99
1982						
Jan.	133	86	66	119	90	95
Feb.	134	86	66	125	90	94

388

Source: IMF Survey (April 5, 1982), p. 110.

^a Overall index of thirty primary commodities exported by developing countries (excluding gold and crude petroleum).

^b Deflated by the U.N. index of manufactures exported by developed countries.

^c In terms of U.S. dollars.

Source: IMF Survey (April 5, 1982), p. 110.

CUADRO 3

AMERICA LATINA INDICE DE PRECIOS REALES DE LOS PRODUCTOS BASICOS (1980 = 100)

Año	Con petróleo	Sin petróleo
1950	77,0	124,2
1951	74,5	123,9
1952	67,5	109,9
1953	68,5	109,2
1954	77,6	126,4
1955	71,4	113,9
1956	69,4	111,6
1957	66,5	103,3
1958	57,4	85,9
1959	55,9	84,0
1960	54,7	82,0
1961	53,6	80,0
1962	54,0	81,8
1963	55,3	85,8
1964	56,0	91,1
1965	54,2	87,3
1966	52,0	85,0
1967	49,0	79,3
1968	53,3	86,3
1969	56,2	93,4
1970	55,2	93,7
1971	50,8	80,0
1972	52,2	83,3
1973	62,4	99,8
1974	99,3	125,9
1975	78,3	90,8
1976	83,4	104,0
1977	91,6	119,1
1978	71,4	87,7
1979	79,6	92,4
1980	100,0	100,0
1981	103,3	89,2
1982	96,8	77,5
1983	93,6	81,8
1984	87,8	77,2
1985	75,7	66,3

389

Elaboración de la autora a partir de los datos de la CEPAL, *La relación de intercambio de los productos agrarios de América Latina y el Caribe*, LC/L.382, 34.

Fuente: CEPAL, *La relación de intercambio de los productos agrarios de América Latina y el Caribe*, LC/L.382, 34.

CUADRO 4

PRECIOS REALES DE LOS PRODUCTOS BASICOS POR CATEGORIAS
(1980 = 100)

Año	Alimentos/ bebidas	Materias primas agricolas	Metales	Petróleo y productos derivados
1950	101,9	214,4	111,1	62,3
1951	93,3	228,6	123,1	53,3
1953	88,5	152,3	125,2	55,7
1954	92,4	135,1	112,2	58,2
1955	111,8	141,5	113,8	54,5
1956	93,6	131,3	145,6	54,4
1957	89,2	121,7	138,0	53,1
1958	70,4	100,0	95,9	49,1
1959	69,6	98,9	97,8	45,7
1960	67,4	96,7	99,0	45,7
1961	65,1	96,8	95,0	45,7
1962	64,6	95,3	95,6	44,5
1963	73,8	96,4	92,7	43,3
1964	77,7	99,3	105,7	39,7
1965	71,1	94,0	115,5	39,1
1966	65,3	90,3	129,0	36,0
1967	61,5	83,2	118,7	35,2
1968	66,7	89,5	132,3	35,4
1969	71,5	73,5	154,2	37,5
1970	77,0	83,3	138,8	34,7
1971	66,0	81,7	107,3	39,0
1972	70,0	92,0	101,1	38,5
1973	78,7	138,2	120,0	46,0
1974	114,9	149,6	132,0	65,6
1975	85,1	98,6	97,2	64,4
1976	100,4	117,3	100,0	61,1
1977	129,5	120,5	92,6	61,6
1978	84,7	103,0	80,6	53,5
1979	83,0	111,4	97,4	65,7
1980	100,0	100,0	100,0	100,0
1981	83,2	97,5	89,2	120,6
1982	71,7	89,1	82,1	117,6
1983	73,6	102,0	84,9	106,5
1984	69,2	106,1	76,4	98,1
1985	61,7	75,7	68,8	84,8

390

Los precios reales de los productos básicos se calcularon a partir de los precios de los productos básicos en dólares constantes de 1980.

Fuente: Calculados a partir de cifras de la CEPAL.

GRAFICO 1

COMMODITY PRICE INDICES DEFLATED BY OECD CMP DEFLATOR: 1960-85

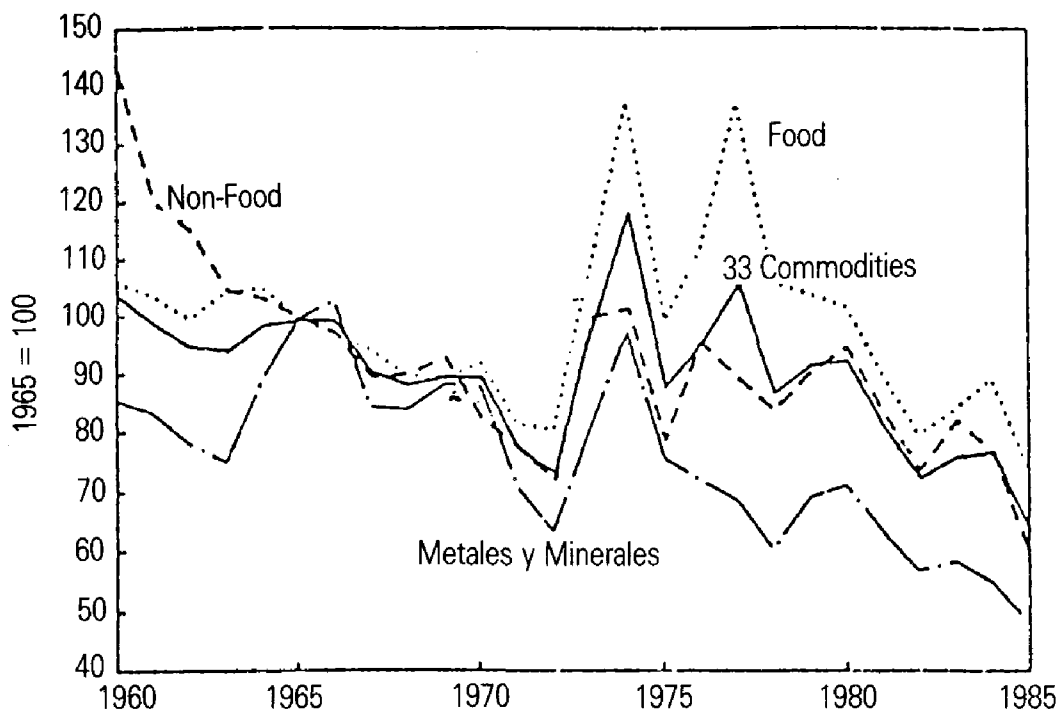
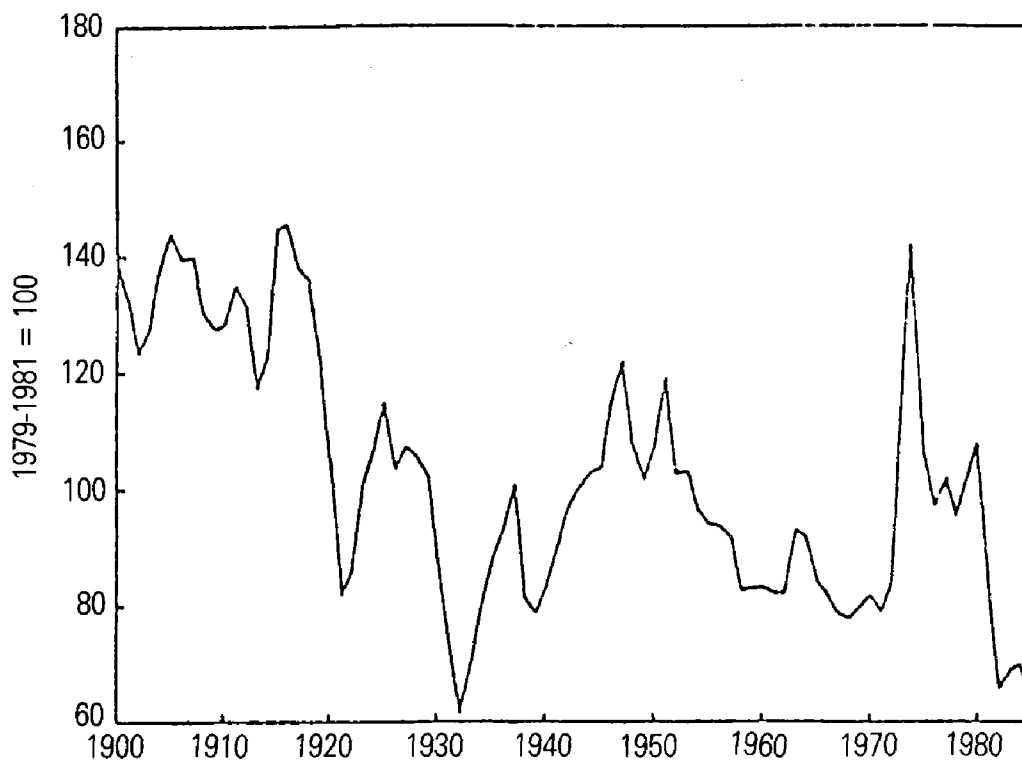


GRAFICO 2

COMMODITY PRICE INDEX DEFLATED BY ADJUSTED US WHOLESALE PRICE INDEX: 1900-85

391



Fuente: The World Bank, Price Prospects... *Op. cit.*, p. 86.

Intervenciones

Armando di Filippo

Yo he estado meditando de qué manera podía hacer la presentación de mi tema, «El deterioro de los términos de intercambio», que, aparentemente, es bastante específico a esta altura de los debates del Coloquio. Teniendo en cuenta todo lo que ya se ha dicho, he pensado que puedo tomar mi tema como un punto de referencia para hacer una especie de examen redondeado y, quizá, insuficiente por motivos de limitación personal, de la visión centro-periferia en Prebisch. Desde luego hemos estado hablando permanentemente de este tema, y las aportaciones desde la primera intervención de Sunkel han tocado múltiples aspectos de la relación centro-periferia. Pero también se han usado estos conceptos dentro de otros marcos analíticos, vinculados a puntos de partida afines o análogos. Se ha hablado del concepto de semiperiferia en la búsqueda de una interpretación del desarrollo español y portugués. Samir Amin ha enriquecido el debate con el papel del Estado nacional dentro de la gestación de los centros y de qué manera es posible que los centros hayan sido centros desde el origen, sigan siéndolo, y no haya posibilidades de transición. Entonces, de una manera quizá insuficiente, quería hacer un repaso de algunos de los rasgos que, a mi juicio, en mi lectura, caracterizan a la concepción centro-periferia de Prebisch. Esto con dos objetivos. El primero es poner de relieve lo que yo creo es la gran congruencia que existe en Prebisch entre el hombre de pensamiento y el hombre de acción, y de qué manera tan natural sus diagnósticos, en el plano interpretativo, suelen proyectarse en el plano operativo o práctico, bajo la forma de recomendaciones de política. Y en segundo lugar, puesto que mi tema es «el deterioro de los términos del intercambio», también poner de relieve lo que yo creo es la gran unidad o articulación interna de la visión centro-periferia en Prebisch. Precisamente la explicación del tema del deterioro de los términos del intercambio requiere de prácticamente todas las tesis principales de la

visión centro-periferia. Sin pretender ser majadero o reiterativo y tratando de pasar rápidamente por las cosas obvias, debo partir del escenario de la división internacional del trabajo. Aquí, lo que cabría decir es que las reflexiones teóricas o conceptuales de Prebisch siempre tienen una base histórica. Los supuestos de los que parte son los supuestos de la Revolución Industrial y de la división internacional del trabajo efectivamente verificadas en la historia. El segundo punto del cual también ya se ha hablado, pero que conviene reiterarlo, es yo diría, el hilo conductor, el *leit-motiv*, la obsesión de Prebisch por el tema del progreso técnico, de la generación del progreso técnico, de la distribución del progreso técnico y —lo que no es lo mismo— el de la distribución de los frutos del progreso técnico, tanto en la esfera internacional como en el interior de las regiones periféricas. Este último tema recibió la elaboración destacadísima por parte de Aníbal Pinto y de otros aquí presentes, que estarían mucho más autorizados para hablar del mismo. Entonces los centros en última instancia se definen por estos dos rasgos. El primero es su ubicación en la división internacional del trabajo, a partir de la Revolución Industrial, como productores de manufacturas e insertos en el comercio internacional como exportadores de manufacturas. El segundo es esa capacidad que tienen para autogenerar su propio progreso técnico, a través de un proceso igualmente autogenerado de acumulación. De aquí deriva la capacidad para generar su propio ritmo de dinamismo. Entonces, yo creo que esa capacidad de autogenerar progreso técnico y de autogenerar el proceso de acumulación y, en consecuencia, de tener un dinamismo «autocentrado» —valga la redundancia— es característica de los centros. Todo esto, me doy cuenta, es bien conocido. Prebisch, por otro lado, se apoya en concepciones de su época, de la teoría del desarrollo económico. Sus argumentaciones generales tienen en cuenta el carácter asimétrico del proceso de desarrollo económico. El desarrollo económico no es una expansión a escala, manteniendo las mismas relaciones y proporciones de las ramas productivas. El desarrollo implica, desde luego, una reducción relativa de la importancia de las actividades primarias en favor de una expansión relativa de la importancia de las actividades secundarias y terciarias. Aspectos que, en el largo plazo, habían sido estudiados por Kuznets, por Colin Clark y por otra serie de autores que los habían documentado estadísticamente. Esta característica de asimetría o de transformación estructural desde el ángulo de las clases sociales y en otros sentidos, dentro del orden capitalista. Pero desde la óptica de las ramas

productivas, dicha transformación estructural, la combina Prebisch en su examen con las asimetrías propias de la posición central y periférica. Entonces, de ahí resultan dos tesis que para mí son fundamentales en la interpretación del capitalismo periférico en Prebisch. Esas dos tesis pueden, en realidad, resumirse en una sola. En la proposición fundamental de las tendencias al desequilibrio estructural de las periferias. Por condiciones inherentes a su ubicación estructural, al juego espontáneo de las fuerzas económicas del sistema, las periferias avanzan necesariamente hacia un desequilibrio estructural. ¿En qué campos? En dos campos: el campo del empleo, y el del comercio exterior o, más ampliamente, el de la inserción en el orden económico internacional. Estas son dos tesis generales, que fueron de una fecundidad extraordinaria, por la cantidad de sugerencias y de estudios posteriores que se desarrollaron en cada uno de ambos campos. En el lado del empleo, el proceso de desarrollo, por asimetrías inherentes a su dinámica, hace que haya una transferencia intersectorial de fuerza de trabajo. A medida que se introduce el progreso técnico en las actividades primarias, la economía mundial, como un todo orgánico, debería observar dicha transferencia de fuerza de trabajo desde las actividades primarias a las secundarias y las terciarias. Pero he aquí que las periferias, como tipos puros, están especializadas solamente en las actividades primarias y que no existe una movilidad de fuerza de trabajo a nivel internacional. (Acotación al margen: acabo de leer en el diario que Estados Unidos impone nuevas restricciones a las migraciones de mexicanos, lo que puede ser un ejemplo más actual de algo que siempre estuvo presente y es la restricción a la movilidad internacional de la fuerza de trabajo). En suma, la tendencia al desequilibrio estructural del empleo se va a manifestar a dos niveles, que para usar el lenguaje del propio Prebisch, son el excedente virtual y el excedente real de fuerza de trabajo. El excedente real es el desempleo que deriva de la introducción del progreso técnico en las actividades primarias. El excedente así denominado virtual, alude a la temática, muy bien elaborada recién por Víctor Tokman, de los marginales y de los subempleados que vegetan principalmente en las actividades desfavorecidas por el progreso técnico. El examen iniciado por Prebisch de las economías de exportación, de su capacidad para absorber progreso técnico, de su dinámica del empleo, y de la distribución del ingreso que le es inherente, es una de las vertientes inspiradoras de otra serie de trabajos sobre la forma de funcionamiento de las economías primarias exportadoras, que los de mi generación

hemos estudiado en América Latina, algunos de ellos escritos por economistas aquí presentes: La economía argentina, de Aldo Ferrer, el caso de Chile como «desarrollo frustrado», de Anibal Pinto. Desafortunadamente no vino Celso Furtado que cuenta con su «Formación económica del Brasil», pero nos acompaña Osvaldo Sunkel, con un texto de desarrollo que ha sido muy estudiado en América Latina. Todos ellos, de alguna manera, toman los rasgos de las economías primarias exportadoras, su mayor o menor capacidad para absorber empleo y para generar asimetrías o heterogeneidades en la esfera tecnológica productiva. El punto de referencia esencial sigue siendo la absorción sesgada de progreso técnico. El progreso técnico de las sociedades capitalistas se transfiere sesgadamente a las regiones periféricas —en su expresión típica o pura—, en tanto y en cuanto es útil para desarrollar sus actividades de exportación. Esta forma de abordar el tema resultó extraordinariamente fecunda, pero ése es otro tema. Volvamos al que me compete, que es el de los términos del intercambio, y ahí se manifiesta el segundo de los desequilibrios. El segundo desequilibrio no es exactamente el tema del deterioro de los términos del intercambio, sino que es el de las tendencias deficitarias del comercio en las regiones periféricas. ¿Por qué razón? Por razones que se explican con base en las elasticidades ingreso y precio de la demanda. Existiría una tendencia dinámica a que la demanda mundial de productos primarios crezca más lentamente que el ingreso, y también, que la demanda mundial de manufacturas lo haga más rápidamente. Luego, si la ubicación periférica implica exportar productos primarios, cuya demanda crece lentamente, e importar manufacturas, cuya demanda crece rápidamente, el resultado es un déficit comercial o una tendencia estructural al déficit comercial. Y desde luego, en la esfera financiera, esta tendencia estructural al déficit comercial lleva a posiciones potencialmente deudoras. Es decir, se supone que las periferias son deficitarias en lo comercial, y deudoras en lo financiero. Estas propensiones al desequilibrio de las periferias, nuevamente son estructurales, profundamente estructurales. Tienen que ver con la naturaleza de su asimilación de progreso técnico, derivada de su ubicación en la división mundial del trabajo. Por lo tanto, no es tan sencillo solucionar esas raíces estructurales de su tendencia al desequilibrio. Dicho sea de paso, como nos lo contaba Fernando Fajnzylber, tenemos que el centro de los centros es deficitario en lo comercial y es deudor en lo financiero, lo cual significa que estamos pasando por un momento bien insólito de transición en el orden capitalista in-

ternacional, pues lo que se supone, lo que se espera, es la tendencia superavitaria y acreedora en los países centrales, lo que ha sido una tendencia histórica proverbial. En todo caso, este hecho es muy interesante porque evidencia las profundas distorsiones que actualmente están experimentándose en la estructura del comercio y del financiamiento. Pero yo quería sencillamente aquí refrescar algunas de las ideas fundamentales de Prebisch, que son económicas, sin duda alguna. Pero no son economicistas, sino que son de un economista político, de un cultor de la economía política, porque inmediatamente a partir de ellas se inspiran consideraciones de orden sociológico, político, etc. Ahora, ¿qué tiene que ver esta visión teórica con la proyección al tema del deterioro de los términos del intercambio, el que, en realidad, sería mi tema? Yo decía que buena parte de la visión prebischiana converge totalmente, y es necesaria para explicar el tema del deterioro de los términos del intercambio. Básicamente, la idea es la siguiente: ¿qué sucede con la introducción de progreso técnico en las distintas ramas productivas? Normalmente, la teoría establecida, yo diría tanto en su vertiente clásica o marxista de la teoría del valor del trabajo, como en la vertiente marginalista neoclásica, sugería que cuando se introduce progreso técnico en una rama productiva determinada, tienden a reducirse relativamente los precios de los productos de la rama en que ese progreso técnico se ha introducido. Es decir, el resultado es que la introducción de progreso técnico o más específicamente, el incremento de la productividad laboral, debería ir acompañado por una reducción relativa de los precios, en el largo plazo, como tendencia. Esto dentro de la teoría del valor trabajo es evidente, puesto que el valor es un bien, se considera su contenido en trabajo y su inversa es la productividad del trabajo. Luego, si tiende a reducirse el trabajo vivo, suponiendo que no hubiera un aumento proporcional o compensador del trabajo cristalizado en los medios productivos que se utilizan, o capital constante, debería entonces tender a haber una reducción en el valor unitario de cada bien. Es decir, progreso técnico más acelerado, reducción relativa más acelerada de los precios. Por otro lado, en el campo de la teoría marginalista, que no tiene muy en cuenta el progreso técnico, si introducimos un poco con fórceps el tema, se supone que el mecanismo de la competencia perfecta difunde ampliamente el nuevo progreso técnico, todas las empresas lo incorporan, y todas luchan en una pugna de precios que termina reduciéndolos. La teoría del monopolio, evidentemente, incluiría ya elementos que cambiarían esta visión neoclásica marginalista.

Pero el hecho concreto es que las estadísticas tendían a demostrar que no sucedía eso. Las estadísticas que manejó Prebisch, las que manejó Singer —que compartió en los años 50 la teoría del deterioro de los términos del intercambio— tendían a demostrar que pasaba lo contrario. Aparentemente el progreso técnico se introducía con más velocidad en las actividades manufactureras, que en las actividades primarias de la periferia, pero resultaba ser que se deterioraban los precios de las actividades primarias. Es decir, la relación de precios iba en perjuicio de las actividades primarias y estaba favoreciendo las actividades manufactureras. En otras palabras, parecía no sólo que las actividades manufactureras guardaban para sí, cerradamente, en los propios centros, los frutos de su propio progreso técnico, sino que además captaban parte de los frutos del progreso técnico que se habían generado en las actividades primarias de las regiones periféricas, vía relación de precios de intercambio. Esto era muy heterodoxo, extraordinariamente heterodoxo desde todos los ángulos. Las contribuciones de la teoría del intercambio desigual son bastante posteriores en el tiempo. Así esta concepción, realmente heterodoxa por donde se la busque, produjo reacciones inicialmente de cuestionamiento de las estadísticas. Se debatió si el año base que se había tomado era el adecuado, si la calidad de los productos era comparable, pero, en realidad, casi nunca se tomó la tesis en su conjunto. Las dos piernas sobre las cuales se apoya esta tesis son: una, los movimientos de la productividad, es decir, la temática del progreso técnico; y la otra, el deterioro de la relación de intercambio. Si se mide la relación de intercambio sólo y no se ve lo que está pasando con los incrementos de productividad, no se está probando, en rigor, empíricamente, el significado de la tesis. Desde luego, es muy difícil generar relaciones dobles, factoriales, de intercambio, donde se puedan medir los incrementos de productividad, etc. Pero, de todas maneras, ése es el fundamento de la tesis. Pero más allá de los temas vinculados con el apoyo empírico de la tesis, ¿cómo se justificaba científicamente? De un lado, estaba la capacidad muy diferente de la fuerza de trabajo en las regiones centrales y en las periféricas, para captar los incrementos de productividad que esa misma fuerza de trabajo contribuía a generar. En las regiones centrales, es bien sabido que en la segunda posguerra —quizá por la influencia de las ideas de Keynes, Harrod, Domar, Kalecki, Kaldor, etc.— se fue configurando una política económica en que se aceptó que los incrementos de la productividad del trabajo debieran ir acompañados por incrementos paralelos

de los salarios reales. Históricamente, es posible ver de qué manera los salarios reales de las regiones centrales en las actividades manufactureras, fueron acompañando los incrementos de la productividad del trabajo y elevando notablemente los niveles medios de vida de la gran masa de la población. Para las regiones periféricas, la argumentación decía que la fuerza de trabajo, por su excedente virtual y real —y aquí vemos cómo todas las partes de la argumentación teórica de Prebisch convergen para explicar el tema del deterioro de los términos del intercambio— tenía una menor capacidad de negociación. El excedente real alude a la desocupación abierta y el excedente virtual a las diversas formas de la subocupación.

Más allá de la concepción teórica abstracta, está la evidencia de la realidad histórica de las poblaciones rurales de los Andes, las poblaciones mineras de Bolivia, en fin, todo lo que es el campesinado de bajísimo nivel de vida, sin ninguna capacidad de organización, para influir, ni remotamente, en los niveles salariales. Estos niveles no tienen, o no tenían, en algunos casos, ninguna relación con la productividad, y estaban fijados institucionalmente. Estas ideas, por lo demás, habían sido elaboradas por otros distinguidos economistas. Tal es el caso de Lewis con su «Oferta ilimitada de fuerza de trabajo» en que también hace referencia a los salarios fijados institucionalmente, independientemente de las productividades, sean medias o marginales. Bueno, aquí entonces hay una primera línea argumental que le sirve a Prebisch para vincular su tesis del desequilibrio del empleo con su tesis del deterioro de los términos del intercambio. Porque ese desequilibrio del empleo quita capacidad negociadora a la fuerza del trabajo en las regiones periféricas. Por otro lado, en la esfera del comercio internacional, está de nuevo el argumento de las elasticidades, yo diría de las elasticidades producto y de las elasticidades ingreso. Por ejemplo, las regiones industrializadas, desarrolladas, por razones que atañen a la introducción de progreso técnico, tienden a ahorrar insumos primarios por unidad de producto final. Lo hacen porque se reemplazan productos naturales por sintéticos, porque hay una mayor eficacia y un menor desperdicio en el uso de los productos primarios y por otras razones que, hasta hoy, seguimos observando. Tiende a haber, en general, una reducción de la cantidad de producto primario requerido por unidad de producto manufacturado final. Asimismo, las elasticidades ingreso tienen que ver con las conocidas leyes de Engel, es decir, con el hecho de que a medida que se incrementa el ingreso, tiende a diversificarse el consumo, pero tiende a diversificarse

en un sentido que favorece cierto tipo de manufacturas y servicios, y reduce relativamente el consumo de los alimentos. Eso afecta también negativamente a la demanda de productos básicos a medida que se incrementa el ingreso. La combinación de este conjunto de elementos, elasticidad-producto en las actividades industriales de los centros, elasticidad-ingreso en el comportamiento de los consumidores, diferencias relativas del poder negociador entre la población trabajadora de los centros y la población trabajadora de las periferias, son rasgos esenciales de la concepción general prebischiana y todas convergen para explicar el tema del deterioro de los términos del intercambio. Eso es muy notable, porque implica una gran coherencia, una gran unidad, en mi opinión, de las ideas de Prebisch. Por último, está la temática de los ciclos. Evidentemente, Prebisch trató ese tema. Los centros llevan, por así decirlo, la batuta del crecimiento, son las «locomotoras» y no hay reverso en ello, no hay situación reversible. Cuando los centros crecen por razones autónomas, expanden el crecimiento de las regiones periféricas por la demanda de productos básicos. Pero cuando las periferias pretenden expandir su oferta de productos básicos y crecer por su cuenta en las actividades primarias, el resultado es un derrumbe de los precios y, de ninguna manera, un incentivo al crecimiento de las periferias. Hay una asimetría en eso. Por lo tanto, las crecientes y menguantes —para usar el lenguaje que usaba Prebisch en la temática de los ciclos— de los centros, son las que determinan las crecientes y menguantes de la periferia y no hay reciprocidad en esta cuestión. Ahora, yo decía que el punto de partida de Prebisch era histórico, y no era de ninguna manera un punto de partida abstracto, con supuestos simplificadores, para colocarlos en un modelo matemáticamente formalizado. Como el punto de partida prebischiano es histórico y las periferias evolucionan, hay dos cosas que quiero decir al respecto. La primera es que el diagnóstico fundacional de Prebisch implica la recomendación industrialista: hay que industrializarse. La industrialización, en un primer momento, requiere, probablemente, del proceso de sustitución de importaciones. Pero Prebisch reitera de manera muy explícita, para quien lea, aunque sea muy rápidamente sus trabajos, la necesidad de promover las exportaciones de manufacturas, y por lo tanto, tener la eficiencia requerida para exportar manufacturas. Se trataba de no caer en lo que históricamente se verificó y que Fernando Fajnzylber llamaba gráficamente «proteccionismo frívolo», que llevó a situaciones de alto grado de ineficiencia y de falta de competitividad en el campo internacional. Pero parece muy raro

que en las condiciones históricas de la época, que Prebisch las señala muy bien, hubiera podido darse este proceso sin pasar por la sustitución de importaciones como mecanismo o modo de industrializarse. La industrialización era el remedio, tanto para ocupar a la fuerza de trabajo sobrante de las actividades periféricas —de las actividades primarias— como también el remedio para, finalmente, diversificar las exportaciones y cambiar la posición en el orden comercial internacional. Pero este proceso de industrialización, tal como se dio, no modificó la condición periférica. Esas economías que se industrializaron no pasaron a ser semiperiféricas o cuasiperiféricas sino que siguieron siendo estrictamente periféricas. ¿Por qué razón? Porque no se modificaron ninguno de los rasgos esenciales que atañen a la concepción periférica en la visión de Prebisch. ¿Cuáles son esos dos rasgos? En primer lugar, esa industrialización no implicó la autogeneración de progreso técnico, no implicó una autónoma acumulación de capital, ni siquiera implicó el desarrollo de la producción de bienes de capital a un ritmo adecuado. Esto último, porque el tipo de estímulos que se utilizaron favorecieron el ingreso más barato de los bienes de capital importados, y nadie podía producir bienes de capital en la periferia porque no eran competitivos con los que venían de fuera. Entonces, no hubo una autogeneración de progreso técnico ni una acumulación autónoma. Esta industrialización sigue siendo estrictamente periférica. Además, hay un segundo rasgo: no se produjo una diversificación de exportaciones industriales, masiva, clara y evidente, por lo menos en el período de posguerra y hasta los años 60 ó 65. Posteriormente, podemos encontrar este tipo de esfuerzo por parte de algunos países como Brasil, Argentina, etc. Entonces, a mí me parece que el proceso de industrialización es una fase que no convierte en semiperiféricos a estos países, sino que siguen siendo estrictamente periféricos, porque no han modificado categóricamente las dos condiciones fundamentales de su inserción, que es la autogeneración de progreso técnico, por un lado, y segundo, la diversificación de su capacidad exportadora. Esto no puede achacarse, yo diría, a las recomendaciones prebischianas o cepalinas, pues se insistió mucho, en distintas etapas históricas, en la necesidad de esta diversificación. Más bien tiene que vincularse con la dinámica histórica del proceso de industrialización, y con sus características particulares. A lo mejor, incluso con la gran influencia de la tutoría del «centro de los centros», que influye de manera particular y muy fuerte sobre las modalidades de industrialización latinoamericana. Entonces, ¿qué tiene que ver esta segunda

parte con el deterioro de los términos del intercambio? Bueno, que la industrialización sustitutiva implica un crecimiento que depende del poder de compra de las exportaciones. Y las exportaciones siguen siendo mayoritariamente exportaciones de productos primarios. Luego, ¿a qué ritmo puede crecer la periferia? Al ritmo que le impone su capacidad para importar. ¿Qué capacidad tiene la periferia para importar bienes de capital e insumos industriales? La que le da el poder de compra de sus exportaciones. Por lo tanto, hay una asfixia o estrangulamiento, que era necesario para tratar de paliar, a través de, entre otras cosas, la planificación, compatible con el mercado y vinculada al tema de la sustitución de importaciones. La fundación del ILPES por parte de Prebisch tuvo que ver, en alguna medida, con este esfuerzo por planificar esta sustitución de importaciones. Pero al menos en el caso de América Latina, en tanto y en cuanto no se generó ni se asimiló creativamente progreso técnico, y en tanto y en cuanto no se diversificó la exportación de manufacturas, en esa medida no se terminó con la condición periférica. En mi opinión, que es por supuesto, nada más que una opinión, esta situación o condición periférica aun no ha sido superada. Bueno, y el deterioro de los términos del intercambio también se siguió manifestando porque cuando se producía el estrangulamiento externo, los mecanismos de las devaluaciones intentaban promover exportaciones, pero como estas exportaciones no eran diversificadas, y se vinculaban fundamentalmente a productos de baja elasticidad-ingreso, la sobreoferta presionaba hacia abajo los precios. El esfuerzo por exportar era contraproducente, porque la elasticidad-precio era tal que, a veces, el esfuerzo por exportar acrecentaba los volúmenes a costa de un descenso más que proporcional en los valores. En su calidad de inspirador y primer secretario general de la UNCTAD, Prebisch proyecta mundialmente sus ideas y efectúa una serie de recomendaciones prácticas, vinculadas a la disparidad estructural de centros y periferia; a la necesidad de la cooperación mundial; a la conveniencia de que los centros confieran preferencias comerciales a las periferias; a la convicción de que no puede haber una reciprocidad formal, sino que tiene que haber una reciprocidad real, es decir, que no puede haber un trato igualitario en materia arancelaria entre países que están ubicados en distintas posiciones; que no se puede dar un trato igualitario a quienes son profundamente desiguales, porque ese trato igualitario implica una desigualización. Entonces, a través de todas sus recomendaciones desde la UNCTAD, Prebisch pone de relieve la congruencia que existe entre sus diag-

nósticos y sus recomendaciones prácticas. Todo esto dentro de una filosofía que yo podría llamar de la reforma, de la cooperación y del desarrollo, y que está presente en la concepción, incluso diría yo, en los valores de las Naciones Unidas. Como dato al margen, Prebisch, en su primer informe a la UNCTAD, usa la tesis del deterioro para explicar por qué se produce un proteccionismo agrícola en los centros. Porque la introducción de progreso técnico en las actividades agrícolas derrumba sus precios, pero los sectores agrícolas de los centros, deben ser mantenidos; también por razones de seguridad económica, y para mantenerlos, hay que introducir subsidios, y toda clase de apoyos y proteccionismos. Y ahí los centros reconocen que hay un deterioro y no tienen ningún empacho en usar medidas correctoras, extra-mercado. El resultado es que, entonces, efectivamente, dentro de la Comunidad Europea, dentro de los Estados Unidos, ha habido una tendencia a proteger los ingresos de los productos agrícolas, a través de medidas que van mucho más allá de la lógica del mercado. En la UNCTAD se propugnó la necesidad de coordinar internacionalmente la producción primaria, de generar asociaciones de productores y, desde luego, de ahí surgió también el sistema generalizado de preferencias, que fue incorporado a la parte cuarta del GATT. Todo esto en una época en que el capitalismo crecía mucho y los países industrializados podían darse el lujo de destinar más recursos a la cooperación, y de tener, eventualmente, una posición un poco más flexible. Todo eso corresponde a un mundo que parece haber concluido. Ahora no son las relaciones de cooperación, sino las relaciones de poder, más bien, las que parecen estar imperando en el orden económico internacional, especialmente en la esfera del comercio. Bueno, una última idea que yo quiero reiterar para terminar (me quedan cuatro minutos), es que el punto de partida de Prebisch es histórico y, por lo tanto, sus ideas se van modificando; no en función de correcciones lógicas, sino en función de ajustes que corresponden a la transformación histórica de las regiones periféricas y las regiones centrales. También, él siguió escribiendo, dada su longevidad intelectual, hasta el año pasado, y tomó conciencia de nuevos aspectos y penetró mucho más en su interpretación de capitalismo periférico. Privilegió en estas interpretaciones aspectos sociopolíticos del tema, la dinámica del Estado, y, por así decir, interdisciplinó muchísimo los fundamentos de su concepción del desarrollo. Pero no perdió el hilo conductor. ¿Cuál era el hilo conductor? El de las formas sociales de apropiar y distribuir el progreso técnico y sus frutos. Su concepto de excedente, concepto

quizá un poco complejo, se asocia muy claramente con las formas sociales de apropiar los incrementos de la productividad. El excedente para Prebisch es, precisamente, esos sucesivos incrementos de productividad que no son apropiados por la fuerza de trabajo y que se traducen, por lo tanto, o en excedentes que van al sector privado, o en excedentes que van al sector público. La pugna social por la captación del excedente forma parte de toda una dinámica sociopolítica que está presente en las últimas aportaciones de Prebisch. A través del tema del deterioro de los términos del intercambio se puede expresar casi toda la teorización de Prebisch porque precisamente esta tesis no es más que otra manera de plantear, en la esfera mercantil, el *leit-motiv* de este autor, que es el de las formas sociales de apropiación y distribución del progreso técnico y de sus frutos. Ahora sí que llego a una última observación: yo diría que los años 80 nos están planteando una profunda revolución tecnológica, de eso ya hemos hablado: microelectrónica, robotización, biotecnología, etc. Van a cambiar las ventajas comparativas, va a cambiar la división internacional del trabajo, va a cambiar la especialización productiva internacional. El tema de los servicios empieza a tener una implicancia muy grande. Ha habido una «financierización» del proceso económico, que yo creo es coyuntural, y dará lugar en el largo plazo, digamos, a fines de este siglo o comienzos del próximo, a una vuelta a los elementos estructurales del desarrollo. Pero, aunque las respuestas de la concepción centro-periferia queden un poco superadas por la Historia, los interrogantes fundamentales son más válidos que nunca. ¿Cómo se generará y apropiará el progreso técnico? ¿Cómo se distribuirán sus frutos a nivel nacional e internacional? Un abordaje histórica y estructuralmente fundado de la realidad, que tome estos interrogantes como puntos de partida, resulta imprescindible en la fase histórica que se acerca.

397

Pedro Pablo Núñez

De la literatura de los años cincuenta y sesenta, habíamos recogido tres conceptos, que tenían como finalidad la interpretación de los procesos del desarrollo: la idea centro-periferia que, fundamentalmente, privilegiaba las relaciones funcionales de las distintas economías a nivel internacional; la idea del subdesarrollo, que pretendía privilegiar el grado de integración y diversificación del aparato productivo, y por último, con la teoría de la dependen-

cia, se incluía el análisis de los intereses y los vínculos existentes entre los intereses económicos y sociales, a nivel nacional y a nivel internacional. Por otra parte, en la elaboración de Octavio Rodríguez acerca de las aportaciones teóricas de la literatura estructuralista latinoamericana, y básicamente de las aportaciones del doctor Prebisch, nos decía algo que Armando ha repetido. En realidad, la teoría de los términos de intercambio no es un análisis parcial, sino que viene a ser la expresión analítica de la concepción centro-periferia. O dicho de otra manera, es simultáneamente la manifestación y el mecanismo de la apropiación desigual de los frutos del progreso técnico. Partiendo de esa situación, la primera pregunta sería, ¿hasta qué punto hay un condicionante empírico, con los problemas que derivaba Armando en la ponencia de que hasta la fecha no se ha compilado ninguna serie estadística que dé cuenta cabal de la evolución en el largo plazo de la relación doble factorial de intercambio, que permite avalar, a lo largo del tiempo, la presencia, la vigencia de esa interpretación?, y en segundo lugar, teniendo en cuenta las aportaciones y las discusiones que han aparecido de intentos de remodelación de esa concepción histórica para entender la situación actual de centro-periferia, hablando de semiperiferia, países semiindustrializados, etc., ¿hasta qué punto resulta útil o puede resultar útil hoy para clarificarnos, desde el punto de vista de los hechos, de qué está sucediendo en el panorama internacional, la utilización de la relación real de intercambio?

Vicente Donoso

Resulta verdaderamente sorprendente que el teorema de Heckscher-Ohlin, que viene escoltado por los cuatro teoremas Henrich, Kinski, Lerner, Samuelson, y en concreto, el de Samuelson, una de cuyas predicciones *a todas luces se ha cumplido*, como podemos ver en cuanto yo la diga, y que es que, en caso de inmovilidad de factores el comercio internacional supliría esa falta de movilidad y se llegaría a un estado en que se igualarían las rentas —como se ve *a todas luces no se ha cumplido* en el escenario internacional—, siga siendo lo que enseñamos en las facultades. En concreto esto, para no seguir, para no entrar ya en la escolástica pura de las paradojas de Leontiev derivadas directamente del teorema, ¿cómo es posible que sin una directa intervención política pueda nadie, en su sano juicio, seguir enseñando semejante teorema? Y lo digo yo, que precisamente me ganó la vida en bue-

na parte enseñando ese teorema, para que no haya dudas de que hablo con gran simpatía, al mismo tiempo que con gran dolor de mi corazón.

Jan Kñakal

Es una complementación breve del tema de Armando, sobre los términos de intercambio, que creo que tiene cierta importancia y que alcancé a discutirla el año pasado con don Raúl. Es el aspecto de la diversificación productiva y comercial que Armando ha planteado. Si examinamos los términos de intercambio de productos básicos de exportación, como los llamamos en la CEPAL, hay que tener en cuenta, y es un hecho bien conocido, que producto por producto, mineral, agrícola, de clima templado, de agricultura tropical, el 30, 70 y 80 por 100 de la producción y comercialización están dominadas por las transnacionales. O sea, cuando hablamos sobre términos de intercambio hay que tener en cuenta que el efecto real sobre las economías latinoamericanas va por lo que se llama valor retornado, o sea, el ingreso de divisas que nos dejan todos los componentes, incluyendo impuestos fiscales, etc. Y esto no es sólo un tema académico, sino que como muy bien Armando destacaba, está en la parte política de la teoría de Prebisch. Porque países, para decirlo con un ejemplo gráfico, como Bolivia, Perú, Jamaica, tienen muy lejos el salto cualitativo a la industrialización más sofisticada, tipo brasileña o argentina. Pero, la ola de nacionalizaciones en minería y las políticas frente a transnacionales, tanto fiscales como de incentivos, etc., no quiero entrar en detalle, cambiaron esta imagen, como trataba de mostrar en su estudio interregional sobre productos básicos. Así pues, creo que es un tema que necesita una continuación y un desarrollo posterior.

Gabriel Guzmán

Hay un primer punto que quería tocar relativo a la teoría del comercio cuestionada por Prebisch, y al comercio internacional que yo creo que es una de las batallas ganadas, por así decirlo, en el plano teórico. Y es una batalla ganada porque lejos de cuestiones muy alambicadas sobre la evidencia empírica, la evidencia empírica está más que demostrada por el hecho de que no basta que no hubiera habido un deterioro, sino que lo que tenía que haber habido es un gran aumento para los países

de la periferia. Y todos los estudios que se han hecho, también del tipo doble factorial, que hace por ejemplo Kinderberger, vienen a demostrar, muy ampliamente, esta tesis. Es decir, no cabe la menor duda de que ésta es una batalla ganada y bien ganada.

En el tema de recomendaciones de Prebisch, aparte de las recomendaciones que hacen referencia a la movilidad de recursos internos, al aumento de la capacidad de negociación de los países de la periferia, recomendaciones en torno a integración, etc., que hoy en día tienen plena vigencia y tienen nuevas expresiones, también en el sur de América, yo me quería referir al tema de los centros. Los centros que, con un gran cinismo, están vendiendo la necesidad de aplicar ideas liberales y ellos mismos están actuando de forma contraria en relación con esos mismos países de la periferia. Es decir, la aplicación de políticas proteccionistas alcanza límites bastante alarmantes en la propia Comunidad Europea en la que hemos entrado. Y esto me hace preguntarme sobre cuál puede ser papel de España en esta Comunidad de mediador con los países de América Latina. Porque no es tanto una cuestión de defender en los foros internacionales o de permitir un mayor diálogo, sino que es un problema de cambiar políticas económicas muy arraigadas en la Comunidad y de saber qué postura tomar ante ese tipo de políticas que hacen que, por ejemplo, la Comunidad tenga almacenada cinco años de producción de carne en Rotterdam, o que se estén aplicando unos precios en los productos lácteos, etc., absolutamente fuera de una visión que pretenda introducir el papel del mercado con una cierta racionalidad. Y los centros también están implicados en todo el tema de la deuda. Estados Unidos, por ejemplo, no tiene capacidad de reducir drásticamente su déficit, porque no lo puede hacer, porque tendría unas consecuencias peores todavía para ellos. Es decir, no es que estén fuera de su política estos temas, por el contrario, están absolutamente involucrados, y parece lógico que se sigan planteando dialécticamente en los términos de Prebisch esas relaciones con los centros.

Armando di Filippo

Tomaré tres puntos. El primero es el tema de la base empírica de la tesis del deterioro de los términos del intercambio, que es inquietud por un lado de Pedro Pablo y por otro lado, aclarada o contestada, yo diría, por Gabriel Guzmán. Yo puse énfasis en que la verificación empírica de la teoría re-

quería examinar simultáneamente los movimientos de productividades y de precios relativos. Sin embargo, estoy lejos de pensar que la validez científica de la tesis del deterioro dependa exclusivamente del cálculo de la relación doble factorial de intercambio. Esa será una concepción muy empiricista del proceso científico que yo no comparto. Estoy seguro de que Pedro Pablo concuerda conmigo en este punto, y en tal sentido interpreto la intención de su pregunta. Como he intentado expresar, la tesis del deterioro sólo adquiere plena significación en el marco global de la visión centro-periferia. Tampoco debe interpretarse esto como un rechazo o desprecio por las estimaciones empíricas, pero la manera de medir o especificar las variables a veces introduce —un poco subrepticamente— distorsiones teóricas contra las que es necesario precaverse. Por ejemplo, en la determinación de las funciones de producción implícitas en la medición de las productividades. En cualquier caso, las estimaciones de la relación doble factorial de intercambio ensayadas por Kinderberger para la Europa industrial, con todas las imperfecciones y reparos propios de este tipo de ejercitación, han tendido a ratificar ampliamente la tesis del deterioro. Las estimaciones incluidas en mi trabajo, relativas a la relación simple factorial de intercambio, para los principales países de la OECD, también parecen ratificar la idea de una apropiación cerrada del progreso técnico por parte de los centros. Resumiendo, y en respuesta a las objeciones de tipo empiricista, cabrá preguntarse: ¿existe alguna estimación de relación doble factorial de intercambio entre productos primarios de las periferias y manufacturas de los centros, que refute la tesis de Prebisch? En consecuencia, rechazar el reduccionismo empiricista no es temer o ignorar las verificaciones empíricas. Pero mientras no se aporten pruebas adicionales en contrario, concuerdo con Gabriel Guzmán en que la tesis está archicomprobada. Por otro lado, si tomamos la relación real de intercambio simple, hay datos a lo largo de todo el siglo XX, que verifican, efectivamente, la existencia de un deterioro en perjuicio de los productos primarios, de una manera que, yo diría, ya es indiscutible. El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional son algunas de las fuentes que se citan en mi documento, y que verifican esa tendencia; el Banco Mundial toma el siglo XX, y llega a la el Banco Mundial toma el siglo XX, y llega a la conclusión de que en el 86 los términos del intercambio estaban casi a la altura de 1932, por el derrumbe que ha habido en los años ochenta. Y como han seguido deteriorándose, yo me animaría a decir aquí un poco a priori, pues habría que verificarlo

con las cifras, que en este momento —comienzos de 1987— los precios reales de los productos básicos son los más bajos del siglo. Además el fenómeno cíclico de la depresión de los centros golpeó los precios de los productos básicos a lo largo de los años ochenta de una manera análoga, aun peor que en los años treinta. Consecuentemente, con la parte empírica no hay mayor preocupación. El deterioro está absolutamente comprobado. Cabe reiterarlo: el que dude de eso, tendrá que dar contraargumentos empíricos. Por último, yo creo —y esto también expresa una opinión personal sobre la significación y validez del quehacer científico— que el conjunto de los argumentos prebischianos fueron elaborados en la segunda posguerra, teniendo especialmente a la vista el orden capitalista internacional del siglo XX, en una evaluación conjunta y global del relacionamiento centro-periferia de la época. Por ejemplo, sólo en la segunda posguerra los salarios reales de los centros crecieron paralelamente a los incrementos de las respectivas productividades, contribuyendo a una apropiación cerrada de los incrementos de productividad. En fin, el basamento o referente histórico del enfoque no aspira, por definición, a una absoluta universalidad. La tesis no se refuta empíricamente porque en Grecia del siglo XVIII o en Portugal del siglo XIX —por decir algo— los datos evidencian tendencias contrarias. Lo que deseo, en suma, es poner una nota de precaución contra refutaciones presuntas, formuladas fuera de contexto. En segundo lugar, y cambiando de tema, llegamos a la observación, a la reflexión preocupante de Vicente Donoso sobre por qué seguimos hablando todavía de Heckscher y Ohlin, cuyos modelos presuponen una igualación de los niveles salariales y de los precios, en un mundo donde lo que se ve son distanciamientos y movimientos totalmente dispares. Yo creo que la respuesta se entronca con la reflexión de Fernando Fajnzylber sobre que el progreso técnico es como un cuerpo extraño dentro de la conceptualización neoclásica, y el modelo Heckscher-Ohlin retoma los elementos fundamentales de dicha conceptualización. Entonces, el modelo Heckscher-Ohlin tiene que ver con la teoría neoclásica, se sostiene y cae junto a ella. Yo creo que está cayendo junto a ella en este momento, porque no da cuenta de la temática del progreso técnico ni de la distribución internacional de sus frutos. No ha sido creada para eso, ha sido creada para ver el equilibrio y no puede captar las profundas desigualdades y desequilibrios que caracterizan el orden mundial actual. El tercer punto corresponde a la reflexión de Jan Křákal sobre el proceso de transnacionalización. En el trabajo yo hago una referencia

—no pude hacerla en la exposición verbal— a que, evidentemente, el proceso de transnacionalización lleva a una situación en que los precios se fijan de una manera que muy poco tiene que ver con las tendencias de un mercado puramente competitivo. Entonces, no cabe ninguna duda de que la fijación de precios de transferencia o/y otros criterios de fijación de precios alimentan el fenómeno de la apropiación cerrada de los frutos del progreso técnico. Entre paréntesis, las transnacionales comercializan cerca del 80 por 100 de los productos básicos a nivel mundial. Es evidente que los incrementos de productividad en el interior de las empresas transnacionales no se traduce en baja de precios del producto final —aquel producto que vende manufacturado en los centros—, sino que probablemente se internalizan bajo la forma de incremento de ingreso o de incremento de ganancias en las propias transnacionales o en la sucesión de intermediaciones comerciales que llevan el producto básico desde la periferia hacia el centro. Luego, el proceso de transnacionalización confirma la tendencia al deterioro de los términos del intercambio de los productos básicos. Estas serían mis respuestas.





Víctor E. Tokman *



Progreso Técnico, Empleo y Desarticulación Social

Introducción

La cuestión del empleo ha estado íntimamente vinculada a los trabajos de don Raúl Prebisch. Sus comienzos de economista monetario en el Banco Central de Argentina ya incluían la preocupación por alcanzar el pleno empleo en una coyuntura altamente recesiva como la de los treinta. Más tarde, su pensamiento sobre las cuestiones del desarrollo y en particular su análisis de las relaciones entre el centro y la periferia lo conducen a examinar exhaustivamente una de las consecuencias que consideraba más importantes del funcionamiento del capitalismo periférico: esto es, la insuficiente creación de empleo productivo. En la década de los sesenta, Prebisch escribe, a solicitud del Banco Interamericano de Desarrollo, un informe denominado *Transformación y desarrollo*, que plantea como eje principal de análisis el tema del empleo (1970). Con posterioridad, en numerosos trabajos encontramos profundización de las ideas allí vertidas ¹.

401

Para Prebisch el análisis de la evolución del empleo en América Latina se debía efectuar en el contexto de la acumulación, la que a su juicio presentaba una insuficiencia dinámica ligada al carácter periférico de nuestras economías. La inversión resultaba insuficiente, tanto porque el excedente generado no llegaba a su destino productivo, como porque se transfería al exterior por la vía del deterioro de los términos de intercambio, por las remesas de utilidades de las corporaciones transnacionales, o bien se consumía por el efecto imitativo de los estratos medios y altos de la población, que tratan de reproducir constantemente los patrones de consumo de los países desarrollados. En este último caso, no sólo se consume el excedente, sino que parte importante del mismo se refleja también en requisitos adicionales de divisas.

El excedente invertible es entonces menor que el requerido y debe dedicarse a la adquisición de tecnologías producidas de acuerdo con los requerimientos de los países centrales, lo que implica un mayor costo de capital y un inadecuado uso de los recursos productivos disponibles. Como resultado, los puestos de trabajo generados son insuficientes para absorber el explosivo crecimiento de la fuerza de trabajo y, en particular, al alto número de migrantes que se desplaza desde las zonas rurales hasta las grandes ciudades. Se

* El autor agradece los comentarios efectuados por E. KLEIN.

¹ La bibliografía relevante es extensa. Sin embargo, una presentación consolidada de sus ideas se puede encontrar en PREBISCH (1981).

generan así numerosas ocupaciones de baja productividad, que consisten en empleos de lo que Prebisch denomina las capas técnicas inferiores y que con posterioridad hemos llamado «sector informal». Esto es lo que Prebisch considera la ineficiencia social del modelo de capitalismo periférico, que no logra incorporar productivamente a toda la población.

Su análisis de la dinámica del capitalismo periférico se ve enriquecido en la última década con el énfasis que él mismo pone en las condiciones de apropiación del excedente generado. La exclusión de grandes contingentes de la fuerza de trabajo de los sectores de mayor productividad conlleva una debilidad estructural de aquellos actores que deben presionar por mejorar sus ingresos y condiciones de vida. La pugna distributiva se concentra en los sectores más organizados, introduciendo inestabilidad de corto plazo y muchas veces explicando la presencia casi permanente de situaciones inflacionarias en América Latina; pero aun en estos sectores, la capacidad de negociación se ve limitada por la presencia de sectores marginales disponibles para ocupar puestos de trabajo mejor remunerados y con mayor protección.

He tenido el privilegio de haber discutido con don Raúl muchas de estas ideas. He escrito algunos trabajos que pueden interpretarse como visiones críticas, pero en el fondo, y así lo entendió el maestro, la intención que mueve a todo discípulo es tratar de precisar las grandes ideas de sus inspiradores y contrastarlas con la realidad (Tokman, 1982 y 1985). Este trabajo, escrito para un coloquio en su memoria, me lleva entonces a revisar la cuestión del empleo en el marco interpretativo que desarrollara Prebisch y actualizarlo de acuerdo con los cambios que han ido ocurriendo, tanto en el centro como en la periferia y que sin duda, harán más fecunda y duradera la contribución de don Raúl Prebisch.

Con este propósito, analizaremos el proceso de generación de empleo en el marco de la acumulación de América Latina y lo referiremos a su carácter periférico. Por razones metodológicas, restringiremos el centro a un país, Estados Unidos. Ello, porque creemos útil contrastar la experiencia latinoamericana con la registrada oportunamente por otro país hoy día desarrollado, así como por las semejanzas que se identifican en el comportamiento de la oferta de fuerza de trabajo, su mayor contemporaneidad con América Latina con respecto a los cambios tecnológicos, y su gran influencia económica sobre la región. A diferencia de los otros países centrales de la Europa Occidental, Estados Unidos es un país demográficamente joven, que presenta una distribución de la fuerza de trabajo, a fines del siglo pasado, similar a la que registra América Latina en su conjunto a mediados del presente. Ello permite aislar, aunque no eliminar, las características de la oferta de fuerza de trabajo y concentrar la búsqueda de la interpretación en factores diferentes. En 1950, América Latina ocupaba en el sector agrícola el 55 por 100 de su fuerza de trabajo. Hacia 1980, sólo el 32 por 100 de la ocupación quedaba en estos sectores. La experiencia de Estados Unidos muestra una evolución similar a partir de 1870, llegando a proporciones comparables de distribución de la fuerza de trabajo durante la primera década de este siglo. Por ello, concentraremos en primera instancia la comparación de lo acontecido en la región en las tres décadas previas a la crisis, con lo ocurrido en ese período de la historia económica norteamericana.

Sin embargo, se registran numerosos cambios durante este siglo en el centro y, en particular, en el país que hemos seleccionado para fines de comparación. Hay cambio tecnológico profundo y, consecuentemente, se organiza el proceso de trabajo de manera diferente, según distintas etapas por las que atraviesa la acumulación en la economía central. La imagen de fines del siglo pasado sólo provee una primera caricaturización del funcionamiento de las economías centrales y es útil para visualizar las etapas por las cuales atravesó su desarrollo, las que, como sostendremos, se presentaron de manera diferente en la periferia producto de su industrialización tardía.

Nos referiremos a América Latina en su conjunto, pero somos conscientes de que dicha

abstracción es el resultado de un conjunto heterogéneo de países ². Ello nos permitirá identificar las limitantes estructurales del funcionamiento de la economía periférica, que era el gran objetivo de Raúl Prebisch. Hoy día, en que el debate sobre el ajuste estructural sobresimplifica el análisis, existe una gran necesidad de enfocar el análisis de América Latina dentro de esa perspectiva.

CUADRO 1

ACUMULACION Y EMPLEO EN AMERICA LATINA

	América Latina ^{a)}		Estados Unidos ^{a)}	
	1950-1980	1870-1910	1930	1970
A. Acumulación y crecimiento				
Inversión ^{b)}	20,8	18,9		
Producto Interno Bruto ^{c)}	5,5	4,8		
B. Dinámica del empleo				
Población económicamente activa ^{c)}	2,5	2,7		
1. Urbanización y modernización				
PEA no agrícola ^{c)}	4,0	3,7		
Empleo sectores modernos no agrícolas ^{c)}	4,1	4,4		
Empleo industria manufacturera ^{c)}	3,5	3,5		
Participación fuerza de trabajo no agrícola en fuerza de trabajo total	44-67	45-65		
Participación sector informal en fuerza de trabajo no agrícola	31-29	34-20 ^{d)}		15
2. Proletarización				
Participación asalariados urbanos ^{e)}	65-67	63-78 ^{d)}	77	90
Participación empleo sectores secundarios ^{e)}	42-39	50-48	40	37
Participación asalariados manuales en sectores secundarios ^{e)}	46-39	57-55 ^{d)}	50	38
Participación cuenta propia en ocupación industria manufacturera	22-21	7-3 ^{d)}		

403

² Sería por ello necesario analizar la experiencia al nivel de países de la región para identificar la diversidad de situaciones y fundamentar la existencia de ciertos rasgos similares en la mayoría de los países de la región. Esta tarea queda pendiente.

CUADRO 1

ACUMULACION Y EMPLEO EN AMERICA LATINA (continuación)

	América Latina ^{a)}	Estados Unidos ^{a)}		
	1950-1980	1870-1910	1930	1970
3. Heterogeneidad Ocupacional				
Relación asalariados no manuales no agrícolas a asalariados manuales secundarios	75-97	49-62 ^{d)}	74	128
Relación técnicos y supervisores no agrícolas a asalariados manuales secundarios		28-30 ^{d)}	36	60
<i>Productiva y salarial</i>				
Relación productividad agrícola a no agrícola	0,20-0,24	0,26-0,46		
Relación productividad agrícola a industria manufacturera	0,24-0,24	0,48-0,65		
Relación industria manufacturera a servicios.....	0,75-0,96	0,37-0,56		
Relación salarios industria manufacturera a salarios construcción ...	1,76-1,92	0,82-0,89 ^{d)}	0,98	0,88
Relación salarios industria manufacturera a salarios servicios no calificados.....	2,13-2,28	1,48-1,63 ^{d)}	1,28	1,57

404

Los datos de los Estados Unidos corresponden a la relación inversión-producto interno bruto.

Fuente: Tokman (1982, 1985), Lebergott (1964); U.S. Bureau of the Census (1975).

^{a)} Cuando se incorporan dos cifras la primera se refiere al año inicial y la segunda al final.

^{b)} Relación inversión-producto interno bruto.

^{c)} Tasa acumulativa anual.

^{d)} Se refiere a 1900-1920.

^{e)} En relación a fuerza de trabajo no agrícola.

La Generación Insuficiente de Empleo

La insuficiencia dinámica de las economías latinoamericanas debe entenderse en sentido relativo. La región se caracteriza en las tres décadas previas a la crisis por un alto dinamismo económico, producto de un alto coeficiente de inversión. Entre 1950 y 1980, el coeficiente de inversión en América Latina supera el 20 por 100 y es similar al registrado por Estados Unidos entre 1870 y 1905 (véase cuadro 1). Debe recordarse que el período seleccionado de la historia económica norteamericana presenta las tasas más altas de inversión del último siglo y medio, ya que a partir de 1920 el coeficiente de inversión no supera

allí el 15 por 100. Por otro lado, debe también tenerse en cuenta que Estados Unidos es el país que registra las tasas de inversión más elevadas del mundo, tanto durante el período comprendido entre mediados del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial como desde finales del siglo XIX hasta alrededor de 1960 (Kuznets, 1961).

Este alto coeficiente de inversión resultó en un crecimiento del producto durante el período analizado, que excede al 5,5 por 100 acumulativo anual y que es ligeramente superior al registrado por la economía norteamericana durante el período de comparación. Ello sugiere una situación de alto dinamismo económico, aunque el análisis del proceso de acumulación también denota que el mismo es el resultado de una relación de dependencia, sin que haya existido una clase empresarial nacional capaz de otorgar autonomía a dicho proceso. El análisis del proceso de inversión muestra una alta participación del capital extranjero, sea por inversión directa o por financiamiento externo. Durante la década de 1950 esta vinculación se concentró fundamentalmente bajo la forma de inversión directa, la que alcanza una participación en la inversión de maquinarias y equipos de alrededor del 30 por 100, mientras que la dependencia con respecto al financiamiento externo, y en particular el proveniente de fuentes privadas, adquiere mayor importancia entre 1970 y 1980 (Tokman, 1985). La dependencia del proceso de acumulación implica pérdida relativa del control de los niveles y destino de la inversión. La inversión extranjera y el financiamiento externo generan compromisos de pago futuros. Mientras el flujo neto sea positivo, será posible mantener un alto nivel de inversión, como de hecho ocurrió en el período 1950-80. La interrupción de dicho flujo, como ocurre a partir de 1980, implica necesariamente una contracción de la inversión, ante la inexistencia de una capacidad autónoma nacional de inversión. La dinámica del proceso pasa así a depender del exterior.

A pesar de su dependencia del exterior, el resultado en términos de inversión y crecimiento es altamente favorable. Lo es también el ritmo de absorción de empleo de los sectores modernos no agrícolas, los que crecen entre 1950 y 1980 al 4,1 por 100 acumulativo anual y, en particular, la industria manufacturera, que incrementa su ocupación al 3,5 por 100 acumulativo anual. Ello nuevamente se compara favorablemente con la experiencia de Estados Unidos en el período analizado, el que registra una absorción en los sectores modernos no agrícolas del 4,4 por 100 acumulativo anual y una expansión del empleo manufacturero similar al de América Latina (véase cuadro 1). Este registro comparativo sugiere que América Latina, a pesar de su debilidad periférica, logra registros económicos similares a una de las experiencias más dinámicas del desarrollo capitalista mundial.

Existen, sin embargo, notorias diferencias que constituyen el cuadro de insuficiencia dinámica relativa, identificado por Prebisch y complementado con posterioridad por otros autores latinoamericanos. Tres son las grandes diferencias con la experiencia de los Estados Unidos. En primer lugar, a pesar de que el período señalado trata de minimizar las diferencias por crecimiento de fuerza de trabajo, aun así la América Latina registra un dinamismo mayor de oferta de trabajadores, particularmente en los sectores no agrícolas. La segunda se refiere a la incorporación tardía de América Latina a la industrialización, lo que implica acceder a tecnología que presenta al menos medio siglo de diferencia. La tercera es que el progreso técnico se registra en un contexto estructural diferente y resulta en mayores diferencias de productividad y, por ende, de ingresos que además no tienden a disminuir, sino que configuran lo que Aníbal Pinto ha denominado una situación de heterogeneidad estructural (Pinto, 1970).

Si bien el crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo total durante el período analizado es similar en América Latina al de Estados Unidos, no ocurre lo mismo con la oferta de trabajadores en las zonas urbanas. La fuerza de trabajo no agrícola se expande al 4 por 100 acumulativo anual, entre 1950 y 1980, mientras que en Estados Unidos en el período comparable lo hace a 3,7 por 100 anual. Ello se suma a que el ritmo de absorción en los

sectores modernos no agrícolas fue ligeramente superior en los Estados Unidos que en América Latina. El resultado es la existencia de un significativo estrato de la población que se ocupa en actividades de menor productividad y que es lo que constituye las capas técnicas inferiores, en el lenguaje de Prebisch, y el sector informal, en nuestra terminología.

No sólo existe una alta participación ocupacional informal en la fuerza de trabajo no agrícola, sino que, lo que es más importante, en América Latina no presenta una disminución significativa, a pesar del alto dinamismo registrado en los sectores modernos, mientras que en los Estados Unidos decrece rápidamente en las primeras décadas del presente siglo³. Esta mayor permanencia del sector informal en América Latina se une también a su mayor importancia en la industria manufacturera. Así, hacia 1950, alrededor del 22 por 100 de la ocupación industrial lo constituían trabajadores por cuenta propia, mientras que hacia 1980 el porcentaje todavía superaba el 20 por 100. Por el contrario, en Estados Unidos sólo el 7 por 100 tenía tal condición en 1900, y hacia 1930 dicho porcentaje se reduce a alrededor del 3 por 100.

El segundo factor diferencial entre las dos experiencias es que la tecnología evoluciona de acuerdo con los requisitos de los países centrales y se torna más intensiva en el uso de capital, respondiendo a las demandas de la escasez relativa de la fuerza de trabajo. La periferia latinoamericana, al ser también dependiente en el campo tecnológico, sólo puede aplicar aquella tecnología que está disponible, independientemente de que la dotación de factores productivos sea diferente a la prevaleciente en los países centrales. Ello resulta entonces en un menor rendimiento de la inversión en términos de creación de puestos de trabajo, así como también en una menor absorción relativa en los sectores productores de bienes. Entre 1950 y 1980 el empleo en el sector secundario en América Latina (industria manufacturera, minería y construcción) desciende de cerca del 42 al 39 por 100 de la fuerza de trabajo no agrícola. Entre 1870 y 1900 la participación del empleo secundario en los Estados Unidos también desciende del 50 al 48 por 100 de la fuerza de trabajo no agrícola. Ello refleja que la disminución de la importancia relativa no es peculiar de América Latina, así como tampoco la intensidad de dicha caída, como se interpretara en algunas oportunidades en el pasado (CEPAL, 1965). Pero también muestra con claridad que en su momento histórico comparable la tecnología disponible permitió incorporar en los sectores productores de bienes a un porcentaje mayor de la fuerza de trabajo que lo que fuera factible más recientemente en América Latina. De hecho, el nivel y evolución de la absorción de empleo en el sector secundario en América Latina es comparable con la registrada por los Estados Unidos a partir de 1930 (véase cuadro 1). Estas diferencias se aprecian aún más si se excluyen los trabajadores por cuenta propia en la industria manufacturera, los que, como se señaló anteriormente, son más importantes en América Latina que en Estados Unidos. Al excluirse dichos trabajadores, la evolución del empleo secundario no se altera, pues continúa disminuyendo en ambas situaciones, aunque a un ritmo más intenso en América Latina. Las diferencias en la absorción de mano de obra en los sectores productores de bienes son aún mayores y llegan a los 15 puntos de porcentaje.

Por último, la incorporación del progreso técnico en América Latina se produce de manera restringida en determinados sectores, y no se difunde al conjunto de la economía. El resultado es que las diferencias de productividad son más marcadas y que no se observa una tendencia a su disminución. Ello puede verificarse observando tanto las diferencias entre sectores productivos como en el interior de los mismos. Las diferencias de productividad entre los sectores agrícolas y no agrícolas son del orden de uno a cinco en 1950 y sólo

³ Con posterioridad a 1920 la participación de la ocupación informal continúa disminuyendo, pero lo hace más lentamente, representando hacia 1970 alrededor del 15 por 100 de la fuerza de trabajo no agrícola.

disminuyen de uno a cuatro en 1980. En Estados Unidos, en el período comparable, dichas diferencias eran ya inferiores de uno a cuatro en 1870 y hacia comienzos del presente siglo eran de uno a dos. O sea, no sólo las diferencias fueron menores, sino que en el centro se observa una clara tendencia a la homogeneización. Ello sugiere que la productividad agrícola en América Latina es extremadamente baja, lo que confirma los numerosos diagnósticos existentes que relacionan dicho resultado con la alta concentración de tierras y escasa explotación productiva de la misma.

Puede sugerir también, en parte, que la industria manufacturera opera también a una productividad mayor que en la experiencia norteamericana. Ello se observa al compararse la relación entre la productividad en los sectores secundarios en relación a los terciarios. En América Latina dichas diferencias de productividad varían de 1,3 en 1950 en favor de los servicios, a prácticamente uno en 1980. Por el contrario, en Estados Unidos, hacia 1980, las diferencias de productividad entre dichos sectores eran de 2,7 y también en favor de los servicios, hacia el final del período considerado todavía alcanzan a 1,8. Además de sugerir una mayor productividad en los sectores secundarios, estas menores diferencias de productividad entre los sectores no agrícolas indican también la presencia de un alto grado de subempleo en los sectores terciarios, lo que deprime los niveles de productividad por hombre en los mismos.

Las diferencias de productividad se reflejan también en diferencias salariales mayores en América Latina que en Estados Unidos, así como en tendencias asimétricas. Mientras que en este último país tienden a disminuir, en América Latina no sólo son mayores, sino que crecen (véase cuadro 1).

A las mayores diferencias de productividad intersectoriales se une también la existencia de diferencias en el interior de los sectores. La información al respecto es más fragmentaria, pero la misma indica que las diferencias en Estados Unidos son menores y tienden a desaparecer, mientras que en América Latina no sólo son de mayor magnitud sino que no disminuyen. Así, por ejemplo, la diferencia de productividad entre otros servicios y el resto de los servicios (comercio, transporte, finanzas, gobierno y servicios básicos) era en Estados Unidos, en 1870, inferior al 30 por 100, pero ya en 1920 las mismas habían desaparecido. En América Latina, la diferencial promedio correspondiente a diez países para los cuales se contó con información alrededor de 1950, era superior al 45 por 100. Asimismo, las diferencias de productividad por hombre en el sector industrial son significativamente menores en Estados Unidos y tienden a reducirse⁴. La productividad en establecimientos con menos de 20 ocupados es sólo un 27 por 100 inferior a la registrada en establecimientos de más de 500 ocupados en 1954, y hacia 1972 dicho diferencial era inferior al 5 por 100. Si se toman como ejemplos México y Brasil, puede observarse que dicho diferencial en ambos países supera el 60 por 100, y en el caso del primero la información disponible muestra incluso una tendencia a la ampliación de dicho diferencial.

⁴ Las diferencias de producto por hombre ocupado en la producción entre industrias, que GORDON, EDWARDS y REICH (1982) definen como núcleo y periferia, nunca exceden al 13 por 100 entre 1914 y 1930, y hasta 1921 son insignificantes. A su vez, las diferencias de salarios entre estos segmentos nunca excede al 21 por 100 durante el mismo período. Las diferencias se amplían en el período post 1955, pero aún llegan en promedio al 45 por 100 en el valor agregado por hombre en producción, y al 30 por 100 en el caso de los salarios.

La Exclusión y Fragmentación de la Fuerza de Trabajo

La experiencia histórica de los Estados Unidos muestra un proceso intenso de proletarización que va hasta mediados del siglo pasado y que a partir de 1870, período que identificamos para comparación, va acompañado por un proceso de homogeneización. Ello da lugar al nacimiento y expansión de la organización sindical, que permite asegurar la defensa de los intereses de los trabajadores (Gordon, Edwards y Reich, 1982). En América Latina la proletarización es más débil, pues como se muestra anteriormente la industrialización tardía afecta la intensidad de absorción en los sectores productores de bienes y resulta, además, en una creciente heterogeneidad de la fuerza de trabajo. Ello implica una debilidad estructural en la organización sindical, la que sólo puede desarrollarse en sectores claves, donde la posición estratégica de la fuerza de trabajo le otorga capacidad de negociación. Sin embargo, dicha capacidad se ve continuamente limitada por la presencia de sectores no incorporados y su capacidad reivindicativa se limita generalmente a los miembros del propio sindicato. La madurez y grado de homogeneidad de la estructura ocupacional son entonces determinantes claros de las diferencias en la capacidad de organización sindical y, por ende, determinan también un comportamiento diferente de este actor social clave.

Esta imagen estereotipada del grado de homogeneidad de la fuerza de trabajo en el centro debe también incorporar los cambios que se registran principalmente a partir de la crisis de los años treinta. La gran depresión se registra en momentos en que la capacidad de negociación de las organizaciones sindicales en el Norte se hace cada vez más fuerte. La respuesta es la reorganización del proceso de trabajo, lo que introduce un mayor grado de segmentación también en el país central. Por un lado, se aumenta la penetración del capital promoviendo una mayor división del trabajo, donde la máquina puede desplazar con mayor facilidad al hombre, lo que redundará en disminuciones de costos y aumentos de productividad. Asimismo, se tornan crecientes las tareas no manuales y el trabajo administrativo va adquiriendo mayor complejidad, aumentando en proporción a los trabajadores de fábrica. Por último, los técnicos, profesionales, gerentes y supervisores también adquieren una importancia creciente en la estructura de la fuerza de trabajo, lo que implica un aumento del grado de control.

Los indicadores disponibles sobre composición de la fuerza de trabajo muestran con claridad este aumento de la heterogeneidad dentro de los sectores organizados. La proporción de trabajadores no manuales a trabajadores manuales pasa de menos del 50 por 100 en 1900 a 128 por 100 en 1970. Es decir, a comienzos del siglo había dos trabajadores de fábrica por cada supervisor o empleado administrativo, mientras que en la actualidad la proporción se invierte y existe un mayor número de supervisores y administrativos que trabajadores de producción. Se nota asimismo un aumento muy marcado en la participación de técnicos, profesionales y supervisores, particularmente a partir de 1930, lo que constituye, según algunos autores, el resultado de la política deliberada de generar una fuerza de trabajo primaria independiente que, gozando de la flexibilidad suficiente, hace suyos los objetivos de los propietarios del capital.

La fragmentación de la fuerza de trabajo incorporada que se registra en Estados Unidos implica la conciliación de dos requisitos fundamentales del proceso de trabajo. Por un lado, mantener la iniciativa que da lugar a aumentos de productividad y, por otro, disciplinar la fuerza de trabajo para evitar aumentos exagerados de costos. En definitiva, la fuerza de trabajo subordinada acepta una cierta división de tareas dejando en manos de los puestos jerárquicos las decisiones importantes de la empresa y obteniendo a cambio una serie de beneficios. De hecho, entra en vigencia un pacto implícito por el cual la fuerza de tra-

bajo desarrolla tareas subordinadas, a cambio de incrementos reales de salarios, de garantías de estabilidad en el trabajo, de protección laboral mediante una legislación adecuada, y de protección al bienestar, mediante la garantía de un Estado benefactor que cubre las necesidades de los más necesitados, y corrige por esta vía la desigualdad que se genera en la distribución primaria del ingreso. Es esa combinación de acuerdos implícitos en la organización del trabajo al nivel micro con la forma de intervención del Estado para asegurar una mayor equidad en el sistema, lo que hace posible el funcionamiento del modelo capitalista central. Para ello, sin embargo, se requiere todavía que, a pesar de la debilidad que introduce la mayor fragmentación, la organización sindical sea lo suficientemente fuerte como para asegurar el cumplimiento de los compromisos implícitos o explícitamente contraídos tanto por los empresarios como por el Estado.

La exclusión característica de la periferia tampoco ha sido ajena a los países centrales en épocas más recientes. En particular, en Estados Unidos se desarrolla lo que se ha denominado un mercado de trabajo secundario, que da respuesta discriminada a las presiones generadas por la expansión de la oferta. Dicha expansión se produce por la mayor participación femenina, por la afluencia de inmigrantes y por la mayor incorporación de los negros al mercado de trabajo. La respuesta es la generación de empleos de menor productividad, que de hecho combinan las debilidades de la oferta de trabajo con la insuficiencia de capital, para resultar en definitiva en una discriminación en contra de grupos importantes de la población (véanse, entre otros, Edwards, Reich y Gordon, 1975 y 1982; Doeringer y Piore, 1971).

En América Latina predomina históricamente la exclusión. La misma es mayor y tiene características estructurales, aunque también en algunos casos incorpora elementos de discriminación en contra de las mujeres o de algunos grupos étnicos. Sin embargo, la exclusión es principalmente de tipo estructural, determinada por la presión del rápido crecimiento de la fuerza de trabajo, lo que genera un excedente de mano de obra disponible, frente a un proceso de acumulación dependiente que, aunque dinámico, debe adoptar las formas de progreso técnico desarrolladas en el centro.

Existe por cierto también fragmentación de la fuerza de trabajo incorporada a los sectores modernos. La participación de los trabajadores en sectores productores de bienes disminuye, con lo cual aquellos que ofrecen mayor potencialidad de organización pierden significación en el conjunto de la fuerza de trabajo. Ocurre lo mismo que en la experiencia de los países del centro: que se reestructura el proceso de trabajo, disminuyendo la participación de los asalariados manuales, y aumentando las tareas administrativas y las de supervisión y control. Se acentúan con ello las diferencias de salarios más allá de lo que se registra en los países desarrollados, pues la presencia de un excedente de fuerza de trabajo permite mantener a niveles reducidos los salarios de base de los sectores modernos, mientras que el personal jerárquico participa de las ganancias que genera la incorporación del progreso técnico. Así, la fragmentación se reproduce a imagen y semejanza de los centros.

El cuadro 1 contiene información sobre algunos indicadores claves que ilustran las diferencias entre el centro y la periferia. Por un lado, el proceso de proletarianización es menos intenso, lo que se refleja en porcentajes de asalariamiento menores y, en particular, en menores participaciones de los ocupados en los sectores secundarios y de los asalariados manuales en los mismos, que son las categorías ocupacionales que históricamente han registrado una mayor capacidad de sindicalización y movilización. Más aún, en ambos casos se registra una tendencia decreciente, producto del cambio tecnológico, sin que sea reproducible el tránsito histórico registrado por los Estados Unidos en su oportunidad. Por otro lado, no se produce un proceso de homogeneización como ocurriera en el centro, pues la nueva onda de modernización resulta también en una mayor diversificación tanto productiva como ocupacional, lo que en definitiva resulta en una mayor dispersión salarial y de

ingresos. En el cuadro puede observarse la expansión de los asalariados no manuales, en particular de los gerentes y técnicos, así como las ya comentadas mayores diferencias de productividad y de salarios.

El pacto implícito sólo llega a cumplirse de manera imperfecta. El pleno empleo no puede alcanzarse y los salarios reales sólo suben en aquellos sectores claves donde los aumentos de productividad son muy acelerados. A su vez, el Estado interviene en lo formal, pero con capacidad real también limitada. Las leyes laborales que reproducen las reglamentaciones de los mercados de trabajo de los países desarrollados incorporan los mecanismos de protección, pero en la práctica, en muchos casos, constituyen reglamentos que no se cumplen. Asimismo, el Estado benefactor sólo protege parcialmente y presenta una menor viabilidad financiera, al tener que beneficiar a los muchos excluidos y basarse para su financiamiento en la contribución del grupo incorporado.

En esencia, la imperfección en el cumplimiento del pacto implícito refleja también que el actor sindical es débil y que la debilidad se acrecienta con la fragmentación. Sin embargo, a diferencia de los centros, su debilidad en la periferia es fundamentalmente estructural y no constituye como en aquéllos una reacción estratégica frente al aumento del poder sindical. Por el contrario, reafirma su carácter periférico, al asumir nuevas formas de organización del proceso de trabajo, que suman una mayor fragilidad a la ya débil organización sindical de los trabajadores. El cambio tecnológico organizacional se une entonces al tipo de progreso técnico experimentado de acuerdo con las necesidades de los centros y se traslada con consecuencias específicas a los países de la región.

La Crisis Reciente

410

A comienzos de la década del setenta, los países centrales entran en crisis, en parte motivada por la primera alza de los precios del petróleo, pero sin duda acompañada, en el caso de Estados Unidos, por la queda en el aumento de la productividad. El deterioro en el ritmo de inversión lleva a buscar nuevamente respuestas en la organización de la producción y en el proceso de trabajo. La respuesta consiste crecientemente en descentralizar el proceso productivo, tratando de obtener una mayor flexibilidad tanto en la producción como en el uso del trabajo. En sectores de antigua data, organizados sobre la base de relaciones de subcontratación, como es el caso fundamental de los textiles y el vestuario, adquiere nueva vigencia la reintroducción de estas formas de organización para enfrentar las fluctuaciones en la demanda y trasladar hacia los subcontratistas el riesgo asociado a la misma. Emergen también posibilidades de descentralización en sectores de punta, donde se concentra el cambio tecnológico, ya que la transformación en este campo registra un avance considerable debido a la introducción de nuevas tecnologías. Es así como los sectores de mayor dinamismo, ubicados en Silicone Valley o en el Beltway de Boston, y aquellos que en Italia se concentran en Emilia Romana, muestran una organización productiva descentralizada sobre la base de pequeñas unidades, lo que no es obstáculo para que se registre en ellas un intenso proceso de cambio tecnológico, el cual induce, a su vez, progreso técnico en otros sectores. El acomodamiento ante la crisis lleva a ajustes microeconómicos, como el tratar de abaratar los costos de la mano de obra, pero también implica revisar la protección que el Estado otorga a los trabajadores por la vía de los mecanismos públicos de protección. Se cuestiona entonces crecientemente la viabilidad del Estado benefactor y se postula en muchos casos su desmantelamiento (Piore y Sabel, 1984; Sabel, 1982).

La reorganización productiva y la consiguiente alteración del mercado de trabajo cons-

tituyen la respuesta a diferentes presiones (Castells y Portes, 1986; Boyer, 1986). En primer lugar es la reacción empresarial ante la presión sindical que eleva los costos de la mano de obra. En segundo lugar, es la reacción empresarial, con la aceptación implícita en muchos casos de los trabajadores, ante las excesivas regulaciones del Estado. En tercer lugar, es el ajuste ante el aumento de la competencia internacional en aquellos productos intensivos en mano de obra que provienen de países con distinta dotación de factores y, por ende, con costos competitivos con respecto a los países desarrollados y en particular a Estados Unidos. Por último, es también la respuesta a la presión que se origina en la mayor oferta de fuerza de trabajo, que se ve crecientemente necesitada a ocuparse para compensar la baja generalizada de los ingresos de los hogares. Ello se traduce en aumentos en la participación laboral de grupos que usualmente permanecían fuera del mercado.

Como consecuencia de los procesos anteriormente descritos, se encuentra hoy en Estados Unidos y en el centro en general una estructura productiva más diversificada y una fuerza de trabajo menos organizada y con mayor fragmentación. La consecuencia es un debilitamiento de su capacidad para disputar la distribución secundaria del ingreso, aunque paradójicamente puede verse fortalecido su acceso a la distribución primaria mediante formas de organización más autónomas. El resultado es un retroceso en las condiciones de trabajo, en los mecanismos de protección a los trabajadores y en la estabilidad en el empleo. A cambio de ello, se adquiere una mayor independencia y posiblemente mayores ingresos que los percibidos en condiciones de dependencia asalariada. De todas maneras, surge en el centro un creciente sector informal que opera fuera de las regulaciones del Estado y con ello la informalidad tiende a universalizarse.

La periferia latinoamericana no escapa de los efectos de la crisis reciente. Se demora hasta los ochenta en llegar lo que los centros comienzan a percibir casi con una década de anticipación. A ello contribuye fundamentalmente la gran liquidez internacional que se canaliza a los países de la región con el explosivo aumento del endeudamiento externo que hoy día constituye uno de los problemas principales a enfrentar. Sin embargo, basta el anuncio de México, en agosto de 1982, sobre su incapacidad de atender a los compromisos financieros internacionales para desencadenar una crisis latente. Como consecuencia, se contrae la inversión, lo que pone en evidencia una vez más su carácter dependiente, y los flujos de capital se tornan fuertemente negativos al adoptar los bancos internacionales una actitud procíclica a fin de salvaguardar sus colocaciones.

Los problemas de balanza de pagos y el deterioro en los niveles de inversión, así como las políticas de ajuste seguidas por la mayoría de los países de la región, tiene su contrapartida en el mercado de trabajo. En primer lugar, se reduce el número de puestos de trabajo generados en los sectores modernos. En segundo lugar, la calidad de empleos generados se deteriora y, finalmente, los ingresos del trabajo se reducen (PREALC, 1987).

La crisis económica significa, en primer término, una reducción en el ritmo de creación de empleos. El empleo no agrícola crece entre 1980 y 1985 al 3,3 por 100 acumulativo anual, lo que significa una contracción de alrededor del 20 por 100 en el número de puestos generados anualmente con respecto a la tendencia histórica. Este crecimiento es además insuficiente para absorber la creciente fuerza de trabajo que ingresa anualmente al mercado laboral, resultando en un aumento de la desocupación abierta. Así, entre 1980 y 1985, el número de desocupados se incrementa en más del 8 por 100 acumulativo anual, lo que significa una expansión en el número de desempleados de alrededor del 48 por 100 (véase cuadro 2). Este comportamiento del empleo ante variaciones en el producto tiene su contrapartida en las variaciones de productividad. De hecho, el ajuste se produce durante el período de recesión mediante aumentos de productividad originados por la menor ocupación. Al respecto, se observa que la productividad aumenta a tasas aún más aceleradas durante el período de recuperación, lo que de acuerdo con los cálculos efectuados implica una ex-

pansión de la productividad por encima del crecimiento registrado en períodos normales. Este ajuste del nivel de empleo en el ciclo reciente ocurre simultáneamente con la caída y estancamiento de los niveles de inversión, lo que sugiere que el incremento de la productividad se efectúa sobre la base de racionalización en el uso de mano de obra durante el período de contracción, a lo cual se agrega un uso más pleno de la capacidad instalada al comienzo de la recuperación.

El aumento señalado de la desocupación es el resultado de la presión de oferta de fuerza de trabajo que continúa, frente al ajuste de la demanda de trabajo por parte de los sectores modernos para adecuarse a la coyuntura económica recesiva. Existen además efectos que no alteran cuantitativamente la tasa de desocupación, pero que cualitativamente son de importancia y podrían también alterar las posibilidades de recuperación en el futuro. El primero se refiere a la caída de las tasas de participación, lo que sugiere la presencia del efecto «trabajador desalentado», que implica que, ante la persistencia de altos niveles de

CUADRO 2

AMERICA LATINA: DINAMICA DEL EMPLEO, 1980-85 ^{a)}

	1980-85		1980-83		1983-85	
	Tasa acumulativa anual	Variación entre extremos	Tasa acumulativa anual	Variación entre extremos	Tasa acumulativa anual	Variación entre extremos
Población económicamente activa	3,4	18,4	3,5	10,8	3,4	6,9
Población ocupada total	3,2	16,8	2,8	8,6	3,7	7,6
Población no agrícola ocupada.....	3,3	17,8	3,2	9,9	3,5	7,2
Desocupación.....	8,1	47,9	14,9	51,8	-1,3	-2,6
Sector informal urbano	6,8	38,8	6,9	22,3	6,5	13,5
Sector formal urbano.....	2,0	10,4	1,6	5,0	2,5	5,1
— Sector público.....	4,6	25,1	4,6	14,4	4,6	9,4
— Sector privado	1,2	6,3	0,7	2,1	2,0	4,1
Empresas grandes ^{b)}	(-0,5)	(-2,5)	(-2,9)	(-8,4)	(3,2)	(6,4)
Empresas pequeñas ...	(6,6)	(37,5)	(10,4)	(34,4)	(1,2)	(2,3)
Empleo en la industria manufacturera	-2,2	-10,5	-4,8	-13,7	0,2	0,4
Elasticidad empleo-producto industrial ^{c)}	5,5		1,50		0,05	

Fuente: PREALC a base de encuestas de hogares de cada país.

^{a)} Promedio ponderado a base de nueve países. Incluye Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Guatemala, México, Perú y Venezuela.

^{b)} Empresas de más de 10 ocupados. Promedio ponderado de Brasil, México y Venezuela.

^{c)} El método de cálculo y los subperíodos son diferentes a los del cuadro 4.

desempleo, algunos miembros de la fuerza de trabajo optan por retirarse de la búsqueda activa frente a las expectativas deprimidas de conseguir empleo. El segundo se refiere al cambio de la composición del desempleo. La información disponible para Costa Rica, Chile y Venezuela muestra que el ajuste significó un aumento en la participación en el desempleo de personas que contribuyen significativamente a la conformación del ingreso familiar. Aumentan la participación en el desempleo las personas en edades de mayor actividad (25 a 44 años), de los que posean experiencia previa (cesantes), de los hombres y jefes de hogar (en Costa Rica) y de los tienen enseñanza secundaria y universitaria (en Chile y Venezuela). Con ello, al aumento en las tasas de desempleo se suma su mayor incidencia social.

El segundo efecto es el deterioro en la calidad de los empleos generados. A la pérdida de dinamismo en la creación de empleos se agregan los cambios en la estructura ocupacional registradas durante la crisis, los que se caracterizan por el crecimiento relativo de ocupaciones que presentan usualmente un mayor grado de subutilización. La expansión relativa de algunas ocupaciones de menor productividad desempeña un papel anticíclico, evitando de esta manera que la tasa de desempleo aumente aún en mayor medida, pero ello implica también que con posterioridad a la recesión deben restablecer ciertos desequilibrios que se registran en la estructura ocupacional, generándose, por tanto, tareas adicionales en la generación de empleo productivo.

La información disponible permite distinguir tres procesos que apuntan en esta dirección. Ellos son: la informalización, la estatización y la terciarización de la estructura ocupacional. Obviamente, estos procesos están interrelacionados. Se registra en primer lugar una expansión acelerada de la ocupación del sector informal urbano, el que crece entre 1980 y 1985 al 6,8 por 100 acumulativo anual, lo que significa una expansión de alrededor de un 39 por 100 de la ocupación informal durante el período. Esta acelerada expansión del empleo informal debe ubicarse en una perspectiva de largo plazo, que implica una expansión en la tasa de crecimiento del empleo informal que excede en un 80 por 100 la tasa registrada en los treinta años previos a la crisis. Asimismo, aumenta la participación del sector informal en la ocupación no agrícola en más de cuatro puntos de porcentaje, lo que contrasta con la ínfima reducción de dos puntos de porcentaje registrados en las tres décadas de alto dinamismo previas a la crisis. Con ello, el comportamiento reciente significa un quiebre de la tendencia histórica y, además, de tal intensidad que implica la pérdida de los avances registrados al menos durante la tres últimas décadas.

Por esta vía aumenta también la exclusión, pero junto con ello se deteriora el tipo de puestos de trabajo generados en los sectores modernos. En primer lugar, el empleo público se expande durante este período a una tasa de un 4,6 por 100 acumulativo anual, más que duplicando la registrada para el sector formal en su conjunto. Con ello, el sector público desempeña un papel anticíclico, evitando que la tasa de desempleo adquiera niveles sociales políticamente inmanejables. Ello se inscribe además en una tendencia de largo plazo en la cual el empleo público ha mostrado una tasa de expansión que casi duplica la tasa del crecimiento del empleo no agrícola. En parte, la expansión del empleo público responde a crecientes tareas desempeñadas por el Estado en América Latina, pero también ha sido originada por la insuficiente capacidad de creación de puestos de trabajo por parte del sector privado.

Se produce entonces una queda en la expansión del empleo generado por el sector privado moderno, la que además se concentra en las empresas de mayor tamaño. De hecho, para los tres países para los cuales se dispuso de información (Brasil, México y Venezuela), el empleo generado por dichas empresas se reduce. Por el contrario, el empleo en pequeñas empresas se expande a tasas del 6,6 por 100 acumulativo anual, tasa que es similar a la registrada por los ocupados en el sector informal. El comportamiento de la evolución del empleo en el ciclo reciente sugiere que los ajustes de productividad sólo se efectúan en

las empresas de mayor tamaño del sector privado. Ante la caída del producto, las empresas grandes reaccionan, disminuyendo el nivel de empleo en proporción mayor que la contracción económica, obteniendo con ello aumentos de productividad. Durante la recuperación se consolidan los aumentos de productividad alcanzados, y se recompone de esta manera la tasa de ganancia y se traslada el peso del ajuste de los asalariados por la vía de la menor ocupación y, como veremos más adelante, de los menores salarios.

Se registra por último un proceso de terciarización de la ocupación. La evidencia disponible acerca de la evolución del empleo industrial muestra una contracción en el mismo entre 1980 y 1985 en 2,2 por 100 acumulativo anual, lo que significa que el nivel absoluto de empleo de la industria manufacturera en 1985 es de 10,5 por 100 inferior al registrado en 1980. Ello implica una expansión acelerada en la absorción de empleo en los sectores terciarios, lo que, junto con el aumento de las actividades informales y de las pequeñas empresas, refuerza la hipótesis de que durante la crisis se expanden los servicios de baja productividad.

Por último, se reducen los ingresos del trabajo. Se observa un deterioro generalizado de los salarios entre 1980 y 1985, cualquiera que sea el indicador que se observe, sean en los salarios de la industria manufacturera, los mínimos, en la construcción, en el sector público o en el sector agrícola. Ello es el resultado de la acelerada y creciente tasa de inflación, que aun en presencia de mecanismos de reajustabilidad automática implica un deterioro de los salarios reales, así como de la pérdida de capacidad de negociación de los trabajadores organizados y constituye, por último, un objeto prioritario de la política de ajuste seguida, que busca restablecer el equilibrio externo y equilibrar el mercado de trabajo, mediante disminuciones en el costo de la mano de obra.

Se nota, asimismo, un aumento de la dispersión intersectorial, ya que aquellos sectores más organizados, como la industria manufacturera, registran una pérdida menor de la que se produce en los salarios agrícolas, en los de la construcción y en los mínimos. La reducción de los salarios reales supera la contracción experimentada por el producto per cápita e incluso, en la mayoría de los sectores, por el ingreso nacional bruto por persona. Ello sugiere que se deteriora la distribución del ingreso y que el costo del ajuste recae principalmente sobre los trabajadores.

414

Desarticulación Social en la Periferia

El pacto implícito que ordenaba el funcionamiento del mercado de trabajo, y que sólo podía cumplirse previo a la crisis de manera imperfecta, se rompe. Los efectos anotados alejan la realidad de las expectativas en que se habían basado los consensos mínimos alcanzados. Se debilita el poder sindical, tanto por el momento de la desocupación como por la expansión de la ocupación en sectores de baja productividad, y se agrava la situación acudiendo a interpretaciones similares a las aplicadas en los países centrales. De allí se deducen las prescripciones de políticas que se centran fundamentalmente en la búsqueda de reducción de los costos laborales, asignando a los mismos una importancia injustificada en la generación de la crisis como quizás pueda interpretarse en los países centrales. Como consecuencia, y al igual que en el centro, se inicia una nueva onda del debate acerca de aumentar la flexibilidad de la fuerza de trabajo, lo que conlleva en parte a la descentralización productiva, pero más aún al intento de reformar la legislación del trabajo, atacando fundamentalmente la estabilidad laboral y reduciendo los costos indirectos de la mano de

obra, con el objetivo de aumentar la competitividad internacional. Se asigna, asimismo, al desequilibrio fiscal un importante papel en la explicación de la crisis y, por ende, se busca una política fiscal contractiva, afectándose de manera directa el financiamiento de las funciones de protección del Estado benefactor ⁵. El corolario es que la fragmentación no disminuye y que se incrementa la exclusión, por la expansión tanto en el número de desocupados como en el de los ocupados en actividades informales.

Con ello, la situación parece aún más similar a la registrada en los países del centro. Sin embargo, las similitudes son más aparentes que reales y, en todo caso, sus consecuencias sociales son también diferentes. En primer lugar, la expansión de la desocupación en la periferia latinoamericana se produce en un contexto de inexistencia de redes sociales de protección para los desocupados, lo que no ocurre en los países centrales. Asimismo, la expansión del sector informal es sólo en parte el resultado de la reorganización del sistema productivo moderno. Por el contrario, la expansión del mismo es principalmente originada por la presión de oferta de trabajo excedente y las condiciones de pobreza agudizadas por la crisis. Con ello, la característica estructural de generación del sector informal no sólo se mantiene, sino que se intensifica en el corto plazo, al actuar el mismo como refugio de mano de obra, que de lo contrario, pasaría a engrosar las filas de los desocupados abiertos.

La reacción empresarial es sólo en parte motivada por la fuerza relativa de las organizaciones sindicales. Por el contrario, ello obedece fundamentalmente a la caída en la demanda, producto del deterioro en la situación internacional a la que la periferia sólo puede reaccionar pasivamente y con retraso. La reacción anti-Estado, como justificación de la expansión del sector informal, es mixta. Por un lado, se registra una creciente ilegitimidad de la acción del Estado, lo que en muchos casos se sustancia con la tolerancia del mismo. Más aún, en un número significativo de países de la región, las actividades ilícitas ligadas al narcotráfico comienzan a influenciar fuertemente la actividad económica, generando circuitos paralelos a los establecidos legalmente. Si se deja de lado la ilegitimidad que obedece a las violaciones de disposiciones penales, existen todavía ciertas lógicas que llevan a la tolerancia, por parte del gobierno, de la expansión de actividades que no cumplen con las disposiciones vigentes. Surge aquí, por ejemplo, la lógica antinómica, de equilibrar el presupuesto público mediante la reducción del gasto fiscal, pero a su vez se acompaña con la filosofía de incentivar la inversión del sector privado mediante la reducción de impuestos. Con ello, el fisco se vuelve más contractivo y se reduce la carga fiscal, sea por la introducción de reformas tributarias con ese objeto, o bien por disminuciones en la fiscalización. Asimismo, la búsqueda de la flexibilidad en el mercado del trabajo implica reformar las disposiciones del trabajo, y cuando ello no se logra, de hecho disminuye la fiscalización, aumentando la tolerancia por la evasión de las normas vigentes.

Lo anterior, sin embargo, es sólo parte, y quizás no la más importante, del fenómeno que vincula la actividad informal a su actuación fuera de los límites de la institucionalidad vigente. Lo fundamental es la relación causal inversa que implica que la expansión ocurrida de hecho, como solución parcial a los problemas de ocupación del excedente de fuerza de trabajo, ha implicado un desborde popular que pone al Estado latinoamericano en crisis, como lo han argumentado crecientemente para el caso del Perú (Matos Mar, 1984; de Soto,

⁵ De hecho, el gasto social disminuye en la mayoría de los países de la región durante la crisis reciente, afectando a los grupos que se benefician del mismo. Por lo general, los grupos más pobres ven deteriorarse el apoyo nutricional, en salud y educación, pues la contracción de estos programas los afectan de manera más directa. Existen también efectos redistributivos en contra de los grupos medios y de los asalariados cuando se deteriora la situación de los sistemas de seguridad social, tanto por reducción en la cuantía y/o calidad de los servicios prestados, como en las pensiones o jubilaciones.

1986). La expansión de la actividad informal se produce entonces no tanto para burlar la legislación vigente, como parece haber indicios de que está ocurriendo también crecientemente, sino porque la búsqueda de ingresos para sobrevivir implica generar una nueva institucionalidad. Ante dicha situación, los gobiernos latinoamericanos se han ido adecuando pasivamente por la vía de la tolerancia y legitimación progresiva de situaciones de hecho existentes y crecientemente generalizadas. Tal es el caso de la legitimación de ocupaciones y construcciones precarias, del funcionamiento de servicios de transporte sin reglamentación y de creciente desarrollo de la actividad comercial no autorizada (de Soto, 1986).

Este tipo de funcionamiento del capitalismo periférico produce como resultado un crecimiento desigual, sin resolver los problemas de exclusión (Touraine, 1987). Los actores sociales se debilitan aún más, y las respuestas llevan a un aumento del individualismo. El mismo produce efectos políticos que pueden variar entre los extremos de la apatía y la indiferencia, o la militancia revolucionaria. Con ello, la sociedad queda disponible para aventuras políticas de todos los cortes, lo que constituye una situación sumamente peligrosa en momentos en que la democracia vuelve a surgir en la mayoría de los países de la región y en que su afianzamiento requiere del compromiso mayoritario de la población.

Recapitulación

La conceptualización a partir del marco analítico centro-periferia sigue siendo hoy tan válida como cuarenta años atrás, cuando Prebisch la introdujera en la discusión del desarrollo latinoamericano. En particular, dicha concepción nos permite entender la evolución del empleo y, a partir de ella, la estratificación social que se genera, su identidad y características, lo que en definitiva configura actores sociales propios del modelo latinoamericano de desarrollo.

Tres son las principales conclusiones a que nos permite llegar el análisis efectuado. La primera es la idoneidad de la concepción centro-periferia para entender los problemas de empleo. La periferia latinoamericana, por su carácter dependiente, absorbe pasivamente la tecnología generada en el centro en un contexto estructural diferente. Ello, porque por un lado la oferta de mano de obra crece más aceleradamente, lo que genera un excedente de fuerza de trabajo, que a pesar del alto dinamismo registrado en los sectores modernos, no logra ser absorbido a altos niveles de productividad. Por otro, la concentración del capital, y en particular de la tierra, genera diferencias de productividad e ingresos mayores que en los centros, y la difusión de los frutos del progreso técnico se restringe a los sectores incorporados, no registrándose, por ende, el esperado proceso de homogeneización que acompañó históricamente al desarrollo capitalista central. Dependencia, heterogeneidad y exclusión son, entonces, características importantes para entender la situación de empleo actual.

La segunda conclusión es que a la debilidad estructural original que genera la exclusión de un alto contingente de fuerza de trabajo deben agregarse los cambios tecnológicos que se producen en el centro, respondiendo nuevamente a sus requerimientos y siendo, inevitablemente y cada vez de manera más acelerada, trasladados a la periferia. Se registran nuevas ondas de heterogeneidad, que en la esfera del trabajo se traducen en dos procesos principales. Los cambios en el proceso de trabajo de los ocupados en los sectores modernos conducen a una mayor fragmentación de los trabajadores incorporados. Sus intereses tienden a ser divergentes. Por otro lado, la descentralización del proceso de producción como mecanismo de flexibilización se superpone a la exclusión de la periferia, tornando aún más heterogéneas las actividades del sector informal.

Por último, la exclusión y la heterogeneidad crecientes, tanto entre los incorporados y los excluidos como dentro de ellos mismos, debilita la capacidad de acción de los actores sociales. La sociedad civil se desarticula y torna difícil la implementación de proyectos nacionales de desarrollo. No sólo los actores sociales civiles se presentan limitados en su potencial de actuación, sino que además trasladan crecientemente la responsabilidad por tal situación al Estado, sin reconocer muchas veces el carácter estructural que determina esta forma de organización social propia de la periferia.

Esta visión de los problemas de la periferia puede parecer pesimista. Sin embargo, presenta algunas ventajas, ya que permite en primer lugar evitar caer en las recetas simplistas recurrentemente en boga, mediante las cuales basta el manejo de un instrumento de política económica o un diferente grado de regulación de la economía para poner en marcha el desarrollo. Por otro lado, permite identificar las determinantes estructurales y, en consecuencia, sugiere prioridades en el camino por recorrer. Con ello recuperamos quizás uno de los legados más importantes que nos dejara Prebisch, como él mismo señala al final de su libro *Capitalismo periférico, crisis y transformación*:

«Grandes y angustiosas incógnitas todas éstas, y de profunda significación mundial. Provocan perplejidad y desconcierto en los dirigentes. Y parecería haberse perdido la aptitud para guiar y orientar la corriente de los acontecimientos, esa aptitud que siempre reclamaron las grandes vicisitudes históricas. En la periferia no nos encontramos aún preparados para cumplir la tarea de transformación. Por ello, el sentido último de estas páginas. Si logran provocar una discusión a fondo, si llevan a profundizar la significación de los hechos y discurrir cómo habríamos de actuar sobre ellos para conseguir los grandes objetivos del desarrollo, estas páginas habrán conseguido el propósito que las inspira.»



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BOYER, R. (Publicado bajo la dirección de): *La flexibilité du travail en Europa*, París, Editions La Découverte, 1986.
- CASTELL, M., y PORTES, A.: *World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy*, documento presentado en la Conferencia «The Comparative Study of the Informal Sector», Harper's Ferry, West Virginia, 2-6 octubre, 1986.
- CEPAL: *El proceso de industrialización en América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas, 1965.
- DE SOTO, H.: *El otro sendero*, Lima, Editorial el Barranco, 1986.
- DORINGER, P. B., y PIORE, M. J.: *Internal labour markets and manpower analysis*, Lexington, Mass., Lexington Books, 1971.
- EDWARDS, R. C.; REICH, M., y GORDON, D. M. (Publicado bajo la dirección de): *Labor market segmentation*, Lexington, Mass., Lexington Books, 1975.
- GORDON, D. M.; EDWARDS, R., y REICH, M.: *Segmented work, divided workers. The historical transformation of labor in the United States*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.
- KUZNETS, S.: «Quantitative aspects of the economic growth of nations: VI. Long-term trends in capital formation proportions», en *Economic Development and Cultural Change*, Chicago, University Research Center in Economic Development and Cultural Change, julio, parte II, 1961.
- LEBERGOTT, S.: *Manpower in economic growth: The American record since 1800*, Nueva York, McGraw-Hill, 1964.
- MATOS MAR, J.: *Desborde popular y crisis del Estado: el nuevo rostro del Perú en la década de 1980*, serie Perú Problema, núm. 21; Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1984.
- PINTO, A.: «Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina», en *El Trimestre Económico*, México, Fondo de Cultura Económica, enero-marzo 1970.
- PIORE, M. J.: «The technological foundations of dualism and discontinuity», en S. BERGER y M. J. PIORE (Publicado bajo la dirección de): *Dualism and discontinuity in industrial societies*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980.
- PIORE, M. J., y SABEL, CH.: *The second industrial divide*, Nueva York, Basic Books, Inc., Publishers, 1984.
- PREALC: *Ajuste y deuda social. Un enfoque estructural*, Santiago, PREALC, 1987.
- PREBISCH, R.: *Transformación y desarrollo. La gran tarea de América Latina*, Santiago, CEPAL, 1970.
- : *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1981.
- SABEL, CH.: *Work and politics. The division of labour in industry*, serie Cambridge Studies in Moderns Political Economics, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.
- TOKMAN, V. E.: «Desarrollo desigual y absorción de empleo. América Latina, 1950-80», en *Revista de la CEPAL*, Santiago, CEPAL, agosto 1982.
- : «El proceso de acumulación y la debilidad de los actores», en *Revista de la CEPAL*, Santiago, CEPAL, agosto 1985.
- TOURAINÉ, A.: *Factores sociales y sistemas políticos en América Latina*, Santiago, PREALC, 1987.
- U. S. BUREAU OF THE CENSUS: *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970, Bicentennial Edition, part 2*, Washington, U. S. Bureau of the Census, 1975.



Intervenciones



Vicente Donoso

¿Se puede hacer algo en los temas cruciales planteados, que no pase directamente por la política? Enumerando algunas cosas que yo he ido tomando al hilo de la conferencia, en primer lugar, creo que Estados Unidos no puede ser el modelo de futuro. Y no puede ser modelo de futuro, porque, desde los informes del Club de Roma hasta la intuición de cualquier persona culta, se sabe que ni la energía humana, ni las materias primas, ni la cantidad de bienes que es posible producir, pueden servir de patrón para lo que la humanidad futura pueda aspirar. O sea que creo que está fuera de toda discusión, y son ganas de perder el tiempo, pensar que Estados Unidos puede ser el horizonte de la humanidad. Luego, hay que romper ese modelo y yo creo que difícilmente se puede romper si no es mediante una ruptura política.

En segundo lugar, las nuevas tecnologías yo creo que no son nada sin una paralela reestructuración de la organización del trabajo. Ahora, por lo menos en Europa, las investigaciones actuales, e incluso la historia de la propia organización del trabajo, han dejado bien claro que, aparte de otras motivaciones, lo que impulsó a Taylor a desposeer a los maestros de taller de su dominio del proceso productivo, fue la motivación política. Y se mantiene en Ford y en la recomposición actual, que se intenta a través de la programación flexible, neofordismo, etc. Segundo acto, en el que nos encontramos con que hay que tomar un tipo de decisión política ajena a lo que, como economista profesional, debería ser mi trabajo.

El tercer aspecto sería el pacto social. Prácticamente, yo creo que todos suscribiríamos aquella frase de Gramsci, que en el año sesenta y tantos nos aprendimos de memoria, de que el pacto social no es otra cosa que consenso acorazado de represión. Los dos términos hay que mantenerlos, porque eso es estrictamente lo que ocurre. Hay

una cierta legitimidad de las urnas, ¿pero es que esa legitimidad tiene algún futuro, independientemente de la coerción o la represión? Tercer momento en que, digamos, nos encontramos con la política.

Gumersindo Ruiz

Me voy a referir al tema de la generación de empleo. Hay una frase de Víctor Tokman de la que voy a partir, y es la que dice que el acomodamiento ante la crisis lleva a ajustes microeconómicos, como el tratar de abaratar los costes de la mano de obra. Efectivamente, el Estado ayuda a este proceso de abaratamiento de mano de obra, mediante subvenciones y apoyos al empleo de sectores de población marginada, cuya mano de obra no es demandada. Yo creo que este análisis que él ha hecho, podría completarse. Me ha faltado ver alguna conclusión o algún lazo, quizá es que tampoco lo he seguido con suficiente atención, entre esta forma de ajuste microeconómico y las consecuencias en cuanto al empleo. Yo creo que la política que se sigue por parte de los gobiernos ante este fenómeno es una política que responde, por una parte, a un esquema convencional de precios. Es decir, está legitimada por una teoría que predica que la utilización de un factor de producción viene determinada por su precio relativo. Y, por otra parte, apoya, evidentemente, al capital, proporcionándole mano de obra barata. Es decir, que hay un factor de reforzamiento del Estado de un proceso dominante, en este caso justificado quizá socialmente (la legitimidad le viene por la vía social de que hay colectivos de jóvenes, mujeres, que tienen algún tipo de problema para insertarse en el mercado de trabajo). Pero yo creo que este análisis que sería una descripción de lo que se ve y un comportamiento determinado del poder público, habría que completarlo viendo hasta qué punto la tecnología que se introduce y se aplica en un sector determinado es adecuada o no para ese sector. Y no tanto por la posibilidad de elegir una tecnología adecuada entre varias tecnologías, sino para saber si ese proceso viene o no determinado por quién toma la iniciativa en el proceso de creación de la tecnología.

Y concretamente, creo que la tecnología que se aplica en Estados Unidos es la tecnología adecuada para la creación de empleo en Estados Unidos. A mí me sorprendió mucho que en el mismo proceso de revalorización tan fuerte del dólar, de pérdida de competitividad de la industria norteamericana, se pudieron crear tantos puestos de trabajo

en Estados Unidos. Esos puestos de trabajo se crearon en el sector servicios, fundamentalmente. Y eran trabajos que correspondían a unas empresas que Víctor ha descrito de alguna manera: empresas del sector servicios, muy competitivas, o también de tecnologías de punta, monopolistas en algún sentido de esa tecnología, y con un personal muy cualificado e integrado en la empresa y, desde luego, un personal que no tenía nada que ver y no quería saber nada de sindicatos. Y que son adecuadas para cumplir los objetivos de esa sociedad, con crecimiento, con pleno empleo, con bajo crecimiento de los precios interiores, etc. Sin embargo, en Europa la tecnología no es tan eficiente desde el punto de vista de los objetivos europeos, porque es una tecnología que, de alguna manera, viene impuesta por la tecnología que se va desarrollando de manera pionera o puntera en otros centros, que son los Estados Unidos. En la periferia, y con esto simplifico, la incorporación de la tecnología desarrollada en el centro dominante y para el interés del centro dominante, supone una disfunción absoluta con el objetivo de empleo de la mano de obra en la periferia. Así que, en resumen, yo creo que este esquema tecnológico podría relacionarse, por supuesto, con la división internacional del trabajo, como ya Prebisch lo hizo. En definitiva, la idea que lanzaría como complemento de lo que se ha dicho, que tampoco es una idea nueva, es que la iniciativa en el campo tecnológico que corresponde al centro y los seguimientos que hace la periferia es algo fundamental y vital. No es ninguna casualidad que la iniciativa de defensa norteamericana no sea más que un vasto plan económico, en el fondo, para seguir manteniendo una posición dominante en tecnología puntera que exista en el mundo, frente a la competencia que le puedan hacer Japón, Alemania, Europa, etc. Y esta iniciativa, nunca mejor dicho, es una iniciativa tecnológica.

Jaime del Castillo

Cuando Gumersindo comentaba el tema del empleo relacionado con la tecnología inadecuada, que yo diría que es doblemente inadecuada porque es obsoleta en los países centrales, yo me preguntaba: ¿es un problema de nivel tecnológico o es un problema de que la importación de la tecnología se hace pasivamente? Porque la tecnología, al incorporarla, ahorra trabajo por el progreso técnico que conlleva, pero genera trabajo en la producción de bienes de equipo y en los servicios de *software* ligados a la tecnología. El hecho es que Japón, que

produce esos bienes de equipo, tiene problemas de paro reducidos, la República Federal Alemana, que exporta bienes de equipo, también, y los otros países europeos, que importan esos bienes, tienen más problemas de empleo.

Una segunda cuestión se refiere a la economía sumergida en los países desarrollados en la crisis, como referencia para las políticas de los países subdesarrollados. No podemos proyectar como carácter estructural lo que no es más que un factor coyuntural de adaptación a la crisis en el centro. Porque, y quizá me equivoque, alguna noticia reciente en Italia parece indicar que ante el éxito de la renovación industrial de las regiones centrales italianas, la economía sumergida está emergiendo a la legalización. Por lo tanto, en ese sentido, yo creo que tendríamos que tener cuidado al considerar muchos factores, que a veces se proyectan como definitivos en los países centrales, sobre todo el deterioro de las condiciones de vida y de trabajo, y que probablemente sean sólo circunstancias, ligados a la crisis.

Víctor Tokman

Voy a ser muy breve, principalmente porque no tengo respuesta a muchas de las desazones que planteara Vicente Donoso. Tomo primero el tema tecnológico, porque tengo coincidencias con lo que se dijo. Es obvio que si no hay participación en la generación de tecnologías, lo único que se puede hacer es adoptar pasivamente, y en consecuencia, los bienes finales y más aún los bienes de capital para producirlos están determinados y son generalmente de origen importado. Si no se rompe este círculo vicioso parece difícil alterar el patrón de desarrollo vigente.

Dos comentarios cortos adicionales. Primero, el tema de la economía sumergida, visto como un fenómeno coyuntural y relacionado al no cumplimiento de la legislación en Italia. Yo creo que ése es parte del problema, que en el centro se define esta forma de producir como un problema legal. En realidad, no es un problema legal, es un problema de organización del proceso de producción. No altera la forma de organización del proceso de producción el hecho de ser legal o no. En la medida en que el proceso de producción siga siendo descentralizado, en pequeña escala, cambia la capacidad de regulación; pero no cambian las condiciones de funcionamiento, que es lo importante de rescatar. No obstante, debe sí reconocerse que la dimensión actual de este sector puede estar abultada por la

crisis, pero aparentemente las tendencias muestran que el proceso de descentralización es más permanente, debido justamente a que la nueva tecnología hace factible dicha innovación. Ello se observa por ejemplo en la microelectrónica en Estados Unidos, como lo mencionara Gumersindo Ruiz; también se ve por cierto en Italia. En el norte de Italia, el desarrollo se basa en pequeñas empresas, intensivas en tecnología, lo que también genera un desarrollo que no es similar al de Estados Unidos, pero que transita por líneas paralelas y explica en parte el auge en los últimos años de ese país.

El segundo comentario se refiere al abaratamiento de costos en el ajuste. A mi juicio, se registra un doble proceso. Por un lado, hay una reducción de costos, particularmente de mano de obra que es importante en los países centrales, pero no tanto en los de la periferia. Por otro lado y quizá más importante, se trata de recuperar la capacidad de aumentar la productividad. De hecho, lo que se registra es un acomodamiento para permitir aumentar los márgenes de ganancia en la recuperación, y poder de esa manera volver a montarse en el ciclo expansivo.

Paso, como último punto, a las desazones. Yo creo que en definitiva todo pasa por la política. Y el reconocimiento de este hecho no debería introducir desazones en ninguna profesión. Hay que reconocer que hay decisiones que pasan por la negociación y que tienen que ser tomadas en un cierto contexto político. La política económica del *wish-full thinking*, como se dijo esta mañana, parece estar reservada exclusivamente para aquellos que tienen el poder que les viene del autoritarismo, pero aun en esos casos, tampoco funciona pues nunca es absoluto. Al respecto, quisiera hacer dos comentarios adicionales. El primero es que la tecnología en el campo del empleo se traduce en la organización del proceso del trabajo. Si no entendemos los cambios que ocurren en el mismo, nos quedamos con un concepto abstracto que, llevado al mundo real, tiene poco significado. Las relaciones capital-mano de obra y capital-producto son coeficientes técnicos que nos dicen muy poco en términos de cómo se organiza el proceso de trabajo. De hecho, la tecnología es cómo se vincula la fuerza de trabajo con la maquinaria en un determinado proceso productivo.

El segundo comentario es sobre el pacto social. En este campo yo no sería tan pesimista. Cuando hice referencia al pacto social, no estaba pensando en el acuerdo social de corto plazo para la política de ingreso, que es un tema distinto de tipo coyuntural. Me refería a los grandes acuerdos que hacen posible que nuestras economías funcionen

más o menos armónicamente. Más aún, tengo la impresión de que en algunos países de América Latina existe una coyuntura favorable. Tampoco creo que hay que ser utópicos y esperar milagros. Pero hay diversos elementos que ayudan. Primero, existe una gran oportunidad en América Latina de rescatar lo nacional. En este momento, en que se plantea el tema de la deuda externa, la cuestión nacional principal es cómo recuperar cierto espacio *vis-à-vis* el centro. Es éste un tema que pasa por encima de los intereses internos que pudieran aparecer como contradictorios. Segundo, porque estamos viendo una recomposición de los actores sociales en muchos de nuestros países. A pesar de la debilidad existente, en muchos de ellos, justamente por el fracaso de los gobiernos autoritarios, surge un renovado papel histórico donde estos actores vuelven a tener que asumir un cierto compromiso que cumplir. El caso de Argentina es quizás el ejemplo más claro. Allí los actores sociales deben, necesariamente, desempeñarse en una situación muy conflictiva e inestable, pero que muestra también que hay un cierto espacio para llegar a acuerdos, sin necesidad de coerción, debido en gran medida a que el modelo de coerción fracasó. Pero, evidentemente, no estoy pensando tanto en ese gran sueño de todo ministro de economía de lograr un acuerdo social que permita que la política económica sea de consenso, pero que igual sea restrictiva y que además se pueda firmar el *stand-by* con el FMI, sino en cuáles son los acuerdos mínimos que hay que alcanzar para que estas economías puedan funcionar. Esta es en esencia la lección que estamos aprendiendo de la exitosa experiencia de Italia, donde la sociedad civil es lo suficientemente fuerte como para haber reservado un espacio para que, a pesar de la alta inestabilidad que se registra en el ámbito político, la sociedad siga avanzando en base al respeto de ciertos consensos mínimos que hacen posible empujar en pos del progreso económico y social.



Reseña S

Temáticas



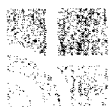
El propósito de esta sección es recoger y examinar un número variable de los artículos más significativos, incluidos recientemente en las diversas revistas publicadas en los distintos países o regiones del área iberoamericana —pudiéndose incluir también documentos, ponencias, etc.—, sobre un mismo asunto o tema determinado o sobre cuestiones afines respecto de los que la producción intelectual en dichos países o regiones haya sido relevante. Se trata de situar las diversas contribuciones individuales en el contexto temático global, teniendo como norte la presentación objetiva de los distintos argumentos y conclusiones del material identificado. En esta ocasión se presentan 10 trabajos de estas características (seis, referidos al área latinoamericana; tres, al área española, y uno, al área portuguesa), en los que se examinan, respectivamente, 102, 45 y 9 artículos relacionados con los distintos temas tratados en las mismas. Este *conjunto de 156 artículos y trabajos examinados* han sido publicados, básicamente, entre 1983 y 1987. Realizadas por reconocidos especialistas en las distintas materias o temas respectivos, se presentan agrupadas por áreas, distinguiéndose entre «*reseñas temáticas*» del área latinoamericana, española y portuguesa, y dentro de cada área su ordenación responde a un mero criterio alfabético de los autores de las mismas.

Los trabajos considerados en cada reseña —con inclusión de los datos bibliográficos que permitan identificarlos fácilmente— aparecen ordenados según el criterio seguido, en cada caso, por el autor de la reseña (*).

(*) Sólo se utilizan las notas a pie de página para citar o hacer referencia a otros artículos o trabajos no incluidos como objeto de análisis en la reseña, pero que se traen a colación por algún motivo relacionado con el tema tratado.

Reseña S

Temáticas
Del área Latinoamericana



VALORACIONES DEL «PLAN AUSTRAL» ARGENTINO

Trabajos considerados: Daniel Heymann: **Policies to stop a big inflation: The Austral Plan**, mimeo, Cepal, septiembre de 1986. Este artículo es una versión actualizada del publicado en *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*, Cepal, Documento de trabajo, núm. 18, Buenos Aires, febrero de 1986. Roberto Frenkel y José María Fanelli: **El Plan Austral, un año y medio después**, mimeo, Cedes, enero de 1987. José Luis Machinea, **Inflation stabilization in Argentina**, trabajo presentado en la Conferencia sobre Estabilización Inflacionaria que tuvo lugar en Toledo, del 9 al 11 de junio de 1987, a ser publicada en el correr de este año por R. Dornbusch y S. Fisher (editores) en MIT Press. Alfredo J. Canavesse y Guido Di Tella: **Inflation stabilization or hyperinflation avoidance: the case of the Austral Plan in Argentina, 1985-1987**, trabajo presentado a la misma conferencia, y que formará parte de la misma publicación. Jorge Remes Lenicov: **El Austral en su primer año: resultados e interrogantes**, *Revista Argentina de Política Económica y Social*, núm. 8, mayo-agosto de 1986. Alfredo Eric Calcagno: **El programa antiinflacionario argentino**, en *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 9, enero-junio de 1986.

Presentación

El Plan Austral apareció, en el momento de su lanzamiento, como una propuesta novedosa y coherente para enfrentar el problema inflacionario. Hay que señalar que, después de una década de

aceleración de la inflación, de profundización de la crisis económica, y de fracasos sistemáticos de muy variadas políticas antiinflacionistas, este solo hecho representó un logro no desdeñable. Este plan combinó medidas fiscales, monetarias y de ingresos. Entre las primeras, se incrementaron tarifas públicas e impuestos al comercio exterior, se impulsó una nueva ley para impuestos directos y otras instituyendo un ahorro forzoso entre los sectores de mayores ingresos y patrimonios, y se anunciaron menores gastos públicos. Entre las segundas, el Gobierno se comprometió a no financiar el déficit fiscal más que con créditos del exterior, se redujeron las tasas de interés reguladas, y se cambió el signo monetario (el «austral» reemplazó al «peso argentino»), cambio que se asoció con un sistema de conversión de deudas, por el que se dedujo de los montos nominales pactados en los contratos la parte atribuible a las expectativas inflacionarias. Por último, se dispuso un congelamiento de precios a sus valores del 12 de junio de 1985 (dos días antes del lanzamiento del Plan), y también se congelaron, después de sendos reajustes, los salarios, el tipo de cambio y las tarifas de los servicios públicos.

Los autores de los artículos reseñados presentan en general los resultados del Plan Austral a través de una periodización de este programa, definiendo el paso de una etapa a otra por las medidas de ajuste más significativas que fueron introducidas (en particular, el paso del congelamiento a la «flexibilización»). Naturalmente, los artículos más recientes han tenido la perspectiva suficiente como para señalar lo que consideran ser los logros, problemas y limitaciones del Plan Austral. Si bien, entre los logros, se reconoce unánimemente la importancia de la reducción de la inflación, hay diferencias en cuanto a la evaluación del costo de ajuste y de su distribución. En cuanto a la discusión de las limitaciones del Plan Austral los autores son llevados a plantear el problema de la relación entre la estabilización económica de corto plazo y el desarrollo económico de largo plazo. Parece haber un consenso en cuanto a la necesidad de cambios estructurales que remuevan las restricciones, internas y externas, que pesan tanto sobre los esfuerzos de estabilización como sobre las posibilidades de desarrollo económico y social (todos los autores señalan en particular el hándicap colosal que significa la deuda externa). Sin embargo, el consenso tiende a desaparecer en cuanto se evoca el contenido cualitativo que debe tener ese desarrollo.

Las causas

Daniel Heymann hace una reseña de la historia económica reciente, como forma de presentar las condiciones que debió afrontar el Plan Austral. Partiendo del quiebro en 1980 del programa de liberalización económica y tipo de cambio prefijado, retraza el surgimiento de la crisis de la deuda externa y del sobreendeudamiento interno de las empresas; las graves caídas de la tasa de inversión y de la recaudación impositiva; y la depresión económica y la de los salarios reales, que comienzan a revertirse parcialmente hacia el final de los gobiernos militares. Recuerda también la gran variedad de políticas económicas tendientes a controlar la inflación: congelamiento de precios y salarios en 1973; precios regulados con posterior restricción monetaria en 1977; tabla de devaluaciones prefijadas a tasas decrecientes entre 1978 y 1981; pautas de precios y salarios en 1984. Ante esta situación, ¿cuál fue el análisis que llevó a las autoridades argentinas a adoptar un programa como el Plan Austral? Por lo pronto, se consideró absolutamente prioritario reducir fuertemente la inflación, para detener la desorganización económica y como una condición previa a la recuperación de la inversión y la producción. Se estimó también que el fracaso de los anteriores intentos de estabilización se debió a su carácter unilateral, que los condenaba a la incoherencia. Asimismo, se descartó una estrategia gradualista, que corría el riesgo de provocar una recesión prolongada de la actividad mientras se vencían las expectativas inflacionistas. En efecto, dadas esas expectativas, el mero anuncio de una política tendiente al equilibrio fiscal y al control monetario resultaría seguramente insuficiente para estabilizar instantáneamente a los precios; es por ello que se resolvió acompañar las medidas fiscales y el compromiso de cesar el financiamiento del Tesoro por el Banco Central con una política de ingresos (a través del control de precios y salarios) y una reforma monetaria (asociada a un esquema de conversión de contratos para evitar la transferencia de riquezas por la desinflación).

Heymann hace una presentación pormenorizada de las medidas concretas adoptadas en junio de 1985, y evalúa positivamente el efecto que tuvieron (tras un momento inicial de incertidumbre) en el público y en los mercados capitales. La actividad, por su parte, tras una profunda pero breve caída inicial, se recuperó, y los salarios (teniendo en cuenta su menor erosión entre el momento en que son percibidos y aquel en que son gastados) no cayeron como resultado del Plan. O sea que el programa logró una abrupta desinflación sin agravar la

recesión económica. Aumentó la demanda de moneda, el sistema de precios recuperó su papel en el cálculo de costos, y el horizonte para las decisiones económicas se alargó algo más allá del cortísimo plazo que imperaba. No se erradicaron, sin embargo, las expectativas de un resurgimiento de la inflación, mientras que la política económica se veía presionada por las demandas de rápida recuperación de las remuneraciones, por la persistencia de altas tasas de interés y por la creciente necesidad de ajustar algunos precios (en especial, el tipo de cambio y las tarifas públicas). La situación era, pues, delicada cuando en abril de 1986 se encaró el descongelamiento. Se procuró dar un margen para los movimientos de precios relativos y para los ajustes del tipo de cambio y de las tarifas públicas, pero intentando al mismo tiempo evitar una reindexación explícita de la economía y proveer un marco transitorio de pautas dentro de las cuales deberían evolucionar los precios y los salarios. No era fácil compatibilizar todos estos objetivos, máxime cuando aparecían complicaciones en otros dos elementos que deben integrar un marco capaz de contener los impulsos inflacionarios, a saber el equilibrio fiscal y el control monetario (en septiembre de 1986 se adoptan medidas tendientes a corregir estos problemas). No hubo, en definitiva, explosión inflacionista después del descongelamiento, pero sí una tendencia al alza de la inflación.

En definitiva, la combinación de medidas que constituyó el Plan Austral fue una respuesta original y adecuada a una situación también original, en la que la inflación resultaba notoriamente superior a la experimentada en la Argentina durante las últimas décadas, pero no llegaba a adquirir las características de una hiperinflación declarada (no hubo dolarización de los precios, ni indexación instantánea, y los contratos nominales, aunque fueran de corto plazo, seguían existiendo). La experiencia argentina permitió comprobar una complementariedad, antes que una oposición, entre estabilidad y crecimiento, por el desaliento que la alta inflación acarrea para la actividad productiva. Permitted comprobar también la persistencia de presiones inflacionistas inherentes a una economía semicerrada, estancada y con una puja de los grupos sociales por mejorar sus situaciones respectivas en detrimento de las de los demás. Esto ha afianzado la idea de que, si bien la industrialización del país es irreversible y debe ser profundizada, no puede serlo en base a un mercado excesivamente protegido y a subsidios gubernamentales; la política industrial debe en cambio favorecer inversiones orientadas a los mercados externos y a mejorar la competitividad de la economía. Por último, se ha pues-

to de manifiesto que el éxito de la estabilización depende en gran medida de que las condiciones externas no obliguen a una elevada transferencia de recursos por el servicio de la deuda argentina, con el consabido impacto sobre las cuentas públicas y la capacidad de acumulación.

La teoría

Roberto Frenkel y **José María Fanelli** enmarcan la experiencia del Plan Austral dentro de consideraciones teóricas acerca de economías que han convivido con altas tasas de inflación y que deben soportar además elevados servicios por una deuda externa. Una inflación elevada y variable como la que Argentina conoce desde 1975 introduce un fuerte componente aleatorio en la evolución de los precios relativos. Sin embargo, en una situación «normal» sin shocks de precios relativos, la indexación a la inflación pasada en la fijación de los precios es una alternativa racional y eficiente para el conjunto de los agentes económicos. En tal situación, la inflación no desaparece, sino que deviene inercial: hay inflación hoy porque la hubo ayer. Pero cuando algún shock de oferta o de política económica rompe esa situación de normalidad, los agentes económicos toman en cuenta, en sus expectativas y en su comportamiento de formación de precios, que la economía está en desequilibrio y que es de esperar fuertes cambios en los precios relativos; tales cambios jugaron un papel en varias aceleraciones inflacionarias pasadas. El Plan Austral introduce un shock de signo opuesto que intenta modificar las expectativas de los agentes, insertándolas en una nueva «normalidad» no inflacionista, o con una tasa de inflación mucho menor. Este es el objetivo básico de la parte «heterodoxa» del Plan, a saber el congelamiento de precios y salarios.

Un segundo conjunto de consideraciones generales se refieren a la relación entre el peso de la deuda externa y el sistema financiero. En la Argentina, la deuda externa ha sido tomada a su cargo por el Estado, por lo que se plantea un doble problema de transferencias: la transferencia externa (el servicio de la deuda) que exige un excedente comercial tanto más importante cuanto el mercado internacional de capitales se encuentra racionado; y una transferencia interna, que allegue al Estado los recursos necesarios para comprar las divisas a los exportadores privados. Esta transferencia interna ha reposado esencialmente en el crédito que el Estado ha tomado del sistema bancario nacional. La demanda de dinero (en un sentido amplio) del público debe entonces ser tal que permita satisfacer las necesidades de crédito del gobierno. En estas

condiciones, un fuerte aumento en los servicios de la deuda externa plantea mayores requerimientos financieros del sector público que llevan a un aumento en la tasa de interés pagada por los activos financieros, lo que depone la inversión en activos físicos. Puesto que se desplaza el gasto privado en favor de pagos al exterior, y no de inversión pública, el nivel del producto cae. Esa caída es por lo demás necesaria para comprimir las importaciones, y cumplir con la transferencia externa. La combinación de equilibrio de tasa de interés, inversión y producto puede ser insostenible por la fragilidad del sistema financiero y por los reclamos sociales. El ajuste fiscal y la renegociación de la deuda externa constituyen medidas íntimamente ligadas entre sí, por la deuda externa constituyen medidas íntimamente ligadas entre sí, por las que el Plan Austral busca neutralizar esta perversa dinámica financiera, reduciendo el déficit fiscal y financiándolo con crédito externo (lo que requirió el acuerdo del FMI), de modo que de no recurrir al ahorro privado a través del sistema financiero o del impuesto inflacionario.

Los autores proponen una periodización del Plan Austral en tres etapas. La primera, que se extiende hasta el primer trimestre de 1986, es la del congelamiento. Fue la etapa de menor inflación, durante la cual la economía se monetizó, el déficit fiscal cayó y la actividad comenzó a repuntar. Las tasas de interés reales fueron muy elevadas, pero aumentó la disponibilidad de crédito. Se produjo una modificación de los precios relativos en favor de los bienes comercializados en los mercados de precios flexibles (carnes, frutas, verduras), en buena medida debido al aumento del poder adquisitivo del salario. Esta situación planteaba un dilema: cuanto más se postergara el descongelamiento, menor sería la memoria inflacionaria de los agentes, pero mayores los desequilibrios en los precios relativos, que podrían luego derivar en una presión inflacionista «correctora». El abandono del congelamiento se produjo en abril de 1986, dando lugar a la segunda etapa del Plan, la etapa de la flexibilización. La inflación subió un escalón en el segundo trimestre, ubicándose en torno a 4-4,6 por 100, acelerándose luego hasta alcanzar 8,8 por 100 en agosto, debido a un exceso de demanda. Por su parte, el superávit comercial se redujo por la caída de los precios de los granos exportados y por el aumento de las importaciones, consecuencia del rápido aumento del producto. Para controlar el rebrote inflacionario y llevar la tasa de crecimiento de la producción a niveles sostenibles a largo plazo, se pasa a la tercera etapa del Plan. Se acentúa en ésta el control de los precios y de los salarios; se establecen pautas de corrección de tarifas y tipo de cam-

bio de acuerdo al ritmo de inflación perseguido, de 3 por 100 mensual; y se torna más restrictiva la política monetaria.

La primera conclusión que los autores extraen de esta experiencia es que es posible obtener importantes logros en la estabilización de la economía sin provocar una recesión prolongada, ni una caída de los salarios reales, ni una desmonetización de la economía, como ocurre en los programas antiinflacionarios ortodoxos. Por otra parte, señalan que la mayor estabilidad permitió mejorar el cálculo económico y las decisiones microeconómicas; esto puso al desnudo la inviabilidad de muchas unidades de producción ineficientes, y perjudicó a los que se beneficiaban, en alta inflación, con transferencias arbitrarias de riqueza: no todos se beneficiaron con el Plan Austral. Este plan puso también en evidencia el peso de limitaciones estructurales como lo es la deuda externa: no basta con el ordenamiento interno de los países para superar la crisis, también se requiere una nueva actitud de los países acreedores. Entre los temas teóricos que, a la luz de la experiencia argentina, conviene estudiar, está la persistencia de las componentes estructurales de la inflación después de la eliminación de la componente inercial, lo que plantea problemas complejos en el momento del descongelamiento de precios. En particular, existe una memoria inflacionista de los agentes, que posee una «inercia» superior a la inflación misma. Esta memoria no es sólo psicológica (los agentes permanecen alertas para responder a posibles pérdidas por resurgimiento de la inflación), sino que está materializada en las instituciones económicas que se estructuraron durante el período de alta inflación. Se trata básicamente de la característica de los contratos económicos, que son de muy corto plazo. La extrema flexibilidad de las decisiones que se perpetúa entonces, en particular en los mercados laboral y financiero, impide el afianzamiento de la estabilización y alimenta la incertidumbre. Por último, otro tema que debe ser analizado es el efecto global de la desinflación sobre el nivel de actividad, ya que las diversas modificaciones que introduce (en las tasas de interés, el «ahorro forzoso» inflacionario, la monetización de la economía, la presión tributaria, el tipo de cambio...) no tienen todas incidencias del mismo signo sobre la demanda efectiva.

Los requisitos

La necesidad de un programa de shock heterodoxo para frenar la inflación surge, en el artículo de

José Luis Machinea, de un diagnóstico de la situación económica y de una evaluación de los intentos anteriores similares a los realizados por **Heymann, Frenkel y Fanelli**. Ahora bien, **Machinea** insiste en que, para que el plan de estabilización fuese creíble y sostenible, debía cumplir con algunos requisitos, tales como el acuerdo previo con los acreedores externos y la corrección de algunos precios relativos (previa al congelamiento); pero sobre todo, precisaba lograr el cambio de las expectativas inflacionistas y quebrar la inflación inercial sin pasar por una prolongada recesión. En efecto, la percepción de un alto costo del programa hubiera creado expectativas adversas en cuanto a su duración, y en un país como la Argentina, que experimentó una caída del 15 por 100 del ingreso per cápita en los últimos cinco años y que cuenta además con fuertes sindicatos, una nueva caída de los salarios, el empleo y la actividad hubiera provocado fuertes reacciones sociales. Esta condición hizo que un shock de demanda fuese impensable sin el congelamiento simultáneo de precios y salarios.

Machinea distingue básicamente dos períodos en la evolución del Plan Austral: la etapa de shock (junio de 1985 a marzo de 1986) y la posterior (abril de 1986 a mayo de 1987). De la primera etapa, destaca la emisión de la inercia inflacionaria, la reducción del déficit fiscal, la remonetización de la economía, la recuperación de la inversión y el aumento de la actividad económica. Pudo así evitarse los desequilibrios del «ajuste caótico» de 1981-1983, y se logró evitar el costo social, mejorando incluso la situación de los trabajadores al reemplazarse el impuesto inflacionario por otros impuestos explícitos que, sin ser los deseables a largo plazo, fueron menos regresivos. Sin embargo, la variación de precios relativos que, pese al control de precios, existió en esta etapa, se tradujo en inflación, dada la persistente inflexibilidad a la baja de los precios nominales. El descongelamiento decidido en marzo-abril buscó descomprimir las presiones acumuladas durante esos nueve meses. Esta medida, combinada con una política monetaria pasiva y con una presión alcista de salarios en junio-julio, llevó a una subida de la inflación. El relajamiento en el control de la demanda agregada se agravó durante la segunda mitad de 1986 con un aumento en el déficit fiscal (este aumento se debió en parte a la caída de los precios internacionales de los bienes agrícolas, que afectó la recaudación de los impuestos a la exportación). Se debió recurrir, a partir de septiembre de 1986, a una política monetaria más restrictiva para enfrentar el recrudecimiento infla-

cionario, lo que impulsó al alza las tasas de interés y llevó a una contracción de la actividad. De cualquier forma, la inflación, que durante la primera etapa era en promedio de 3,1 por 100 mensual, medida por el índice de precios al consumidor, y de 0,6 por 100 medida por los precios mayoristas, alcanzó en la segunda etapa valores de 5,8 y 5,1 por 100 respectivamente.

Entre las conclusiones que extrae el autor, está el rol de la herencia de una larga historia de alta inflación. Esta herencia aparece en los mecanismos defensivos, todavía vigentes, de los agentes económicos. Así, el corto plazo de los contratos (en especial en el sistema financiero) y la existencia de prácticas indexatorias (en especial en los contratos salariales) debilitaron los esfuerzos estabilizadores. Ese «cortoplacismo», que había sido una ventaja en el momento del congelamiento (ya que garantizaba que ningún precio individual estuviera demasiado atrasado) se convirtió en un problema en el período posterior al shock. De cualquier forma, al apartar la amenaza de la hiperinflación y retomar en buena medida la capacidad de administrar la economía, el país está ahora en mejores condiciones para enfrentar sus restricciones económicas estructurales: el carácter oligopolístico, cerrado y poco competitivo, de la economía, la ineficiencia del sector público, la estructura fiscal regresiva, el perfil de la deuda externa, la ineficiencia y fragilidad del sistema financiero. Entre los cambios necesarios para una estabilización de largo plazo **Marchinea** insiste especialmente en la reducción permanente del déficit fiscal, lo que a su vez requiere una solución permanente al problema de la deuda externa.

Fundamentos estructurales

Canavese y Di Tella inician su artículo señalando los fundamentos estructurales de la inflación en la Argentina. Estos son: un estilo de industrialización por sustitución de importaciones aislado del comercio internacional, que favoreció un comportamiento oligopólico en la formación de precios; una economía con fuertes restricciones externas, que fuerzan a constantes devaluaciones; la creciente lucha por la distribución del ingreso característica de la situación social; la tendencia a la indexación como respuesta a la inflación persistente, que crea un mecanismo de inercia inflacionista; y las consecuencias persistentes de la inflación sobre la recaudación fiscal y la política monetaria. Este conjunto de factores ha hecho de la inflación argentina un problema inextricable, que no ha po-

dido ser tratado mediante el manejo de algunos precios (salarios, tipo de cambio, tasa de interés...) más que efímeramente y con el costo de desequilibrios crecientes que impulsaban rebrotes inflacionarios. Por otra parte, la inflación ha tendido durante los años previos al Plan Austral a acelerarse en una senda hiperinflacionaria, al reducir la demanda de moneda y erosionar, de ese modo, la base del «impuesto inflacionario». La tesis central de los autores es que el Plan Austral ha logrado evitar la hiperinflación, pero no pudo terminar con la inflación, en particular la de origen estructural.

El artículo retraza en detalle la evolución de la experiencia de estabilización, proponiendo una periodización en cuatro fases: congelamiento (junio de 1985 a marzo de 1986), precios administrados (entre abril y septiembre de 1986), dureza monetaria (octubre de 1986 a febrero de 1987), y nuevo congelamiento parcial, entre febrero y (en principio) julio de 1987. Los autores destacan los logros en materia de reducción de la inflación y del déficit fiscal, pero analizan las razones de la persistencia inflacionaria que el Plan Austral no pudo erradicar. Ya en la etapa del congelamiento existían elementos que llevarían a una acumulación de tensiones. Es así como la brusca caída de la inflación llevó a un aumento de la demanda de moneda que impulsó al alza las tasas de interés, ya que el Gobierno no quiso comprometer la credibilidad del programa con una alta emisión monetaria. La persistencia de altas tasas de interés haría anticipar a los agentes económicos una futura «licuación» inflacionista de sus deudas. Otro factor que comprometió la estabilidad de los precios fue la reactivación económica, consecuencia de la disminución de la incertidumbre; en efecto, se llegó muy rápidamente a los límites de la capacidad productiva (los empresarios no incrementaron el empleo), presionando al aumento de algunos precios. Pero el factor más importante es el hecho de que el congelamiento de precios a una fecha dada perpetúa inevitablemente situaciones de desequilibrio en múltiples mercados, máxime si no se permitió transmitir a los precios las alzas de tarifas y tipo de cambio inmediatamente anteriores al lanzamiento del Plan. La inconsistencia de los precios relativos y los crecientes reclamos de algunos agentes económicos y sectores sociales hacían necesario un pacto social para el momento del descongelamiento. Se llega finalmente a la segunda etapa del Plan, en la que además de buscarse un reacomodamiento de precios relativos, se reintrodujeron mecanismos indexatorios para algunos precios claves (salarios, tarifas, tipo de cambio), con lo que se abandonó gran parte de la filosofía del Plan, reinstalando una infla-

ción inercial. El resurgimiento de la inflación fue favorecido por una política monetaria laxa, que redujo las tasas de interés hasta prácticamente anularlas. Precisamente fue un cambio en la política monetaria lo que marca el paso a una tercera etapa, caracterizada por muy altas tasas de interés. Se retorna aquí a las (malas) experiencias de pasados programas antiinflacionarios, en los que se hacía reposar el aparente equilibrio de los demás mercados en el desequilibrio de uno, hasta la previsible reversión de ese desequilibrio que trae aparejado un resurgimiento inflacionario. La restricción monetaria, que llevó a una declinación de la actividad industrial y a la reducción concomitante de la recaudación fiscal, no pudo ser mantenida, con lo que la inflación terminó resurgiendo en febrero. Se intenta entonces un congelamiento temporario de precios y salarios, pero sin el capital de confianza de 1985.

Los autores abordan por último algunos temas que han sido objeto de discusión, como ser el debate acerca del costo, en términos de actividad y bienestar, del Plan Austral. Señalan que, si bien es cierto que tal costo fue bajo y de corta duración después del lanzamiento oficial del Plan, resultó considerablemente mayor si se caracteriza al período previo al 14 de junio de 1985 (en el que la política económica reajustó algunos precios, las tarifas, el tipo de cambio y redujo el salario real) como una etapa de preparación que forma parte del Plan Austral. Otro punto que conviene destacar es la carga extraordinariamente pesada que se debió soportar en concepto de deuda externa, lo que impuso límites a los salarios y forzó devaluaciones. En este sentido, la estabilización argentina debió enfrentar un problema que las estabilizaciones europeas de postguerra pudieron obviar, ya que tuvieron lugar después del fin del pago de reparaciones y contaron con ayuda financiera externa. Pese a ello, y a manera de síntesis, puede afirmarse que el Plan Austral ha implementado un conjunto coherente de medidas que frenaron la hiperinflación con costos moderados; sin embargo, se concentró en el componente inercial de la inflación y dejó intactas sus raíces estructurales.

Las restricciones

Jorge Remes Lenicov señala que la situación de crisis a la que debe enfrentarse el gobierno democrático a fines de 1983 está caracterizada por dos restricciones fundamentales al desarrollo económico y social: la externa, dada por el endeudamiento y la crisis internacional, y otra de carácter

interno, determinada por la atonía del proceso de acumulación del capital, el deficiente perfil productivo, el desmantelamiento del aparato estatal y la inconveniente distribución del ingreso. La política económica que se implementó durante el primer año del gobierno constitucional limitó su perspectiva al corto plazo; buscó una recuperación en los salarios y la actividad, mejora que resultó efímera y fue acompañada por un recrudescimiento de la inflación. A fines de 1984 se abandona esa política, al tiempo que se acuerda un programa económico con el FMI. Es así como durante el primer semestre de 1985, se aplicó una política de ajuste basada en la contracción monetaria, la reducción del gasto público, la indexación incompleta de los salarios y en fuertes alzas de precios, tarifas y tipo de cambio. **Remes Lenicov** coincide con **Canavese** y **Di Tella** al señalar que estas medidas, que tuvieron un efecto depresivo sobre los salarios reales, la inversión y la actividad, deben ser consideradas como la preparación de la etapa siguiente, que se llamaría el Plan Austral. En efecto, se delineó durante este período la estructura de precios relativos que se iría a congelar (en la que el salario tenía un nivel deprimido), mientras que la aceleración de la inflación sirvió para luego justificar un férreo plan estabilizador. El autor recuerda las medidas adoptadas en junio de 1985 y señala sus efectos positivos iniciales que ya hemos mencionado. Ahora bien, y **Remes Lenicov** insiste en este punto, los logros del Plan Austral son básicamente instrumentos que pueden o no servir para alcanzar los objetivos finales, tales como mejorar la distribución, el bienestar, el empleo, la acumulación del capital, etc. Es legítimo dudar de que la estabilidad de precios se traducirá automáticamente, por los mecanismos del mercado, en la concreción de esos objetivos. Se puede en cambio señalar la acumulación de tensiones en el terreno de los salarios, las tasas de interés y los niveles de actividad e inversión. En efecto, tras el Plan Austral hubo una mejora en el poder adquisitivo de algunos asalariados, esencialmente los industriales, pero siguió deteriorándose la situación de otros, como los empleados públicos, los de la construcción y el comercio, y los jubilados. Además, hay que recordar que los precios de los productos de primera necesidad subieron por encima del índice de precios al consumidor, lo que afectó esencialmente a las familias de ingresos medios y bajos. Está por otro lado el alto nivel de las tasas de interés, provocado en parte por los altos costos operativos de un sistema financiero sobredimensionado, y en parte por la persistencia de expectativas inflacionistas de los agentes económicos. Esto genera una transfe-

cia de ingresos de deudores hacia acreedores, inhibe la inversión y amenaza con generar un sobreendeudamiento empresarial, además de permitir a las grandes empresas que acceden al crédito externo elevadas ganancias a través del arbitraje de tasas. Por último, la inversión se mantuvo en muy bajos niveles y la reactivación económica no alcanzó para sacar a la economía de su senda deprimida. En resumen, el Plan Austral no ha repartido equitativamente el peso del ajuste, y sus logros no han sido suficientes para incrementar los ingresos ni el empleo de los trabajadores, ni para generar expectativas favorables en los empresarios para reanudar el proceso de acumulación. La clave de esta incapacidad radica en que, si bien la reducción drástica de la inflación era un paso necesario, no se han realizado medidas tendientes a levantar las restricciones originarias presentes ya en diciembre de 1983. **Remes** delinea por último los elementos en que puede basarse un programa de desarrollo de largo plazo. De un acuerdo entre el gobierno, los trabajadores, empresarios y la oposición debería surgir la definición del desarrollo que se desea; una combinación de mejoras en los ingresos más bajos y de incentivos a la inversión debe permitir una reactivación económica, pero para que ésta no se agote rápidamente en sí misma, habría que reconstituir rápidamente el proceso de acumulación; esto exige, básicamente, redefinir la estrategia de negociación de la deuda externa, lograr que el Estado sea capaz de direccionar los principales flujos financieros, y replantear la política económica, desglobalizándola en el estímulo de determinadas producciones y/o regiones.

El Proyecto económico-social

El artículo de **Alfredo Eric Calcagno** examina dentro de qué proyecto social y económico se inscribe el Plan Austral. Plantea dentro de esta perspectiva varios interrogantes: ¿existe una compatibilidad entre las medidas que componen el programa de estabilización y un modelo de mediano y largo plazo? ¿Sobre qué bases sociales y políticas se apoya dicho Plan, y qué grupos sociales se han visto hasta ahora beneficiados o perjudicados? Y por último, ¿qué perspectivas se abren para la política económica argentina, teniendo en cuenta las restricciones que enfrenta?

Es razonable afirmar que un plan de estabilización, en un momento en el que la inflación escapaba a todo control, era un requisito previo a la ejecución de cualquier política económica, y este plan ha evitado las falencias de anteriores experiencias

de estabilización de carácter unilateral (congelamientos de precios y salarios sin medidas monetarias y fiscales, o viceversa). Sin embargo, las medidas sobre la que se apoya actuarán, en la medida en que se mantengan, sobre la evolución económica de largo plazo, y no siempre de acuerdo con el modelo deseado. Casos claros son los de las altas tasas de interés y el congelamiento del tipo de cambio: la primera inhibe la necesaria recuperación de las inversiones y tiende a constituir, entre las empresas endeudadas, una «demanda de inflación», en tanto la segunda corre el riesgo (en la medida en que la inflación no caiga a 0) de esterilizar el esfuerzo exportador sobre el que reposa una de las principales iniciativas reactivadoras. En cuanto a la política fiscal, se debió recurrir a los impuestos más fáciles de percibir, pero que contienen un componente de regresividad y van en contra del objetivo exportador, por lo que una reforma a fondo del sistema fiscal resulta indispensable. En el terreno de la política monetaria, el compromiso de no financiar a la Tesorería con transferencias del Banco Central significa para el futuro una seria limitación a una política de reactivación mediante el gasto público, y la restricción crediticia interna (con la que se busca compensar el efecto expansivo de la entrada de capitales atraídos por las tasas de interés) otorga a la banca extranjera una creciente influencia, ya que la oferta de créditos nuevos para las empresas son en gran medida los derivados del «représtamo» por la banca extranjera de los intereses pagados por la deuda externa. Señalamos asimismo la política de privatizaciones, con la que el Estado se desprenderá de actividades que no considera ya esenciales, formando un fondo de desarrollo industrial; se está confiando aquí en que se podrá eliminar la disociación que ha existido entre la maximización de las ganancias empresarias y el interés nacional (hay que recordar que los potenciales compradores son los mismos grupos empresarios privados, nacionales y extranjeros, que han realizado rápidas ganancias con la especulación financiera y la fuga de capitales). Está finalmente la política de no enfrentamiento con los acreedores externos, que apareció como un requisito de credibilidad del Plan, pero que encierra una desmesurada transferencia de recursos al exterior y la imposición de una política económica dura por el FMI.

Calcagno busca definir a continuación las bases sociales y políticas del Plan Austral, utilizando un modelo de experimentación numérica. De acuerdo con un análisis de afinidades que surgen del apoyo o rechazo de los distintos grupos hacia las medidas de gobierno, se puede delinear una «alianza de gobierno» constituida por el Presidente, la UCR, las

asociaciones de clase media y la opinión pública «pasiva»; un segundo círculo de coincidencia incluye a los partidos provinciales, las Fuerzas Armadas legalistas, la Iglesia y los intereses europeos, mientras que la base de sustentación política se completa con otros actores que presentan un nivel menor de afinidad, en donde se incluyen los grupos empresariales, y los intereses de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos. Este análisis se completa con el estudio de qué grupos han sido beneficiados y cuáles perjudicados durante los primeros meses del Plan Austral. Se pudo constatar una caída de los ingresos agropecuarios, aunque en buena medida esto se debió más a los precios internacionales que al Plan Austral. La situación de los empresarios industriales es difícil de evaluar, ya que por un lado son quienes más respetaron el congelamiento de precios, pero por otro lado habían podido ajustarlos ampliamente con anterioridad; de cualquier forma, se vieron favorecidos por la caída del salario obrero unitario en la industria durante 1985 y el alza de productividad. Los asalariados del sector público y los de menores ingresos fueron los que más claramente perdieron por la redistribución del ingreso, y los que ganaron fueron los inversores en el sistema financiero y la recaudación fiscal.

432

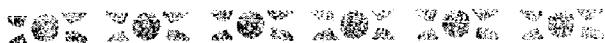
Entre los mayores problemas que enfrenta hoy la política económica están la hipertrofia y la desnaturalización de la función elemental del sector financiero, y el peso de la deuda externa. La resolución de ambos es esencial para el éxito del Plan Austral y, más generalmente, para el proceso de desarrollo. En particular, el actual peso de la deuda externa sobre la compresión de las importaciones y las restricciones presupuestarias incide fuertemente sobre la inversión y hace que parezca imposible pagar y crecer, así como tampoco pagar y mantener acotado el déficit presupuestario. Ahora bien, si no se crece será difícil mantener la estabilidad de salarios y precios (por la agudización de la lucha por la distribución del ingreso), y un alto déficit presupuestario hará renacer las expectativas inflacionistas en los agentes privados.

El Plan Austral debe analizarse dentro del contexto más amplio de la estrategia de desarrollo en la que está inserto. Esa estrategia busca la adecuación de la Argentina a las condiciones internacionales imperantes, con la implantación de un modelo exportador liderado por grandes empresas nacionales y extranjeras, una política de pago de la deuda externa (financiado parcialmente con un mayor endeudamiento) y de acomodamiento a las pautas del FMI. Este proyecto está apoyado por la alianza de gobierno señalada, e invoca como justificacio-

nes el realismo político y la modernización. La tesis del realismo político es frecuentemente adoptada por partidos o grupos políticos de centro o socialdemócratas, que consideran que no es posible enfrentarse con los centros internacionales ni nacionales de poder, los que pueden impedir su llegada al gobierno o desestabilizarlo luego. Esto implica la prioridad de la estabilidad política sobre el cambio económico (en particular, de la estructura del poder económico), lo que después de los gobiernos militares es compartido por la mayoría de la población (en especial por la clase media, principal factor de apoyo al gobierno). El no enfrentamiento con los centros externos de poder (en parte por el temor a las represalias) es coherente con la segunda tesis mencionada, la de la modernización, que plantea que no hay que quedarse fuera de la disponibilidad de las tecnologías más avanzadas, lo que hace conveniente alinearse a la política internacional y económica de los Estados Unidos. Puede señalarse respecto a estos dos principios que el primero (esencialmente conservador pues adhiere a las fuerzas que predominan en un momento) puede llegar a ser insoportable para la mayoría de la población, con lo que el conservatismo, para perdurar, debería quebrar el principio de la legitimidad del gobierno; en cuanto a la tesis de la modernización, no se ha especificado cuáles son las necesidades que se quieren atender ni los recursos con los que se cuentan para recién entonces establecer cuáles son las tecnologías (tanto físicas como sociales) más adecuadas a un proyecto nacional.

Alfredo Fernando CALCAGNO

MOVIMENTOS SOCIAIS NO BRASIL



Trabalhos considerados: Dos Santos, Theotônio: **A crise e os movimentos sociais no Brasil**; Jacobi, Pedro: **Movimentos sociais urbanos e a crise: da explosão social à participação popular autônoma**; D'Incao, Maria Conceição: **O movimento de Guariba: o papel acelerador da crise econômica**, em *Política e Administração*, núm. 2, julho-setembro 1985, Fundação Escola de Serviço Público (FESP), Rio de Janeiro. Evers, Tilman: **Identidade: a face oculta dos novos movimentos sociais**, em *Novos Estudos do CEBRAP*, vol. 2, núm. 4, abril 1984, Centro Brasileiro de Análise e Planejamento, São Paulo. Viola, Eduardo: **O movimento ecológico no Brasil (1974-1986): do ambientalismo à ecopolítica**; Corrêa Leite Cardoso, Ruth: **Movimentos sociais na América Latina**; Kovarick, Lucio: **Movimentos urbanos no Brasil contemporâneo: uma análise da literatura**, em *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 1, núm. 3, fevereiro 1987. Grzybowski, Cândido: **Caminhos e descaminhos dos movimentos sociais no campo**, Editora Vozes, Petrópolis, 1987. Kärnen, Harmut: **Movimentos sociais: revolução no cotidiano**; Scherer Warren, Ilse: **O caráter dos novos movimentos sociais**; Silva Telles, Vera da: **Movimentos sociais, reflexões sobre a experiência dos anos 70**; Cruz, Rafael de la: **Os novos movimentos sociais, encontros e desencontros com a democracia**; Camacho, Daniel: **Movimentos sociais, algumas discussões conceituais**; Viola, Eduardo; Mainwaring, Scott: **Novos movimentos sociais: cultura política e democracia: Brasil e Argentina**; Jacobi, Pedro: **Movimentos sociais-teoria e prática em questão**; Krischke Paulo J.: **Movimentos sociais e transição política: contribuição da democracia de base**; em Scherer-Warren Ilse; Krischke, Paulo J. (Org.), *Uma revolução no cotidiano? Os novos movimentos sociais na América do Sul*, Editora Brasiliense, São Paulo, 1987.



Introdução

Há quase sempre uma relação entre o processo social, suas oscilações políticas, econômicas e culturais e suas diferentes conjunturas e o fato de pri-

vilegiar certos temas nas análises da realidade. Durante os anos 50 e 60, num período de grandes transformações estruturais, na América Latina em geral e no Brasil em particular, no ciclo internacional de expansão que se seguiu à 2.ª Guerra Mundial, houve um esforço teórico significativo para entender a realidade social em seu conjunto e a especificidade de nossas situações no contexto do sistema mundial. Os textos da CEPAL analisaram a relação centro-periferia, Anibal Pinto desenvolveu a reflexão sobre a heterogeneidade estrutural e vários outros economistas estudaram o desenvolvimento «para fora», suas potencialidades, tensões e limites. Com o esgotamento do processo e a agudização de suas contradições e conflitos, no final da década, estudaram-se os temas da marginalidade e da dependência para entender seu caráter excludente e associado. A primeira década do desenvolvimento não trouxe os resultados programados nos foros internacionais. 1968, no mundo inteiro e também na América Latina (ver por exemplo, o México e o Brasil), seria um ano crítico que parecia indicar que saíamos de um ciclo histórico ascendente e começavam a aparecer os prenúncios de crises mais profundas (conjunturais para uns, de sistemas sócio-econômicos para outros, de civilização para alguns com visão mais à frente). A temática foi se transformando. A década dos anos 70 seria mais convulsionada, tensa e incerta e em vários países da região o autoritarismo do Estado pôs freios à participação social e ao próprio debate sobre a realidade. No Brasil, o período repressivo teve seu momento mais duro entre 1968 e 1973. Nesse tempo, surgiram movimentos de resistência nas franjas da sociedade e nos poucos espaços possíveis. Também o tema recorrente em muitos estudos passou a ser um melhor conhecimento das estruturas autoritárias do Estado e, em contrapartida, a possibilidade de alternativas fora dele, na sociedade, distanciadas ou em posição a ele. A categoria de sociedade civil foi sendo crecientemente utilizada, em sua conotação Gramsciana. Sociedade civil e sociedade política se enfrentavam na prática e se contradiziam nas análises. Falava-se cada vez mais em hegemonia e em ocupação de espaços sociais. Já não se tratava de analisar o sistema em sua globalidade, heterogeneidade, situação dependente e associada, mas de buscar dentro dele, ou ao lado dele, novas alternativas, que não nasciam de planos globais para toda uma sociedade, onde o Estado até então tinha tido um papel central, mas iniciativas surgindo da própria base da sociedade. Num texto que preparei em 1980 para uma consulta da FAO indagava: «Frente a la magnitud de la crisis a nivel internacional y nacional, no hay una

solución definitiva que se construye a partir de una simple elaboración técnica, sino que ella tiene que ser pacientemente construida y reconstruida a partir de situaciones concretas y precisas y con la participación de los sectores más dinámicos de la sociedad y capaces de abrir nuevos caminos alternativos»... «hay que preguntarse si, a nivel local, no se están dando *acciones anticipadoras*, a partir de sectores populares, con *experiencias portadoras de futuro*» («La crisis del desarrollo y la participación popular en América Latina», *IFDA Dossiers*, Ginebra, núm. 27, janeiro-fevereiro de 1982).

A estas indagações diante de uma realidade crítica, correspondia a busca de novos instrumentos de análise e de novos atores sociais. E nesse contexto que se desenvolvem, nos anos 80, pesquisas e estudos sobre os movimentos sociais, como novos canais de articulação e de mobilização ao nível da sociedade. Resumindo, se nos anos 60 se estudavam os caminhos do desenvolvimento, no fim da década seus impasses, nos anos 70 a arena da análise se deslocava para a sociedade civil, nos anos 80 os movimentos sociais passaram a ser objeto de interesse crescente, numa tentativa de ir além das análises anteriores sobre classes sociais, partidos, sindicatos, aparelho de Estado e planejamento. Não se tratava de excluir outras temáticas relevantes, mas do surgimento de novos temas, relacionados com os anteriores e questionadores destes a partir de uma situação de crise generalizada.

Tratarei a seguir de indicar alguns trabalhos dos últimos anos, no Brasil, sobre os movimentos sociais. Se algumas características comuns podemos salientar, elas se encontram na relação e contradições desses movimentos com o Estado, com a forma tradicional de fazer política, com partidos e sindicatos e com as classes sociais. Representa isso um avanço significativo, ou apenas a sujeição a uma nova moda passageira? Voltarei ao final com uma breve consideração sobre esse ponto. Pelo momento desejo resenhar, da maneira mais objetiva possível, algumas contribuições mais recentes publicadas no país.

Crise e movimentos sociais

Sobre o tema, o programa «Perspectivas da América Latina», da Universidade das Nações Unidas, realizou um projeto, «Os movimentos sociais frente à crise na América do Sul», coordenado por *Pablo González Casanova*, da Universidade Nacional Autônoma do México, e *Fernando Calderón*, Secretário-Executivo do Conselho Latino-Americano

de Ciências Sociais (CLACSO). O projeto começou em 1984 em diversos países da região, deu lugar a vários documentos de trabalho, alguns dos quais são aqui avaliados, assim como a seminários nacionais e a um seminário regional em maio de 1985, estendendo-se até 1986.

Com os primeiros trabalhos, a Revista *Política e Administração*, da Fundação Escola de Serviço Público (FESP) do Rio de Janeiro, publicou uma edição especial, em seu número 2, de julho-setembro de 1985, com o título «Movimentos Sociais no Brasil». Um artigo introdutório de **Theotônio dos Santos**, «A crise e os movimentos sociais no Brasil», sintetiza algumas idéias da primeira parte do projeto no país, indicando a necessidade de precisar melhor a relação entre classes e movimentos, assim como a introdução de outros elementos «que não permitem a sua redução (dos movimentos) ao fenômeno da classe propriamente dito», como os estamentos étnicos e de sexo, por exemplo. Além disso, deveriam situar-se «no contexto do desenvolvimento do capitalismo em geral e do capitalismo brasileiro em particular». Referindo-se ao seminário regional que se realizou ao final da primeira parte do projeto em Costa Rica, lembrou que as várias situações latino-americanas «apontavam para a formação de um sujeito social novo na América Latina a partir da relação dos movimentos sociais, com os partidos, sindicatos e organizações», assim como toda essa temática se associava com a formação da cidadania e a construção da democracia. Outros trabalhos analisaram os movimentos sociais urbanos (*Pedro Jacobi*), os favelados (*Vânia Bambirra*), os operários (*Ruy Mauro Marini*), os bóias-frias (trabalhadores agrícolas temporários, *Maria Conceição D'Incao*), a mulher (*Heleieth Saffioti* e *Vera Ferrante*) e o negro (*Joel Rufino dos Santos*).

Dois artigos na revista merecem uma menção especial. **Pedro Jacobi** estudou «Movimentos Sociais urbanos e a crise: da explosão social à participação popular autônoma». A pesquisa está centrada nas mobilizações urbanas dos anos 80, em São Paulo, principalmente em torno das questões do desemprego e da habitação, seja através de formas tradicionais, seja através da ação direta. Assim, «os movimentos passam a integrar um complexo universo, não mais restrito somente às condições de vida urbana, tornando-se catalizadores de amplos setores sociais em virtude do crescente espaço deixado pelo distanciamento do Estado... a crise também representa a desarticulação e enfraquecimento das instituições que controlam a vida social, alimentando a emergência das expressões desorganizadas e violentas das classes populares,

provocando uma perspectiva de impasse e perplexidade». Entretanto, esses movimentos, em toda a sua diversidade, permitiram o surgimento de formas organizacionais informais onde, a falta de relações hierárquicas mais rígidas, abria caminho para a criação de relações sociais com novas formas coletivas de tomada de decisão, democratização do acesso à informação e crescimento de práticas comunitárias. O autor releva o papel da Igreja Católica através das Comunidades Eclesiais de Base.

O outro artigo é de **Maria Conceição D'Incao**, «O movimento de Guariba: o papel acelerador da crise econômica», um penetrante estudo de caso de uma greve de trabalhadores temporários de cana-de-açúcar (bóias-frias) numa cidade do interior de São Paulo. A autora descreve as mudanças nas relações de trabalho que precederam e prepararam o movimento, no âmbito de uma crise econômica mais ampla e de como, o processo de luta foi levando à formação de uma identidade social. Esses grupos de bóias-frias, que a princípio realizavam essa atividade por dificuldade de integrar-se num mercado de trabalho mais permanente, constituindo-se então como grupo heterogêneo e de baixo nível de coesão, foi evoluindo, através da prática, até adquirir níveis de consciência e de auto-afirmação mais nítidos. A autora optou pela análise de um movimento específico, num setor social de características aparentemente pouco definidas, e através dele pôde descobrir como essa greve particular significou um marco importante na história social do campo: «representou uma mudança de qualidade no comportamento dos assalariados temporários paulistas». No momento em que eles tomaram consciência de sua força enquanto coletivo, transformaram-se em «sujeitos de sua própria história».

Classes e movimentos

Uma análise alternativa aos estudos sobre as relações entre classes e movimentos é dada por **Tilman Evers**, sociólogo alemão trabalhando em São Paulo, num artigo anterior aos textos citados, que pelo seu caráter questionador merece ser citado aqui. Foi publicado em *Novos Estudos* do CEBRAP (Centro Brasileiro de Análise e Planejamento), vol. 2, núm. 4, abril de 1984, com o título «Identidade: a face oculta dos novos movimentos sociais». Centrando-se na realidade latino-americana, pergunta se o elemento «novo» dos recentes movimentos sociais não consistiria na criação de pequenos espaços de práticas sociais nas quais o poder não seria fundamental, mas tratar-se-ia, antes

de tudo, da reapropriação da sociedade por ela mesma. E desenvolve algumas teses que mencionamos a seguir: «o potencial transformador dos novos movimentos sociais não é político mas sócio-cultural» (ou de um político entendido de maneira mais ampliada); a direção dessa remodelação contra-cultural está dispersa, fazendo parte de uma utópica «face oculta» da esfera social deformada pela «face visível»; a dicotomia alienação-identidade permite entender os aspectos centrais da construção contra-cultural dos movimentos; paralelamente à emergência de um projeto alternativo os movimentos geram embriões de sujeitos correspondentes. E através dessas afirmações **Evers** trata de procurar «quem ou o que se está movendo nos novos movimentos sociais». Para o autor, a essência desses movimentos reside em sua capacidade de gerar embriões de uma nova individualidade social (tanto em conteúdos como em autoconsciência). Para ele, «nossos conceitos monolíticos de sujeito social explodiram» e temos de mudar radicalmente nossas formas de percepção de movimentos e atores sociais, deixando atrás as análises tradicionais da esquerda, por outras, onde os movimentos sociais não questionariam uma forma específica de poder político, mas a própria situação central do critério de poder.

As últimas décadas

A *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, em seu núm. 3, vol. 1, de fevereiro de 1987, publica três trabalhos apresentados na reunião da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Ciências Sociais (ANPOCS), em outubro de 1986. **Eduardo Viola** tratou «O movimento ecológico no Brasil (1974-1986): do ambientalismo à ecopolítica». Baseando-se em ampla revisão bibliográfica, abordou questões sobre a natureza, transformações, crescimento e perspectivas do movimento ecológico, que começou numa fase de proteção do meio ambiente (1974-1981), teve um momento de transição ligado à própria transição política democrática (1982-1985), na qual, à diferença de outros movimentos sociais, interveio apenas tangencialmente, para chegar ao que ele chama de opção ecopolítica de 1986. A partir de janeiro de 1986 o ecologismo trata de participar do processo constituinte em marcha (a elaboração de uma nova Constituição depois de duas décadas de autoritarismo), surge um Partido Verde no Rio de Janeiro e em Santa Catarina (estado do sul do país), os ecologistas disputam espaços em vários partidos (PT, PMDB, PCB, PSB, etc.) e se realiza o 1.º Encontro Nacional de

Entidades Ecologistas Autônomas. No Rio de Janeiro o Partido Verde, em aliança com o Partido dos Trabalhadores, apresenta um candidato a governador que fica um pouco abaixo dos 10 por 100 dos votos. O autor vê duas tendências no movimento, generalizáveis ao movimento mundial, a partir da tensão entre democracia e ecologia: a primeira é dos fundamentalistas, preocupados com a pureza do movimento e a criação de uma economia alternativa periférica, relutantes em aproximar-se de outras forças sócio-políticas; os realistas, ao contrário, querem ecologizar paulatinamente a sociedade, aproximando-se de setores liberais, social-democratas e socialistas, tratando de estender o movimento verde. Estes se dividiriam em ecocapitalistas, trabalhando dentro do sistema, e ecosocialistas, favoráveis a uma ruptura com o capitalismo central ou periférico (e com o socialismo real, visto como uma versão estatizada do capitalismo). As conclusões do autor são cuidadosas, oscilando entre um otimismo que assinala o crescimento dos anos de 1985 e 1986 e um certo pessimismo em relação à baixa capacidade associativa da sociedade brasileira, combinada e fortalecida por elementos anarquistas, ainda que se percebam avanços nas classes populares, principalmente através de movimento ligados à Igrejas.

436

Ruth Corrêa Leite Cardoso tratará dos «Movimento Sociais na América Latina», analisando como estudos sobre eles foram surgindo numa conjuntura intelectual e política bastante específica nos anos 70, no momento em que há um avanço de autoritarismo em muitos países da região. Para a autora, se as investigações ajudaram a melhorar o conhecimento da realidade latino-americana, ainda há uma grande imprecisão conceitual e diferenças significativas na abordagem do tema. Ela vê três aspectos recorrentes nos diversos estudos: os movimentos sociais (e ela trata especificamente do urbanos), seriam novos em relação às formas tradicionais de ação política (partidos, sindicatos); teriam um caráter de resistência, em particular a regimes autoritários e desafiariam o Estado; pelas duas características anteriores, trariam uma nova potencialidade transformadora das estruturas de dominação. **Ruth Cardoso** analisará o que considera limitações dessas afirmações. A novidade dos movimentos, para muitos autores, viria de uma ausência de participação no passado, assim como da criação de novas identidades sociais. Entretanto, «a primeira limitação desse procedimento aparece na falta de precisão com que se utiliza a noção de participação». Além disso, a identidade é vista em sua redução à unidade de interesse, perdendo-se seu caráter relacional. Não se le-

variam em conta, também, as transformações recentes no aparelho de Estado, visto como inimigo dos movimentos, o que seria apenas convincente em momentos autoritários, mas não consideraria outras variáveis, como a actuação clientelística das agências públicas e os diferentes aspectos das políticas sociais. Também a caracterização de classes populares surgiria como um conceito pouco rigoroso e não levaria em conta, além disso, os movimentos interclassistas. Se os movimentos populares possuem enorme diversidade, por outro lado poderiam ter talvez em comum uma dimensão de ação comunitária que nem sempre se opõe ao Estado, mas interaciona de várias maneiras com ele e com suas políticas públicas. O texto é um questionamento dos estudos sobre os movimentos sociais, a partir de uma perspectiva mais tradicional da relação estado-sociedade e vale como alerta para imprecisões ou generalizações apressadas.

O terceiro texto, de **Lúcio Kovarick**, traz a título: «Movimentos urbanos no Brasil contemporâneo: uma análise da literatura», onde analisa 69 trabalhos sobre o tema escritos durante esta década. Na relação entre movimentos urbanos e Estado, o autor vê ainda a influência dos textos antigos de *Castells*, com a indicação das lutas das classes populares urbanas em sua oposição radical ao Estado e às classes dominantes. Para ele, o antagonismo entre dominados e dominantes, ao retomar uma visão simplista do conflito de classes, «pode redundar numa postura de cunho genérico que deixa de apreender a riqueza de processos sócio-políticos que, certamente, variam muito de uma conjuntura para outra». Por outra parte, haveria «uma rica veia interpretativa, que aborda os movimentos urbanos através do seu significado cultural», pelo estudo do imaginário político, recolocando o tema da diversidade e da identidade das camadas populares, repensando a questão da hegemonia de maneira mais ampla. E indaga qual está sendo o papel dos movimentos urbanos no processo de redemocratização a partir de 1978, numa tentativa de superar as análises tradicionais das relações de movimentos com a política-partidária e com o Estado. Mas constata que «este é um tema que está longe do consenso, revelando interpretações teóricas diversas e, até mesmo, diferentes posições políticas quanto ao alcance e à forma de se chegar a uma mais efetiva abertura democrática».

Movimientos sociales no campo

Boa parte da literatura se refere a movimentos sociais urbanos. Para contrabalançar, o livro de

Cândido Grzybowski, *Caminhos e descaminhos dos movimentos sociais no campo* (Editora Vozes, Petrópolis, 1987, 90 páginas) é uma contribuição significativa. Começa assinalando «um cenário fragmentado e desordenado, mas impositivo, com diferentes ações ocorrendo ao mesmo tempo». A ênfase será dada ao debate «sobre as alternativas e os próprios limites dos movimentos sociais enquanto forjadores de cidadania e espaço de construção da democracia». O interesse não é tanto saber se são novos ou velhos, mas porque estão aí. Num primeiro momento trata de descrever a diversidade e fragmentação dos movimentos: lutas contra a expropriação da terra (posseiros, sem-terra, contra as barragens hidroelétricas, lutas indígenas), contra formas de exploração e assalariamento (operários no campo), contra a subordinação do trabalho ao capital (pequenos camponeses integrados organizando-se frente aos preços e à política agrícola) e novas frentes de luta no campo (mulheres, produção alternativa, previdência social). A partir daí vai construir algumas hipóteses «sobre como a energia dos movimentos sociais, liberada de forma fragmentada e diversificada, repercute na política, tanto nas esferas da sociedade civil como no Estado». Vai analisar como, através dos movimentos, os trabalhadores rurais se constituem em sujeitos com identidade própria, afirmando e mesmo pondo o acento em sua diversidade. A problemática não se reduziria às relações fundiárias. «A diversidade de reivindicações e lutas no campo é expressão do modo como os trabalhadores e produtores rurais vivem e respondem às formas concretas de integração e exclusões a que foram submetidos.» Tratará de descobrir nas situações particulares a reapropriação da cultura popular e a incorporação de um novo saber surgido no processo de diferentes práticas. A Igreja Católica, através das Comunidades Eclesiais de Base e da Comissão da Pastoral da Terra, vai ser um canal significativo de expressão política dos movimentos no campo, a partir de meados da década anterior. Na relação com o Estado, «além de movimentos que andam de costas para o Estado tentando fazer os seus caminhos, há um Estado de costas para o movimento». E conclui que a possibilidade de democratização passa no Brasil por esses movimentos. «Tanto no plano político-institucional como na organização e participação econômica e social, é impossível democracia neste país sem a inclusão de milhões de trabalhadores do campo».

Os novos movimentos sociais

Um recente livro é uma excelente coletânea do que de mais significativo se tem escrito sobre o assunto no Brasil e na América Latina. **Ilse Scherer-Warren** e **Paulo J. Krischke** organizaram *Uma revolução no cotidiano? Os novos movimentos sociais na América do Sul* (Editora Brasiliense, São Paulo, 1987, 297 páginas). Para os autores, o tema tem despertado atenção crescente por duas razões. Em primeiro lugar multiplicam-se forças sociais e organizações de base, mais interessadas nos problemas do cotidiano de seus membros, do que em interagir com o Estado (seja pela colaboração ou pelo confronto), indicando assim uma crise na maneira tradicional de fazer política, obrigando então os analistas a interpretar com novas categorias o significado dessas formas «microrrevolucionárias» e descobrir seu conteúdo «utópico». Nesse contexto, estaria ocorrendo um esgotamento dos modelos tradicionais de análise dos movimentos sociais com relação às instituições e aos processos políticos. Indicam então, que «tanto a revisão da teoria dos movimentos sociais como a dos caminhos abertos à democratização do Estado são parte de uma avaliação geral do pensamento social latino-americano, sob pressão das exigências práticas impostas pela história recente». Nesta resenha me deterei um pouco mais nos textos do livro referentes ao caso brasileiro.

Hartmut Kärlen, em «Movimentos sociais: revolução no cotidiano», define os movimentos sociais como «processos colectivos e de comunicação realizados por indivíduos, em protesto contra as situações sociais existentes» e os examina através da categoria de alienação e especialmente da alienação cotidiana, tratando de construir utopias concretas, para não transferir para o futuro o sonho de uma sociedade mais humana.

Ilse Scherer-Warren, em «O caráter dos novos movimentos sociais», contrapõem os movimentos tradicionais, expressão de uma sociedade industrial, dividida em classes, com os que estão surgindo numa nova cultura política que se vai constituindo em torno a três aspectos principais: reação a formas autoritárias, com a proposta de democracia direta; reação a formas autoritárias, com a proposta de democracia direta; reação às formas centralizadas de poder; reação ao caráter excludente do modelo econômico. Esses movimentos se formariam a partir de um fato estrutural, nas condições materiais do capitalismo contemporâneo e outro cultural, que expressa uma cultura crítica às formas de opressão e de autoritarismo. Os movimentos são definidos como «uma ação grupal para trans-

formação (a práxis) voltada para a realização dos mesmos objetivos (o projeto), sob a orientação mais ou menos consciente de princípios valorativos comuns (a ideologia) e sob uma organização diretiva mais ou menos definida (a organização e sua direção)». Entre os novos movimentos a autora assinala as Comunidades Eclesiais de Base da Igreja Católica, a novo sindicalismo urbano e rural, os movimentos feministas, ecológicos, pacifistas e dos jovens.

Em «Movimentos sociais, reflexões sobre a experiência dos anos 70», **Vera da Silva Telles** lembra que os primeiros trabalhos sobre os movimentos urbanos surgiram no Brasil a partir de 1978/1979, baseados na emergência de práticas reivindicatórias dos moradores das periferias das cidades, num momento em que a sociedade civil reagia diante da normatividade tecnocrática e repressora. Essas experiências tiveram um alcance simbólico que ultrapassava o sentido imediato dos conflitos locais, como espaços de liberdade, contrapostos ao Estado. Descobria-se a sociedade como um lugar de política, deslocando a «clássica questão da constituição dos sujeitos políticos, tradicionalmente subsumida na relação classe-partido-Estado». Entretanto, experiências mais recentes nesta década trazem uma «mal disfarçada decepção perante uma promessa não realizada, num momento em que surgem evidências da fragmentação da fragmentação e das dificuldades de articulação de suas lutas, da desmobilização ou do desfiguramento e desarticulação de seus organismos». Para superar essas posições de esperança ambiciosa e de apressada decepção, seria necessário deixar de lado simplificações, como a dicotomia cooptação-autonomia, na relação Estado e sociedade, pensando a política como alguma coisa que vai além do Estado—aparelho visível e centralizador, reconhecendo «formas singulares e múltiplas de dominação que atravessam o mundo cotidiano», recusando-se também a idéia de um social homogêneo, linear e indiferenciado. Os movimentos sociais seriam vistos em relação às práticas de poder que atravessam a vida social, constituindo espaços e linguagens onde se recria um imaginário social. Da influência de Castells em textos anteriores, passa-se aqui a categorias presentes nas análises de Lefort e de Castoriadis.

Partindo de uma experiência a nível latino-americano, **Rafael de la Cruz**, em «Os novos movimentos sociais, encontros e desencontros com a democracia», analisa a quebra de padrões culturais tradicionais, no questionamento ao modelo de desenvolvimento proposto em décadas anteriores e ao Estado populista e burocrático; **Fernando Cal-**

derón, em «Os movimentos sociais frente à crise», relaciona esses novos movimentos com a crise de racionalidade do sistema capitalista e dos Estados latino-americanos e suas orientações nacionalistas, industrialistas e modernizantes»; **Daniel Camacho**, em «Movimentos sociais, algumas discussões conceituais», parte das contradições de um desenvolvimento desigual e retardatário, que foi criando suas próprias categorias conceituais e as vê agora desafiadas por novos movimentos pluriclassistas, pondo a ênfase na esfera cultural, nas minorias, nas práticas na base da sociedade, «germe de uma institucionalidade alternativa de Estado».

Eduardo Viola e **Scott Mainwaring** fazem um estudo comparativo em «Novos movimentos sociais: cultura política e democracia: Brasil e Argentina». Para eles, os movimentos, nos dois países, apontam para a construção de uma democracia radical (democracia política combinada com igualitarismo social). Estes teriam partido do fracasso de três culturas políticas anteriores: o autoritarismo de esquerda, o autoritarismo de direita e o populismo. Quatro condições permitiram sua emergência: as consequências autoritárias dos regimes militares, a crise da esquerda tradicional, o questionamento do estilo político populista e o desenvolvimento de novos movimentos sociais na Europa e nos Estados Unidos. Para os autores, alguns cenários alternativos se abrem a esses movimentos: um novo retrocesso autoritário, uma democracia restrita que isola e reprime esses movimentos, a cooptação dos mesmos pelo sistema democrático ou finalmente que eles, em aliança com forças liberais, mantenham sua autonomia e influenciem a identidade liberal a um sentido mais progressista. No caso brasileiro a transição ainda estaria aberta e, apesar de que os três primeiros cenários sejam possíveis, o mais viável poderia ser o da democracia restrita. Nessa situação, os novos movimentos sociais encontrariam, no próximo futuro, sérias limitações para desenvolver suas práticas e recriar novas formas de lutas.

Pedro Jacobi, em «Movimentos sociais —teoria e prática em questão», indica que a discussão do tema se inicia ao final dos anos 60, com os teóricos da marginalidade, recebendo influência do debate europeu e de situações de processos de democratização, como o espanhol. Faz um esforço para superar as oposições entre os que defendem os paradigmas clássicos de análise do Estado e das instituições e os que põem ênfase numa interpretação mais voluntarista e otimista dos movimentos. Por ele, «se por um lado os movimentos redescobrem novas formas de ação e de partici-

pação, o Estado também amplia seu espaço e modificou sua dinâmica de interação». Em sua pesquisa, ele descobre tanto a construção de uma identidade coletiva e resposta a carências, quanto o desenvolvimento de novas formas de participação política face às transformações do Estado. Faz uma crítica a análises que tendem a sobrevalorizar o caráter espontâneo das mobilizações e minimizam o papel dos agentes externos, orientados por motivações ideológicas. Lembra que haveria que se manter atento ao caráter cíclico dos movimentos, sem cair numa visão determinista dos mesmos, o que retiraria sua especificidade e capacidade de iniciativa.

Finalmente, **Paulo J. Krischke**, em «Movimentos sociais e transição política: contribuição da democracia de base», num texto desafiante, pergunta se o «basismo» e o fragmentariedade das experiências não trariam uma contribuição relevante para a politização da sociedade e a democratização do Estado, superando seja as interpretações clássicas como as mais contemporâneas, considerando que de maneiras diferentes ambas vêm nos novos movimentos sociais formas de recusa do político. Utiliza a análise do sociólogo mexicano **Sergio Zermeño** sobre a democracia como identidade restrita, perguntando-se e esses movimentos de base fragmentários «não estariam levando ao Estado os defios, os estímulos e a iniciativa que correspondem exatamente à sua (deles) esfera de competência-particular mas não exclusivamente nas sociedades do "capitalismo tardio"». Nesse caso, o que pejorativamente alguns chamam de «basismo», poderia ser um elemento constitutivo e permanente da ordem democrática, «cujos contornos apenas começamos a vislumbrar e a estudar no Brasil de hoje». A própria fragmentação poderia ser mais aparente do que real, na ação comum dos movimentos para a constituição de uma memória coletiva social e a reforma das instituições. O caráter utópico do igualitarismo dos movimentos poderia representar também um forte elemento de pressão e de influência sobre o Estado. Da mesma forma, a descontinuidade deles poderia ser apenas relativa, já que vão acumulando experiências e conquistas, que servem de ponto de partida para novas lutas, portadoras de novas demandas, criando «uma escalada de reinvidicações no sentido de uma busca de soluções alternativas cada vez mais drásticas (ainda que experimentais)».

Conclusões

Pela resenha de três revistas e dois livros, um deles coletivo, é possível descobrir a variedade de perspectivas na abordagem do tema que apresentamos, assim como a presença de algumas convergências. Por problemas de espaço foi impossível assinalar um certo número de pesquisas que tratam de ir respondendo as hipóteses que se vão formulando. O artigo de **D'Incao**, sobre os bóias-frias, é um bom exemplo. Voltando á pergunta inicial, mais do que uma nova moda, pareceria o esforço para interpretar elementos novos e desafiantes da realidade. As formulações podem ser aqui e ali imprecisas, mas há uma consciência crescente, como é repetido nos textos, da complexidade, heterogeneidade e fragmentação do tecido social, assim como das respostas aos seus pontos de estrangulamento.

O esforço é para entender a estrutura e o processo social, desta vez através de sujeitos emergentes que propõe projetos alternativos e constroem práticas inovadoras. Mas sempre, e os autores voltaram até o cansaço ao tema, há um permanente encontro e desencontro com outros atores sociais, sejam as classes, bem mais complexas do que aquelas dos manuais de anos atrás, o Estado, benfeitor ou tecnocrático, que despertou tantas esperanças e hoje mostra sua fragilidade e impasses e o partido, pretenso portador de projetos acabados.

Buscar novas abordagens é sempre fecundo, para fugir às repetições, desde não se esqueçam elementos significativos acumulados nas análises anteriores. Assim, o relevamento do tema da identidade é útil, se não nos encaminha a análises que nos fariam retomar abordagens abstratas de valores sociais, que nada mais são que os valores dos setores dominantes, perdendo-se assim a visibilidade das diferenças, dos conflitos e dos mecanismos concretos de dominação econômica, social e política. O imaginário social, se não estiver rigorosamente ancorado nas tramas das contradições reais, se confunde facilmente com a imaginação ou os desejos dos analistas, ou surge em alguns como compensação de suas esperanças frustradas em tempos anteriores de militância política, que os retrocessos históricos fizeram abortar. A história teórica e prática não começa com o estudo dos movimentos sociais, nem estes tornam automaticamente obsoletas outras análises anteriores mais abrangentes. Talvez apenas mostrem a necessidade de revisá-las e completá-las, além de indicar o surgimento de situações inexistentes há vinte anos atrás.

Nestes estudos, se vai superando a simplificação de ver nos países de desenvolvimento dependente e associado a existência exclusiva de movimentos ligados às classes populares, limitando os movimentos alternativos (ecológicos, femininos, pacifistas) aos países centrais. Nos últimos se redescobrem bolsões de pobreza e de dominação (o problema do quarto mundo, dos imigrantes, etc.) e na América Latina o alternativo irrompe não apenas entre os setores médios urbanos, mas a luta pela terra, por exemplo, é ao mesmo tempo uma luta social, de setores expropriados, e também a defesa ecológica de uma natureza ameaçada (ver o caso da luta dos posseiros na Amazônia conjugado com a reação diante da penetração do capitalismo modernizante das multinacionais).

Frente às esperanças desfeitas de um «desenvolvimento esquivo» (título de um livro de *Marshall Wolfe*) e às promessas tecnocráticas de planejamento, se rastreiam caminhos alternativos no bojo das lutas sociais, baixando das análises institucionais, para o interior mesmo das tensões na sociedade. Mostram então sua parcialidade, seja um marxismo clássico totalizante, seja a envelhecida teoria da modernização com a fé racional no progresso linear do tradicional ao científico e moderno. O próprio tradicional perde sua conotação de sinônimo de atrasado, com a redescoberta em seu interior de elementos de sabedoria antiga a ser revalorizada e redescoberta (assim os casos da medicina popular, de tecnologias alternativas e de práticas de setores indígenas em alguns países da América Latina). E com a teoria da modernização entra em crise também sua irmã siamesa, a teoria da secularização, que parecia desfazer o mundo do religioso e do sagrado, com a avanço da racionalidade científica. A crise da cientificidade, analisada pelos próprios cientistas (*Prigogine, Capra*, etc.) e a força social de experiências religiosas na América Latina, mostram os limites de abordagem. Vários estudos aqui elencados se referem à importância das experiências das Comunidades Eclesiais de Base no Brasil, como lugares de práticas renovadoras. Por ocasião do XVII Congresso Latino-Americano de Sociologia, em março de 1986, tive ocasião de tratar da «força transformadora» do religioso e sua articulação com os movimentos sociais («Secularização em declínio e potencialidade transformadora do sagrado. Religião e movimentos sociais no emergência do homem planetário», *Revista Religião e Sociedade*, Rio de Janeiro, núm. 13/2, julho de 1986).

O futuro dirá do valor heurístico dos estudos sobre os movimentos sociais para desvelar as tensões concretas e diversificadas da heterogeneida-

de estrutural brasileira. Provavelmente isso será possível se não se isolarem em análises teóricas «regionais», perdendo referência a um «bloco histórico» onde se encontram o se enfrentam tantas dimensões diferentes da realidade. Um elemento parece entretanto que vai ficando como um legado comum na tradição dos últimos estudos: há uma exigência sentida de abrir caminhos para um processo social de democratização e de participação, superando-se matrizes autoritárias ou populistas. Mas isso não é apenas uma declaração de boas intenções ou a proposta para atividades futuras. As pesquisas vão mostrando experiências atuais, «portadoras de futuro», que já vão surgindo como laboratórios sociais de antecipação histórica. Em artigo que está sendo publicado ao mesmo tempo que esta recensão proponho, já no título, a indagação: «A utopia não estará surgindo no meio de nós?» (*Revista Proposta*, núm. 10, Rio de Janeiro, julho de 1987).

Luiz Alberto GOMEZ DE SOUZA

ARGENTINA: DEMOCRACIA, MODERNIDAD Y FUTURO

207 208 209 210 211 212

Trabajos considerados: Nun, José; Portantiero, Juan Carlos: **Consolidación de la Democracia en Argentina**, Clade, Buenos Aires, 1986. Padilla, Alejandro Jorge: **Proyectos y Reformas de la Constitución Nacional. Apuntes sobre el período 1930-1983**, en *Criterio*, Buenos Aires, núm. 1975, 23 de octubre de 1986. Zaffaroni, Eugenio; Larrandart, Lucila: **Administración de Justicia y Reforma Constitucional: la necesidad de un modelo**, en *Nuevo Proyecto*, Buenos Aires, núm. 2, 1986. Moneta, Carlos: **Fuerzas Armadas y Gobierno Constitucional después de las Malvinas: hacia una nueva relación civil-militar**, en *Foro Internacional*, México, núm. 2, octubre-diciembre 1985. Catterberg, Edgardo: **Las elecciones del 30 de octubre de 1983. El surgimiento de una nueva convergencia electoral**, en *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, núm. 98, junio-septiembre 1985. Catterberg, Edgardo: **Las elecciones parlamentarias de 1985 y la consolidación de la democracia en Argentina**, *Ponencia Seminario*, Centro de Investigaciones Sociológicas e ICI, Madrid, abril 1986. Feinmann, José Pablo: **¿A dónde va el peronismo?**, en *Unidos*, Buenos Aires, núm. 4, diciembre 1984. Palomino, Héctor: **La normalización de la CGT**, en *El Bimestre*, Buenos Aires, primer bimestre, núm. 31, 1987. Camilión, Oscar: **Tres años de política exterior argentina**, en *América Latina Internacional*, Buenos Aires, núm. 12, abril-junio 1987. Díez, Francisco: **Criterios rectores de la política de gobierno de la UCR**, en *América Latina Internacional*, Buenos Aires, núm. 12, abril-junio 1987. Los artículos reseñados aparecen en el núm. 2 de la revista *Síntesis*, AIETI, Madrid, mayo-agosto de 1987.

207 208 209 210 211 212

Introducción

En su segundo período de consolidación democrática, Argentina se enfrenta con mayor profundidad a las duras consecuencias de la dictadura militar.

Los artículos aquí reseñados reflejan la conciencia crítica y a la vez la voluntad de acción de la sociedad argentina, en apoyo al proceso democrático iniciado por el gobierno de Alfonsín. A través de ellos se pretende abordar distintos aspectos de trascendencia en el proceso sociopolítico y económico actual, partiendo para ello de la revisión global que hacen **Nun** y **Portantiero** sobre los llamados «grupos de interés» y su incidencia sobre la consolidación democrática argentina. Punto fundamental de dicho proceso es el análisis histórico de los distintos sistemas constitucionales comprendidos entre los años 1930 y 1983 (**Padilla**). En este repaso resulta de interés detenerse en el sistema judicial dentro del contexto constitucional (**Zaffaroni** y **Larrandart**) en el que las Fuerzas Armadas entran a ser protagonistas durante varios períodos de gobierno. De gran significación para este tema es la completa y sugerente reflexión que hace **C. Moneta** acerca de la situación actual, del papel desempeñado y del futuro de las Fuerzas Armadas argentinas dentro de la sociedad civil.

El análisis estadístico comparativo de **E. Catterberg** sobre las elecciones de octubre de 1983 y de noviembre de 1985 abarca, en un panorama espacio-temporal amplio y a la vez objetivo el sistema de partidos políticos bajo el cual subyace, a través de este interesante estudio, la estratificación social y política argentina, reflejada en sus actitudes y conductas pre y poselectorales. Uno de los resultados de dicho estudio sobre la actual estructura política argentina es el fenómeno del bipartidismo —de dudoso beneficio para la democracia, en opinión de **Nun** y **Portantiero**, y con perspectivas muy positivas para **Feinmann** entre otros— que se perfila más claramente en las segundas elecciones, en las que el peronismo renovador compite con el partido de gobierno. De este partido de la oposición hace una sugerente reflexión ideológica uno de sus adherentes, **J. P. Feinmann**.

Complementa el estudio sociológico y político de Argentina actual el trabajo de **H. Palomino** sobre los sindicatos de marcado carácter peronista, y de su funcionamiento bajo un gobierno radical.

Dos visiones de la política exterior argentina ofrecen **Francisco Díez** y **Oscar Camilión**, quienes han ocupado destacados cargos en diferentes gobiernos de Argentina. Con ellos finalizamos esta reseña, breve en el número de estudios, pero que creemos muy sugerente para abrir una brecha en la profundización de los principales temas de interés sobre la realidad actual argentina.

El reto democrático

El trabajo de **Nun y Portantiero** toma como punto de partida el ocaso de la dictadura militar tras la derrota en la guerra de las Malvinas. En la transición entre el régimen militar y la democracia resalta un hecho fundamental: pasa a primer plano en la escena política la Unión Cívica Radical, liderada por *Raul Alfonsín*, que hasta el principio de los 80 no había sido sino el jefe del ala opositora.

Ahora, sin embargo, el eje de la oposición política lo constituye la Confederación General, ya que el sector sindical es el único peronismo organizado. Según esto, uno de los objetivos del actual gobierno radical es la «depolitización de los conflictos», dado que las huelgas generales que convoca la CGT son, cada vez más, huelgas políticas.

Señalan los autores una serie de rasgos que caracterizan al gobierno de *Alfonsín*, algunos de los cuales restringen la consolidación de la democracia. Entre ellos «el excesivo cesarismo presidencial», o lo que es igual «la centralidad del rol presidencial frente al resto de las instituciones políticas»; otro de los rasgos es «la marcada competencia bipartidista que hace que el Parlamento no se transforme en arena de discusión de temas trascendentales». Por último «la desenfrenada lucha entre el orden político y el orden corporativo por el predominio en un mismo espacio de decisiones».

De todo esto destaca fundamentalmente el mal momento que atraviesa el Parlamento, cuya imagen ante la opinión pública es hoy la de un organismo poco eficiente.

A continuación los autores pasan revista a las diversas fuerzas políticas, como la UCR, el peronismo, los partidos de izquierda y derecha y las Fuerzas Armadas. Cabe destacar, en este sentido, que en el caso de Argentina y en general de las sociedades latinoamericanas, al esquema elemental de grupos de interés tales como sindicatos, partidos, organizaciones empresariales, hay que añadir corporaciones interestatales como son las Fuerzas Armadas y la Iglesia, ambas dotadas de un poder ideológico muy importante.

Señalan **Nun y Portantiero** que uno de los elementos básicos para la consolidación de la democracia, cual es la centralidad de los partidos y del Parlamento, no aparece como dato importante en la Argentina de hoy. Esto se debe a las «tradiciones políticas argentinas» y por otro lado a «las características específicas que ha asumido la emergencia de la democracia a partir de las elecciones de 1983». En relación con esto, se han señalado anteriormente otros rasgos que han restringido la

consolidación del período al que nos estamos refiriendo.

Constituye también un problema el alejamiento progresivo del denominado «radicalismo tradicional» (balbinista) y las consecuentes contradicciones que surgen en el alfonsinismo entre un «alfonsinismo histórico» y un «nuevo alfonsinismo» (Coordinadora, organismo juvenil del partido, integrado por militantes de origen universitario).

Respecto al peronismo, es de sobra conocida la crisis que enfrenta a la rama «ortodoxa» con el llamado «peronismo renovador», crisis que se remite a la rama política, ya que no es la misma situación en su rama sindical.

No es menos importante el planteamiento de las relaciones gobierno constitucional-Fuerzas Armadas, en las que la presencia total de estas últimas «ocupando directamente el Estado o como “custodio” amenazante de su comportamiento...» nos llevan a reflexionar de nuevo sobre el problema de la falta de límite entre el orden corporativo y el orden político, que constituye la característica fundamental del desarrollo constitucional argentino. Esto hizo que en las elecciones de 1983 las Fuerzas Armadas fueran responsabilizadas de tres crudas realidades nacionales: *los asesinatos de la «guerra sucia», la crisis económica y la derrota militar de las Malvinas.*

Cabe señalar que de todas las reformas o modificaciones llevadas a cabo por el actual gobierno, el episodio que se refiere al juzgamiento de personas por los excesos cometidos durante la represión constituye el mayor punto de fricciones entre éste y las Fuerzas Armadas (CONADEP, punto final, obediencia debida, etc.).

La tesis principal que se extrae del trabajo es que los tres actores que intervienen en la organización de la sociedad —el elemento capitalista, el corporativo y el político— deben estar bien diferenciados y poseer un cierto grado de autonomía, así como sus componentes no deben estar orientados en exceso hacia el Estado. De aquí depende en gran manera que se lleve a cabo la codiciada consolidación de la democracia.

Sin embargo, en el caso argentino parece ser que todavía hoy estas condiciones no se han cumplido y promoverlas sería un requisito fundamental en el tema que nos ocupa.

Una reforma constitucional se está delineando, aunque sus perfiles no estén aún muy bien delimitados. En ella tendrá especial importancia lo referido al Parlamento, al cual se intenta reforzar sus papeles, y para ello es posible que se tomen ejemplos de otros regímenes parlamentarios que perfectamente pueden ser los europeos, instaurando

en algún momento la figura de un primer ministro responsable ante las cámaras.

De toda esta reforma del Estado que *Alfonsín* está llevando a cabo, cabría citar la mudanza de la capitalidad de Buenos Aires a una pequeña ciudad patagónica, que si bien se debe tomar como un símbolo de lo anterior, también se puede enfocar «como el correlato espacial de la doble necesidad de diferenciar y autonomizar al elemento político, y de distanciar al Gobierno de los centros de poder económico y corporativo».

Reforma Constitucional

La calificación de «vapuleada» que se aplica a la Constitución argentina se hace más expresa en los gobiernos analizados por **Padilla** en el período 1930-1983. Resulta comprensible, sobre todo, al constatar que en esos cincuenta y tres años sólo dos presidentes constitucionales —el general *Agustín P. Justo* (1932-1938) y el general *Juan Domingo Perón* (1946-1952)— completaron los seis años de gobierno.

La enmienda de la Constitución que abre este período es presentada por el gobierno de *José F. Uriburu* (1930-1932), fuertemente influido por el nacionalismo de derecha, que intenta restablecer el «imperio de la Constitución», «la concordia y la unión de los argentinos, en contra de la anterior experiencia populista», apoyada en tres defectos principales de la vida constitucional argentina vigente hasta el año 31; son ellos «el personalismo, el centralismo y la oligarquía», proyecto de reforma que se olvida un año después al entregar el poder al general *Justo*.

En diciembre de 1947, en los comicios electorales en los que el partido Peronista obtiene mayoría absoluta, el Presidente *Perón* da a conocer el Proyecto de Reforma Constitucional, propuesta que es convertida en reforma efectiva en el transcurso de las deliberaciones de la Convención Constituyente del año 1949. En dicha reforma, según **Padilla**, se produce la modificación del artículo 77 que rige la norma de la reelección presidencial, con lo cual se produce la exaltación personalista del Jefe de Estado, quien define a su gobierno como el paso de una «democracia liberal a una democracia social». Para el autor fue ésta una convención combatida por inscribir en ella el interés político de un hombre y de un grupo triunfante, y por atentar contra la voluntad democrática. Agrega que en el juramento a la nueva Constitución de mayo de 1949, *Perón* acuña el lema «ratificando la irrevocable decisión de constituir una nación socialmente justa,

económicamente libre y políticamente soberana», a través de modificaciones en varios órdenes institucionales.

El autor analiza enseguida el período mejor conocido como el de la «Revolución Libertadora» (1955-1958). Dicho gobierno militar manifiesta el intento de combatir el totalitarismo y restablecer la democracia; el primer mandatario, general *Aramburu*, dicta unas «Directivas Básicas del Gobierno Provisional», en ejercicio de sus poderes revolucionarios, proclamando la vigencia de la Constitución de 1953 con las reformas ya realizadas y la exclusión de la de 1949. Convoca a elecciones constituyentes, en las que obtiene apoyo para este propósito.

En este repaso histórico, **Padilla** salta al año 1966, con la instauración del régimen militar de la «Revolución Argentina», presidido por el general *Onganía*, que derroca al gobierno constitucional de *Illia*. En este régimen se presenta la llamada Enmienda *Lanusse*, un proyecto de reformas entre las que se incluyen la elección directa del presidente y el mandato de cuatro años.

Entre los proyectos de reforma constitucional durante el período de mandato del último peronismo (1973-1976), **Padilla** recalca la idea del presidente de establecer el cargo de primer ministro, reforma que no se llevó a cabo por la muerte de *Perón*.

Con la derogación de la Constitución de 1949, la de 1957, y la enmienda de las modificaciones hecha por la Junta de Comandantes en 1972, rectifica el autor los traumatismos de la Constitución argentina. Concluye esta revisión con el «Proceso de Reorganización Nacional» (1976-1983) en que los comandantes *Videla*, *Massera* y *Agosti* asumen el poder y presentan en su «Proyecto Nacional» la reforma de «aspectos instrumentales» de la ley constitucional, entre ellos el Poder Ejecutivo unipersonal, el Poder Legislativo bicameral y el Poder Judicial independiente; poderes provinciales similares a los de orden nacional: reconocimiento de la región pero sin personería jurídica; intervención de las Fuerzas Armadas en el gobierno y reordenación de la administración pública. El fracaso de esta reforma, que no llega a concretarse, es lo que, dice **Padilla**, impide una vez más «asegurar la descendencia o cría» del régimen militar, que estaba concebido como etapa hacia la transición democrática argentina.

Zaffaroni y **Larrazart** continúan el análisis de la reforma constitucional centrándose en el estado actual de la administración de justicia. Según su opinión, la falta de referencia a los derechos sociales, y las deficiencias institucionales de la Constitución de 1853, difícilmente le permiten seguir

siendo código político de un Estado moderno. Por otra parte, en Argentina el proceso de democratización de la justicia no sólo no se ha cumplido, sino que conserva la estructura procesal de la España de la Restauración. De ello se deriva la aún hoy ventajosa posición que mantienen las minorías antide-mocráticas, ante un sistema constitucional indefenso e inconsciente de la importancia política de la administración de justicia. Los propios responsables políticos llaman «carrera» a la entrega del poder judicial en manos de la reacción, y a la institucionalización de lo que llaman **Zaffaroni y Larrandart** «elitismo judicial golpista», aprovechando la inexistencia de un modelo de administración de justicia democrático que se oponga al actual.

En torno a esta reflexión sobre la estructura judicial, los autores definen el perfil del «juez aséptico», integrante de un conjunto de funcionarios laboralmente vulnerables, habilitados por la Administración para ejercer «libremente», inmersos en el formalismo burocrático, necesitados de status social, e incapaces de aceptar un cambio o actualización. Corresponden a una estructura elitista que restringe el acceso de la justicia y de los derechos humanos sociales, económicos, culturales, civiles y políticos.

El modelo vigente de administración de justicia se opone así al ingreso dentro de éste, del perfil del «juez comprometido», de estructura básicamente democrática, que amplía el acceso de la población a la justicia, e introduce creciente y efectivamente los derechos humanos. El «juez comprometido» riñe con sectores reaccionarios, pero también, y esto es menos obvio, con sectores radicales de izquierda, que —según los autores— temen que este modelo degenerare en un programa «liberal-burgués».

El Poder Judicial en Argentina se ampara en un sistema presidencialista muy fuerte en teoría, conformado en la práctica por múltiples agencias que operan con intereses propios. La «parcialización burocrática del poder», de difícil corrección inmediata, genera un poder legislativo sin jerarquía y carente de facultades propias.

La crítica situación descrita incita a los autores a buscar un modelo de administración de justicia adaptable a su país. Analizan en esta labor la Constitución francesa de 1946 y de 1958; la portuguesa de 1976; la española de 1978, a la que consideran más adecuada a su condición que las anteriores. Sin embargo, encuentran que, por tradición y efectivos resultados, la Constitución italiana se adecuaría mejor como modelo a las necesidades argentinas, en su afán de proveer al país de una administración de justicia pluralista, comprometida

con los derechos humanos, y con acceso a ella de sectores cada vez más amplios de la población.

Sociedad civil-sociedad militar

En el examen del papel histórico, presente y futuro de las Fuerzas Armadas en la sociedad argentina, **Carlos Moneta** recuerda el creciente proceso de militarización de las sociedades latinoamericanas durante los últimos decenios, y concomitante con ello, el no desdeñable número de golpes militares en Argentina de los que se derivan y se hacen usuales autoritarismo y sistema pretoriano.

Moneta parte del «Proceso de Reorganización Nacional» ya estudiado en los artículos de **Padilla, y Zaffaroni y Larrandart**, caracterizado por la corrupción administrativa y las acciones de exterminio y de tortura por parte de las Fuerzas Armadas, que asumen funciones que ellos mismos denominan «agentes proveedores de seguridad interna para el desarrollo económico», «agentes transformadores» o «reconstructores del Estado y de la sociedad». Para ello adoptan imágenes, estereotipos, actitudes y valores que persisten hoy: la vigencia de su doctrina «reduccionista» de Seguridad Nacional: la persistencia del conflicto Este-Oeste como fundamental en el escenario mundial —actitud gravemente afectada al final de la dictadura por la guerra de las Malvinas—; su falta de pronunciamiento en el proceso de integración latinoamericana; su incondicionalidad al segmento militar en el régimen de dictadura, y su temor a cualquier manifestación percibida como de «izquierda» dentro de la sociedad, entre otras características señaladas por el autor.

La urgente modificación en su estructura y funcionamiento se hace necesaria para que las Fuerzas Armadas puedan reinsertarse en el régimen democrático argentino actual. **Moneta** resume su pensamiento en tres requisitos: —La modificación de los anteriores patrones ideológicos y culturales, principalmente los referidos a la «cultura política» y a las «ideas-fuerza» de los militares. —La transformación del concepto y de la función de la «defensa nacional» en términos y acciones democráticos. —La erradicación de la sociedad del mito del papel apolítico de las Fuerzas Armadas; ésta es una concepción bastante generalizada en sociedades latinoamericanas, tanto como resultado de acciones propias de las FFAA como de la impopularidad de que gozan entre la sociedad civil, algunas veces exacerbada por campañas y movimientos antimilitares, y por los medios de comunicación.

Sobre esta necesidad de cambio, **Moneta** hace

hincapié en la indispensable participación de los militares en el sistema político social en armonía con los objetivos del Estado, a través de un esfuerzo por parte de éstos para reconocer los valores del sistema democrático y el funcionamiento de las organizaciones políticas, económicas y sociales que subyacen a este régimen. Consistiría básicamente en revisar los contenidos y el sistema de educación ideológica y política de las fuerzas militares, sus pautas de socialización y las funciones que deben desempeñar en concordancia con el proceso político y social imperante.

La sociedad civil, por su parte, tiene también la responsabilidad de comprender y aceptar la reincorporación de las Fuerzas Armadas en el sistema democrático, colaborando en la búsqueda de fórmulas innovadoras. **Moneta** señala entre ellas la promoción de títulos académicos obtenidos en universidades públicas o privadas, con el objeto de abrir el campo militar a disciplinas diversas; el derecho a voto por parte de los militares en actividad; la posibilidad de formación, por parte de aquellos en retiro, de partidos políticos que representen sus intereses y perspectivas. Estas y otras estrategias de integración de las Fuerzas Armadas en la sociedad pueden dar lugar a una nueva ética militar y a una relación civil-militar renovada en Argentina.

Elecciones

Para la certera comprensión del proceso de consolidación democrática argentina, resultan de gran interés los dos estudios de **Edgardo Catterberg** sobre las elecciones de octubre de 1983 y de noviembre de 1985.

La derrota del peronismo —fuerza hegemónica durante casi cuarenta años— frente al partido de la Unión Cívica Radical en las elecciones de 1983, marca un cambio de gran significación para la historia política nacional. Las encuestas preelectorales señalan la evolución de la opinión pública: a mediados de 1982, coincidiendo con el conflicto de las Malvinas y el deterioro del régimen imperante, las preferencias políticas de los ciudadanos no estaban claramente definidas. Un año después se insinúa por primera vez la competencia entre dos partidos, como resultado de la participación de clases antes apolíticas, y con mayor apoyo al peronismo por parte de los sectores más bajos de la población, y al radicalismo por parte de los niveles medios y altos.

Frente al apoyo parejo a la gestión del primer peronismo y a la del gobierno radical de *Illia*, aumenta la adhesión al radicalismo, que crece con la es-

cala social. En este punto se observa que la imagen general de los gobiernos peronistas es desfavorable entre la juventud, y el electorado, favorable al primer peronismo, toma una actitud negativa hacia el último período.

En las últimas encuestas sobresale un claro avance del radicalismo, que supera al peronismo en niveles altos y medios, así como en sectores bajos estructurados, obreros especializados y estudiantes. El peronismo mantiene la ventaja en niveles más bajos, en los que prevalece la ideología sobre el pragmatismo, como se verá en años posteriores.

Los datos confirman así el cese del peronismo como régimen político englobante, y como referencia necesaria para la definición de identidades políticas en una amplia gama del sector bajo de la población. **Catterberg** atribuye esta derrota a la incapacidad del peronismo para renovar sus propuestas de acción, y no haber detectado el cambio singular que su propia acción de gobierno había logrado en los sectores populares, hasta entonces clases marginales. En 1983 amplios sectores trabajadores estaban insertos social y políticamente en el sistema. Superadas sus necesidades básicas, las demandas eran otras: racionalidad, democracia, rechazo a la violencia, estabilidad, derecho de libre expresión. Todas éstas propuestas presentadas por *Alfonsín*, cuya combinación de autonomía, autoridad y convicción se acerca más a la imagen ideal del presidente que los argentinos necesitan.

Así como el análisis de las elecciones de 1983 se orienta al conocimiento de la redefinición del sistema político argentino, el estudio de las elecciones de 1985 permite recoger una valiosa información sobre la evaluación de la gestión y de las políticas del gobierno radical. En este período electoral el partido de gobierno, consciente de la evolución cambiante sufrida durante los años anteriores, enfoca la campaña alrededor de la figura del Presidente, que goza de gran popularidad y de una evaluación superior a la obtenida por su equipo de gobierno. Sin embargo, como lo indicarían posteriormente los hechos, la buena imagen del Presidente fue condición necesaria, mas no suficiente para obtener el voto radical.

El peronismo lleva a las elecciones una lista más tradicional de rasgos autoritarios, y una de orientación renovadora, que reclama cambios en la democratización del partido. En esta ocasión radicalismo y peronismo renovador compiten por el mismo espacio político en las principales provincias, utilizando al máximo en su campaña a sus primeras figuras; *Alfonsín* y *Cafiero*. Lo mismo hace el partido Intransigente, representado por *Oscar Alende*.

Las figuras políticas desplazan de esta manera en gran parte a las ideologías políticas.

Varias transformaciones analizadas por **Catterberg** se producen en el sistema de partidos durante estas elecciones. La reveladora posibilidad de competencia del peronismo, a pesar de su crisis interna, se hace evidente a través del carácter bipartidista que adquieren las elecciones a nivel regional y nacional.

Con una política moderna y competitiva, el radicalismo avanza en las provincias más pobres quebrando la tradición del Partido Justicialista dominante por tanto tiempo. No obstante, disminuye en forma acusada el apoyo electoral al radicalismo por parte de los sectores bajos no estructurados y de los estudiantes, que se vuelcan hacia el peronismo renovador y hacia el partido Intransigente, lo que impide a la UCR ser el partido dominante. Cuenta empero con el apoyo constante de los sectores sociales que le votaron en el 83, que no evidencian, según las encuestas, una identificación de clases o de ideología: los votos radical y peronista envuelven esta vez una opción pragmática fuertemente vinculada a los candidatos y a los «climas generales de opinión», en contraste con los demás partidos de oposición, que centran sus campañas en la ideología política, lo que les resta posibilidades. Ello da pie para predecir una tendencia más fuerte hacia la estructura bipartidista de las próximas elecciones de 1987, en las que el radicalismo marchará frente al peronismo, conformando en su perfil electoral configuraciones sociales integradoras y deseables para el proceso de consolidación democrática.

El nuevo peronismo

En un efectivo intento por recuperar su doctrina, el peronista **J. P. Feinmann** regresa al concepto de «socialismo nacional», que con las actualizaciones y precisiones necesarias, será la base de organización de su movimiento y marchará paralelo con el proyecto de nación en las próximas elecciones.

Explica la naturaleza del peronismo sobre la base de los que ha llamado *Perón* la «comunidad organizada» del pueblo, camino de afirmar la unidad nacional. Según esta concepción, el peronismo hace una política de masas frente a la política liberal, considerada por él elitista, distante de aceptar la participación popular. Dentro de la doctrina peronista, la violencia popular, en contraposición a la elitista, se justifica en cuanto es mayoritaria, organizada y en defensa de los intereses populares. A partir de este enunciado puede explicarse, a juicio de **Fein-**

mann la «desaparición» del peronismo, y por tanto del pueblo, como consecuencia del estallido de la violencia minoritaria y desorganizada, a cuyos grupos pertenecen *Videla* y *Firmenich*.

Al analizar la derrota peronista del 30 de octubre de 1983, el autor coincide con Catterberg en que la crisis se debió a la falta de actualización de su partido. En lo que ha llamado «Tercer Movimiento Histórico», **Feinmann** hace hincapié en la significación de la confluencia del peronismo y del radicalismo hacia la necesaria consolidación de un frente nacional. Ello ayudaría a crear poder democrático a través del debate ideológico, lo que en suma constituye la verdadera unidad nacional.

Aun cuando para el peronismo el proyecto socialdemócrata de *Alfonsín* es claudicante y personificador de la democracia parlamentaria y no la del pueblo, **Feinmann** atribuye al gobierno radical el desarrollo de las libertades cívicas; un gobierno que debe mantenerse para que el peronismo pueda hacer política, organizarse e integrar en su partido a sectores del radicalismo en un proyecto de liberación nacional.

Sindicatos argentinos

Después de diez años de intervenciones y manipulaciones, la normalización de la CGT constituye, para **Héctor Palomino**, un paso más para la consolidación de la democracia en la Argentina.

En su primer congreso —luego de ese período—, el secretario general electo señaló cuál era el principal objetivo de la CGT: «Más allá de los matices políticos que nos diferencian, estamos unificados tras la defensa de los derechos de los trabajadores...» A este congreso asistieron, en efecto diversas corrientes políticas. Sin embargo, destacaron como mayoritarias las peronistas: las «62 Organizaciones», el «Movimiento de Renovación Sindical Peronista» y los «ubaldinistas». Los primeros se definen como «guardianes de la ortodoxia sindical peronista» y destaca en su seno la rama metalúrgica; la segunda es una corriente más nueva que nace durante la dictadura militar y en oposición a ésta, así como enfrentada a las «62 Organizaciones»; por último el «ubaldinismo» también surge durante el período dictatorial y proviene del pequeño sindicato de cerveceros. Sin embargo, *Ubaldini*, elegido Secretario General de la CGT entonces, intentó trascender al ámbito de los trabajadores sindicalizados y representar otras categorías sociales como jubilados, pobres y marginales. De este objetivo surge la agrupación «Paz, pan y trabajo».

De las organizaciones mencionadas cabría destacar su común filiación peronista, hecho que no ha evitado enfrentamientos tanto en el campo político como en el gremial.

Concluyendo, la CGT se normaliza después de tres años de gobierno constitucional, abriéndose un período de democratización en la vida interna de los sindicatos, donde se modifican también las normas de elección de dirigentes, que antes se efectuaba bajo lista única. Anota el autor, sin embargo, que este modo de designar a las autoridades de la CGT utiliza unos mecanismos que se prestan o posibilitan la manipulación por parte de los líderes.

No obstante estas vicisitudes, el resultado es positivo porque por primera vez la CGT funciona en su plenitud institucionalmente, «legitimada por el voto popular sin proscripciones y donde a la vez existe un gobierno que no es peronista»; es la primera vez que hay un gobierno democrático legítimo habiendo un gobierno radical.

Hoy la representación política de los sindicalistas peronistas cubre sólo una parte del electorado obrero, ya que una parte significativa en las últimas elecciones apoyó a la Unión Cívica Radical.

La CGT finalmente se caracteriza en la actualidad por la heterogeneidad de su composición, predominando en sus bases los asalariados terciarios y estatales.

Política exterior

Parecidos criterios son los que señalan **Francisco Díez** y **Oscar Camilión** a la hora de plantear la estrategia a seguir por el equipo de *Raúl Alfonsín* en la conducción de la política exterior argentina. Piensan ambos en la necesidad de tener presente los problemas heredados del gobierno militar del que es sucesor el de *Alfonsín*.

Se trata de buscar un espacio internacional para la Argentina, pero un espacio muy diferente al anterior, que si bien era muy notorio en la escena internacional, era una presencia negativa caracterizada por la imprevisibilidad.

Desde el primer día, el gobierno constitucional resolvió cuestiones insolubles para las administraciones militares, y clave de ello fue seguramente el hecho de que con el gobierno radical llegara al poder una agrupación «cosmopolita», con fuertes contactos internacionales, lo que lleva a pensar que la democracia facilitó las cosas a la diplomacia argentina.

Francisco Díez apunta tres objetivos fundamentales en la política exterior del gobierno radical: in-

dependencia, en lo que se refiere a la autonomía nacional; desarrollo político, social y económico; paz, en cuanto que las negociaciones se realicen por vías pacíficas.

La cuestión económica ha determinado que Argentina haya marcado prioridades en sus relaciones exteriores, correspondiendo éstas a América Latina. Es Latinoamérica el lugar donde se encuentran los socios privilegiados de la política exterior argentina.

A continuación se intentará añadir los puntos de vista de los autores respecto a los que constituyen los temas claves de política exterior, tales como las relaciones con Estados Unidos, la cuestión del Beagle, la guerra de las Malvinas o el problema de Centroamérica.

La «opción preferencial» de Estados Unidos por los gobiernos democráticos, que ha incorporado a su política de seguridad, ha conducido a los grupos gubernamentales argentino y estadounidense a establecer una intimidad sin precedentes marcada por las negociaciones del Plan Austral. Pero lo verdaderamente nuevo, según **Camilión**, es que Washington prefiera un gobierno democrático a una dictadura militar. Para Estados Unidos éste es el mejor momento de relaciones bilaterales en los últimos treinta años y esto se debe a la credibilidad que ha ganado el gobierno de *Alfonsín*, al valor que ha recobrado a base de un trabajo serio y responsable en su conducción política. Sin embargo, todas estas coincidencias de Argentina con Estados Unidos tienen un punto de discrepancia que se refiere a América Central; desde antes de llegar al gobierno, la UCR expresó su apoyo al Grupo Contadora, y Argentina no acepta el apoyo de Estados Unidos a la acción militar de los *contras*. Así protagonizó la creación del Grupo de Apoyo a Contadora con el objetivo de aumentar la masa política de los países latinoamericanos comprometidos para la paz en la región. A pesar de todo esto, **Oscar Camilión** llega a la conclusión de que Centroamérica tiende a perder importancia para el gobierno del presidente *Alfonsín*. En cuanto a la cuestión del Beagle, parece ser generalmente aceptada como la gestión más importante cumplida por el Gobierno en materia internacional. Se trataba de elegir una solución negociada por la vía pacífica para eliminar los obstáculos a la tarea de integración latinoamericana. Si bien el Tratado trazó un límite definitivo entre los dos países —Chile y Argentina—, parece ser que éste ha marcado un deterioro en las relaciones entre ambos, tendencia que parece atenuarse últimamente.

Los dos autores coinciden en que el tema de las Malvinas es el que más continuidad ofrece respec-

to al gobierno militar, ya que no se puede considerar concluido el estado de hostilidades, no queriendo negociar hasta que no se incorpore a la agenda el tema de la soberanía. De momento, la diplomacia argentina no parece acertar sino con conversaciones que eviten incidentes armados en la región.

La estrategia financiera parece ser otra de las cosas que tampoco ha variado mucho respecto de la del régimen militar, contribuyendo a la caída de la tasa de inversión argentina. Esto lleva a **Camilión** a plantearse el interrogante de si la recuperación de la tasa de inversión, como condición para el desarrollo económico, no será el objetivo de la actual política exterior, o de la de los próximos años.

La tesis de **Francisco Díez** es que el balance de los años de gestión del Gobierno es positivo y ello es debido a que se ha seguido una política coherente orientada a fortalecer al país en democracia, fortaleza que sólo se puede obtener a través de la independencia, el desarrollo y la paz.

Conclusión

De los artículos reseñados se extraen algunos puntos que unifican la reflexión sobre la realidad actual argentina, liderada por *Raúl Alfonsín*, que emerge, no con pocos problemas, para reconstruir un régimen legítimo y participativo, en que la libertad política dentro de la deseada democracia constitucional contrasta con tantos años de dictadura militar.

El papel polifacético que ha debido desempeñar el Presidente desde las elecciones de octubre de 1983, como dirigente de partido mantenedor de la Constitución y jefe de la Administración, ha convertido en poder político el poder electoral, tarea que no resultaba nada fácil dada la escasez de fuerza que la UCR mostraba en un principio como partido, sin apoyo de los sindicatos, de las Fuerzas Armadas, de las organizaciones empresariales y de otras instituciones, incluida la Iglesia.

La complejidad de su papel se ha manifestado más claramente en los recientes acontecimientos de Semana Santa, en que se ha visto presionado por multitud de fuerzas tanto de la oposición como desde el seno de su propio partido. Según opiniones de algunos autores, en los últimos meses el partido Radical viene presentando síntomas internos que recuerdan el enfrentamiento entre la posición ortodoxa y la posición renovadora del peronismo. La situación real del partido de gobierno probablemente se perfilará con mayor claridad en los próximos comicios electorales. Según los críticos, la victoria no dependerá de la fuerza de los parti-

dos, sino, por el contrario, de la profundidad de los conflictos internos de éstos.

A la crisis en el sistema de partidos políticos se añade la urgente articulación de las instituciones militares dentro de la sociedad, problema que exige esfuerzo tanto de las Fuerzas Armadas como de todas las instituciones civiles, dentro del respaldo efectivo de la Constitución nacional, ésta todavía en proceso de adecuación y reforma. Las fórmulas existen, y se han planteado en los anteriores escritos. Pero no se ha logrado aún la comunicación efectiva entre los sectores enfrentados, ni se advierte convencimiento suficiente para integrarse y jugar el papel que correspondería a cada sector dentro del régimen actual.

En el discurso pronunciado a fines de 1985 en Parque Norte, el Presidente expresa su proyecto político de construir un futuro para la Argentina basado en las premisas de inserción política, cultural, económica y estratégico-militar. Plantea para ello las bases fundamentales de participación democrática, ética de solidaridad y modernización, esta última eje alrededor del cual girarán todas las iniciativas gubernamentales.

La modernización en el caso argentino toma como punto de partida la modificación de la voluntad popular; un problema de índole cultural referido al avance técnico-científico que Argentina debiera experimentar con el fin de acercarse a aquellos países que toma como modelos (Europa Occidental, Japón), y a los que está ligada por relaciones de interdependencia. El esfuerzo democrático de Argentina la hace más cercana a Europa. Una idea expresada por varios políticos latinoamericanos y europeos es la importancia que adquiere Europa actual como modelo de referencia para la consolidación de las instituciones democráticas en Argentina y en los demás países latinoamericanos. Así lo ratifican **Zaffaroni** y **Jarrandart** en sus reflexiones acerca de la adecuación de la Constitución italiana para el contexto argentino; **Moneta** trae a colación la efectiva relación civil-militar conseguida en la transición política española, así como el comportamiento de los partidos políticos tradicionales y de los nuevos, en un intento por aprender de la historia y de evitar errores ya cometidos. Dentro de esta línea de pensamiento, se teme incluso al determinismo histórico que envuelve al proceso de consolidación democrática en algunos países de Europa y América Latina —en que los ejemplos más cercanos son España y Perú— respecto del deterioro experimentado por el partido conductor de la democracia.

A esta dependencia de la «ley de la historia» cabe anteponer, en los términos del propio *Alfon-*

sín, la «poderosa voluntad colectiva». Es justo esperar que esta realidad social democrática argentina trascienda a los demás países en transición. La integración política, social y económica de América Latina parece ser condición necesaria y posible para el apoyo efectivo al proceso de democratización y desarrollo de los países que la integran. Argentina encuentra ahora un momento histórico en el que la influencia internacional le ofrece una alternativa participativa en su nueva identidad social, reclamando a su vez de ella estrategias a medio y largo plazo, a nivel nacional e internacional.

En esta reflexión sobre el futuro de Argentina dentro del contexto latinoamericano, aparece el esfuerzo de integración como la política más legítima a la que deben orientarse los gobiernos latinoamericanos, respaldados por una democracia plural, participativa y progresista.

Pilar GONZALEZ GOMEZ
Rosa PEREZ RECUERO

LA ECONOMIA PARAGUAYA: UNA VISION PANORAMICA

XOX XOX XOX XOX XOX XOX

Trabajos considerados: 1. Sobre coyuntura y tratamiento de la crisis: Lynn Ground, Richard: **Aspectos del desenvolvimiento de la economía paraguaya en 1985**; Herken Krauer, Pablo Alfredo: **Breve análisis de la economía paraguaya (La coyuntura del 85 y perspectivas)**, en *Foro de Economía*, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CPES). *Economía Paraguaya* 1985; Asunción, 1986. Herken Krauer, Pablo Alfredo: **Vía crucis económico 1982-1986, Una visión periodística sobre la crisis de la economía o la economía de la crisis**, Asunción, Editorial Arte Nuevo, 1986. Campos, Luis A.; Canese, Ricardo; Enrique Gamón, Afraín; Miranda, Eduardo, y Rodríguez Silvero, Ricardo: **La crisis económica paraguaya 1986-87, diagnósticos y alternativas** (2 tomos), Asunción, Editorial El Lector, 1987. Herken Krauer, Pablo Alfredo: **Apreciaciones sobre la crisis de la economía paraguaya y el análisis del año económico 1986**, en *Foro de Economía*, CPES, *Economía Paraguaya* 1986, Asunción, 1987. Rodríguez Campuzano, Oscar: **Modelo de acumulación, crisis económica y cambios políticos**, en *Economía Paraguaya* 1986, op., cit. Flecha, Agustín Oscar: **Crisis económica, deterioro del salario y de la calidad de vida**, Asunción, Universidad Católica, 1987. Arditi, Benjamín: **Recesión y estancamiento: la economía paraguaya durante el período post «boom» (1981-86)**; Asunción, Centro de Documentación y Estudios, 1987. Herken Krauer, Pablo Alfredo: **1986: Presente difícil de un pasado que compromete el futuro**, en Herken Krauer, Pablo Alfredo y otros: *Paraguay 1986: Política, económica y sociedad*, Asunción, Editorial El Lector, 1987. Flecha, Agustín Oscar: **Medidas de emergencia para afrontar situación de extrema gravedad que vive el país en el plano económico-social**, Asunción, Universidad Católica, 1983. Fletschner, Larios: **Cien capítulos de economía paraguaya**, Asunción, Universidad Católica, 1983. Lynn Ground, Richard: **El auge y recesión de la economía paraguaya, 1972-1983: el papel de la política económica interna**, en Fletschner, Carlos y otros: *Economía del Paraguay Contemporáneo*, Asunción, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CPES), 1984. Epifanio Salcedo Cáceres: **Síntesis de la economía paraguaya. Año 1986**, *Revista Economía* 86, Facultad de Economía, Univer-

sidad Nacional, Asunción, 1987. Páez, José Enrique: **La coyuntura económica actual del Paraguay y las perspectivas para una reactivación»,** en *Primer Congreso de Economía del Paraguay*, Asunción, Colegio de Graduados en Ciencias Económicas, 1984.

2. Sobre sector público: Campos, Luis A.; Canese, Ricardo: **Sector público en el Paraguay, Análisis de sus inversiones y empresas**, Asunción, Centro Interdisciplinario de Derecho Social y Economía Política (CIDSEP), Universidad Católica, 1987. Enrique Gamón, Efraín: **La economía del sector público**, en Fletschner, Carlos y otros: *Economía del Paraguay Contemporáneo*, Asunción, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, 1984. Enrique Gamón, Efraín: **Economía Paraguaya, planteamientos**, Asunción, Instituto Paraguayo de Estudios Geopolíticos e Internacionales, 1985. Romero Pereira, Carlos: **Una propuesta ética, análisis de la realidad nacional**, Asunción, Editorial Histórica, 1987. Herken Krauer, Pablo Alfredo: **Apreciaciones sobre la crisis de la economía paraguaya y el análisis del año económico 1986**, en *Foro de Economía*, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CPES), **Economía Paraguaya 1986** (1.º tomo), Asunción, 1987. Rodríguez Campuzano, Oscar: **Modelo de acumulación, crisis económica y cambios políticos**, en *Economía Paraguaya*, op., cit. Zárate Arellano, Darío: **El gasto público y su financiamiento**, en *Primer Congreso de Economía del Paraguay*, Asunción, Colegio de Graduados en Ciencias Económicas, 1984.

3. Sobre el modelo económico: Rodríguez Silvero, Ricardo: **La deformación estructural. Reflexiones sobre el desarrollo socioeconómico en el Paraguay contemporáneo**, Asunción, Arte Nuevo Editores, 1985. Andrada, René: **Reforma estructural de nuestra economía**, Asunción, Ediciones y Arte S.R.L., 1986. Baer, Werner, y Birch, Melissa: **La posición económica externa del Paraguay**, en Fletschner, Carlos y otros: *Economía del Paraguay Contemporáneo* (tomo II), Asunción, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CPES). Rodríguez Silvero, Ricardo: **Paraguay. Dependencia estructural y comercio exterior**, en Fletschner, Carlos, op. cit. Campos, Luis A.: **Expansión y crisis del neoliberalismo económico paraguayo (1956-1986)**, en *Foro de Economía. Economía Paraguaya 1986* (tomo I), Asunción, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CPES), 1987. Rodríguez Campuzano, Oscar: **Modelo de acumulación, crisis económica y cambios políticos**, en *Economía Paraguaya 1986*, op. cit. Baer, Werner, y Breuer Luis: **Del crecimiento hacia adentro al crecimiento hacia afuera. Paraguay**

en la década del 80, en *Economía Paraguaya 1986*, op. cit. Fadlala, Emilio: **Comercio Exterior**, en *Foro de Economía, Economía Paraguaya 1985*, Asunción, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CPES), 1986. Fletschner, Carlos: **La realidad socioeconómica del sector agropecuario**; en *Economía del Paraguay contemporáneo*, (tomo I), op. cit. Secretaría Técnica de Planificación de la Presidencia de la República (STP): **Diagnóstico Global Social, Documento preliminar para el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1985-89**, Suplemento Económico del Diario *Hoy*, 25 de octubre de 1985. Anthony Hill: **El milagro brasileño del Paraguay: evolución y perspectivas (1982)**. Centro de Documentación y Estudios (CDE), Asunción, 1987. Enrique Gamón, Efraín: **Economía Paraguaya, Planteamiento**, Asunción, Instituto Paraguayo de Estudios Geopolíticos e Internacionales, 1985. Romero Pereira, Carlos: **Una propuesta ética, análisis de la realidad nacional**, Asunción, Editorial Historia, 1987.

4. Sobre inversiones extranjeras: Rodríguez Silvero, Ricardo: **Empresas transnacionales en el Paraguay: tipos, formas de acción y origen**. Wohlmuth, Karl: **Empresas transnacionales y países en desarrollo. Deformación estructural en los países en desarrollo. Efectos estructurales de las empresas transnacionales en los países en desarrollo**. Fadlala, Emilio: **Efectos ocupacionales de las empresas transnacionales en el Paraguay e interacciones con el capital nacional**. Hurley, Paul: **Efectos de las empresas transnacionales en el sector externo del Paraguay**. Monges Ocampos, Fulvio: **La política económica del Paraguay, los planes de desarrollo y las empresas transnacionales. La importancia del capital extranjero**. Prieto, Justo José: **Prácticas constitucionales y anticonstitucionales en el Paraguay ante las empresas transnacionales**. Samaniego, José D.: **Posibilidades reales de control de las empresas transnacionales en el Paraguay**. Vera, Fernando; Melgarejo, Eusebio, y Campos, Luis A.: **Conclusiones**. Fernández Estigarribia, José Félix: **Discusiones**, en *Las transnacionales en el Paraguay*, Asunción Editorial Histórica, 1985. Rodríguez Silvero, Ricardo: **La integración económica del Paraguay en el Brasil**, Asunción, Editorial Histórica, 1987. Rodríguez Silvero, Ricardo: **Las mayores empresas brasileñas, alemanas y norteamericanas en el Paraguay**, Asunción, Editorial El Lector, 1986. Peroni, Guillermo F., y Burt, Martín: **Paraguay: Laws and economy**, Asunción, Editorial Litocolor, 1985.

5. Sobre deuda exterior: Rodríguez Silvero, Ricardo: **La integración económica del Paraguay**

en el Brasil, Asunción, Editorial Histórica, 1987. Campos, Luis A., y Canese, Ricardo: **El sector público en el Paraguay, Análisis de sus inversiones y empresas.** Asunción, Centro Interdisciplinario de Derecho Social y Economía Política (CID-SEP), Universidad Católica, 1987. Masi, Fernando: **Deuda Externa: Un toque de alarma,** en *Foro de Economía*, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CPES), *Economía Paraguaya 1986*, (tomo 1), Asunción, 1987. Enríquez Gamón, Efraín: **Política internacional y deuda externa.** en Instituto Paraguayo de Estudios Geopolíticos e Internacionales (IPEGI), *Política internacional, economía e integración*, Asunción, Editorial Aravera, 1985. Vera, Fernando: **Criterios y normas de organismos internacionales en otorgamientos de créditos e implicaciones de deuda externa,** en *Política internacional, economía e integración*, op. cit. Fletschner, Carlos: **Resumen analítico,** en *Política internacional, economía e integración*, op. cit. Herken Krauer, Pablo Alfredo: **Vía crucis económico 1982-86,** Asunción, Editorial Arte Nuevo, 1986. Flecha, Agustín Oscar: **Los cepos modernos de la dependencia (deuda externa, sometimiento tecnológico,** Asunción, Universidad Católica, 1985. Rodríguez Silvero, Ricardo: **Los acreedores de Itaipu. Un análisis descriptivo,** en *Revista Paraguaya de Sociología*, 60, Asunción, mayo-agosto de 1984. Acosta, César Romeo: **Deuda externa y solvencia,** Asunción, 1982. Herken Krauer, Pablo Alfredo: **La deuda externa paraguaya según el PMI. Una visión «confidencial» del proceso,** en *La deuda externa. Enfoques paraguayos*, Asunción, Editorial El Lector, 1982.

La coyuntura económica paraguaya: el tratamiento de la crisis

Tras el período de extraordinario crecimiento económico de los años 70, conocido con el nombre de «boom de Itaipú» (proyecto hidroeléctrico binacional con el Brasil) o el «milagro paraguayo», la economía paraguaya se ha visto sumergida en un verdadero «tobogán económico». El proceso de deterioro económico y social se inicia de manera abrupta y profunda en 1982, y desde entonces, la recesión y/o el estancamiento han sido las características de la evolución contemporánea. Acostumbrados a un auge sin precedentes en la historia económica del país, los sectores privados y públicos se han visto superados por la dinámica de la crisis, y en el caso específico del Gobierno, se pretendió ignorar olímpicamente los hechos que irremediablemente se sucedían.

La crisis económica paraguaya se puede resumir en:

a) Estancamiento económico generalizado (años de recesión y/o crecimiento insuficiente), al punto que los niveles de actividad económica (producción, comercio, ingreso, exportación, etc.) de 1987 son semejantes a los de 1980-81.

b) Desempleo y subempleo de mano de obra y capital, con un avance sin parangón de actividades ilegales o anormales —«economía negra o subterránea»—, sobre la base del principio «sálvese quien pueda», y de la especulación. Esta estrategia de supervivencia o de forma de vida tiene varios soportes, entre los cuales: 1) el contrabando (importación, exportación, reexportación, etc.); 2) el acceso a los recursos manejados por el Estado, y 3) el submundo de las drogas y otras actividades ilícitas. Dichas fuentes de ingreso habrían ayudado en parte —y lo siguen haciendo— para que la crisis económica no tuviera la dimensión que los indicadores macroeconómicos dejaban y dejan entrever.

c) Caída de las inversiones y descapitalización de las empresas, especialmente en la industria nacional, cuyo futuro es incierto.

d) Constante deterioro de los ingresos reales.

e) Generación de un proceso inflacionario inédito en la reciente historia económica, con desenfadada especulación económica, comercial y financiera.

f) Creciente y asfixiante intervención estatal con una elevada carga de tributos, subsidios, déficits fiscales e inflación, y apropiación injusta del excedente generado por los sectores productivos.

g) Agudo desequilibrio en las cuentas externas (déficits comercial y en el balance de pagos, con disminución de las reservas monetarias internacionales y rápido endeudamiento externo).

h) Acentuada desconfianza e incertidumbre en los distintos agentes económicos con respecto a la capacidad del Gobierno para implementar las reformas requeridas, por los elevados costos económicos, sociales y políticos.

Es a partir de 1984 que la crisis económica paraguaya empieza a ser «pulsada» permanentemente, en la labor de economistas y analistas, y es creciente la demanda en términos de diagnósticos y pronósticos, pero la labor realmente se consolida en 1986-87, y hoy día es factible hablar de la coyuntura económica con una solvencia antes desconocida a nivel nacional. El análisis del momento económico era un privilegio sólo asequible a los organismos internacionales, como el caso del Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Los informes anuales de esta última, realizados por **Richard Lynn Ground**, se constituían en uno de los escasos puntos de referencia, bien complementados por los periódicos estudios de la embajada de los EE.UU. en el Paraguay, extremadamente útiles a la hora de describir y/o analizar la realidad socioeconómica del país.

Es a partir de los mismos que se «blanquea» la economía paraguaya y vislumbra la crisis, más aún teniendo en cuenta que a partir de 1981 disminuye el acceso a las fuentes oficiales de información, drama que se fue acentuando a medida que la economía mostraba signos inequívocos de recesión y estancamiento. El proceder oficial —política del avestruz— tuvo sus etapas: 1) no se quiso reconocer la recesión; 2) posteriormente se la aceptaba en privado, pero públicamente se la mantenía en secreto; 3) acto seguido se subdimensionó la profundidad de la declinación económica; 4) luego se sobredimensionó la leve recuperación de 1984-85; 5) se menospreciaron los impactos sociales de la crisis; 6) no se implementaron los ajustes correspondientes, propios de una coyuntura difícil; y 7) no se elaboraron propuestas válidas para reencauzar la actividad económica por senderos adecuados, escasez ésta que explica la incertidumbre generalizada y el desorden actuales (*Vía Crucis 1982-86*).

452

Una conclusión importante que nace de la reconstrucción del proceso de deterioro es que como nunca una crisis ha sido preanunciada y advertida, existiendo entonces la posibilidad de preverla, anticiparse a los hechos irremediables, mitigar sus efectos, distribuir equitativamente la cuota de sacrificio —sobre el supuesto de que los anteriores beneficios del denominado *boom* económico de Itaipú hubieran sido equitativamente repartidos— y reformular planes y objetivos.

La problemática del sector público en la economía paraguaya contemporánea: principales enfoques de una temática crucial

El necesario como imprescindible reordenamiento de la economía paraguaya requiere considerar previamente la reestructuración total del sector público, sin cuya recomposición no existe perspectiva alguna de recuperación y crecimiento económicos.

Al igual que otros países latinoamericanos, la economía paraguaya dispone de un sector público sobredimensionado, mal estructurado, ineficiente y extremadamente corrupto. A partir de 1985, la ciu-

dadanía del país en general ha empezado a tomar conciencia del gigantesco obstáculo que implica para la recuperación económica la dimensión y el poder del aparato estatal, pero se carecen de estudios completos y rigurosos sobre esta temática, muy nueva, y que requiere un abordaje especial y urgente por sus implicancias en todo el espectro de la sociedad paraguaya.

En estos momentos, la economía paraguaya es una economía controlada directa o indirectamente —en un sentido y filosofía contraproducentes— por un aparato público cuya magnitud y fuerza va más allá de lo que dejan entrever los datos y las estadísticas. El proceso de estatización que se ha consolidado en los últimos años —una gran burocracia partidizada— no vino necesariamente como consecuencia lógica de los requerimientos económicos de un país urgido de crecimiento —que en cierta forma podrían haberlo explicado y/o justificado—. Ha obedecido más bien a los intereses político-partidarios del Gobierno y de grupos económicos bien específicos que lo «entoran» con el objetivo de lucrar, para así distribuir «clientelísticamente» los beneficios, sobre la base del férreo poder político instaurado desde 1954. (**Herken Krauer**).

Se reconoce actualmente que todo planteamiento de reforma económica que no aborde los condicionantes político-partidarios del proceso de estatización, no puede acercar soluciones válidas a la crisis económica global, y menos aún privilegiar el mejoramiento sustancial de las condiciones de trabajo e ingreso y propiedad de los sectores menos favorecidos.

Los actuales condicionantes político-partidarios estarían dificultando tremendamente la posibilidad de la necesaria reorganización total del aparato público. Lo que impone en contrapartida una dura cuota de sacrificio económico para los productores —los pequeños en particular—, los asalariados y los consumidores (alguien tiene que financiar el gasto fiscal). Es innegable la subordinación de toda la economía privada a los requerimientos e intereses del sector público. En un enfoque más global, se da una fuerte primacía del Estado con respecto a la sociedad civil. (**Herken Krauer**).

La conducción económica del país encara la crisis desde la perspectiva del sector público o privilegiándolo (**Oscar Rodríguez**), a fin de mantener el funcionamiento operativo de las empresas públicas, la estabilidad presupuestaria interna y la generación de recursos para los compromisos de la deuda externa. Esta política, al priorizar el apoyo crediticio y financiero a las empresas públicas, deja sin posibilidades de financiamiento a gran parte del

sector privado, fundamentalmente al sector industrial. La absorción de los escasos recursos financieros por las deficitarias empresas estatales ocasiona dificultades en la producción agrícola, pilar y fundamento de la política de «crecimiento hacia afuera», considerada como la estrategia del desarrollo económico y social del país.

Un primer abordaje completo y meticuloso sobre la presencia del sector público en la economía paraguaya se encuentra en el estudio de **Luis Campos** y **Ricardo Canese**, que pretende ordenar y sistematizar la información disponible sobre el tema y analizar los indicadores globales sobre su funcionamiento, así como el de las principales empresas y obras públicas, en los últimos seis años, introduciendo algunos elementos interpretativos de su conformación. Este primer acercamiento a la polémica sobre el sector público espera aportar elementos que contribuyan a su mejor conocimiento y al hallazgo de posibles alternativas que desemboquen en un sector público moderno, eficiente y con vocación de servicio a la comunidad.

Hasta 1981, escriben **Campos** y **Canese**, el tema económico estaba volcado esencialmente en el análisis del auge experimentado durante la década del 70 y las posibilidades de que este continuara con Yacyretá y otros emprendimientos hidroeléctricos. El tema del papel del Estado y, más específicamente, de las empresas públicas en la economía, suscitaba relativamente poco interés, tanto de parte de especialistas como de la opinión pública. Sin embargo, la recesión económica evidencia la limitación de los recursos públicos (que en el decenio anterior parecían ilimitados) y la necesidad —también por parte del Estado— de su utilización racional y jerarquizada.

La larga demora en la aplicación de medidas correctivas globales e incluso la implementación de algunas que evidentemente han desestimulado la reactivación (como la política cambiaria), por una parte, así como la asignación preferente al sector público de recursos crediticios y divisas preferenciales, han agravado y profundizado la crisis que atraviesa la economía. A ello se suma la ejecución de proyectos y obras públicas sobredimensionadas que acarrearán un innecesario endeudamiento externo y que hacen ineludible la subvención de este sector.

Este proceso ha catapultado al sector público al centro del debate económico y político actual.

En la conclusión de **Campos** y **Canese**, el sector público de la economía, que ya venía arrastrando problemas no resueltos, como el de la ineficaz e injusta estructura tributaria, entra en crisis con la disminución del ritmo de crecimiento económico,

a partir del año 1981. La incorrecta política de inversiones públicas que privilegió a obras innecesarias ejecutadas por empresas extranjeras con créditos «duros», iniciada en la época del auge de Itaipú, continuó con más fuerza en el período de crisis económica abierta. A la fecha, el 45 por 100 de las inversiones públicas ejecutadas gracias a empréstitos externos pueden ser calificadas como no convenientes, y se persiste en la errónea política de inversiones públicas que favorece obras suntuarias.

El número de cargos públicos ha tendido a crecer mucho más rápidamente que la población económicamente activa (PEA), lo que delata una expansión del sector público. Más censurable, agregan, es el hecho de que en los años de crisis el número de cargos públicos aumente tan aceleradamente. Estos se expanden, así, en la misma proporción en que el sistema político prebendario lo requiere y, por tanto, no existe, bajo tal sistema, ninguna posibilidad de reforma. El déficit público, alimentado por un sector público en permanente crecimiento, no tiene, de esa manera, posibilidad de ser superado. Los gastos del sector público, sus inversiones (en gran parte poco convenientes) y el número de cargos públicos son engranajes del mismo sistema político prebendario que exige expansión antes que racionalidad y austeridad. El arcaico sistema tributario nacional y la ineficiencia de un buen número de empresas públicas impiden cubrir el déficit público, el que, más bien, tiende a aumentar.

El crecimiento de la inversión no conveniente y del número de cargos de las empresas públicas, a un ritmo mucho mayor que el de toda la economía y población, demuestra que no existe la intención política de reducir el déficit del grupo de empresas no monopólicas e ineficientes. Si se admite que bajo este sistema político imperante, escriben **Campos** y **Canese**, las empresas públicas, salvo un milagro económico que no se avizora, serán crecientemente deficitarias, otra alternativa para reducir el déficit público global es el aumento de las recaudaciones fiscales. Esto último es improbable que ocurra dado que para ello se requiere una profunda reforma tributaria.

El análisis del sector público se centra en el período 1981-1985, cuando el Estado inicia un nuevo tipo de inversiones públicas suntuarias, innecesarias o, al menos, de dudosa rentabilidad, contratando créditos «duros» que financian bienes y servicios externos en lugar de sus similares nacionales. Desde principios de esta década la intervención del Estado en la economía se intensifica, primeramente a través de un nuevo papel más activo de cier-

tas empresas públicas no financieras y, desde 1982, a través del aumento de las regulaciones —como la política cambiaria, crediticia y monetaria— que aumenta el nivel del dirigismo estatal.

En el capítulo II, **Campos** determina la magnitud de las variables relativas al sector público con respecto a la economía global. Así, por ejemplo, en el período 1980-1985 el gasto público representó el 12,1 por 100 del PIB (excluyendo el consumo de las empresas públicas) o del 18,3 por 100 (incluyendo el consumo de las empresas estatales). Se debe tener en cuenta que la variable gasto público está fuertemente distorsionada por la sobrevaluación del guaraní que disminuye considerablemente los gastos públicos, por ejemplo para la amortización de los préstamos externos. De no existir esta «subvaluación» el nivel del gasto público respecto del PIB global, ahora en el orden de un 20 por 100, se elevaría aún más.

En términos del gasto público con respecto a la demanda final global, la relación era, en promedio, del 10 por 100, subestimada por la sobrevaluación cambiaria. La inversión pública, por su parte, con respecto a la inversión bruta global, alcanzó un promedio de 25,3 por 100 en el período. El sector público se atribuyó también más de la mitad del crédito subvencionado otorgado por el Banco Central del Paraguay, y este creciente drenaje de financiamiento «blando» es la primordial causa que impide una razonable asistencia crediticia de fomento a los sectores productivos del país. **Campos** señala también que el número de cargos públicos se incrementa más rápidamente en la población económica activa. La existencia de una numerosa y creciente cantidad de cargos públicos no se relaciona con necesidades reales del sector público y se debe atribuir más bien a un sistema político que necesita mantener una numerosa clientela en base a prebendas económicas. En cuanto al déficit público, el promedio para el período 1981-1985 llegó al 3,1 por 100 del PIB, aunque el de los tres últimos años fue del 4 por 100. Tal déficit podría haber sido mucho mayor de no existir un enorme subsidio, en tres modalidades: 1) subsidio salarial que los funcionarios públicos honestos otorgan al Estado; 2) subsidio cambiario; 3) subsidio crediticio. El peso real del déficit público, considerando también el encubierto, respecto del PIB, se elevaría al 6,6 por 100 en los últimos tres años.

En la segunda parte del trabajo, **Ricardo Canese** hace un análisis detallado y riguroso de las principales inversiones públicas, clasificándolas en convenientes y no convenientes, según varias variables: a) la necesidad de la inversión; b) el tamaño de la obra, es decir, su dimensión con respecto a

la demanda que se busca satisfacer o a la necesidad que se pretende cubrir; c) la rentabilidad, la relación beneficio/costo, las posibilidades de retorno de la inversión; d) la modalidad del proyecto de inversión de la obra; e) el tipo de financiamiento; f) la forma de contratación de la construcción y adquisición de equipos; g) el tipo de empresas constructoras, instaladoras, montadoras, proveedoras y fabricantes que fueron contratadas. Finalmente, estudia acabadamente las empresas públicas principales, dividiéndolas en dos grupos claramente diferenciados: el de las empresas públicas monopólicas y el de las no enteramente monopólicas.

El modelo económico paraguayo: análisis, críticas y planteamientos

Más allá de lo estrictamente coyuntural de la crisis económica paraguaya (por ejemplo, los problemas económicos y financieros de sus principales socios regionales, Argentina y Brasil), el deterioro de los precios internacionales de las materias primas (algodón y soja fundamentalmente), el proteccionismo de los mercados industrializados, la merma del flujo de recursos externos (inversiones y préstamos), el encarecimiento del costo del capital foráneo (alza de las tasas de interés, las inundaciones y sequías que golpearon la producción agropecuaria, el final de las obras civiles del complejo hidroeléctrico de Itaipú, etc.), que han jugado un papel nada despreciable en el desempeño económico nacional, cae de maduro que los problemas tienen también causas profundas o raíces estructurales.

Lo que está en discusión en realidad es la vigencia del modelo económico paraguayo como una alternativa válida de recuperación y desarrollo económicos. Un aporte significativo encontramos en «La deformación estructural. Reflexiones sobre el desarrollo socioeconómico en el Paraguay contemporáneo», de **Ricardo Rodríguez Silvero**.

Para **Rodríguez** la economía paraguaya es estructuralmente heterogénea, padece de graves defectos en el modelo de acumulación y se encuentra además estructuralmente dependiente del mundo exterior. Por consiguiente, la economía paraguaya acusa una grave deformación estructural, y es una de las causas fundamentales que explican el subdesarrollo relativo.

De acuerdo con los datos proporcionados, el 60 por 100 de la población paraguaya, esto es, 2,1 millones de habitantes, representa a los campesinos, de los cuales: 65 por 100 o 1,4 millones están clasificados como pequeños campesinos, con menos de 10 hectáreas, que ocupan el 3 por 100 del total

de tierras del país; 33 por 100 o 700.000 en el rango de medianos campesinos con explotaciones de entre 11 y 200 hectáreas, ocupan el 12 por 100 de las tierras; sólo el 2 por 100 de las explotaciones de más de 200 hectáreas, los grandes campesinos, ocupan el 85 por 100 de las tierras.

Esos grupos de campesinos pequeños descienden de una cultura que consideraba la tierra un bien sagrado y, por tanto, no susceptible de compra y venta, mientras hoy día tienen que enfrentar una dura lucha por la tierra con las clases dominantes, un fenómeno desconocido dos o tres lustros atrás (prólogo de **Emilio Fadlala**). A partir de aquí el campesino «koygua» es inducido a pasar de una economía de subsistencia a la de producción de uno o dos «productos de renta», con lo que se ha vuelto aún más dependiente de las fuerzas del mercado, y lo que el autor denomina «descomposición campesina», a causa de las circunstancias adversas en que se realiza la transición. Mientras los precios reales de las tierras se han triplicado en menos de una década, los precios reales del algodón y la soja han disminuido. En estas condiciones el campesino soporta una deformación radicada en la misma estructura de la economía agrícola, el excedente de su trabajo es apropiado por la cadena de agentes del mercado, su vinculación con las «clases dominantes» le hace caer en la trampa del endeudamiento circular.

Esta deformación estructural de la economía campesina es el primero y más notorio signo del subdesarrollo paraguayo, que **Rodríguez Silvero** examina con rigurosidad científica. La hipótesis central, que dio origen a la investigación, fue la siguiente: la economía paraguaya tiene una grave deformación estructural. De esta hipótesis central se deriva otra de importancia estratégica para el desarrollo global: esta grave deformación estructural mantiene al Paraguay en subdesarrollo relativo. No como causa exclusiva, pero sí como una de las más importantes. Y de ahí, la necesidad de especificar en qué consiste ella e intentar luego una verificación empírica.

Se entiende por deformación estructural una situación concreta caracterizada fundamentalmente por defectos estructurales en el modelo de acumulación, heterogeneidad de productividades y dependencia estructural. Se entiende por heterogeneidad estructural de productividades el hecho de que en una formación social determinada coexisten en forma jerarquizada varios modos de producción simultáneamente, siendo dominante el modo de producción capitalista y deformando éste sustancialmente a los demás.

En el primer capítulo, **Rodríguez** lanza y confir-

ma la hipótesis de que la economía paraguaya es fundamentalmente una economía estructuralmente heterogénea. La formación social paraguaya se encuentra articulada en varios modos de producción y en varias formas mixtas. El modo de producción capitalista es el dominante, habiendo sometido a los demás modos de producción a su esfera de acción, deformándolos en forma considerable pero sin eliminarlos totalmente. Posteriormente lanza la hipótesis de que existen graves defectos en el modelo de acumulación del Paraguay: 1) La estructura industrial del Paraguay no cuenta con un sector local de bienes de capital que merezca tal nombre; 2) el sector industrial productor de bienes de consumo y el productor se articulan ciertamente en la producción agropecuaria artesanal, ampliamente mayoritaria en el Paraguay, y se orientan ciertamente al mercado interno en su mayor parte, pero su potencial expansivo se encuentra bloqueado por los factores que se mencionan a continuación; 3) el mercado interno en las circunstancias actuales no puede constituirse en la base del desarrollo económico por hallarse profundamente deformado: es pequeño y además se encuentra atrofiado al nivel de los estratos inferiores que son los mayoritarios; 4) los bienes de exportación (algodón, soja, maderas, etc.), puntales del crecimiento económico en los últimos años, no tienen efectos relevantes de concatenación con el mercado interno que permitan fortalecerlo y/o ampliarlo; y 5) una gran parte de las ganancias acumuladas en el proceso de producción y detectadas en gran parte por los estratos superiores se destinan o a la importación de bienes de lujo, o a la fuga de capitales al exterior, o a la especulación inmobiliaria y fiduciaria del país.

Por último, **Rodríguez** lanza y verifica la hipótesis de que la economía paraguaya es estructuralmente dependiente del exterior. A criterio suyo, el camino al desarrollo pasa por la acumulación nacional, por la ampliación y profundización del mercado interno, así como por la satisfacción de las necesidades básicas de la población. Ninguno de estos tres objetivos estratégicos pueden ser logrados con la deformación estructural en la que se articula la economía paraguaya.

La estrategia del «crecimiento hacia afuera» implementada por el Gobierno también está en la discusión en cuanto al modelo económico paraguayo. Dicho tema discurre, explícita o implícitamente, en gran parte de la obra de **Efraín Enríquez Gamon**, que es un compendio de varios estudios y artículos periodísticos publicados en el Diario *Ultima Hora*, entre los años 1981-1984. Para **Gamon**, si uno de los principios cardinales del esquema de de-

sarrollo es el «crecimiento hacia afuera», sus resultados serán mínimos y no inmediatos, si paralela o concomitantemente no se toman las medidas que siguen: a) modificar el aparato productivo interno. La estructura productiva interna sigue siendo rígida y tradicional. Y un modelo de «crecimiento hacia afuera» sólo será posible como resultado de un proceso de «crecimiento hacia adentro» en términos de producción y de ingreso. Es decir, trabajando con mayor productividad y obteniendo un mejor nivel de renta per cápita para la población. Se podría aumentar en cinco o diez veces más la dimensión económica del mercado con sólo mejorar la capacidad productiva y el ingreso de la población, en la misma proporción; b) establecer una escala selectiva de importaciones, en función del desarrollo y no del consumo prescindible e improductivo. Ello debe complementarse en el renglón de las exportaciones, con el arbitrio de medidas de promoción y mecanismos de incentivos fiscales que persigan el propósito de : 1) diversificar mercados y productos; 2) promover la producción de ciertos bienes tipificados de demanda permanente y abundante en el mercado mundial; y 3) dada la escasa posibilidad del productor campesino aislado, que constituye el mayor porcentaje de los que generan los productos agrícolas, para poder utilizar técnicas modernas de producción, organizar para ello cooperativas de producción y de servicios.

En el área de la política económica, **Gamon** analiza temas fiscales, monetarios, financieros y crediticios, de comercio exterior, de electricidad y economía, y los ciclos económicos. Hace referencia también al objetivo del desarrollo económico regional (planificación, polos y planes regionales de desarrollo, colonización del Chaco, etc.).

Consciente de la relación entre economía y geopolítica, acerca un análisis crítico de la integración latinoamericana, las relaciones con el Brasil y el programa económico de *Tancredo Neves*. Al enfocar la problemática fiscal, refiere el problema de la evasión de impuestos y categoriza a los contribuyentes: evasor por negligencia, evasor doloso y evasor amaestrado. De la equidad, regularidad y responsabilidad con que se pagan y se administran los impuestos, depende, en gran medida, el desarrollo económico y la paz social y política de una república.

Especial atención le brinda a los impuestos a las exportaciones (estructura, disposiciones, origen y mecanismos). Concluye el aspecto fiscal con consideraciones atinadas sobre el déficit y la denominada economía subterránea (fenómeno éste de trascendental importancia en la economía paraguaya). En el campo estrictamente monetario, revalo-

riza el ahorro y el uso racional de las divisas, tema éste sobre el que gira gran parte de sus reflexiones sobre la deuda externa y la política económica.

La conformación del modelo económico paraguayo neoliberal es analizada por **Luis Campos**, a partir de un conjunto de medidas económicas (política agraria, de inversiones públicas, monetaria, crediticia, etc.). En 1955, a solicitud del Gobierno paraguayo llegó una comisión del Fondo Monetario Internacional (FMI) a quien se le encomendó el estudio de la modificación del sistema múltiple de cambios entonces vigente y del ajuste del sector externo de la economía, y que concluyó con la adopción del «Programa de Estabilización Monetaria»: contención del gasto público, la contracción de la masa monetaria, el congelamiento de los salarios y la adopción de un régimen de cambio y comercio libres.

La rápida estabilización monetaria posibilitó el acceso del país a flujos continuos de recursos financieros externos necesarios para el desarrollo de las inversiones públicas, y la llamada política de construcción de infraestructura básica constituye el segundo gran eje de la política gubernamental. En cuanto a la política agraria, a principios del decenio del 60 se implementa una agresiva política de colonización de la frontera Este del país. Un segundo aspecto de la política agraria se refiere a la modernización de la agricultura mediante la creación de la gran empresa agropecuaria y de unidades agrícolas de tipo empresarial, capaces de adaptarse al objetivo de crecimiento hacia afuera —estrategia del desarrollo adoptada— y en cierta medida de sustitución de importaciones. Por último, fue vital el flujo continuo de créditos externos que permitió la implementación del modelo, que se da entre 1962 y 1971.

El modelo entra en auge en 1972-1981, por la mayor dinámica del comercio exterior, las inversiones hidroeléctricas (*Itaipú* y *Yacyretá*) y los préstamos externos y las inversiones de capital. Y en 1981-1986 cae en crisis: disminución del ritmo de crecimiento del PIB, déficit fiscal, inflación, retracción de la formación interna bruta de capital, persistencia del déficit de la balanza de comercio y de pagos, disminución de las reservas internacionales, rápido endeudamiento externo, etc.

En el análisis de **Oscar Rodríguez**, el actual modelo o proceso de acumulación implementado como estrategia de desarrollo por el grupo que controla el poder del Estado, reconoce sus orígenes históricos en la mitad de la década del 50, y tal proceso implicó la profundización de la inserción de la economía paraguaya en el mercado capitalista internacional. La élite política que impulsó este pro-

ceso emerge del pacto entre diferentes sectores sociales y políticos con las Fuerzas Armadas en el año 1954. Este grupo, que controló el poder del Estado y se atribuyó la tarea histórica de la modernización en el país, implementó una estrategia política autoritaria y, a la vez, demagógica, configurando un típico caso de «Estado benefactor perverso».

Rodríguez realiza una descripción de los grupos componentes del bloque dominante, caracterizando tres grupos. En el primero se encuentran los que utilizan el aparato estatal para la obtención de beneficios. En forma directa, cuando el mismo se genera a partir del cargo o prerrogativas que poseen en la administración pública; o, indirecta, a través de políticas y prácticas económicas que generan beneficios a determinados grupos o personas que tienen posiciones claves en la maquinaria política. Ejemplo: sistemas de cupos de producción, aprovisionamiento al Estado, permisos de importación y exportaciones, suministros de divisas preferenciales, acceso a recursos productivos (tierras), etc.

La creación de condiciones favorables exclusivas, escribe **Rodríguez**, permite que estos grupos se constituyan en grandes acumuladores de capital. Nótese que el proceso de acumulación no surge del proceso productivo o distributivo, como en una formación capitalista típica, sino de las «ventajas» que se obtienen del Estado en relación a otras personas o empresas, y se lo puede catalogar con propiedad de un tipo de «acumulación espuria».

El segundo grupo lo componen aquellos que también utilizan al Estado y sus instituciones en forma de cobertura para la realización de actividades económicas ilegales: contrabandistas, traficantes, empresarios del juego de azar, vendedores de licencias, etc. Estas actividades componentes del denominado «submundo de la economía» se han expandido considerablemente a la par de la consolidación de la actual estructura de poder, y su peso específico en relación a los otros sectores económicos es determinante; a tal punto que su funcionalidad en el actual esquema económico, y desde la perspectiva de los grupos dominantes, está fuera de duda.

El volumen económico-financiero que movilizan estos grupos, según **Rodríguez**, se considera muy grande y en constante crecimiento, por la elevada tasa de retorno de sus «inversiones». La vida ostentosa que llevan los personeros de estas actividades, y la existencia de un mercado cada vez mayor de bienes y servicios suntuosos en un contexto económico de crisis y empobrecimiento, es una de las demostraciones más fehacientes de la di-

mensión e importancia socioeconómica que ha adquirido el sector ilegal en la economía.

El tercer grupo es bastante amplio y heterogéneo, y es denominado burguesía agraria y comercial, y engloba a los empresarios privados de diversos sectores económicos: agroindustria, latifundista, comercial y financiero, agrícola e industrial, etc.

Para **Rodríguez**, la crisis económica que atraviesa actualmente la sociedad paraguaya, presumiblemente, llevará a un reordenamiento de las fuerzas o sectores sociales que conforman la base social del bloque de dominación. Su hipótesis es que esta crisis económica concentrará en un grupo aún más reducido la posibilidad de acumulación de capital; que, además de las empresas extranjeras y en especial las transnacionales, se centrará en el sector público, o mejor dicho, en el sector social ligado al aparato estatal. Esta hipótesis surge porque quienes ostentan el poder político en el Paraguay, antes que «administrar la crisis» tratan de «sobrevivir en la crisis»; administrar la crisis sería si todos los componentes del grupo dominante implementasen políticas en defensa de los intereses respectivos de sus miembros. Esta situación no se da, porque el sector público de la alianza de poder privilegia sus intereses por sobre los de otros grupos componentes del pacto de dominación, de menor peso relativo.

También en el sector público se han generado críticas bien fundadas hacia la manera en que se implementa la estrategia de «crecimiento hacia afuera», como se constata en el Diagnóstico Global Social, elaborado por la **Secretaría Técnica de Planificación** (STP). El estudio refiere que no es lo mismo crecer «hacia afuera» cuando se produce una abundante gama de bienes industriales y servicios de cotizada eficiencia, que cuando las ventajas comparativas se reducen a unos pocos productos primarios o, a lo sumo, agroindustriales. No sólo la dependencia es, en este caso, más fuerte, sino que los precios internacionales se convierten en parámetros que el productor debe acatar. Si la participación del productor es escasa o nula en la red de comercialización internacional, su posición en el mercado es equivalente a la del producto en competencia perfecta. Dado un precio constante o paramétrico, todo lo que él puede es tratar de producir lo más eficientemente posible para equiparar ingresos y costos marginales.

La búsqueda de la eficiencia pronto induce a la oligopolización de la estructura productiva y la modernización de las plantas industriales orientadas a la exportación, es decir, la incorporación de tecnologías intensivas en capital y desplazadoras de mano de obra. Este proceso de modernización, a

su vez, introduce una dualidad estructural en el aparato productivo —unidades «tradicionales» y unidades «modernas»—, y favorece un proceso de concentración de ingreso y la riqueza a favor de las unidades modernas.

Otras consecuencias importantes derivan del modelo primario exportador: la gama exportable es reducida y la demanda dirigida a ella es muy poco elástica a los cambios de precios; esto significa que reducciones significativas en los precios de oferta incrementan poco o nada los volúmenes exportables. Por otro lado, la gama importada es notablemente extensa y diversificada, con demandas altamente elásticas a variaciones de precios e ingresos. Estas circunstancias conducen a mantener tasas de cambio sobrevaluadas y un déficit crónico en la balanza comercial. Las preferencias por las importaciones y el consumo conspicuo se constituyen en componentes regulares del perfil de la demanda.

Con exportaciones limitadas a unos pocos rubros, inelásticas a cambios de ingreso y de precios, y con importaciones diversificadas y elásticas a variaciones de ingreso y precios, se introducen rigideces en el mecanismo de ajuste de la balanza comercial, las exportaciones crecen menos que las importaciones en épocas de auge, y decrecen más que ellas en coyunturas recesivas. Esta característica del modelo tiende a agravar las depresiones y, en consecuencia, a tornar más problemático el financiamiento de las políticas sociales.

Adicionalmente, un perfil de la demanda con marcada preferencia por las importaciones tiene efectos decisivos sobre la estructura de la oferta interna. Obviamente ésta no se encuentra en condiciones de responder a la demanda de electrodomésticos, equipos de vídeo, y de audio, automóviles, calculadoras, registros de música rock, whisky, perfumes y otros artículos de consumo conspicuo. La oferta interna, entonces, se limita a la agroindustria de exportación y a pequeñas y medianas industrias sustitutivas de escaso dinamismo, y a la construcción. Ninguna de ellas puede generar un nivel sostenido y expansivo del empleo y de los salarios. Antes bien, la estacionalidad, el subempleo y la proliferación de modalidades informales parecen constituir los parámetros normales de la problemática ocupacional.

Las limitaciones impuestas al perfil de oferta por el perfil de la demanda condicionan también distorsiones cualitativas de la inversión privada. Los titulares de la acumulación —es decir, los agentes vinculados al sector externo— encuentran pocas oportunidades reales de inversiones rentables en la industria, desviando los fondos acumulados hacia el

consumo de ostentación o hacia la adquisición de activos líquidos en el exterior. Estas distorsiones de la inversión privada desvirtúan uno de los supuestos básicos del modelo: el de que existe una tendencia natural a que el dinamismo de las actividades orientadas «hacia afuera» y que a los beneficios de sus agentes se difundan al resto de las actividades y agentes del sistema económico. La quiebra de este supuesto representa una complicación adicional del producto social, tales como aparecen enunciados en los planes de desarrollo económico y social del país.

La más evidente complicación —desde el punto de vista del desarrollo social— es el fracaso en la difusión automática de beneficios desde los agentes del crecimiento económico hacia los demás grupos socioeconómicos y la consiguiente necesidad de reforzar los servicios sociales a favor de los últimos. Estas necesidades entran en conflicto con las políticas de exenciones tributarias, subsidios y otros incentivos a los agentes del crecimiento económico. Crece la necesidad de arbitrar políticas sociales; decrece, al mismo tiempo, la base material para su financiamiento.

Esta descripción de las implicancias socioeconómicas de la estrategia de crecimiento «hacia afuera», expresa el Diagnóstico Global Social, en modo alguno es exhaustiva, pero pone ya de relieve las dificultades particularmente críticas que el Gobierno debe resolver en su intento por conciliar el crecimiento económico y el desarrollo social. Dichas dificultades derivan de la naturaleza misma y del funcionamiento del modelo de crecimiento adoptado, y esta adopción es —en definitiva— un acto de decisión política.

Una visión menos pesimista tienen **Baer** y **Breuer**, con respecto al «crecimiento hacia afuera». El rápido crecimiento de los países de menor desarrollo como resultado de un *shock* externo puede tener incidencias favorables en el desarrollo de los mismos, tanto a corto como a largo plazo, en el sentido de incrementar la producción y el empleo, como también de proveer de las condiciones adecuadas para el aumento del ahorro interno. Si esto último es utilizado de tal manera a diversificar la economía e incrementar la infraestructura existente, se podrían establecer las bases para un proceso permanente de crecimiento y desarrollo. Sin embargo, un *shock* externo podría también conducir a la distorsión en la asignación de recursos para el país, creando en última instancia estructuras que podrían resultar perjudiciales para el desarrollo en un largo plazo.

La reciente historia económica del Paraguay, según los autores, puede considerarse como un es-

estudio de caso de efectos positivos y negativos de un crecimiento inducido desde fuera.

Inversiones extranjeras en el Paraguay

Las inversiones extranjeras revisten vital importancia para la economía paraguaya. No obstante, a nivel público es muy escasa la labor de análisis o tan siquiera de registro. Ante estas circunstancias, varios economistas han desplegado una verdadera tarea de «hormiga» para construir una visión acertada, vía la sistematización de las informaciones y los datos. Y el primer e ineludible paso ha sido el de describir lo mejor posible, pese a las muchas limitaciones existentes, la presencia del capital foráneo, sus orígenes, formas de acción e integración, sus aportes (favorables y desfavorables), para iniciar un principio de análisis sobre sus implicancias para el país. Esa primera etapa se ha consolidado a través de distintos trabajos de investigación, y sienta las bases para una comprensión más profunda.

Un primer acercamiento importante e inédito al tema de las inversiones extranjeras se da en «Las transnacionales en el Paraguay», que reúne las ponencias, los informes de grupos de trabajo, las conclusiones generales y estadísticas del seminario internacional sobre empresas transnacionales y países en desarrollo realizado del 2 al 7 de septiembre de 1985 en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Diplomáticas de la Universidad Católica de Asunción, Paraguay, con los auspicios de la Fundación *Friedrich Naumann*, y la consultoría técnico-académica del Instituto Euro-America. El objetivo fundamental del estudio fue precisamente intentar un acercamiento a la realidad del capital extranjero de inversiones directas en países como Paraguay, que juega un rol importante, teniendo en cuenta el desequilibrio estructural en el sector externo, la distorsionada estructura de cambios, los términos del intercambio (tanto internos como externos) desfavorables, etc.

Según el conjunto de las conclusiones del evento, realizadas por **Fernando Vega**, el concepto de Empresas Transnacionales (ET) aceptado inicialmente, cual es el de empresas que operan internacinalmente con fines específicos «de acumulación de ganancias y/o de la conquista de nuevos mercados», aporta un enfoque amplio que incluye a toda inversión extranjera, y sirvió para identificar la importancia sectorial de la inversión foránea en la economía paraguaya, así como para resaltar sus ventajas y algunas de sus desventajas.

Las principales ventajas señaladas fueron: a) el

aprovechamiento de recursos naturales del país por su explotación primaria y/o secundaria; b) su aporte tecnológico a los procesos de producción y mercado; c) su contribución a elevar la productividad derivada de la mayor escala de producción, tecnificación y capitalización; d) la expansión del comercio interno y, principalmente, del comercio internacional del país; e) la prestación de servicios y la movilización de recursos financieros internos, y f) la creación de empleos.

Sus principales desventajas radican en las prácticas comerciales irregulares o delictivas, tales como la subvaluación de las exportaciones de una empresa subsidiaria a su empresa matriz o a otra subsidiaria intermedia —precios de transferencia inferiores a los del mercado internacional—, que resulta en disminución de repatriación de divisas (efecto adverso de balanza de pagos) y en evasión de impuestos a la renta (efecto fiscal negativo). Por el lado de las importaciones, la sobrefacturación de insumos y abastecimientos, cargos por transferencias tecnológicas, regalías, intereses, etc., elevan los costos y reducen la renta neta imponible de la subsidiaria local, igualmente con efectos adversos, tanto de balanza de pagos como fiscales. En las ETs que producen bienes o servicios para el mercado interno, su capacidad competitiva, basada en escala de producción y adelanto tecnológico, puede ser tal que elimine a empresas nacionales y obtenga poder monopólico. Aún más, el poder económico y financiero de ciertas ETs puede ser tan grande que estas influyan decisivamente sobre los poderes públicos, y así sobre el curso de la política económica más favorable a sus intereses y privilegios. Por peso económico y subordinación de gobiernos, ciertas ETs se convierten de hecho en Estados dentro del Estado.

En la investigación empírica correspondiente al Paraguay, que abarcó todo tipo de inversión foránea, se incluyó tanto a empresas subsidiarias de empresas extranjeras (concepto preciso de ETs), como a empresas paraguayas cuyo capital accionario pertenece en parte a extranjeros, empresas paraguayas que operan con patentes extranjeras, y empresas paraguayas que representan a firmas extranjeras, y que comercializan los productos de éstas (concepto amplio de ETs).

La valiosa tarea microeconómica, que tuvo que salvar la carencia de información estadística sistemática, reveló la presencia importante de inversión foránea en todos los sectores de la producción primaria y secundaria, y la presencia predominante de ETs en áreas terciarias como el comercio de exportación y las finanzas (en particular en la banca comercial). En el sector agroindustrial se encontró

el caso probablemente más significativo de una ET con matriz en los EE. UU., que controla más o menos un cuarto del acopio de algodón y de la fabricación de aceites vegetales y que es el principal exportador de algodón en fibra y productos derivados. Siendo el algodón el cultivo de renta más extendido de la población rural y el producto de exportaciones más importantes, su cultivo afecta la ocupación y los ingresos de tanto como un quinto de la población total del país. En el sector financiero, casi cuatro quintos del total de bancos comerciales consisten de subsidiarias de ETs, cuyas matrices están en países industriales.

Aunque la investigación realizada ha permitido aproximarse a ciertos agregados económicos, todavía no se ha podido obtener una visión macroeconómica completa de la importancia de las ETs y de las inversiones extranjeras en general, por ejemplo para la generación del producto y el ingreso nacional, el nivel de ocupación, los ingresos fiscales, la balanza de pagos, y aun para las exportaciones. Queda así un amplio campo para la investigación sistemática ulterior, campo difícil de penetrar, sin embargo, a causa de las carencias de estadísticas y datos confiables.

En cuanto a criterios, condiciones y formas de control que aseguren una contribución efectiva de las ETs al desarrollo económico de los países en que actúan, dos aspectos fueron analizados: las garantías e incentivos ofrecidos al capital extranjero, y los mecanismos de defensa contra los efectos nocivos de las operaciones de las ETs.

Las formas generales de control de las empresas se dan en términos del tratamiento impositivo de las rentas de las mismas y en las limitaciones que legislación bancaria impone el otorgamiento de crédito a una misma empresa. Estas formas de control son de aplicación indiscriminada a empresas tanto nacionales como extranjeras. Es decir, no son formas de control específico de las ETs. En casos de inversiones de capital extranjero en áreas reservadas al Estado, las formas de control se dan en términos de la concesión respectiva. Se ha cuestionado, así, si realmente existe en el Paraguay un mecanismo que permita impedir, o al menos atenuar, las prácticas ilegales de las ETs en la disminución artificial de sus utilidades de fuente local y la consiguiente remesa excesiva, aunque encubierta, de utilidades a la empresa matriz. Se ha sugerido como posibles medidas tendientes a un control más eficaz de las operaciones de las ETs: a) un impuesto general a la renta, en sustitución del presente sistema cedular, que regule con precisión la forma de determinar la renta imponible a fin de prevenir las manipulaciones de precios en-

tre subsidiaria local y casa matriz y descalificar las cargas por regalías, intereses, transferencia de tecnología, etc., como costos deducibles; b) mayores restricciones en el uso por parte de las ETs de capitales financieros locales; c) gravamen a las remesas al exterior de utilidades y dividendos de las empresas extranjeras; d) requisito de reinversión local de parte de las utilidades de las ETs que operan en el país, y e) establecimiento de una agencia pública que registre sistemáticamente datos estadísticas y otras informaciones de todo capital extranjero invertido en el Paraguay, como ser un banco de datos.

El avance en la investigación se consolida posteriormente con el significativo esfuerzo de **Ricardo Rodríguez Silvero**, en su obra sobre «Las mayores empresas brasileñas, alemanas y norteamericanas en el Paraguay». Según los datos, en el período 1975-83 el 58 por 100 del capital extranjero de inversiones en el Paraguay, provino de tres países: Brasil, Alemania Federal y EE. UU. (en este orden de importancia). Ello se desprende del registro de las inversiones «proyectadas» anualmente por el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), que buscan acogerse a los beneficios de la Ley de Inversiones 550/75. Sobre esta base, fundamentalmente, **Rodríguez Silvero** concreta su investigación de las inversiones extranjeras en el Paraguay (de los tres países citados) a fin de determinar cuáles son las principales empresas brasileñas, alemanas y estadounidense que operan, su peso económico, cuáles son las empresas paraguayas trabajando bajo influencia de capital brasileiro, alemán y norteamericano de inversiones (licencia, participación accionaria, representaciones, etc.), y cuál es el grado de influencia del país inversor en la misma configuración de la actividad económica paraguaya.

El esfuerzo de recopilación, investigación y análisis se resume en una obra extremadamente útil, por el trabajo en sí, el aporte en términos de documentación y, especialmente, por la luz que arroja en una problemática de enorme gravitación socioeconómica, en un país que carece prácticamente de estudios detallados y completos al respecto, tanto a nivel oficial como privado.

Utilizando distintas fuentes de datos, estadística e informaciones, se describe y analiza con minucioso cuidado cada una de las empresas extranjeras factibles de referenciar. En el caso de las inversiones brasileñas, comprende una lista de las empresas brasileñas y empresas paraguayas con capital brasileño, las empresas en el sector de la construcción y montajes, las empresas en el sector financiero, empresas en otros sectores, etc. En

cuanto a las inversiones alemanas, se consideran las filiales de empresas alemanas y empresas de capital alemán, las empresas paraguayas importadoras y/o representantes de productos alemanes en diferentes sectores de la actividad económica. Finalmente se detallan las inversiones norteamericanas, referenciando las subsidiarias de empresas norteamericanas, las empresas paraguayas trabajando con licencias norteamericanas, las empresas bajo influencia del capital norteamericano (participación accionaria, préstamos atados, etc.) y las empresas con representaciones de manufacturas norteamericanas.

Dado el hecho de que Paraguay padece de una grave deformación estructural, una de cuyas manifestaciones más claras se observa en el profundo desequilibrio en el sector externo, **Rodríguez** sugiere la concepción de una estrategia de captación de capitales extranjeros con los que atenuar aquella deformación, que pasa obviamente por un mejor conocimiento de las inversiones extranjeras ya realizadas en el país. Posteriormente se deberá realizar una evaluación de los aportes de las mismas al desarrollo económico, para finalmente articular las condiciones políticas y económicas que hagan posible la armonización de los objetivos del desarrollo económico con los de las inversiones extranjeras, de tal forma que se satisfagan las necesidades fundamentales de la población, se articule la acumulación nacional y se amplíe y profundice el mercado interno.

En «La integración económica del Paraguay en el Brasil», **Rodríguez Silvero** describe acertadamente y con lujo de detalles las relaciones económicas entre Paraguay y Brasil, abarcando el intercambio comercial, las inversiones, los préstamos, la cooperación empresarial y la transferencia de tecnología, enfocando las transacciones económicas realizadas entre ambos países en las últimas décadas. Y también realiza un abordaje del capital extranjero en el Paraguay, de manera global.

El análisis de las relaciones económicas Paraguay-Brasil lo enmarca teóricamente dentro de lo que se da en llamar cooperación Sur-Sur, es decir, aquella cooperación que se da entre naciones en desarrollo, con el objetivo fundamental de superar el subdesarrollo. Uno de los objetivos fundamentales del estudio de **Rodríguez Silvero** es determinar si las relaciones económicas Paraguay-Brasil, dentro de las condiciones estructurales del orden diverso que constituyen su escenario, arrojan para el Paraguay, el país receptor por excelencia de la cooperación Sur-Sur, saldos positivos que redunden en una superación del subdesarrollo.

Para detectar si en el transcurso de las relacio-

nes paraguayo-brasileñas se encuentran las relaciones Norte-Sur, y que para ciertos economistas son en última instancia las determinantes, se analizó la presencia del capital extranjero en inversiones y de préstamos, tanto en Paraguay como en Brasil. Se ha llegado a la conclusión, escribe **Rodríguez**, de que las relaciones económicas entre Paraguay y Brasil corren a cargo fundamentalmente de empresas paraguayas y brasileñas. El capital extranjero (de inversiones y préstamos) ha sido y sigue siendo ciertamente importantes para ambos países, pero desempeña en tales relaciones económicas un papel sólo marginal o directo.

Entre las conclusiones fundamentales del presente estudio pueden mencionarse las siguientes: El Brasil es el primer socio comercial del Paraguay. El Brasil es el primer país inversionista en el Paraguay. El Brasil es el mayor acreedor de la deuda externa paraguaya. El Brasil es también, en términos de cooperación empresarial y de transferencia de tecnología, el país más influyente en el Paraguay. En otras palabras, que la economía paraguaya se encuentra profundamente integrada en la economía brasileña.

Se ha verificado que partes fundamentales de las relaciones económicas entre Paraguay y Brasil son positivas para el Paraguay, y que ellas pueden ayudar a superar, por lo menos, algunos aspectos de la deformación estructural. Las que devienen negativas para el Paraguay tienen que ver directamente con los intereses de ciertos estratos dominantes en la estructura de poder del Paraguay. En circunstancias distintas, éstas podrían ser atenuadas o eliminadas.

La deuda externa paraguaya: evolución y perspectivas

Al 31 de diciembre de 1986 el Paraguay debía 1.855 millones de dólares al resto del mundo (el 98 % son compromisos contraídos por el sector público, es decir, el Gobierno y las empresas estatales). No se incluye aquí las deudas contraídas por la Entidad Binacional Itaipú (Brasil-Paraguay) para el financiamiento del gigantesco proyecto hidroeléctrico sobre el río Paraná (al respecto se puede ver «Los acreedores de Itaipú», de **Rodríguez Silvero**).

En concepto de amortización e intereses, se abonó en 1986 un total de 215 millones de dólares, servicio éste que representó el 92 por 100 del valor de las exportaciones declaradas por el Banco Central del Paraguay, y explica en parte la disminución record de las reservas monetarias internacionales. Este total podría haber sido aún mayor si ACEPAR

(la siderúrgica estatal), con una deuda de 271 millones de dólares, no hubiera refinanciado sus obligaciones.

Al 31 de diciembre de 1986, la deuda paraguaya con el Brasil ascendía a 486 millones de dólares, algo así como el 26 por 100 de la deuda externa total.

Las cifras aquí expuestas evidencian con claridad, aunque tangencialmente, que para Paraguay también urge renegociar la deuda externa, no sólo porque las exigencias están más allá de las reales posibilidades financieras externas, sino porque el no hacerlo imposibilita toda alternativa seria de recuperación económica, en momentos extremadamente difíciles (**Flecha**).

Desde principios de 1987, las autoridades del Gobierno han entrado en contacto con sus pares brasileños para renegociar la deuda contraída, en el marco de una estrategia de acuerdos parciales con los acreedores. Tal procedimiento no es el adecuado, porque los resultados favorables en el largo plazo serían escasos. La búsqueda de un respiro momentáneo por parte del Gobierno, sin un reordenamiento global de la economía, simplemente traslada para más adelante los rigores de un ajuste, comprometiendo aún más un futuro cargado de incógnitas.

La importancia del Brasil como principal acreedor del Paraguay es analizada por **Rodríguez Silveiro** en «La integración económica del Paraguay en el Brasil». Los mayores acreedores en la deuda externa paraguaya habían sido desde un principio hasta comienzos de los años ochenta las instituciones multilaterales de crédito como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, haciéndose cargo estos últimos de aproximadamente una tercera parte de la deuda externa total. Les seguían las instituciones financieras o banca comercial con otra tercera parte, los préstamos bilaterales con una cuarta parte y los créditos proveedores con un 7 por 100 del total, aproximadamente. Los datos se refieren al período 1977-1982.

En los últimos años (1985), sin embargo, el Brasil ha pasado a constituirse en la mayor fuente de créditos externos del Paraguay y el mayor país acreedor, desplazando del primer al segundo puesto a las instituciones multilaterales de crédito. La mayor parte de los préstamos brasileños al Paraguay, por otra parte, son préstamos comerciales. Al 31 de diciembre de 1985 el 30 por 100 del endeudamiento neto a pagar de la Administración Central —828 millones dólares— correspondía al Banco do Brasil, el 27,6 por 100 al Banco Mundial y el 14,9 por 100 al Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En el caso de las entidades descen-

tralizadas, con una deuda de 741,6 millones de dólares, el 26 por 100 correspondían a la Banque Worms, banco comercial de origen francés, el 17 por 100 al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el 13 por 100 al Banco do Brasil, S. A.

El proceso de endeudamiento externo del Paraguay se aceleró fuertemente a partir de 1981. En el período 1982-84, por ejemplo, los préstamos netos a mediano y largo plazo correspondientes al sector público totalizaron 706 millones de dólares aproximadamente, un monto extraordinario para la dimensión económica del país. A partir de entonces se desacelera marcadamente el ingreso de recursos vía la contratación de empréstitos. Para 1986, por ejemplo, sólo se estiman préstamos netos por un valor de 70 millones de dólares, lejos del promedio anual de 230 millones de dólares registrado en el lapso mencionado.

El proceso de endeudamiento externo coincide con el período de crisis de la economía paraguaya, fundamentalmente los años de recesión 1982-83 o de estancamiento 1984-85, y de vuelta la recesión del 86. Una característica básica de la crisis económica fue la continua situación deficitaria en el balance de pagos desde 1981, año en el que se registró el último resultado positivo. Los ingresos provenientes de Itaipú ya se habían reducido sustancialmente —450 millones de dólares en 1981 contra 294 millones de 1983, o 171 millones en 1984— y la economía toda se resentía por la culminación de las obras del complejo hidroeléctrico paraguayo-brasileño, mientras Yaciretá (proyecto hidroeléctrico con Argentina) no daba señales de mayor vida. Se imponía entonces un ajuste económico global para hacer frente a los cambios que se estaban produciendo. Pero ello no aconteció y hubo que encontrar los medios adecuados con los que cubrir la brecha externa.

Paraguay ha financiado sus desbalances externos a través de tres mecanismos —nada prudentes, pero relativamente efectivos en el corto plazo—: la merma de sus reservas monetarias internacionales, constituidas básicamente con las divisas provenientes de la construcción de Itaipú (1975-81); la acumulación de atrasos en los pagos de compromisos comerciales —y en ocasiones de la propia deuda externa—, y el gran endeudamiento externo por parte del sector público (principalmente las empresas públicas).

En un análisis global, los efectos reales económicos —positivos, dinamizadores— del proceso de endeudamiento a nivel interno, han sido poco significativos. Más de 500 millones de dólares han sido invertidos en dos emprendimientos públicos de muy dudosa rentabilidad económica y limitada

justificación social, como son INC y ACEPAR. Los compromisos de dichas deudas ejercerán fuertes presiones sobre las finanzas públicas en general, y el Banco Central del Paraguay en particular.

No existiendo una relación beneficiosa entre el proceso de endeudamiento externo, que se da a partir de 1981, y la necesidad de ajustar la economía, revertir el proceso de estancamiento y sentar las bases de un crecimiento sólido, habría que encontrar una explicación del incorrecto proceder fuera del terreno económico. Y la responsabilidad no ha sido la de los funcionarios técnicos de primer nivel con los que cuenta el Gobierno, ya que para los proyectos de inversión ya mencionados no se le ha asignado importancia, debida a las consideraciones estrictamente económicas. Y no cabe justificarlos por criterios nacionalistas o de seguridad. En el fondo, se tuvo que implementar una estrategia distinta de enriquecimiento indebido de grupos económicos fuertemente ligados al aparato estatal o de gobierno. La culminación de la bonanza de «Itaipú» obliga a concebir una salida rápida (**Herken Krauer**).

Las características del proceso de endeudamiento que se inicia en 1981 se condicen con los requerimientos directos de sectores socioeconómicos urgidos por lucrar desmedidamente, vía los negocios del Estado. El análisis que de las inversiones públicas y empresas estatales realizaron **Campos** y **Canese**, deja entrever tal hipótesis.

Lo mismo que la «ecuación del diablo» de **Flecha**, expresión matemática que se expresa e indica así: el costo de la inversión pública (CIP) es igual al costo real o material de la obra (CRE), al que se le adicionan los costos financieros (CFI), conformados principalmente por los intereses y comisiones relacionados con la deuda contraída y, algunos otros gastos; luego vienen los llamados costos inflados (CIN) que surgen como consecuencia del mayor costo derivado de los sobrepagos de facturación por trabajos realizados y elementos adquiridos. Seguidamente están los costos simulados (CSI) que son aquellos costos que simplemente no corresponden a nada, sin contrapartida alguna, totalmente fraguados respecto a trabajos o adquisiciones absolutamente inexistentes, es decir, ficticios; a continuación están los costos relacionados a trabajos hechos en forma deficiente (CDEF), sin ajustarse a las condiciones técnicas y normas exigidas en los contratos y que muy pronto deben ser reparados o rehechos. Por último se suman los «costos demorados» (CDEM), surgidos como consecuencia del atraso en la terminación de la obra (acarrea aumentos en el costo financiero y prolonga el período para su maduración).

Una auditoría realizada con absoluta imparcialidad, profesionalidad y objetividad, expresa **Flecha**, podría demostrar fácil y claramente la vigencia de dicha ecuación en muchas —si no todas— de las inversiones públicas de los últimos diez años por lo menos.

Todos los indicadores de la deuda externa en cuanto a la capacidad económica de poder cumplir con las obligaciones evidencia un deterioro preocupante en un plazo demasiado breve. Incluso, de no haberse dado en los años setenta un proceso de endeudamiento totalmente distinto al de los años ochenta —créditos blandos para obras de infraestructura, otorgados por organismos multilaterales—, la crisis de pagos externos se hubiera desencadenado muy tempranamente. Ahora no existe otra salida que la renegociación de la deuda externa, como lo predijera acertadamente **Flecha**.

Para **Gamon**, se impone estudiar y aplicar una nueva política de endeudamiento externo, teniendo en cuenta el espectro de la economía internacional y las condiciones prevalecientes en la economía nacional, sugiriéndose: la renegociación del pago de algunos créditos; el cierre de las puertas para las importaciones prescindibles o costosas que en las actuales circunstancias sean onerosas para el país y que sólo sirven para drenar hacia afuera, sin necesidad esencial, las divisas disponibles, las que deben ser consideradas como un bien estratégico de primer orden de la economía nacional; suspender la contratación de aquellos créditos cuya inversión no producirá ningún valor agregado para la economía, ni substituirá importaciones a corto y mediano plazo, y la utilización al máximo de los recursos internos expresados en el ahorro nacional, hoy ociosos, tanto los reales como los potenciales.

Más allá de los costos económicos y sociales —mínimos o mayores— que conlleve la renegociación de la deuda externa en el corto plazo, una cuestión es clara: serán otros los que tendrán que sacrificarse por los excesos de una administración nacional en una coyuntura económica nada favorable.

En «La deuda externa paraguaya, según el FMI», es factible apreciar con claridad la naturaleza del proceso en cuestión. Más allá del evidente valor informativo, los informes del FMI permiten también comprender las características cuantitativas y cualitativas del proceso de endeudamiento, el peso de las empresas públicas, la mayor participación en el financiamiento de los bancos comerciales y la progresiva declinación del aporte de los organismos multilaterales, la cada vez más difícil posibilidad de cumplir con los compromisos financieros de una

abultada deuda, dada la recesión y el estancamiento económicos después de 1981, y la constante disminución de las exportaciones.

Al analizar las cuentas del sector externo, el FMI comenta que Paraguay ha financiado sus recientes déficits en el balance de pagos con la utilización de las reservas monetarias internacionales y la acumulación de atrasos en los pagos comerciales. De un nivel de 720 millones de dólares a finales de 1981, las reservas netas declinaron a 440 millones de dólares en junio de 1986, y se proyecta que disminuirán aún más, a aproximadamente 275 millones de dólares, o cuatro meses de importación, para finales de 1986. En años recientes, Paraguay también ha incurrido en atrasos en los pagos comerciales, que se estima totalizarán cerca de 120 millones de dólares a finales de 1986. Además, se ha dado un sustancial incremento de la deuda externa del sector público. En los últimos cinco años, esta deuda casi se duplicó y se calcula que totalizará 1.700 millones de dólares, o el 41 por 100 del PIB al finalizar 1986.

De 1981 a 1984, Paraguay se basó muy fuertemente en el endeudamiento externo del sector público para financiar sus crecientes déficits en la cuenta corriente. Los préstamos externos netos del sector público aumentaron de 102 millones de dólares en 1981 a un promedio de 230 millones de dólares por año en 1982-84. En 1985, los préstamos netos disminuyeron a 118 millones de dólares.

Desde 1981 ha habido un incremento sustancial en la deuda externa del Paraguay. El saldo total de la deuda externa a largo plazo, incluyendo la deuda externa privada no garantizada, creció de 1.100 millones de dólares al final de 1981 (o 32 % del PIB) a 1.900 millones de dólares a finales de 1985, y se proyecta un incremento a 2.000 millones de dólares a finales de 1986 (o 47 % del PIB). Desde finales de 1981 a finales de 1985, el coeficiente del servicio de la deuda externa con relación a las exportaciones de bienes y servicios no factoriales aumentó del 22 al 37 por 100. Este incremento reflejó el agudo incremento de las tasas de interés asociado con el crecimiento de la deuda externa paraguaya, la terminación de los períodos de gracia asociados con algunos préstamos ventajosos o blandos de largo plazo, y el 20 por 100 de declinación en las exportaciones de bienes y servicios no factoriales en el período mencionado.

El saldo de la deuda externa pública se incrementó de 813 millones de dólares a finales de 1981 a 1.640 millones a finales de 1985, y se proyecta un aumento a 1.700 millones de dólares para finales de 1986. El saldo de la deuda externa de las empresas públicas creció agudamente por varios años

hasta 1984, pero declinó durante 1985, y se proyecta una nueva declinación durante 1986. El saldo de la deuda externa del resto del sector público (municipalidades, instituciones financieras estatales y agencias descentralizadas), en contraste, ha continuado decreciendo.

La importancia relativa de los préstamos externos blandos usufructuados por el sector externo ha declinado marcadamente en los años recientes. La participación de las agencias multilaterales en la deuda externa paraguaya cayó del 43 por 100 en 1981, al 34 por 100 en 1985. Los bancos comerciales se convirtieron en una cada vez más importante fuente de recursos para el financiamiento externo del sector público en todos estos años. Su participación aumentó de un 20 por 100 en 1981, a un 30 por 100 en 1985. Como resultado del giro gradual hacia una más alta proporción de préstamos comerciales, más la expiración de los períodos de gracia de préstamos contratados en años recientes, se espera un incremento sustancial del servicio de la deuda externa paraguaya en los próximos años.

Una visión de más largo plazo, y una investigación de fondo, se encuentran en el estudio de **Masi** sobre la deuda externa paraguaya, a partir de estadísticas del Banco Mundial, fundamentalmente. En su balance y perspectiva, **Masi** refiere que los actuales niveles son preocupantes. Con una economía estancada, déficits fiscales continuos, reservas internacionales deprimidas, y un servicio de la deuda que absorbe alrededor del 80 por 100 de las exportaciones registradas de bienes, el panorama no se presenta muy favorable.

Lo paradójico del caso paraguayo es que de una política moderada de contratación de préstamos externos en plena etapa de crecimiento económico, como lo fue la década pasada, se pasa a una política de endeudamiento acelerado en un momento recesivo. Ante los flujos considerables provenientes de Itaipú hasta 1981, no existía una necesidad de recurrir a contrataciones cuantiosas de préstamos externos para financiar proyectos de desarrollo, ni aun para estrechar la creciente brecha de la balanza comercial. Itaipú lo resolvía plenamente.

Es evidente que una renegociación de la deuda se impone, según **Masi**, y no debe consistir solamente en la reprogramación de los pagos en mora, sino también en estudiar la conveniencia de una reprogramación más amplia del servicio futuro de la deuda.

Pablo Alfredo HERKEN KRAUER

LA MERCADOTECNIA Y EL DESARROLLO ECONOMICO

TRABAJOS CONSIDERADOS: HIDALGO, CARLOS: **Las Condiciones Sociales del Noroeste de Nicaragua: Considerando las Potencialidades Mercadológicas**, monografía presentada al Instituto Agrario de Nicaragua, 1968, y **Potential Credit Resources of Small Firms Marketing with the LDCS**, trabajo presentado al Northeastern Economic Association, Montreal, 1979. Majaro, Simon: **International Marketing: A Strategic Approach to World Markets**, Allen & Unwin, London, 1983. Terpstra, Vern: **International Marketing**, the Dryden Press, 1985. Vázquez Casielles, Rodolfo: **El Marketing Bancario: Instrumento Competitivo en el Contexto Internacional de Integración al Mercado Común Europeo**, en *Alta Dirección*, marzo y abril 1987, Barcelona.

Las condiciones sociales del noroeste de Nicaragua: considerando las potenciales mercadológicas

Esta es una monografía que el autor realizó por encargo del Instituto Agrario de Nicaragua. El valor que este trabajo tiene radica hoy en la reflexión acerca de lo que en otra época pudo ser viable y resulta ya claramente factible.

Se trata del análisis de un proyecto de desarrollo rural, el proyecto *Rigoberto Cabezas*, en el noroeste de Nicaragua, una zona hasta entonces inhóspita pero con un gran potencial productivo. **Hidalgo** identifica primero los productos comercializables y hace luego uso de los convencionales métodos para proyectar, sobre todo, ecuaciones lineales. El trabajo parte de un oportuno análisis del contorno social que se lleva a cabo no sólo a través del uso de fuentes secundarias, sino también de fuentes primarias como son los cuestionarios (boletas) y, aún más, de fuentes tan primarias como son las conversaciones con diferentes informadores, vehículo más de uso por el antropólogo social que por otros científicos sociales, y que resulta, no obstante, de enorme utilidad en áreas menos desarrolladas.

Los resultados que el estudio arroja nos muestran que los colonos de esta área son diferentes al campesino medio nicaragüense; el colono es me-

nos responsable y más aventurero, y su número de familias nucleares es menor que la media del campesinado nicaragüense.

La capacidad decisoria del colono es superior a la media del campesino de ese país. Estos datos presentan no obstante el perfil de un hombre capaz de riesgo y con un gran potencial productivo.

Una vez identificados los productos comercializables se analiza la demanda de ellos a través de los métodos ya aludidos, y se concluye que la carne y los productos básicos eran en los cuales esta área tenía una mayor capacidad competitiva. Para los productos básicos, arroz, maíz y frijoles, el mercado más propicio es el resto de Nicaragua y los vecinos países centroamericanos. Por otro lado, el mercado para la carne es más diversificado, pues además de tener la misma demanda que tienen los productos básicos, tiene una demanda de parte de los países del Caribe, cuyos ingresos per cápita muestran ser ascendentes.

Hidalgo resalta a lo largo de la monografía el estrangulamiento para la comercialización que causa la falta de una adecuada red de transportes. Este cuello de botella redundaba en una minimización de beneficios, ya que el número de intermediarios es aún mayor que el acostumbrado en la comercialización de productos agropecuarios.

A la vez **Hidalgo** sugiere una activa participación tipo cooperativismo por parte de los colonos para la construcción de caminos que conecten con las más importantes líneas de comunicación de Centromérica. Esta era una opción, aunque pragmática, no muy popular en la época en que se condujo el estudio.

El autor desarrolla un plan de mercadotecnia, puesto que analiza la situación, formula los objetivos de mercadotecnia y estructura una estrategia o medio para alcanzar esos objetivos. Sin embargo, aunque la monografía es muy analítica y comprensiva, con algunos toques innovadores, **Hidalgo** pudo haber desarrollado un mejor plan de mercadotecnia, dedicando más espacio a la fijación de precios. El autor muestra que existe una demanda y que ésta es lo suficientemente fuerte para convertirse en ingresos traducibles en beneficios. Sin embargo, hace falta una estrategia de precios que abarque el ciclo de vida del producto.

Al examinar el ciclo de vida del producto aparecen dos variables, *volumen de ventas* y *periodicidad*. Estas dos variables son vehículos muy importantes en orden a fortalecer los objetivos de un plan de mercadotecnia. Naturalmente un buen plan de mercadotecnia redundaba en altos grados de utilidades, lo que viene a ser uno de los objetivos que **Hidalgo** acomete en su plan de mercadotecnia.

Sabido es que todo producto tiene su propia peculiaridad sujeta a variables ambientales, que pueden ser problemáticas en la fijación de precios. Estos problemas se pueden solventar usando políticas de fijación de precios, tales como la de *penetración del mercado* y la de *evaporación*. La primera política es la de fijación de precios a un precio bajo en la fase introductoria, para luego, en subsiguientes fases, incrementar el precio según la competencia. Por otra parte, la política de evaporación es la que ofrece un precio alto en la fase de introducción del producto y deja luego que el precio se deslice en las subsiguientes fases del ciclo de vida del producto. La política de penetración del mercado se usa generalmente con productos menos elaborados. Por otra parte, la política de evaporación se usa generalmente con productos que están sujetos a rápidos y grandes cambios tecnológicos. **Hidalgo** pudo haber hecho uso de un análisis comparativo de estas políticas por cada producto y por cada fase.

Un análisis de los posibles beneficios que se podrían generar de una política de fijación de precios al coste marginal robustecería la estrategia como ingrediente del plan de mercadotecnia. No obstante, la aplicación de fijación de precios al coste marginal para los productos agropecuarios *commodities* es un caso, que por sí mismo, merece particulares estudios en los que se deben conjugar la rentabilidad y los buenos servicios para el consumidor. Ya se sabe que el logro de esta meta requiere una concentración de recursos (accesibilidad), lo que se logra en la medida en que se mejora la red de comunicaciones; las investigaciones que profundicen en esta línea, especialmente para las *commodities*, pueden ser de gran utilidad para los estudiosos de esta materia.

La realidad económica actual en Nicaragua se presta a que un tipo de fijación de precios al coste marginal sea hoy más factible que en la época en que se llevó a cabo este estudio monográfico.

Las pequeñas empresas comercializadoras y los países menos desarrollados: posibilidades y expectativas para el desarrollo

Potential Credit Resources of Small American Firms Marketing with the LDCs, es una llamada a que las pequeñas empresas que comercializan con los países menos desarrollados se unan (se sindicalicen) para maximizar sus utilidades y servicios. **Hidalgo** mantiene y demuestra, valiéndose de instrumentos de la teoría económica como es el modelo de Monopolio Bilateral, que la sindicalización

(Unión) viene a ser una condición *sine qua non* para la subsistencia de la firma o empresa en un mundo de competencia donde el fuerte es protegido y el débil es absorbido.

El movimiento hacia los «Mergers & Raiders» (fusiones y manipulaciones bursátiles) facilitado por las leyes de desreglamentación que tan duramente han sacudido el sector bancario norteamericano, así como a la industria del transporte aéreo de ese mismo país, muestra claramente que hay una indudable tendencia a favorecer al fuerte y grande a costa del débil y pequeño.

Hidalgo comienza su trabajo exponiendo que el análisis económico confirma que los coeficientes ingreso-demanda representan más beneficios para los productores exportadores de productos elásticos, que para los productores exportadores de productos plásticos. Después explica cómo la teoría del doctor *Prebisch* condujo a que los países en vías de desarrollo viesan la política de sustitución de importaciones, es decir, una política de rápida industrialización, como la más idónea estrategia de desarrollo.

Las pequeñas empresas exportadoras han visto pocas perspectivas en las relaciones comerciales con los países menos desarrollados, que ciertamente se encuentran necesitados de productos manufacturados. **Hidalgo** demuestra, sin embargo, que generalmente la empresa exportadora comercializa productos que vienen a ser más elásticos en el mercado de los países menos desarrollados que en el mercado doméstico. También estos productos exportados pueden servir de insumo en la producción de un producto más elástico de exportación para el país menos desarrollado; sobra decir que este producto ha de generar mayores ingresos de los que hubiera generado sin el insumo importado.

Sin embargo, los países importadores tienen generalmente barreras impositivas para este tipo de producto, al cual ya hemos aludido como exportado por la pequeña empresa exportadora. La encrucijada viene a ser: ¿cómo se pueden evitar estos impedimentos? Un fuerte argumento podría ser el de destacar los beneficios que para los países menos desarrollados supone la promoción de exportaciones sobre la sustitución de importaciones. En ciertos sectores el camino de la promoción de exportaciones ha tenido últimamente mayor aceptación, pues ha mostrado ser más rentable para los países menos desarrollados que otros caminos; por lo menos más rentable que la excesiva industrialización a que llevó en ciertos casos la política de sustitución de importaciones. Parece, por tanto, que ésta es un arma potente a utilizar.

Dado que el mundo real es un mundo de competencia imperfecta, la pequeña firma exportadora se encuentra desamparada; en cambio el importador de los productos de esta firma, aunque sea un país menos desarrollado, generalmente viene a ser un mercado monopsónico, como es el caso de un gobierno o de una transnacional que naturalmente se encuentran más protegidos.

Parece entonces lógico que si la pequeña firma exportadora no forma una unión o sindicato ha de ser absorbida por las firmas domésticas grandes; no teniendo así nunca la esperanza de explotar el mercado internacional. Es por lo que **Hidalgo** presenta el modelo de Monopolio Bilateral como vehículo para demostrar dónde y cómo se puede llegar a la mejor posición para ambas partes en negociar la optimización de precios y cantidades. Como ésta es una situación de negociación entre el precio mayor de rentabilidad para el vendedor, en ese caso la pequeña firma exportadora y el comprador-monopsónico, ambos pueden negociar en paridad el precio y las cantidades óptimas a pagar y comprar dentro de sus propias circunstancias reales.

Aunque el autor aplica este modelo de Monopolio Bilateral a las pequeñas firmas norteamericanas exportadoras que han de comercializar con los países menos desarrollados con mercados monopsónicos, hace constar que el modelo es aplicable a toda clase de firma exportadora que suponga un potencial mercado monopsónico.

La mercadotecnia internacional

El trabajo de **Simon Najaro** ha sido escrito para el estudiante de mercadotecnia, para el profesional de mercadotecnia, y aun para el estudioso de mercadotecnia. Para el estudiante, el libro ofrece un sistemático y bien estructurado marco con un vocabulario conciso, pero de lectura agradable. Para el profesional brinda una valiosa ayuda con qué obtener un mayor rendimiento en el planteamiento y ejecución de estrategias de mercadotecnia en un ambiente industrial internacional. Para el estudioso de la disciplina el libro ofrece un marco de referencia en el terreno de la reflexión y de la creatividad.

El libro tiene una base y orientación europeas, lo cual es interesante, pues esto lo hace contrastar con el virtual oligopolio de los autores norteamericanos.

Es indudable que la mercadotecnia internacional es cada día más importante, no sólo para el éxito de la empresa, sino también para el bienestar na-

cional. Ya sabemos que el comercio internacional es cada día más competitivo, y presenta al profesional de mercadotecnia un reto mayor. Pese a ello hay firmas que tienen mucho éxito, pues tienen altos márgenes de beneficios. Parece ser que las que más éxito tienen en cualquier sector son aquellas empresas que logran conjugar una sabia estrategia de mercadotecnia con una bien estructurada organización.

El autor realiza el concepto idealístico de las multinacionales argüido por un sinnúmero de autores que ven este tipo de compañía como una empresa geocéntrica con un marco institucional y supranacional. Según estos autores este tipo de empresa podría llevarnos hacia la paz universal, ya que estructura el mundo en un todo donde los fabricantes no pueden, pues no es rentable bombardear a los consumidores o a los potenciales consumidores y viceversa.

Majaro ve esto en forma diferente; para él internacionalizarse no es un proceso evolutivo, sino más bien un proceso revolucionario forzado, pues la empresa se ha visto en necesidad de ello; necesidad surgida tanto por el estancamiento del crecimiento en el mercado doméstico como por la incapacidad para conseguir una mayor participación del mercado; es por lo que la empresa se internacionaliza. La internacionalización es una forma de estrategia comparativa, así como lo son los *merger* (fusiones) y la diversificación.

Majaro ve la mercadotecnia como la piedra angular de la internacionalización y cubre virtualmente todas las fases que conlleva la mercadotecnia internacional, sin dejar ni un hueco. Merece destacarse como más relevante sus capítulos sobre investigación de mercados internacionales y sobre creatividad e innovación a escala global. En el primero, analiza la espinosa pregunta, ¿se puede estandarizar la investigación internacional o se tiene que dividir por grupos de países? En el segundo, nos da a conocer la importancia de la creatividad y de la innovación y los obstáculos necesarios a eliminar para usarlas en la gestión de mercadotecnia internacional.

El libro de **Vern Terpstra** está dividido en tres partes, a saber: el ambiente internacional, la mercadotecnia gerencial internacional y coordinación de la mercadotecnia internacional.

Hoy día es uno de los textos más prestigiosos de la disciplina. La orientación es más idealista que la de **Majaro**; es decir, para **Terpstra** la empresa internacional se desenvuelve en un marco de instituciones que son las únicas que posiblemente logren la paz universal, pues, como hemos dicho, si aceptamos esta premisa de interdependencia el

país comprador nunca bombardeará a sus vendedores y viceversa.

Con fines didácticos se hace un resumen de los tres puntos aludidos. Dicho resumen no sólo esboza lo expuesto por Terpstra, sino también lo que hoy día exponen los tratadistas de esta disciplina que es reconocida como la piedra angular de la internacionalización empresarial.

El ambiente internacional

Los científicos del espacio y los astronautas, para ser efectivos, tienen que estudiar el ambiente de la luna o de cualquier planeta donde tengan que desenvolverse. En la misma forma el profesional de mercadotecnia internacional tiene que analizar el ambiente en que ha de desempeñar sus funciones.

La mercadotecnia internacional es la mercadotecnia que se desenvuelve más allá de las fronteras nacionales. Además de este tipo de mercadotecnia el ejecutivo de mercadotecnia internacional tiene dos áreas más de responsabilidad, a saber: mercadotecnia extranjera, que es la mercadotecnia dentro de países extranjeros al de la firma o empresa, y mercadotecnia multinacional, que viene a ser la coordinación de la mercadotecnia en múltiples mercados.

Sabido es, según el autor, que consideraciones económicas y aspiraciones políticas han motivado viajes, descubrimientos y desarrollo de imperios. Naturalmente, hoy día consideraciones económicas juegan un papel muy importante en las hostilidades y discordancias entre el Japón y los Estados Unidos. También estas consideraciones juegan el mismo papel en la cooperación regional, lo cual se refleja en la Comunidad Económica Europea, así como en los movimientos integracionistas de Iberoamérica. El hecho de que exista una economía global, es decir, que las naciones tengan entre sí relaciones económicas, hace posible las operaciones empresariales de carácter internacional. Se estudia cómo a través de patrones de intercambio entre los grupos económicos de mayor importancia el ambiente internacional influye en la mercadotecnia internacional de la firma o empresa.

La firma necesita determinar con cierto grado de exactitud su mercado potencial y la naturaleza de la gestión de mercadotecnia. Para ello el autor en forma a mi juicio adecuada, reconoce y analiza las relevantes dimensiones económicas de los mercados mundiales en los mercados individuales.

La mercadotecnia internacional está en función del ambiente cultural. Es necesario concienciar al profesional del marketing internacional de los parámetros culturales que afectan a los programas de

mercadotecnia internacional. El autor se hace cargo de esta concienciación.

Marketing gerencial internacional

Una vez familiarizados con el ambiente internacional, cuyo conocimiento es esencial para el profesional de la mercadotecnia, es necesario analizar la gestión de la mercadotecnia gerencial internacional, ya que el profesional de mercadotecnia internacional ha de conocer esta tarea ejecutiva.

Terpstra tiene la singularidad de destacar las decisiones gerenciales en el contexto de la mercadotecnia internacional, quizás más que otros tratadistas de la materia.

De igual manera se destacan las diferentes filosofías de la mercadotecnia internacional de varias compañías. Entre los aspectos que se estudian y detallan figuran: los objetivos generales, las inversiones y los mercados, la investigación y la transferencia de tecnología, la fijación de precios y el proceso de transferencia y la organización.

También se trata del tema de la inteligencia de la mercadotecnia internacional, y se estudian métodos para obtener datos a través de un sistema de información.

Sobra decir que estos datos son necesarios para la toma de decisiones de la mercadotecnia internacional, así como para identificar y medir potenciales de mercadotecnia dentro del contexto de la cultura de cada país.

Independientemente de filosofías en cuanto a razones por la internacionalización de la empresa, la aceptación del producto es la razón primordial por la cual es aceptada en el extranjero.

También con la misma solvencia científica se estudia la selección y la administración de líneas de productos internacionales. *Los problemas y las oportunidades* existentes en los mercados internacionales generan un tipo de producto internacional, que suele ser diferente a la línea doméstica. La planificación y el desarrollo del producto para una mercadotecnia internacional, es un aspecto que no le pasa inadvertido al autor. Métodos a través de los cuales la empresa penetra en el mercado extranjero se investigan. También se analiza la dirección y la selección de canales de distribución, así como la coordinación global de estos canales, es decir, la logística.

La promoción viene a ser la comunicación de la firma o empresa con sus varios públicos, con el propósito de informarles o influir sobre ellos.

Se estudia, por tanto, dentro del contexto de marketing internacional no sólo la publicidad, sino también las otras partes del *mix* promocional, es

decir, variables tales como: ventas personales, ventas promocionales y relaciones públicas.

A pesar de que los economistas mantienen que para la firma o empresa la vía correcta de fijar precios se indica a través de la intersección de la curva de coste marginal con la de ingreso marginal, en realidad los precios se fijan de una manera más compleja que la aludida por los economistas. En el mundo real las firmas o empresas fijan precios por medio de resultados de experimentos. En este método se prueban varios métodos y se eliminan los menos efectivos, para encontrar así la mejor forma de llegar a los resultados deseados. También se pueden intentar aleatoriamente varios métodos y escoger luego el más idóneo para la firma.

También realísticamente se puede fijar precios a través de duros cálculos logrados por medio de información obtenidos de cifras de sus departamentos de finanzas o de contabilidad. La fijación de precios para el ámbito internacional es más compleja que la fijación para propósitos domésticos; ya que se tiene que lidiar con diferentes tipos de monedas cuyas relaciones fluctúan constantemente en un mundo de eternas variaciones en las tasas de cambio. **Tersptr** le da el rigor merecido a esta temática de fijación de precios, donde existe tanta disonancia entre lo teórico y lo real.

Coordinación de la mercadotecnia internacional

El autor nos hace ver cómo se interrelacionan los aspectos comprensivos e integradores de la mercadotecnia internacional. Por medio de la planificación, las organización y el control los elementos del marketing *mix* se mezclan y se administran, para así lograr un total y efectivo programa de mercadotecnia.

Siguiendo la lectura del libro llegamos a ver cómo el plan de mercadotecnia es parte de la planificación integral de la empresa; su composición es la siguiente: planes de mercados extranjeros individuales, planes de productos y planes funcionales. De esta manera, en una empresa puede considerarse un plan para el mercado europeo y otro para el mercado latinoamericano. Es interesante el análisis que el autor hace tanto de las dimensiones del concepto del tiempo o período del plan, como del impacto financiero del plan.

Tersptr analiza el impacto del ambiente y de la creciente competencia global, como variable significativa para destacar la importancia de la planificación internacional.

No pasan inadvertidas las opciones de estructuras organizativas, tales como la organización por área, por producto y por función. También se con-

sidera el establecimiento de salarios, la medida y evolución de tareas y los métodos de corrección de desviación. Todo ello como medidas de un efectivo tipo de control.

Se concluye en este completo trabajo con que la planificación prepara el camino para la coordinación de la mercadotecnia internacional; las relaciones organizacionales brindan el marco para que la coordinación se pueda llevar a cabo. Por su parte, el concepto de control nos ofrece el mecanismo que asegura las actividades de índole coordinadora.

El marketing bancario

Rodolfo Vázquez Casielles nos hace saber de inmediato que no se puede hablar de marketing bancario competitivamente sin tener en mente la condición de España en el marco de la CEE. De hecho esta condición abrirá las oportunidades con la liberalización del mercado de capitales. El nuevo entorno competitivo marcha hacia una universalización del servicio donde se conjugan los intereses del *consumidor*, del *empresario* y del *comerciante intermedio*.

El autor muestra una estrategia de diferenciación de la clientela como medio para poder ofrecer el repertorio de opciones más adecuado y propicio para el consumidor. También subraya la importancia de servicios de asesoría, especialmente para los mayoristas.

A este reseñador le parece que hoy día la mercadotecnia bancaria se encuentra en la posición más singular de su existencia: en vista de que la agobiante deuda externa de ciertos países, especialmente los latinoamericanos, ha dado pie a que una gama de nuevos productos bancarios se puedan presentar a los deudores como posible alternativa de pagos.

El hecho de que Citicorp en mayo de 1987 anunciase que iba a añadir 3.000 millones de dólares más a las reservas asignadas a cubrir los pagos de las deudas con nulas capacidades de pagos, muestra que la banca busca opciones negociables y comercializables para que los deudores amorticen aquellas deudas con posibilidad de ser pagadas.

Entre otras, pueden figurar alternativas basadas en las rentabilidades tanto del *comprador de la deuda* como del *deudor* y del *acreedor*. Estas alternativas de productos bancarios a comercializar pueden ser inversiones directas o indirectas en determinadas industrias propulsoras de exportaciones de los productos más elásticos de los países deudores, así como la subvención de los menos elásticos; o, aún más, pueden ser mayores facilidades

bursátiles en los mercados de capital de los países acreedores.

La competencia en que los muchos bancos acreedores han de entrar en la búsqueda de brindar un menú de productos para que un intermediario encuentre rentable hacerse cargo de la deuda —así como la puesta a disposición de productos competitivos y tolerables al deudor— hacen de la mercadotecnia bancaria una de las áreas más fascinantes de la profesión.

Conclusión

Para terminar esta reseña, con intención pedagógica conviene señalar que la mercadotecnia aporta importantes contribuciones al desarrollo económico.

Hemos visto cómo **Hidalgo**, valiéndose de la teoría económica, nos ha señalado que un tipo de fijación de precios al coste marginal, similar al que usan las empresas francesas de servicios públicos, podría ser de gran utilidad en la fijación de precios para un plan de mercadotecnia en la Nicaragua de hoy día.

También cómo este autor señala el estrangulamiento que causa en la distribución de productos la inadecuada red de comunicaciones (transporte); estrangulamiento que frena la producción y el desarrollo económico en general, no sólo en Nicaragua sino también en cualquier otro meridiano.

De nuevo, valiéndose de la teoría económica, **Hidalgo** nos hace ver cómo un modelo de Monopolio Bilateral puede servir para optimizar la negociación de precios y cantidades para la pequeña empresa exportadora (sindicalizada) que comercializa con compradores monopsónicos.

Los trabajos de **Majaro** y **Terpstra** son ambos muy comprensivos en la materia de mercadotecnia internacional. Ambos libros ven la mercadotecnia internacional como la piedra angular en la internacionalización de la empresa. Valga mencionar que los libros contrastan el pensamiento europeo de **Majaro** de internacionalización de la empresa con el norteamericano de **Terpstra**. **Majaro** opina que la internacionalización es revolucionaria, mientras que el otro autor piensa que es evolutiva.

El trabajo de **Vázquez Casielles** muestra que el nuevo entorno competitivo de la mercadotecnia bancaria causado por los movimientos integracionistas marcha hacia una universalización del servicio, donde se conjugan los intereses del *consumidor*, del *empresario* y del *comerciante intermedio*. El reseñador señala que si bien esto es cierto, es la agobiante deuda externa de los países latino-

americanos, combinada con la universalización del servicio, lo que da pie a un más competitivo y diversificado repertorio de opciones para las amortizaciones. Lo anterior hace de la mercadotecnia bancaria una de las más fascinantes áreas de la disciplina.

Los trabajos reseñados se extienden desde lo empírico a lo teórico y se prestan al análisis o la reflexión y la meditación. Pueden servir además como punto de partida para subsiguientes estudios.

Carlos F. HIDALGO

POLITICA E INSTITUCIONES EN CHILE

En la Biblioteca de la Universidad de Chile

Trabajos considerados: Arraigada, Genaro: **El Sistema Político chileno (una exploración de futuro)**, *Estudios Cieplán*, núm. 15, Santiago de Chile, diciembre de 1984. Boeninger, Edgardo: **Bases para un Orden Económico para la futura Democracia en Chile**, *Estudios Públicos*, núm. 22, Santiago de Chile, otoño de 1986. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/Centro de Estudios del Desarrollo (CED): **Encuesta sobre cultura política y aspectos conexos: Resultados**, Santiago de Chile, 1987. Garretón, Manuel Antonio: **La Transición posible y los escenarios en juego**, *Análisis*, Santiago de Chile, 20/26 enero de 1987. Huneus, Carlos: **La Transición a la Democracia en Chile** *Revista de Ciencia Política*, Vol. 8, núm. 1/2, Pontificia Universidad Católica de Chile, 1986. Hurtado, María de la Luz: **Sistemas de Televisión y Proyectos Estatales en Chile**, *Opciones*, núm. 10, Santiago de Chile, enero-abril de 1987. Muñoz, Heraldo: **Relaciones EE. UU.-Chile, una tensa coyuntura**, *Convergencia*, núm. 10, Santiago de Chile, diciembre de 1986. Nolff, Max: **Caminos propios hacia el cambio. Industrialización y políticas de ajuste**, *Nueva Sociedad*, núm. 88, Caracas (Venezuela), marzo-abril de 1987. Portales, Carlos: **Las relaciones internacionales de las Fuerzas Armadas chilenas; de la guerra fría a los años ochenta**, *Opciones*, Santiago de Chile, enero-abril de 1986. Valenzuela, Arturo: **Orígenes y características del sistema de partidos en Chile**, *Estudios Públicos*, núm. 18, Santiago de Chile, otoño de 1985.

En la Biblioteca de la Universidad de Chile

Chile sigue siendo noticia para los medios informativos mundiales y, por tanto, objeto de interpretación y análisis para los científicos sociales latinoamericanos y preocupación permanente en todo el universo de los latinoamericanistas. El drama contemporáneo de este pueblo y sus instituciones —tomadas durante largo tiempo como modelo de pronta modernización política en la región— ha promovido la producción de un abundante número de estudios y monografías orientados a explicar, en un

principio, las causas de tal drama ante un proceso que se presentó al comienzo como inesperado. Instituciones políticas estables y que aparecían en la superficie como la más clara proyección latinoamericana de las europeas y Fuerzas Armadas con imagen de profesionalidad se constituyeron en mira de indagación por parte, fundamentalmente, de la sociología y la politología.

Probablemente, por razones fáciles de comprender y durante los primeros años de la dictadura militar chilena, la mayor parte de los estudios mencionados fueron producidos fuera de Chile. El exilio de un segmento significativo de la población y la consiguiente diáspora de científicos sociales que eran recibidos por medios académicos e instituciones de investigación de otros países de América Latina, de Europa, Estados Unidos, del área de Estados del socialismo real, etc. —motivos a los que se podría sumar el mismo interés de esos medios por encontrar las razones científicas de un proceso político que se presentaba como insólito y original— indujeron la masiva producción de los estudios mencionados fuera de Chile.

No obstante, y posiblemente hasta la sanción de la Constitución del 80, la mayoría de los estudios y monografías, tesis, etc. dirigieron el núcleo de la indagación hacia la interpretación de la crisis político-institucional. A partir de entonces, se produce un giro de la situación, que se acentúa con motivo de la temporal apertura que promueve el régimen de Pinochet por los años 1983/84. La mayor parte de la producción científica se localiza en medios e instituciones con sede en Chile y el interés se orienta a encontrar los caminos de superación de la crisis. Los artículos aquí reseñados tienen como objeto sistematizar una muestra de los principales problemas que se plantean en el difícil tránsito de la dictadura a la democracia. La mayoría de esos artículos fueron publicados en el número 1 de *Síntesis*, revista documental de ciencias sociales iberoamericanas (AIETI, Madrid, enero-abril de 1987), a los que se agregaron otros que por su interés o actualidad sirven para centrar mejor el tema de la política y las instituciones en el Chile de 1987.

Las áreas temáticas que se enfocan a través de las reseñas serían las más polémicas y problemáticas, porque en ellas estarían concentradas las diferentes alternativas posibles para reorientar a Chile hacia la vigencia de las instituciones y la convivencia democrática. *El sistema político*, en su calidad de marco institucional que a través de una determinada carta constitucional y las leyes de funcionamiento electoral o de partidos políticos pueda adaptarse o no a la realidad y la tradición histórica del sistema y la dinámica de las instituciones polí-

ticas; *el papel de las Fuerzas Armadas* en sus relaciones internas con la sociedad civil y las influencias externas que han recibido; *la política exterior de Chile* con sus determinaciones provocadas por el tipo de vinculaciones establecidas con Estados Unidos, el resto de países latinoamericanos, Europa, etc.; *la economía*, no entendida en forma aislada, sino en su relación con la política y en particular con el tema de la democracia, donde la ecuación libertad-igualdad está lejos de ser resuelta en los países periféricos o del Tercer Mundo; *la transición* de la dictadura a la democracia se ha constituido en un capítulo de dimensión propia dentro de la ciencia política con sus estudios comparativos e indagaciones para adecuar la lógica de las transiciones a las respectivas realidades nacionales; finalmente, se menciona mediante las reseñas un problema institucional que no siempre es observado en su directa relación con la política y la democracia: los modelos y el papel de los *medios de comunicación de masas*, y en especial la televisión, a los que cabría agregar la importancia de los estudios de opinión, para poder calibrar las tendencias de la población en la consideración de aquellos temas que están estrechamente relacionados con los diferentes caminos posibles de la codiciada transición.

472

El sistema político y los partidos

Arraigada (1984) se propone en su artículo entregar antecedentes y proponer alternativas ante el dilema «¿hacia qué sistema político caminar?», que posibilite una democracia estable y eficiente. Para esto se haría preciso, en primer lugar, una crítica de las características del período político chileno conocido como el democrático-republicano que comprendería dos grandes períodos: el de la «República Parlamentaria» (desde luego de la guerra civil en 1891 hasta la revolución de 1924); y el del «presidencialismo de doble minoría» (desde 1932, hasta la caída de *Salvador Allende* en 1973). Para el primero, sostiene que la historiografía tradicional comete un error conceptual, ya que en rigor el parlamentarismo no habría sido tal. En realidad, habría sido un régimen especial de combinación de tres elementos gubernamentales: presidencial, parlamentario y de asamblea, con predominancia del último tipo. Esto, porque tanto el Poder Legislativo, teóricamente controlador del gabinete, como el Ejecutivo (presidencial, elegido cada cinco años) estaban bajo el dominio de las asambleas de diputados y senadores. A pesar de ser republicano, tendría un *carácter oligárquico*, dado lo exiguo de su

base electoral (302.000 inscritos en el cuerpo). En el segundo período (1932-1973), el país se organiza institucionalmente bajo la Constitución de 1925, que facilita un régimen de elección de la presidencia, con el apoyo de una minoría del electorado. Aun cuando de ocho presidentes elegidos en el período, cuatro lo habían sido por mayorías absolutas (*Arturo Alessandri, Aguirre, Ríos y Frei*, la práctica constitucional y la tradición política de los partidos de izquierda y derecha determinaron que el gobierno correspondía legítimamente a quien obtuviera un voto más. Como en todo régimen presidencial, la técnica constitucional fue acumulando en el presidente facultades cada vez mayores en la elaboración y sanción de las leyes.

Lo anterior lleva al autor a sistematizar las siguientes consecuencias negativas: 1) falta de legitimidad de la figura del presidente al resultar electo por una minoría; 2) gobierno del Ejecutivo bajo el sustento de una minoría del Parlamento consolidando un régimen presidencial de «doble minoría»; 3) el sistema facilita la intransigencia y radicalidad de los partidos en el gobierno; 4) conflicto entre el poder presidencial en minoría con la mayoría del parlamento; 5) desgaste y costo político de la figura del presidente ante la situación mencionada; 6) el conflicto permanente entre el Ejecutivo y el Parlamento es una invitación constante al «arbitraje militar». En esas circunstancias políticas, todas las reformas constitucionales, como las de 1943 (*Ríos*) y la de 1970 (*Frei*), tuvieron como objetivo el robustecimiento del poder presidencial. Dadas estas razones, **Arraigada** infiere que una de las más graves causas de la crisis de 1973 fue que el sistema político chileno permitía la conquista de la presidencia por parte de una minoría del electorado. Pero el aspecto crítico se profundiza en el análisis de la Constitución del 80, sancionada por el actual régimen militar presidido por *Pinochet*. Es calificada como un «neopresidencialismo», definiendo a éste y repitiendo a *Loewenstein* (1970) como el régimen que acumula facultades de decisión política y de ejecución en el Jefe del Estado «sin someterla a controles políticos efectivos, y llevándose a cabo el ejercicio del poder bajo la apariencia de una legitimación democrática».

La Carta del 80 llevaría a una pérdida significativa del poder del Parlamento ante, y entre otras razones: a) la desvirtuación de la elección popular del Senado al ser nominados 9, de un total de 35, por la Corte Suprema, el Consejo de Seguridad y el presidente de la República; b) pérdida de iniciativas legislativas y de funciones fiscalizadoras; c) subordinación al Tribunal Constitucional al que se le otorga facultades para cesar diputados o senadores. La

Carta institucionaliza como órganos fundamentales del mencionado «neopresidencialismo» al Tribunal Constitucional, las Fuerzas Armadas y al Consejo de Seguridad Nacional, a la vez que promueve la acción política directa de los tres Comandantes en Jefe y del Director General de Carabineros. El artículo señala que se destruye el predominio político del poder civil y se consagra la posibilidad de «pronunciamientos» del poder militar; a la vez que califica a la Constitución del 80 como *semántica*, ya que se trata de disposiciones que serán plenamente aplicadas y que formalizan el proceso político en beneficio del poder fáctico existente. Poder de naturaleza autocrática y personalista que se manifiesta en la designación nominal del presidente de la República, General Pinochet (art. 14, transitorio, inc. 1.º) para dirigir el denominado período de transición (1980-1989). A esto se agrega —en el ya cercano 1989— la facultad de los Comandantes en Jefe y del Director General de Carabineros, para proponer la persona que ocupará el cargo de presidente de la República. Técnicamente —si bien la propuesta debe ser sometida a plebiscito en un plazo breve— y siempre según el autor, esta primera elección presidencial no puede ser estimada como «libre». Sin embargo, reconoce que la Carta crea un «espacio a un activismo democrático», que puede conducir con el tiempo al conflicto de dos tipos de legitimidades: la *democrática*, afirmada en el voto popular y contraria al régimen, y la *formal* de la Constitución, apoyada por el Tribunal Constitucional, las Fuerzas Armadas y el Consejo de Seguridad Nacional.

Predice que la Constitución del 80 no puede sobrevivir al régimen militar, y que en consecuencia cabe preguntarse por el régimen político que en Chile pueda fundamentar a una democracia estable. Excluye la posibilidad de un régimen presidencial que tenga como modelo al de Estados Unidos o que continúe la tradición histórica del constitucionalismo latinoamericano, por cuanto no se correspondería a la realidad política chilena caracterizada por una *sociedad fragmentada* y un *sistema multipartidario* (la estabilidad de democracias latinoamericanas recientes, como es el caso de Colombia y Venezuela, están fundamentadas en acuerdos históricos de grandes partidos). Descarta también el «parlamentarismo», cuyas experiencias exitosas se corresponden a sociedades desarrolladas, que no es el caso de Chile, un país que debe resolver graves conflictos de otra índole. Finalmente, para **Arriagada** resulta sugerente poner las miras a lo que se denomina *sistemas semipresidenciales*, tomando como referencia a los que hoy rigen en Portugal, Francia, Austria, Irlanda, Islandia

y Finlandia. En este régimen el Presidente es elegido mediante el sufragio universal y posee un número considerable de prerrogativas que lo ubican al mismo nivel que el Parlamento y «claramente por encima del Primer Ministro». Igualmente, se pronuncia por una Constitución que consagre la elección del Presidente por mayoría absoluta y mediante el sistema de escrutinio mayoritario a dos vueltas. Finalmente, postula un gobierno fuerte que pueda manejar «la presión de demandas largamente insatisfechas hasta la defensa del principio del control civil del aparato militar». Gobierno fuerte, aquí se define como un sistema que prácticamente fusione eficientemente el ejercicio del poder entre el Ejecutivo y el Legislativo. Todas estas consideraciones y propuestas conformarían las bases de una forma de gobierno para Chile, que garantice estabilidad, democracia y eficiencia.

Cabe una mención aparte para el Sistema de Partidos Políticos. El autor no está convencido de que una ley electoral determinada pueda modificarlo, debido a que son más fuertes la tradición y las divisiones ideológicas, raciales o sociales. Teniendo en cuenta la realidad actual, predice un sistema de cinco o seis partidos: 1) una izquierda marxista-leninista y prosoviética; 2) otra izquierda, marxista, no leninista y neutral a los bloques; 3) un centro, representado básicamente por la Democracia Cristiana; 4) otro centro, que agrupe alguna de las ramas del hoy dividido radicalismo; 5) una derecha, que retome la tradición liberal-conservadora; 6) otra derecha autoritaria y con rasgos fascistas. Citando a *Sartori*, afirma que este número de partidos constituye una frontera para que sistema el democrático pueda funcionar con eficacia. Propone una serie de normas útiles que podrían disminuir el multipartidismo chileno: creación de distritos electorales que elijan un número restringido de parlamentarios (3/5) dentro de una representación proporcional, y la exigencia de un mínimo de votación electoral nacional (5 %). El otro factor, y también siguiendo a *Stori*, es que la fortaleza de la anterior coalición marxista-leninista convertía al mencionado multipartidismo en un «pluralismo polarizado» ideológicamente y políticamente-radicalmente enfrentado. En este sentido, **Arriagada** ve como un buen síntoma la moderación del sector mayoritario del Partido Socialista hacia posiciones no leninistas y de real compromiso con las instituciones democráticas. En definitiva, disminuir el número de partidos, moderar la polarización de la sociedad política chilena, fomentar un *pluralismo moderado* de partidos, ampliar las corrientes ideológicas y promover las coaliciones de partidos que puedan establecer acuerdos de ancha base social de apoyo,

serían los elementos más importantes de un futuro Sistema de Partidos para Chile.

Los interrogantes que se formula **Arturo Valenzuela** (1985) están relacionados de igual manera con el sistema de partidos en Chile: si estaba desgastado antes del golpe de 1973, si se cumplió con la misión de destruirlo durante el gobierno militar, si surgirá luego uno parecido o distinto y, finalmente, al papel que cabe a los mismos en un avance hacia la redemocratización. Según **Valenzuela**, el sistema partidista chileno debe su naturaleza a tres divisiones societales: centro-periferia, religiosa (Estado contra Iglesia) y de clase. Estas divisiones habrían pertenecido a diferentes épocas: a) la de centro-periferia, cuando a mediados del siglo XIX la clase política emergente en Chile consigue derrotar intereses regionales y extender la autoridad estatal sobre la totalidad del territorio; b) la religiosa, en el momento en que el enfrentamiento entre radicales y liberales anticlericales frente a conservadores pro-Iglesia condujo a una lucha legal por ampliar influencias y a la reforma electoral de 1874, que promovió una mayor democratización; c) la de clase, a través de la República Parlamentaria que fue canalizando en el Congreso las demandas de los diferentes grupos de interés, y por consiguiente las reivindicaciones políticas de la naciente clase obrera se formularán a través de la formación del Partido Democrático (1887), Partido Socialista de los Trabajadores (1912), Partido Comunista (1922), y el definitivo Partido Socialista en la década del treinta. Todas estas formaciones y divisiones, eficaz e institucionalmente canalizadas, conducen al autor a sostener, y utilizando una cita de *Silvert*: «Chile es único, no sólo en cuanto al número de sus partidos, sino al alcance nacional de éstos, su alto grado de impersonalismo y la manera en que calzan dentro de tres ideologías». Inclusive el centro—cuyo ascenso o descenso habría dependido de la fortaleza de los extremos— sería organizado, policlasista y con plataformas ideológicas claras. En este sentido, el Partido Demócrata Cristiano no tendría paralelo en América Latina.

Mediante un estudio de las diferentes tendencias del apoyo electoral a los partidos en Chile, **Valenzuela** revela dos características básicas del sistema chileno: la alta competencia partidista y el fuerte tirón histórico hacia la polarización. Al mismo tiempo, sale al paso a la creencia generalizada de que a las diferentes corrientes ideológicas y partidistas chilenas se le corresponda una respectiva base social. Por el contrario, los partidos en Chile tendrían un apoyo de base heterogénea y el mejor ejemplo sería el caso de la Democracia Cristiana, que por su importante componente reformista, dis-

putó y disputa a la izquierda el apoyo obrero, y en especial a los sectores católicos de dicha clase. La crisis del sistema de partidos en el último Chile autoritario no se debería a una debilidad de las instituciones, sino al «surgimiento de un centro mal dispuesto a cerrar la brecha entre los extremos y la declinación de las instancias institucionales de acomodamiento en aras de la eficiencia técnica».

Y a pesar que el régimen militar se propuso barrer el sistema de partidos preexistente, al cabo de diez años éste reparece con vigor, al menos en sus alas de centro y de izquierda. Una de las razones fundamentales de ese resurgir estaría en el hecho de que gran parte de sus militantes lejos de desaparecer habrían logrado tener presencia en diversos grupos e instituciones de la sociedad civil. **Valenzuela** coincide con **Arriagada** en las consecuencias negativas del exceso de poder presidencial; pero, en cambio, termina proponiendo un *sistema parlamentario* por tres importantes razones: 1) evitar las grandes coaliciones que favorecen la polarización; 2) eliminar el enfrentamiento entre el Ejecutivo y el Legislativo; 3) moderar los programas mediante la permanente negociación a que lleva la necesidad del apoyo parlamentario.

Las Fuerzas Armadas y la política internacional

El ya largo gobierno autoritario de las Fuerzas Armadas chilenas ha llevado al análisis científico-político a relacionar dos elementos a los que tradicionalmente se indagaba en forma independiente: las Fuerzas Armadas de un país en particular y las influencias políticas provenientes del exterior. **Carlos Portales** (1986) sostiene que las Fuerzas Armadas chilenas se encuentran vinculadas a un sistema de relaciones internacionales que se hace preciso analizar y sin caer por tal motivo en ningún determinismo de tipo conspirativo. Son más bien *tipos de influencia* que la relación externa puede ejercer sobre los militares mediante *canales* operativos, que a su vez dependería de la *dinámica interna* de las Fuerzas Armadas que reciben las influencias y provocan un determinado *efecto de comportamiento*. Las influencias —según el autor— pueden ser de tipo *organizacional* (asesoramiento profesional); *logística* (modos o formas de transferencias de armas y equipos bélicos); *ideológica* (transmisión de valores); *política* (alternativas de comportamiento político de las Fuerzas Armadas). Los canales de influencias existentes en la actualidad provendrían del sistema panamericano que se fue articulando, luego de la segunda guerra mundial, bajo la hegemonía de Estados Unidos. La

institucionalización se fue operando a través de sucesivas reuniones interamericanas: La Habana (1940); Río de Janeiro (1942); Acta de Chapultepec (1945); Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca, TIAR (Río de Janeiro, 1947), y la Carta de Organización de los Estados Americanos de 1948. A esto *cabría agregar la ayuda militar norteamericana a las Fuerzas Armadas chilenas por los mecanismos bilaterales del sistema.*

El gobierno militar chileno surge en un momento histórico caracterizado por la multipolaridad (Europa Occidental, Japón, China), que diversifica el mercado internacional de armas y que posibilita diversas alternativas de aprovisionamiento a los países latinoamericanos. Chile —siempre según **Portales**— aumentó su gasto militar entre 1973-1979, por la misma naturaleza del gobierno, y por la existencia de dos crisis de frontera: con Perú (1973-74) y con Argentina (1978). Sin embargo, la relación de cooperación militar con Estados Unidos habría experimentado cambios durante el gobierno militar. Mientras que en los primeros años la ayuda militar norteamericana fue apreciable, luego —y a partir de 1975— la acción de elementos liberales en el Congreso de Estados Unidos fue recortando y condicionando la ayuda a la cooperación política de Chile en materia de derechos humanos. En 1981 la administración *Reagan* deroga la enmienda *Kennedy* (el senador norteamericano logró hacer sancionar a fines de 1974 un límite de 25 millones de dólares a la venta de armas a Chile), pero la ayuda militar a Chile sigue condicionada al progreso de la situación en materia de derechos humanos y a la cooperación de Chile en el juzgamiento de los inculcados en los asesinatos de *Letelier* y *Moffit*.

Seguidamente, **Portales** estudia los diferentes canales operativos de las relaciones militares chilenas en el período posterior a 1973. Pero importa, fundamentalmente, sintetizar el análisis que realiza sobre el marco de las relaciones militares en el futuro. Predice para el mediano plazo una intensificación de la diversificación de los canales de aprovisionamiento. En Europa la tendencia sería a aumentar las exportaciones de armas; en el Tercer Mundo, el papel que podrían cumplir países como Brasil y Argentina; a los que *cabría agregar en calidad de proveedores a la Unión Soviética, Israel y Sudáfrica.* Esta diversificación sería igualmente previsible en materia de canales organizacionales. En los canales de transmisión ideológica la influencia externa también sería menor, e igualmente en las influencias políticas. Esta situación provocaría mayores márgenes de autonomía de las Fuerzas Armadas, pero sin observarse en el corto plazo influencias externas alternativas.

Por último, el autor discurre sobre el papel de las Fuerzas Armadas en la redemocratización de Chile. Afirma que las tendencias señaladas anteriormente no son suficientes para suponer un cambio del papel político de las mismas, ya que la idea de la seguridad nacional fue la que dio sustento y orientó su larga incursión en la vida política del país, modelando una especie de tutela militar que se manifiesta en la Constitución del 80. De manera tal que se haría preciso para cambiar ese papel político una modificación sustancial del mismo régimen político existente. Se harían necesarias ciertas condiciones de ajuste de las Fuerzas Armadas a un proceso de democratización:

- Control civil sobre las Fuerzas Armadas.
- Modelación e instrumentación de instituciones y mecanismos de dirección de una política de defensa.
- Sistema de seguridad regional que dé estabilidad a las relaciones interestatales continentales.
- Retiro de todas las bases y fuerzas militares no latinoamericanas de la región.

Por otra parte, las influencias externas que puedan experimentarse sobre las Fuerzas Armadas chilenas están vinculadas con *La política exterior* que genere el sistema político. Con el actual régimen, el contexto donde se desenvuelve la política exterior chilena ha estado caracterizado por el aislamiento provocado por las reiteradas condenas de los organismos internacionales y los países de la Europa occidental ante la situación de los derechos humanos en Chile. En ese marco, acentuado en el último año, **Heraldo Muñoz** (1986) analiza la tensa coyuntura actual de las relaciones entre Chile y Estados Unidos; y sostiene que Estados Unidos y su gobierno «estiman que el rechazo de *Pinochet* a una apertura democrática en Chile estimula las posturas más radicalizadas y, por ende, contribuye a la polarización e inestabilidad del país y a un tipo de salida impredecible e incontrolable». Esto haría que Estados Unidos presione directamente sobre el gobierno militar chileno para que éste modifique su política con respecto a los derechos humanos. A las circunstancias mencionadas habría que añadir las reiteradas manifestaciones de *Pinochet*, por las que confirma su continuidad en el poder después de 1989.

Economía, ajustes y democracia

El tema de las relaciones entre *las concepciones económicas y la democracia* en un país como Chile, que hasta la actualidad ha estado englobado en

una autocracia política y un neoliberalismo económico, es un asunto que preocupa a los científicos sociales, y en particular a los economistas. **Edgar-do Boeniger** (1986) postula un acuerdo y compromiso con la democracia de modo que «las contradicciones que puedan presentarse entre democracia y socialismo o entre democracia y capitalismo deben resolverse en favor de aquéllas». Y agrega que en todos los países democráticos existe el predominio del mercado y la *propiedad privada de los medios de producción* y, en consecuencia, las opciones posibles estarían entre neoliberalismo, economía social de mercado y *diversas formulaciones de socialismo democrático*. Estas opciones no serían plenamente coincidentes con la realidad chilena por tratarse de un país subdesarrollado que no ha resuelto todavía problemas económicos elementales como la pobreza y la marginalidad.

El autor puntualiza algunas condiciones que la misma *democracia política*; impondría al orden económico. La primera es la tensión entre los valores de libertad e igualdad: la democracia privilegia la libertad política, en cambio, la libertad económica es objeto de controversias ya que tiende a producir desigualdades; pero que la libertad económica en democracia política supone como condición indispensable la existencia de la propiedad privada de los medios de producción y la posibilidad individual de tener iniciativas económicas. La segunda, es el reconocimiento de los conflictos sociales como inherentes a la democracia, a los que es preciso encontrar cauces para su regulación mediante mecanismos de mediación y arbitraje. **Boeniger** afirma que en Chile como en los demás países del Tercer Mundo se requiere «un proceso histórico fuertemente tendencial que signifique constantemente elevación de nivel de vida, incorporación y participación social, menor desigualdad y, en general, la construcción de una sociedad más justa y más humana». Y agrega que la democracia requiere de una aceptación colectiva de la necesidad de cambios económico-sociales. Por último, la tercera condición es la dispersión del poder desde el punto de vista económico, condición que implica al pluralismo económico y los necesarios contrapesos privados al poder económico del Estado.

A su vez, el sistema político debería respetar ciertas condiciones para el funcionamiento de la economía. La primera sería la observancia de las reglas del funcionamiento lógico del sistema, que supone, por ejemplo, el respeto —por parte del Estado— de los derechos de los empresarios y de los trabajadores. La segunda sería la necesaria adecuación de esa lógica a los momentos de crisis. Y la tercera, la previsión técnica del Estado mediante el

concurso de un pequeño equipo de economistas y analistas políticos ante la dimensión de los problemas a resolver y los que eventualmente se podrían presentar.

Finalmente, el autor realiza un análisis de los temas económicos más polémicos y sostiene la necesidad de llegar a acuerdos lo más amplios posibles. Afirma que en Chile no se cumplen las condiciones razonables de igualdad exigida por la doctrina de la economía social de mercado, y que para un funcionamiento eficaz del sistema económico habría que operar según dos esquemas lógicos contradictorios. Y agrega: «La primera de estas nociones conduce a privilegiar en cuanto a la producción directa de bienes y servicios la lógica del mercado...» «En cambio, las grandes decisiones de nivel macro como la fijación de objetivos nacionales, el alineamiento de la estrategia de desarrollo de mediano plazo y las definiciones distributivas, deben tomarse de acuerdo a la lógica del ciudadano». Las probabilidades para llegar a acuerdos de concepciones económicas en Chile estarían aumentando en la medida en que, por ejemplo, el pensamiento socialista chileno gira hacia un reconocimiento de la legitimidad de la propiedad y la necesidad de las funciones empresariales privadas. **Boeniger** postula que debe reconciliarse la existencia de la propiedad privada con la mayor vigencia del principio de la igual libertad, por intermedio de las siguientes estrategias alternativas:

- a) Cambios en la concepción del derecho de la propiedad y de su ejercicio.
- b) Reducción de la importancia relativa de la propiedad *vis a vis* de la gestión o control de los medios de producción.
- c) Mayor acceso a la propiedad.

Sugiere un esquema tentativo de la estructura de la propiedad productiva, destinando al Estado la gestión pública de empresas de servicios públicos tradicionales (energía, petróleo, gran minería del cobre, etc.); empresas mixtas con eventual mayoría pública en rubros como acero, grandes proyectos químicos o electrónicos, industrias de punta de mucho requerimiento de capitales, industrias de bienes de capital, etc.; empresas privadas con eventual participación pública minoritaria en insumos industriales, papel y celulosa, comercialización mayorista, etc. Preocupa al autor el poder producir una persistente tendencia a la *redistribución* que aminore los conflictos sin que, a la vez, se desaten profundas presiones desestabilizadoras. Para ello se requeriría: 1) acciones directas de asistencia, dirigidas a satisfacer las necesidades básicas de los dos deciles inferiores de la pirámide distributiva compuesta, básicamente, por pobres y marginales;

2) el 40 por 100 que sigue en la pirámide distributiva, al 20 por 100 más pobre sería beneficiario del gasto tradicional del Estado; 3) mientras que el 40 por 100 restante de la pirámide no recibiría subsidio alguno; 4) generación de empleos como prioridad nacional absoluta; 5) considerar las partes del territorio nacional más atrasadas en la acción redistributiva. En definitiva, estrategias económicas compatibles con el proceso democrático, que consideren como prioridad fundamental la erradicación progresiva de la pobreza y asignen un papel social esencial a sectores profesionales y empresariales.

La consideración de las políticas de ajuste aplicadas por los gobiernos latinoamericanos, como resultado de la imposición de organismos financieros internacionales, constituye también una preocupación, en relación al normal funcionamiento de la democracia en la región. **Max Nolff** (1987) analiza los efectos de esa política sobre la economía latinoamericana, en general, y sobre el sector industrial, en particular. Se trata de economías en crisis y para ello el autor se remite a la Declaración de los Jefes de Estado latinoamericanos en Quito (1984); y a la Declaración de La Habana (25 de mayo de 1984), donde se describe la naturaleza de esa crisis, y en particular el endeudamiento externo. Se basa en datos de la CEPAL para corroborar que las políticas de ajuste han sido ineficientes y han tenido un alto costo social con disminución de los ingresos y la ocupación. Los efectos de los ajustes sobre las industrias han contribuido a la contracción y habrían provocado un importante desmantelamiento del sector manufacturero. **Nolff**, a pesar de los desequilibrios provocados por el anterior proceso industrializador, se pronuncia por un nuevo impulso a la industrialización que reduzca el elevado grado de vulnerabilidad externa de la región mediante estrategias que articulen mejor al sector industrial con los otros sectores nacionales de la economía. Una política industrial destinada a satisfacer las necesidades básicas de la población, y que promueva el intercambio interregional, con disminución de la protección oficial, y que persiga cambios estructurales profundos en la producción y organización industriales.

La transición en Chile

Teniendo como referencia los procesos de transición a la democracia que se operaron en el mundo de 1974 en adelante —en el sur de Europa: Grecia, Portugal y España; en América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú y Uruguay; en el sudeste asiático: Filipi-

nas, **Carlos Huneeus** (1986) analiza los problemas de la transición e inauguración de la democracia en Chile, y predice que a pesar de los problemas de la región latinoamericana el futuro será de la democracia y que por lo tanto —en algún momento— Chile, como también Paraguay, tendrá que avanzar por ese camino. Su preocupación es cómo se producirá el *gatillamiento* de la transición en Chile y distingue, en primera instancia, los conceptos de *toma del poder* (únicamente el caso de Portugal), de *entrega del poder* (casos Perú, Ecuador, Uruguay y Argentina). El tema también lo lleva a utilizar las categorías de *reforma* o *ruptura* para definir las características del denominado gatillamiento. Ante estas dos posibilidades, **Huneeus** se inclina por la reforma como lo más probable para el caso chileno. A su vez, el análisis de las transiciones giraría sobre tres preguntas: *desde dónde* se avanza; *cómo* se avanza, y *hacia dónde* se avanza. Por otro lado, el análisis de la transición en Chile exigiría identificar los cambios internos producidos en el sistema político; este estudio conduciría a la constatación de dos partes en ese sistema: a) el subsistema político *oficial*, compuesto por las agencias gubernamentales fieles al modelo autoritario; b) el subsistema político *real*, integrado por los espacios de libertad conquistados por la oposición. A este proceso lo define como un régimen autoritario esquizofrénico que ha legitimado una especie de *diarquía*. De modo tal que la transición en Chile podría ser vista como el cambio de la *diarquía* a la *poliarquía*, habiendo de esta forma *comenzado* la transición.

La emergencia de la diarquía se habría producido ante la crisis del modelo neoliberal del crecimiento económico —a partir de 1981—, que provocó escisiones en la coalición gobernante, con desertiones de personalidades independientes y de grupos que habían pertenecido al Partido Nacional; entonces, surgen nuevamente a la acción, públicamente, los partidos políticos, grupos de presión y diversas asociaciones; «los chilenos salieron a la calle», pero «el régimen no cayó». El cambio político hacia el logro de espacios pluralistas se vio fortalecido por el impacto de dos *aceleradores*: la competición electoral dentro de las asociaciones para legitimar el surgimiento de los dirigentes, y la crisis dentro del aparato de coerción del régimen por el retraimiento del cuerpo de carabineros en la labor represiva ante las acusaciones de extralimitaciones. Para **Huneeus** el desarrollo del subsistema *real* tiene también su explicación en la profunda tradición democrática del pueblo chileno, que había experimentado en las últimas décadas, antes de 1973, procesos de *alta politización* que luego fue-

ron transmitidos familiarmente a las nuevas generaciones. Cabría agregar, como factor de apoyo dentro del mismo subsistema a resquicios que dejó el régimen en la acción de la Iglesia y en los medios de comunicación de masas. Por el contrario, el subsistema político *oficial* sería para el autor un régimen autoritario por la combinación de tres elementos: heterogeneidad de la coalición gobernante de civiles y militares; la adopción de una legitimación mixta, cuya base sería el éxito económico, y un bajo nivel de institucionalización acompañado por la personalización del poder en el general *Pinochet*. Esa combinación estaría apoyada por diversas agencias gubernamentales.

Para las estrategias de cambio de régimen político, paso de la diarquía a la poliarquía, el autor estudia las diversas estrategias que se dieron en los otros casos de transición: las posibilidades de *ruptura o reforma; entrega o toma del poder; la terminación* de los regímenes dictatoriales; a los *acuerdos de élite o presiones desde la base social*. Califica a la situación actual del subsistema político *oficial* como de *parálisis decisoria*, y no prevé otra posibilidad que cumplir su calendario político ante la falta de alternativas. Lo mismo con respecto a la candidatura de *Pinochet* para 1989, y termina concluyendo: «El subsistema político *real*, creemos, ganará la elección no competitiva. Con ello, el subsistema político *real* conseguirá la autoridad que no tiene hoy, pues llegará derrotando una fórmula constitucional que nació mal en 1980, y terminará peor en 1989. En ese momento se inaugurará la democracia, que lo habrá sido mediante una vía de la *reforma*».

Por su parte, **Manual Antonio Garretón** (1987) actualiza el tema de la transición a la vista de los últimos acontecimientos políticos chilenos, especialmente los ocurridos durante 1986. Este año habría sido aleccionador, ya que ha demostrado que el régimen militar puede cumplir con los objetivos fijados en la Constitución del 80, hasta 1989; pero a partir de allí en adelante el asunto sería discutible por la demostrada capacidad movilizadora y organizativa de los sectores democráticos chilenos, la Iglesia y la presión internacional. De otro lado, 1986 también habría demostrado el fracaso de los grupos que se plantean una estrategia transicional de tipo insurreccional, y de otros, cuya alternativa desarrollada conducía al colapso del régimen o al vacío institucional. Estas estrategias, lejos de producir cambios o colapsos, llevarían, por el contrario, al mantenimiento y fortalecimiento del régimen. En consecuencia, «la transición a la democracia en Chile girará inevitablemente en torno al cambio del marco institucional impuesto en 1980. Se-

gún **Garretón**, uno de los componentes de la actual situación sería la pérdida gradual de apoyos del régimen militar hasta quedar prácticamente reducidos a *Pinochet* y las Fuerzas Armadas. De modo que las posibles alternativas hasta 1989 quedarían reducidas —en cuanto a decisiones— a esa cúpula.

Para el autor, un segundo componente de los procesos de transición es la movilización y presión de la sociedad, de la oposición social y política. En tal sentido, los acontecimientos de 1986 habrían dejado la lección de que si bien la movilización había sido importante y significativa para organizar a los movimientos sociales y conquistar espacios democráticos, no habría sido efectiva en la prospectiva de poner término al régimen y de incentivar el proceso de transición. Sería evidente la falta de estrategias o de un diseño unitario de transición por parte de las fuerzas de oposición (ejemplo de ello sería el papel que le correspondió a la denominada Asamblea de la Civilidad). La línea de análisis continúa con la idea de que si no se ha operado el colapso del régimen, no habría posibilidad de transición democrática sin una negociación entre la oposición política y los titulares del poder, y que la posibilidad sería entre *Pinochet* y las Fuerzas Armadas, por un lado, y los representantes de la oposición, por el otro. Tal negociación resultaría inviable por la negativa de la oposición a negociar con *Pinochet*. **Garretón** afirma que para una transición a la democracia, de aquí hasta 1989, se echa en falta una propuesta institucional alternativa —con sus plazos y mecanismos— y la falta de unidad de la oposición.

Otro componente de los procesos de la transición sería la participación e intervención de actores que tendrían la posibilidad de estar por encima del régimen y de la oposición, y, por tanto, con capacidad de mediar. En el caso chileno dos elementos se ubicarían en esta situación: Estados Unidos y la Iglesia. La política del primero —según el autor— se reduciría a preparar un espacio gradual en materia de derechos humanos y de democratización «restringida», no antes de 1989, con exclusión de la izquierda marxista. Tal política no diferiría de la Constitución del 80, salvo las «elecciones abiertas», que quitarían posibilidad al mantenimiento de *Pinochet* en el Poder. Finalmente, **Garretón** analiza los escenarios en juego: *Pinochet* y la oposición. A *Pinochet* lo ve enredado en las mismas contradicciones que le planteará la institucionalidad implantada, de modo que sus posibilidades y juegos se verían sumamente restringidos a partir de 1989. Para la oposición, la única vía eficiente sería asegurar el término del régimen militar y preparar la transición a la democracia a partir de 1989. Final-

mente, todos los actores en juego deberían tener en cuenta a lo que él denomina Chile «profundo».

Que lo define de la siguiente manera: «Una cultura de la dignidad personal, una valoración de la acción colectiva y política, una adhesión a lo que puede hacer un Estado como representante de la Nación, una comprensión de la solidaridad, un reconocimiento de la diversidad, un rechazo a las desigualdades e injusticias, que no han sido alteradas». En definitiva, la supervivencia del sustrato democrático en la población. A lo que agregaría la parte difusa y marginada de la misma, que no ha sido incluida en el proceso modernizador.

Medios de comunicación y estudios de opinión

En el estudio de **María de la Luz Hurtado** (1987) se indagan las políticas televisivas en Chile, y sus problemas y paradojas. Precisamente, la paradoja y la utopía serían los términos a aplicar en el análisis de la televisión chilena. Sistema al que se ha caracterizado como original por ser las universidades las únicas instituciones facultadas para operarlas. Orgullo de los círculos progresistas en la década del sesenta. En 1973, denostada por los mismos círculos, por ser las principales fuentes de adoctrinamiento político y alienación social. **María de la Luz Hurtado** enuncia la hipótesis, en el trabajo, que el sistema de televisión universitario chileno, habitualmente interpretado como una política visionaria de la clase dirigente, sería más bien el resultado de un complejo proceso de regulación de poderes —al margen del legislativo— en coherencia con los principios inspiradores del Estado en sus respectivas hegemonías y períodos históricos. El punto en común, en todo caso, estaría constituida por una concepción de *Estado docente*, ilustrado y desarrollista. La autora sostiene, en una segunda hipótesis, que las experiencias de televisiones basadas en reformas culturales, con representatividad social en producción y programación, realizadas en la televisión latinoamericana y sin contar con subvención del Estado, resultan enfrentadas a las dinámicas dominantes de la transnacionalización.

Seguidamente, describe los diferentes períodos de formación de la televisión chilena y las distintas políticas que la fueron conformando:

1. Formación del proyecto cultural: la televisión chilena se inicia tardíamente (1959). El antecedente más importante fue la legislación de Ibáñez (1958); en favor de la televisión privada pero sin alentar la importación de los equipos necesarios. El presidente *Alessandri*

bloquea la introducción de la televisión, y la Universidad Católica (1959) y la necesidad de Chile (1960) inauguran la televisión chilena, sin autorización legal explícita.

2. Los modelos universitarios-comerciales (1963-1967). Se expande el canal 13 de la Universidad Católica de Chile y el canal 9 de la Universidad de Chile. El primero se consolida como canal universitario-comercial, moderno, y con amplia audiencia. El segundo es más cultural, responde a la estructura académica y se preocupa por el desarrollo de «lo nacional»; en su seno existirían resistencias considerables a aceptar la lógica comercial.
3. La Reforma Universitaria y Televisiva (1967-1970). El canal 13 de la Universidad Católica busca integrar su política a las concepciones de la Reforma Universitaria mediante la integración a la sociedad, realizando la labor académica e investigativa según las necesidades del país, y promoviendo la participación de todos los estratos en especial los trabajadores. El canal 9 de la Universidad de Chile consigue sobrevivir, a pesar de los conflictos internos.
4. El canal nacional y la TV, un problema político (1970-1973). El gobierno demócrata cristiano de *Frej* proyecta un nuevo sistema televisivo en consonancia con su modelo modernizador. Promueve un canal de extensión nacional e impulsa una legislación que termina sancionándose en 1970, cuando la Unidad Popular había ganado las elecciones. Durante el gobierno de Allende, la televisión se convertiría en caja de resonancia de los grandes conflictos políticos.
5. La televisión durante el régimen militar (1973-1987): los canales se ven sujetos al control gubernamental y militar directo, pasando a depender de la Secretaría General de Gobierno. No se la privatiza. Con el *boom* económico (1978-1982) se produce una rápida modernización tecnológica y un aumento significativo de la cantidad de aparatos. La televisión acompaña la lógica comercial y el adoctrinamiento impuesto por el régimen militar.

Por último, **Hurtado** analiza las posibilidades de la TV chilena. La *primera* consideración es que la televisión en Chile ha acompañado las respectivas políticas públicas y los objetivos económicos y políticos impuestos por los sucesivos grupos dominantes. En tal sentido, todos los gobiernos se han

resistido a ampliar la TV al sector privado, siendo invariablemente los dos entes responsables: la Universidad y el Estado. Una *segunda* es que el incremento de los programas distractivos de la programación norteamericana envasada ha sido constante. Y la *tercera* son las alternativas que se presentan; la posición más ecuatoriana sería aquella que propone un mantenimiento de la TV universitaria-estatal, como programadora, y de acceso a la producción a empresas independientes. De cualquier forma, sugiere la necesidad de un pacto sobre el estatuto de la TV entre las fuerzas de la oposición democrática.

Finalmente, resulta de interés en estas reseñas sobre las instituciones y la política en Chile, presentar algunas de las conclusiones que se extraen de la «Encuesta sobre cultura política chilena y aspectos conexos: resultados generales», realizada por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Chile) y el Centro de Estudios del Desarrollo (CED), en Santiago de Chile en 1987. Este trabajo se realizó bajo estado de sitio, y la sensibilidad y resistencias ante preguntas políticas podría afectar los resultados. El universo fue el denominado gran Santiago, con una muestra de mil doscientos casos seleccionados en tres etapas, las dos primeras aleatorias y la tercera por cuota. Algunas de las conclusiones que se pueden extraer de los resultados serían las siguientes:

- Entre los que se interesan poco o nada por la política suman el 81 por 100.
- El 62 por 100 de los encuestados estuvo de acuerdo en que «la gente se interesa por la política sólo para tener beneficios personales».
- Entre un número de ideas políticas presentadas, los conceptos de *libertad e igualdad* fueron los más valorados positivamente por los encuestados.
- El 55 por 100 opinó que la democracia es preferible a cualquier otra forma de gobierno.
- Se siente más cerca de una posición de centro el 43 por 100.
- El Demócrata Cristiano es el partido que más recuerda el 59 por 100 de los encuestados.
- El porcentaje de los que creen como nada probable que se produzca un cambio de gobierno en Chile antes de 1989, llegó al 74 por 100.

Los cuadros respectivos han sido publicados en la Revista *Síntesis*, núm. 1, Madrid, enero-abril de 1987.

A manera de conclusiones

Después de casi catorce años de gobierno militar autocrático en Chile, pareciera que los analistas y científicos políticos, especializados en el caso chileno, no ven posibilidades de cambios profundos antes de 1989. Entre las ideas y categorías políticas que operan en los análisis resultaría indudable que el concepto que se privilegia es el de *democracia*, por encima de otros de mayor vigencia en décadas anteriores.

Teniendo en cuenta los apartados en que se han sistematizado los artículos reseñados, y valorando exclusivamente las consideraciones de los mismos, cabría destacar los siguientes a manera de conclusiones:

El *sistema político* chileno habría funcionado eficientemente durante la denominada «República Parlamentaria», y no sería erróneo afirmar que fue modelo de instituciones democráticas en América Latina, con partidos políticos bien organizados, con plataformas programáticas claras y con un espectro ideológico coincidente —en gran medida— con la modernidad política europea. Sin embargo, existirían dos grandes consecuencias negativas que no serían ajenas, en calidad de causas, al golpe de Estado de 1973. La primera de ellas sería las excesivas atribuciones y facultades que se fueron otorgando al presidente de la República. Y la segunda, la proliferación de fuerzas en el *sistema de partidos políticos* chileno que terminaban confluyendo —y al decir de *Sartori*— en un pluralismo polarizado, en enfrentamiento ideológicamente radicalizado.

Las *Fuerzas Armadas* chilenas, también, constituirían una referencia obligada de profesionalidad en América Latina. La consecuencia negativa de tal característica sería que les ha permitido mantener la unidad y el cumplimiento de los objetivos en el actual régimen militar que sostienen. En una redemocratización de las sociedad chilena, la alternativa para las Fuerzas Armadas estaría en su subordinación al control civil y en encontrarle una función dentro de una nueva política de defensa. La *política exterior* chilena del régimen militar ha estado connotada por el aislamiento internacional y por las ambigüedades de Estados Unidos entre un apoyo a la política económica y la prédica anticomunista del régimen, y presiones constantes para que se respeten los derechos humanos y se ensanche la apertura hacia la democracia. La actual coyuntura internacional, con tendencias hacia la multipolaridad, favorecerían en el futuro estrategias internacionales de mayor autonomía y de integración regional latinoamericana.

En los análisis sobre la economía chilena cobra importancia la relación de los mismos con la categoría de la *democracia* política. En ese sentido, el papel del Estado, de la propiedad y de la iniciativa económica privada estarían siendo reformulado por parte de los analistas económicos. En países subdesarrollados como Chile resultaría problemático operar armónicamente dentro de la ecuación libertad-igualdad. El endeudamiento externo y las políticas de *ajuste* aplicadas podrían conducir a las sociedades latinoamericanas a mayores desigualdades y conflictos sociales.

La *transición en Chile* habría tenido su inicio con la crisis de la política económica neoliberal en 1981. La oposición democrática habría conquistado importantes espacios de actividad y de poder, a partir de entonces. Sin embargo, no se observarían posibilidades de grandes cambios o de colapsos del régimen, debido a la falta de unidad y de un diseño para la transición, por parte de la oposición democrática, y a la inexistencia de flexibilidad y de alternativas dentro del régimen militar.

La TV chilena continuaría con el modelo diseñado: universitario-estatal, que habría permitido a los sucesivos grupos dominantes manipularla política y comercialmente. Sin embargo, el modelo continuaría teniendo un considerable número de adeptos, por los logros históricamente realizados, en lo que hace a promoción de la identidad nacional y cultural y participación social. Algunos de los estudios de *opinión* realizados corroborarían ciertas consideraciones hechas anteriormente.

Reseña S

Temáticas
De España



ESTUDIO SOBRE LA HISTORIA ECONOMICA DE ESPAÑA DEL PERIODO 1920-1936

LOS TRABAJOS CONSIDERADOS EN ESTE ESTUDIO

Trabajos considerados: Ben Amí, S.: **La Dictadura de Primo de Rivera, 1923-1930**, Planeta, Barcelona, 1984. Cabrera, M.: **La patronal ante la II República. Organizaciones y estrategia, 1931-1936**, Madrid, Siglo XXI, 1983. Carreras, A.: **Gasto nacional bruto y formación de capital en España, 1849-1958: Primer ensayo de estimación**, en P. Martín Aceña y L. Prados de la Escosura (eds.), *La nueva Historia Económica en España*, Tecnos, Madrid, pp. 17-51, 1984. Comín, F.: **La economía española en el periodo de entreguerras (1919-1935)**, en J. Nadal y otros, *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, pp. 105-149, 1987. Comín, F.; Martín Aceña, P.: **La política monetaria y fiscal durante la Dictadura y la Segunda República**, en *Papeles de Economía Española*, núm. 20, pp. 236-266, FIES-CECA, Madrid, 1984. Fraile, P.: **El País Vasco y el Mercado Mundial 1900-1930**, en *La modernización económica de España, 1830-1930*. Compilador: Nicolás Sánchez Albornoz, Madrid, pp. 226-251, 1985. García Delgado, J. L.: **La industrialización española en el primer tercio del siglo XX**, en J. M. Jover (director), *Historia de España, vol. XXXVII. Los comienzos del siglo XX. La población, la economía, la sociedad (1898-1931)*, Espasa-Calpe, Madrid, pp. 3-171, 1984. Garrabou, R.; Barciela, C., y Jiménez Blanco, J. I.: **Historia agraria de la España contemporánea 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)**, Crítica, Barcelona, 1986. Gómez Mendoza, A.: **La Industria de la Construcción Residencial: Madrid, 1820-1935**, en *Moneda y Crédito*, núm. 177,

pp. 53-81, Madrid, junio 1986. Hernández Andreu, J.: **España y la crisis de 1929**, ed. Espasa-Calpe, Madrid, 1986. Julia, S.: **Madrid, 1931-1934. De la Fiesta Popular a la lucha de clases**, Siglo XXI, Madrid, 1984. Martín Aceña, P.: **La política monetaria en España, 1919-1935**, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1984; y **La cantidad de dinero en España, 1900-1935**, Banco de España, Servicio de Estudios, Madrid, 1985. Palafox Gamir, J. (1986): **La Política Presupuestaria de la Dictadura de Primo de Rivera. ¿una reconsideración necesaria?**, en *Revista de Historia Económica*, año IV, núm. 2, primavera-verano 1986, pp. 389-410, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid. Pereira Castañares, Juan Carlos: **La actitud británica ante el golpe de Estado de Primo de Rivera: Imágenes y percepciones**, en *Hispania*, XLVI, pp. 353-390, Madrid, 1986. Sanz Fernández, J.: **La agricultura española durante el primer tercio del siglo XX: Un sector en transformación**, en J. Nadal y otros: *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, pp. 237-258, 1987. Tena, A.: **Una reconstrucción del comercio exterior español, 1914-1935: La rectificación de las estadísticas oficiales**, *Revista de Historia Económica*, núm. 1, 1985, pp. 77-119. Tortella, G. (1984): **La agricultura en la economía de la España contemporánea: 1830-1930**, en *Papeles de Economía Española*, núm. 20, pp. 62-73, 1984. Varios, Seminario en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, director: Juan Velarde Fuertes: **La Hacienda Pública en la Dictadura, 1923-1930**, celebrado en agosto de 1985, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1986. Varios, II Coloquio de Segovia sobre Historia Contemporánea de España, director: Manuel Tuñón de Lara, **La crisis de la Restauración: España, entre la primera guerra mundial y la segunda República**, ed. J. L. García Delgado, celebrado en abril de 1985, Siglo XXI, Madrid, 1986.

LOS TRABAJOS CONSIDERADOS EN ESTE ESTUDIO

En esta reseña temática de publicaciones sobre la historia económica de España entre 1920 y 1936, valoraré una serie de libros y artículos aparecidos en los últimos tres años; pero previamente quiero hacer algunas precisiones. Trataré los trabajos más significativos y que más influencia tienen en la interpretación histórica económica del periodo; las publicaciones atendidas se relacionan en la cabecera de estas páginas. También mencionaré algunos pocos estudios que responden más a los que entendemos por historia social, como contraposición a la historia económica, en sentido más estricto.

to; respecto a este tipo de trabajo soy especialmente selectivo, no pretendo ser exhaustivo.

Sobre los agregados monetarios y la política monetaria y fiscal

En primer lugar me referiré a dos libros de **Pablo Martín Aceña**, que aportan una obra importante por las investigaciones que suponen. Los dos libros (1984 y 1985) son complementarios. El segundo aporta la documentación cuantitativa básica y analiza la evolución y cambios en los principales agregados monetarios. Describe el comportamiento y composición de las tres definiciones de dinero que expone. Se aborda el estudio de las fuentes de crecimiento, o determinantes próximos, de la oferta monetaria. Se examinan los factores de creación de la base monetaria y, finalmente, se estudian las relaciones entre la renta, los precios y la oferta monetaria. Este trabajo sólo describe el comportamiento de las variables monetarias, sin entrar en el estudio de los aspectos no cuantitativos.

En el otro libro se estudia detalladamente la política monetaria y sus efectos sobre la actividad económica durante el período comprendido entre las dos guerras mundiales. Se analiza, en primer término, la Ley de Ordenación Bancaria y las políticas monetaria y cambiaria. Después se atiende a los años inmediatamente posteriores a la Primera Guerra Mundial; la política fiscal entre 1919 y 1925; la crisis económica de 1921-1922 y la política monetaria; la crisis bancaria de 1924-1925; la política de tipos de interés del Banco de España; la evolución de la cantidad de dinero, 1923-1925, y la cotización exterior de la peseta y la política de cambios. Un tercer capítulo analiza la política monetaria de *Calvo Sotelo*, 1926-1929. Otro capítulo se destina al año de transición, 1930, y finalmente se estudia la crisis financiera de 1931 y la política monetaria del primer Gobierno de la República, y después la evolución y política monetaria hasta 1935. Es un libro que está bien documentado. No en vano **Pablo Martín Aceña** ha reconstruido las series de agregados monetarios entre 1919 y 1935. Reconoce la existencia de una crisis en España «ligada a la crisis económica internacional y a la caída de la demanda exterior» (p. 305), afirmando que la política monetaria no fue la causa de la recesión, lo que abre la puerta a explicaciones de corte estructural.

Advierte que la política sobre el tipo de cambio no se reflejó en la política monetaria. Es cierto que en 1930 se utilizó como arma de atracción de capitales la elevación del tipo de descuento, pero des-

de principios de 1932 era una idea desechada. La evolución del pensamiento de *Julio Wais*, expresada en sus artículos publicados en «*Abc*» y la «*La Epoca*», en diferentes momentos, es muy ilustrativa. Señala conflictos entre el Consejo del Banco de España y su Servicio de Estudios (p. 295), respecto a la tenaz resistencia del primero a rebajar los tipos de interés.

Se argumenta que deflactando los tipos de interés por el índice de precios, España tendría unos tipos de interés entre los más bajos del mundo. La estadística que presenta se refiere a 1931; a partir de 1932, el mismo **Martín Aceña** (p. 286) reconoce que los tipos fueron elevados. Por otra parte, el tipo de redescuento nominal es el que influye en la oferta de crédito de los bancos. Al mantenerse tan elevado, comparativamente, contribuyó a desanimar la inversión crediticia de los bancos.

Desestima el contexto político en el que se desarrolló la crisis de la banca catalana, y que puede ayudarnos a encontrar factores ajenos al puro rigor económico en la decisión de *Prieto* de retirar los depósitos de la CAMPSA del Banco de Cataluña, hecho que precipitó la crisis.

Estoy de acuerdo con **Martín Aceña** en que la política monetaria no fue la causa de la crisis económica, pero sí pienso, uniéndome a la larga tradición de historiadores que parte del estudio de *Sardá*, que contribuyó de una manera importante a agravarla y en esto la política de altos tipos de descuento que practicó el Banco de España tuvo un papel decisivo. La tradicional pasividad del Banco de España, sólo rota por la intervención del Ministerio de Hacienda durante la crisis de 1931, asistida por el silencio de la banca privada, que mantenía sus beneficios sin incurrir en riesgo crediticio gracias a los altos tipos de los fondos públicos, fue un factor decisivo en el agravamiento de la crisis.

Pienso que es oportuno referirme ahora a un estudio de **Pablo Martín Aceña** en colaboración con **Francisco Comín** (1984), trabajo amplio y matizado donde se muestra, entre otros extremos, que la mayor parte de gastos estatales entre 1923 y 1935 se destinaban a operaciones corrientes, de manera que los gastos de formación bruta de capital fijo sólo alcanzaron una media del 7,6 por 100 en el período 1926/1929 y del 7,9 por 100 entre 1931 y 1935. Dentro de los gastos corrientes, los destinados a sueldos, salarios e intereses de la Deuda, suponían mayor importe que las compras de bienes y servicios; con todo, el porcentaje de estas compras respecto a los gastos totales fue mayor durante la Dictadura con una media de 21,3 por 100 entre 1926 y 1929, que durante la República, con un 16,7 por 100 entre 1931 y 1935. Con-

viene considerar que las compras de bienes y servicios tenían un efecto directo sobre la demanda; por tanto, la caída relativa de aquéllas en 1929/1930 sería un factor de la crisis económica.

Sobre la industria

Hernández Andreu, en *Depresión económica en España 1925-1934* (1980), indica que el rápido desarrollo de la industria entre 1926 y 1928 se debió a la política de obras públicas del Estado y de las corporaciones oficiales; pero, a su vez, esta dependencia de la industria y concretamente de la siderometalurgia respecto al sector público ocasionó que la drástica caída de este consumo, a partir de 1929, provocara una crisis de sobreproducción en la siderurgia, y metalurgia nacionales, seguida de un ulterior descenso productivo análogo al ritmo mundial.

Pedro Fraile (1985) ha mostrado la ausencia de competitividad en precio del hierro y del acero españoles respecto a los extranjeros, así como la inelasticidad de la oferta productiva española ante el incremento de la renta per cápita en el país; extremos ambos que contribuyen a explicar el papel impulsivo que tuvo el consumo público de hierro y de acero entre 1926 y 1929 para la siderometalurgia; así como la crisis que esta experimentó al disminuir las obras públicas.

Política presupuestaria y Hacienda Pública

Jordi Palafox publicó (1986) una visión crítica del estudio de **Comín** y **Martín Aceña**, que a juicio del autor pretende ser complementario. Las diferencias se centran en el enfoque, tomando **Palafox** mayor perspectiva temporal, que le lleva a divergencias interpretativas, y señala los resultados positivos del gasto público en sectores concretos mediante un mecanismo de expansión o de mantenimiento de la demanda que aplazó la imprescindible reducción de los costes medios de producción, a pesar de los moderados efectos macroeconómicos del gasto señalados por **Comín** y **Martín Aceña**. Hay diferencias en el cómputo del déficit, a pesar de que **Palafox** sigue las mismas fuentes que **Comín** y **Martín Aceña**, las cuales son distintas a las defendidas razonadamente por **Melguizo**, y que otros historiadores económicos ya habíamos utilizado; con todo, las diferencias que se derivan de esta dualidad documental no son sustanciales a efectos de medir tendencias en las liquidaciones presupuestarias. Palafox subraya que los grandes

beneficiarios de la política presupuestaria de *Primo de Rivera* fueron los empresarios.

Una obra colectiva importante es la que recoge el Seminario sobre la Hacienda Pública en la Dictadura de Primo de Rivera, que dirigió **Juan Velarde** en la Universidad Internacional Menéndez i Pelayo en verano de 1985. En la Introducción, el profesor **Velarde** nos habla de los antecedentes y primeras consecuencias del corporativismo de la Dictadura. Sobre el particular destaca el preámbulo maurista y las raíces ideológicas del corporativismo, que junto a la realidad socioeconómica contribuirán en la implantación del corporativismo en la Dictadura. Siguen agrupados estudios específicos sobre la Hacienda Pública del período a cargo de especialistas como *Juan Alfonso Santamaría Pastor*, sobre organización y procedimientos; *Francisco Comín*, sobre la contribución territorial rústica; *Maximino Carpio*, sobre la política fiscal; *César Albiñana*, sobre la evolución del sistema de impuestos; *Rafael Ortiz Calzadilla*, sobre el proyecto de impuesto de rentas y ganancias de 1926; *Rafael Calvo Ortega*, sobre los antecedentes del estatuto de 1924 en materia de haciendas locales; *Joaquín del Moral Ruiz*, sobre la reorganización de las Haciendas locales entre 1905 y 1930; *Luis Pastor Ridruejo*, acerca de la creación del monopolio de petróleos y *Alicia Martínez Pérez*, sobre la incidencia de la creación del Tribunal Supremo de la Hacienda Pública en el ámbito del ministerio de Hacienda.

Siguen estudios puntuales de carácter económico, como el de *Luis Germán Zubero* acerca de la expansión de la banca zaragozana; yo mismo sobre el desarrollo del sector enérgico (el carbón y la electricidad); *Juan Carlos Jiménez Jiménez*, sobre el Banco de Crédito Industrial; *José Antonio López Taboada*, acerca de las inversiones en transportes y comunicaciones en la provincia de La Coruña; *Victoriano Martín*, sobre la intervención en el mercado de cambios; *María Dolores Muñoz*, sobre la industria básica y *José María Serrano*, acerca del arancel *Cambó*. Hay un capítulo con dos trabajos de carácter institucional, el de *Francisco Constenla*, sobre el Consejo de Economía Nacional, y el de *Eloy Fernández Clemente* sobre las confederaciones sindicales hidrográficas y en especial la del Ebro. La publicación se cierra con un capítulo que incluye los estudios de *Miguel Angel Perfecto*, acerca de la influencia ideológica en el proyecto de corporativismo político-social, de *Ismael Saz Campos* sobre relaciones económicas hispano-italianas y de *María Dolores Sáiz*, sobre la polémica en la prensa en torno al monopolio de petróleos, siguiendo *El Sol* y *El Debate*. Todos los trabajos tienen rigor y aportan, dentro de su metaria, conocimien-

tos cuyo ensamblaje, resultado de un esfuerzo de síntesis, constituirá una visión más profunda y documentada de la economía y la hacienda pública de la Dictadura de Primo de Rivera.

Obras de síntesis

Se han publicado dos estudios de síntesis que merecen destacarse. Uno tiene por autor a **José Luis García Delgado** (1984), y el otro a **Francisco Comín** (1987). El primero se publicó juntamente con trabajos de *José Sánchez Jiménez* (*La población, el campo y las ciudades*) y de *Manuel Tuñón de Lara* (*Estructuras Sociales 1898-1931*). El ensayo de **José Luis García Delgado** recoge el estado de la cuestión sobre la política de industrialización y resultados sectoriales durante el primer tercio del siglo xx, introduciendo las razones económicas y financieras que motivaron la caída de la Dictadura de Primo de Rivera. El ensayo de **Comín** es un estudio preciso y matizado de los conocimientos sobre la economía española entre las dos guerras mundiales, valorando con agudeza crítica las diversas interpretaciones existentes sobre temas puntuales; por ejemplo, en lo que concierne a la caída del comercio exterior español a raíz de la crisis de 1929, calibra las diferencias cuantitativas existentes en distintas apreciaciones (destaca el trabajo de **Antonio Tena**); pero observa coincidencia en cuestión fundamental, es decir, el declive del tráfico exterior en términos significativos.

Albert Carreras (1984) ha presentado un estudio muy importante para analizar la economía española del siglo xx; se trata de la evolución del Gasto Interior Bruto, cuya tendencia durante los decenios de 1920 y de 1930 viene a confirmar la crisis y depresión industrial de los años treinta en España. El sector agrario ha sido objeto de dos trabajos de interés, el de **Gabriel Tortella** (1984), más imbricado en las raíces del siglo xix y el de **Jesús Sanz** (1987), que se proyecta al estudio de la economía española en el siglo xx. *Domingo Gallego*, *Ignacio Jiménez Blanco* y *Santiago Zapata* (**Garrahou, Barciela y Jiménez Blanco**, 1986) están proporcionando investigaciones que contribuyen a explicar la expansión agraria del primer tercio del siglo xx, de gran interés. **Antonio Gómez Mendoza** (1986) ha publicado un trabajo sobre la industria de la construcción residencial en Madrid, que entre otros aspectos documenta la crisis del sector durante la década de los treinta.

Finalmente y dentro de la historiografía económica para la etapa que estoy contemplado, está la obra de Hernández Andreu, (*España y la crisis de*

1929 (1986), que a mi juicio es el tema clave para este período. Es ésta la primera obra publicada en España sobre los orígenes y manifestaciones de la crisis del 29 y la depresión del decenio de 1930 en una perspectiva mundial. Recoge las principales aportaciones científicas sobre el tema hasta nuestros días. A su vez, se sirve del análisis de la economía internacional para el estudio de los mecanismos internos y exteriores que incidieron en la economía española a finales de la dictadura de *Primo de Rivera*, y durante la II República. En ella se concluye que la crisis de 1929 afectó de modo ostensible a España, sobre todo a determinados sectores económicos, si bien su incidencia global no resultó tan acusada como en los países más industrializados. Sin embargo, las consecuencias sociales de la depresión estructural y de la crisis general contribuyeron fatalmente en España a la guerra civil.

Este libro viene a ser continuación del que el mismo autor publicó en el Instituto de Estudios Fiscales bajo el título de *Depresión Económica en España, 1925-1934*. En primer lugar se ofrece una interpretación sistemática de la historia económica del mundo entre las grandes guerras y un análisis y crítica razonados de los orígenes de la crisis de 1929, en relación a los desajustes estructurales que surgieron después de la guerra de 1914-1918, y el protagonismo de las fuerzas monetarias. Asimismo se atiende al proceso depresivo de la economía internacional que condujo a la guerra de 1939-1945; ello ocupa el primer capítulo del libro. Los cuatro capítulos restantes se refieren a España, principalmente en términos que permiten ganar conocimiento preciso de la depresión económica estructural española durante la década de 1920 y acerca de la confluencia con la crisis de coyuntura desde 1930, que se agravó en 1933 y condujo a la guerra civil en 1936. Termina el libro con un capítulo destinado a valorar los indicadores sociales en relación a la depresión económica y a ofrecer unas conclusiones generales a modo de balance.

Quiero advertir que un gran tema que tiene planteado la interpretación histórica, también en este período, es la elaboración de una historia total que integre los conocimientos económicos y políticos. En este sentido la obra editada por **José Luis García Delgado**, y dirigida por **Manuel Tuñón de Lara**, que recoge el II Coloquio de Segovia de Historia Contemporánea, tiene esta intencionalidad, aunque los resultados son todavía limitados desde el punto de vista de elaboración conjunta, no en cuanto a las aportaciones individuales, que son todas importantes, con trabajos de *Antonio Alorza*, *Luis Arranz*, *Fernando del Rey*, *Manuel Suárez Cor-*

tina, Julio Aróstegui, Teresa González Calbet, Jesús A. Martínez Martín, María Cruz Mina, Albert Balcells, Jordi Palafox, Jose María Serrano Sanz, Angel Melguizo Sánchez, José Ignacio Blanco, Juan Ignacio Palacio, Margarita Otaegui Arizmendi, Salvador Carrasco Calvo, Jacques Maurice, Jean-Michel Desvois, Carmelo Garitaonandia Garnacho, Manuel Tuñón de Lara y Manuel Pérez Ledesma. Como libro individual, el de **Ben Ami** (1984) destaca por el interés y la atención que presta a la integración de los fenómenos económicos en el análisis político general que constituye el contenido básico de su excelente obra de conjunto. En otro orden de cosas, también merece destacarse la opinión prestada a las relaciones internacionales durante el período, como se percibe en los estudios de **Juan Carlos Pereyra Castañares** (1986).

Y por último dos libros notables, que desde el ángulo de la historiografía política conectan con los grandes temas económicos e históricos, son el de **Santos Juliá** (1984) y el de **Mercedes Cabrera** (1983). El primero explica cómo se llegó a la guerra civil a través de la crisis económica y política, atendiendo a deficiencias estructurales que se evidencian en el Madrid del decenio de 1930; el otro analiza las posiciones de la patronal ante la II República. El problema del paro laboral es el instrumento analítico clave en el libro de **Santos Juliá**, así como la distribución del trabajo, las estructuras sindicales y el surgimiento de grandes sociedades anónimas en el sector de la construcción que rompieron el equilibrio entre los viejos oficios; se trata de un acercamiento a los problemas económicos a través de un método que los historiadores económicos debemos tener presente con positiva valoración.

Juan HERNANDEZ ANDREU

LA ECONOMÍA CUBANA ANTE EL RETO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

Trabajos considerados: Brundenius, Claes: **Redistribución y crecimiento con equidad**, en *Revista del CIEM*, núm. 11, La Habana, 1984. Mesa Lago, Carmelo: **La economía en Cuba socialista**, Ployor, Madrid, 1983. Palazuelos, Enrique: **La economía de Cuba, el difícil camino hacia la industrialización**, Fundación Banco Exterior, Madrid, 1986 (a), y **Características estructurales del funcionamiento de la economía cubana**, en *Información Comercial Española*, núm. 638, Madrid, octubre 1986 (b), Madrid. Rodríguez Mesa, Gonzalo: **El proceso de industrialización de la economía cubana**, en *Ciencias Sociales*, La Habana, 1980. Torres, Olga: **El desarrollo de la economía cubana a partir de 1959**, en *Comercio Exterior*, Vol. 31, núm. 3, México, mayo 1981. UNCTAD: **Cuba, evolución económica reciente y perspectivas futuras**, Naciones Unidas, noviembre 1982.

Introducción

Desde el punto de vista del desarrollo económico, la problemática central con la que se enfrenta cualquier país periférico gira en torno a la necesidad de establecer una estrategia capaz de generar un incremento persistente de su nivel de acumulación, no sólo a través del aumento del *output* total, sino también de su excedente interno. Obviamente ello significa la introducción de cambios profundos tanto en las relaciones económicas (de propiedad y de control sobre los recursos) como en las relaciones entre los sectores y ramas productivos. Convertir a la industria en el motor de la actividad económica a partir de la modificación de las relaciones y condiciones de producción en la agricultura: ésta parece ser la pieza cardinal de cualquier estrategia para el desarrollo económico. De otra manera, ello implica la profundización de la división social del trabajo capaz de diversificar la producción, elevar la eficiencia e incrementar el mercado.

Dejando de lado la disparidad de líneas de transición adoptadas por las primeras formaciones so-

ciales que alcanzaron la industrialización de su estructura económica —aquellas que componen el *centro* del sistema capitalista—, las demás experiencias industrializadoras se han desplegado, bien dentro del mercado capitalista (distinguiendo entre los casos iniciados según el patrón de la «industrialización sustitutiva de importaciones» y continuados a través de la transnacionalización de la planta industrial, y aquellas otras opciones directamente transnacionalizadas con base en el mercado interno —caso de la periferia europea— o en el mercado externo —caso del sudeste asiático con los NIC's—), o bien en ruptura con ese mercado, como son los casos de las economías de Europa Oriental.

La *experiencia cubana* se alinea con estos últimos casos, caracterizados por la búsqueda de una vía no capitalista hacia la industrialización y el desarrollo económico. Los restos de partida para esta opción se plantean a partir de la necesidad de dotarse de un marco de gestión y un modelo de acumulación que permitan profundizar esa vía no capitalista. Aparecen así los cambios en las relaciones de producción, de modo que el Estado pasa a controlar la asignación de los recursos y a determinar la distribución del excedente; el dilema de las prioridades y complementariedades entre la agricultura y la industria; entre las ramas pesadas —motores del proceso de acumulación— y las ramas ligeras; que cubren las necesidades de consumo de la población; entre el papel de la producción especializada primario-exportadora y la diversificación productiva; el grado de integración con las demás economías no capitalistas y el tipo de relaciones con el mercado capitalista; entre la eliminación de los espacios de marginalidad social y la dotación de bienes sociales frente a los requerimientos de la acumulación, y entre la socialización real del proceso económico y la actuación preponderante del aparato de Estado.

La temática que suscita esa vía cubana hacia la industrialización sigue siendo objeto de abundantes polémicas; si bien en Europa, lamentablemente, ha ido perdiendo vigencia desde los años setenta, fruto del desencanto de una buena parte de la intelectualidad de izquierda hacia aquella experiencia, no obstante en el ámbito latinoamericano, incluyendo los sectores del exilio cubano en Estados Unidos, se mantiene el debate desde puntos de vista diversos y a veces fuertemente enfrentados.

Logros versus fracasos

Carmelo Mesa-Lago pertenece al grupo de economistas exiliados que desde instituciones universitarias estadounidenses (U. Pittsburg) y revistas como *Estudios Cubanos*, de la que es director, sostienen una trayectoria de investigación sobre la economía cubana. A nuestro juicio, **Mesa-Lago** es el economista más notable de cuantos trabajan desde la oposición al régimen político de Cuba, lo que no es óbice para que se puedan establecer importantes divergencias con sus planteamientos metodológicos, sus argumentaciones y las conclusiones de su análisis.

El trabajo que aquí reseñamos, *La economía en Cuba socialista*, apareció tanto en inglés como en castellano en 1983, y vino a constituir un compendio de su tarea de muchos años, a modo de balance de más de dos decenios de experiencia revolucionaria de aquella isla caribeña. Se trata de un estudio sobre la evolución de esa economía a través de cinco períodos en los que se trata el comportamiento de cinco elementos considerados cardinales: el ritmo de crecimiento económico, el grado de monocultivo azucarero (versus la diversificación productiva), la dependencia del exterior, el desempleo y la distribución del ingreso.

Dejando de lado el tipo de periodización que introduce, en lo que concierne a la fase actual —iniciaba a partir de los años setenta— las principales conclusiones que obtiene **Mesa-Lago** son: la interrupción del ritmo de crecimiento desde la mitad de aquel decenio, la escasa diversificación agraria e industrial, el cambio de dependencia económica desde Estados Unidos a la Unión Soviética, el aumento del desempleo en el último tramo del período y el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso. En suma, **Mesa-Lago** nos sitúa al borde de una reflexión conclusiva fuertemente crítica hacia esa experiencia revolucionaria.

Desde el punto de vista del *crecimiento económico*, sintetiza que «la vigorosa recuperación económica en 1971-75 fue resultado de los siguientes factores: una organización económica más eficientes y una estrategia más racional de desarrollo aplicada de forma estable; los rendimientos de la inversión previa y una asignación y uso más eficiente de capital; el predominio de la economía sobre la política; el énfasis en el entrenamiento del personal gerencial; el alza de los precios del azúcar en el mercado internacional; la postergación del pago de la deuda a la URSS, y el suministro de nuevos créditos soviéticos y la distensión del embargo hemisférico, combinado con un flujo sustancial de créditos provenientes de las economías de merca-

do. La desaceleración económica de 1976-80 fue causada por: la caída de los precios del azúcar en el mercado internacional; las plagas que afectaron los dos cultivos industriales de mayor importancia; una reducción drástica del flujo de créditos provenientes de las economías de mercado; complicaciones en la implantación del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía, y el coste de la intervención militar en África» (p. 265). Conforme a su línea de análisis, avanza que «se espera que en 1981-1985, la tasa de crecimiento permanezca estancada...» (p. 268).

La tasa real de crecimiento del Producto Social Global de 1976-80 expresó un promedio anual del 4,3 por 100, que ciertamente refleja una disminución de nivel desde aquel 15 por 100 de media anual obtenido durante la primera mitad de los años setenta. Algunas de las causas de esa desaceleración relativa son las que refiere **Mesa-Lago**, relacionadas fundamentalmente con adversidades internacionales y endógenas; sin embargo, pese a dicha reducción, en la economía cubana del quinquenio seguían manteniéndose notables potencialidades de crecimiento y seguían operándose indudables cambios productivos, a la vez que se intensificaba el apoyo soviético. El resultado de todo ello ha sido un fuerte crecimiento económico entre 1981-85, con una tasa media de casi el 7,5 por 100, contrariamente a la hipótesis de **Mesa-Lago**, y a pesar de que la situación internacional de los mercados de materias primas relacionadas con el comercio cubano se ha mantenido desfavorable. Algunos de los motivos de ese crecimiento irán apareciendo a lo largo de esta reseña.

Más discutible es el análisis que efectúa **Mesa-Lago** sobre el *grado de monocultivo azucarero* en la actividad productiva cubana. En nuestra opinión se incurre en tres errores importantes.

- Se trata al sector azucarero cubano según los cánones tradicionales del análisis del sector primario-exportador de cualquier economía periférica.
- Se omite cualquier estudio de la planta industrial cubana, limitándose a tan sólo algunos párrafos descriptivos y fragmentarios que no cubren ni siquiera seis páginas del libro.
- Se utilizan cifras equívocas para calcular la estructura sectorial del Producto Social Bruto, sin las debidas consideraciones metodológicas que corrijan las variaciones de la base de precios que se aplica al inicio de cada quinquenio.

Así, limitando su análisis al sector agrario y particularmente a la incidencia mayoritaria de la pro-

ducción de caña azucarera, y apreciando sólo los aspectos cuantitativos de ese proceso, no extraña que la conclusión sea que «el monocultivo azucarero es hoy más agudo que antes de la revolución» (p. 97).

Dentro del sector agropecuario es relativamente cierto que la producción cañera sigue siendo la rama sobresaliente, y que el grado de diversificación es todavía lento. El incremento productivo, en términos de *output* y de rendimientos, de algunos cultivos (arroz, frijoles, patatas, hortalizas) y artículos pecuarios, no resulta suficiente para garantizar el abastecimiento alimenticio interno, de modo que este sector sigue presionando sobre las importaciones. Tampoco es satisfactorio el nivel alcanzado por otras producciones exportables (tabaco, café), pese al incremento ostensible de los cítricos. En cambio, sí se ha producido una evolución crecientemente positiva en la actividad agroindustrial relacionada con el azúcar, estabilizándose en un nivel próximo a los ocho millones de toneladas anuales.

De este modo puede apreciarse una limitada —pero evidente— tendencia hacia la diversificación agropecuaria, al objeto de que cubra funciones más relevantes en la dinámica de acumulación de esa economía: mayor crecimiento, mayor exportación, menor importación, cobertura alimenticia a precios que no presionen desequilibrando la relación entre salarios-productividad, liberación de fuerza de trabajo, etc.

Pero la problemática «monocultivo-diversificación» tiene implicaciones más profundas, que un análisis de la estructura económica cubana debe ser capaz de interpretar. Siguiendo el modelo planteado por E. V. Fitzgerald¹, **Palazuelos** trata de fundamentar una explicación del funcionamiento de esa estructura económica donde el sector azucarero juega una función estratégica equivalente a cualquier producción de bienes pesados. Como aparece en epígrafes posteriores, nos situamos así en las antípodas del análisis convencional sobre las economías periféricas con sector primario-exportador. Merced a los cambios operados en las relaciones de producción, en la experiencia cubana el sector azucarero no reproduce las viejas condiciones periféricas, sino que contribuye como primer factor endógeno —vía cobertura de importaciones pesadas— a la consolidación de una rama de bienes

¹ FITZGERALD, E. V., «Planned Accumulation and Income Distribution in the Small Peripheral Economy». En MARTIN, K., *Reading in capitalist and non capitalist Development Strategies*, Londres, 1983.

de capital que hasta entonces no existía. De manera similar, la profundización del análisis sobre la economía cubana debe mostrar necesariamente los cambios estratégicos que se suceden desde la segunda mitad de los años setenta en el aparato industrial. No es suficiente con mantener la conclusión de que aquella economía todavía no alcanza el *status* de industrialización de cualquier país desarrollado, sino que resulta necesario el estudio de los cambios ramales que vienen perfilando un nivel preindustrializador superior al existente al inicio del período de *economía planificada*.

La tercera crítica se refiere a la utilización de los indicadores de participación sectorial en el PSG. Nos sorprende que **Mesa-Lago** tome sin más las cifras del valor bruto de cada sector y del producto global sin reparar en los cambios de precios introducidos al comenzar cada plan. Con tal procedimiento sostiene la pérdida relativa de incidencia del sector industrial en ese producto global. Pero su cálculo no puede ser aceptado por cuanto que se requiere una conversión de las cifras para corregir las variaciones introducidas en los precios. Al proceder así se aprecia que, por ejemplo, en 1981, según los datos *en bruto* el sector industrial significaba menos del 43 por 100 del PSG, pero introduciendo la conversión correctora su participación supera el 47 por 100.

En virtud de ello, las conclusiones sectoriales han de quedar revisadas, apreciándose que, luego de variaciones anuales, en los últimos diez años la participación relativa de la industria se acerca a la mitad del PSG; la construcción de eleva ligeramente hasta la décima parte y la agricultura pierde dos puntos para alcanzar una participación similar. El 30 por 100 restante lo cubren los transportes y comunicaciones y el comercio.

Un tratamiento de estos datos se encuentra en el trabajo de **Enrique Palazuelos**, *Características estructurales del funcionamiento de la economía cubana* (pp. 137 y ss.).

Al estudiar el grado de *dependencia exterior*, el primer problema surge al observar que **Mesa-Lago** lo identifica con el grado de apertura exterior, es decir, la relación entre intercambio total (exportaciones más importaciones) y el producto social global (p. 117). Si bien más adelante el propio autor matiza esa equivalencia, no obstante será el primer rasgo en el que insistirá al comprobar que dicha relación se eleva en el transcurso del período.

En nuestra opinión, esa constatación es absolutamente lógica en una economía de procedencia colonial, con débil dotación de recursos nacionales, en proceso de industrialización y bloqueada por el país más poderoso de la tierra. En tales condicio-

nes el problema real no estriba en el grado de apertura, sino en las características de la misma: composición de las compras y ventas de bienes y servicios, dirección de los intercambios y relaciones de carácter financiero.

Las *exportaciones* se concentran en el azúcar, otros productos alimenticios, bebidas y tabaco y algunos minerales, con un peso mayoritario de la producción monoespecializada. Sin embargo, su función económica hay que entenderla conforme al citado modelo de *Fitzgerald*, pues debido a la estrategia industrializadora esas exportaciones sirven de cobertura directa a las compras de bienes de equipo e intermedios, e indirectamente son el aval que garantiza los apoyos financieros de la Unión Soviética y los créditos del mercado capitalista con los que intensificar la importación de esos bienes industriales.

Estas *compras* reflejan la precariedad de recursos naturales (energía, granos, algodón, etc.), y el débil nivel de industrialización, pero dotado de una estrategia que diseña las líneas de abastecimiento exterior (equipos, medios de transporte, ciertos bienes intermedios) y de sustitución de otras por producciones internas (materiales de construcción, algunos productos químicos).

Los trabajos reseñados de **E. Palazuelos** efectúan un análisis de esas relaciones entre el proceso de industrialización y el comportamiento de las relaciones comerciales. Según sus conclusiones, coincidentes con numerosas opiniones incluso de empresarios españoles que se relacionan con la administración cubana, el comercio exterior cubano está correctamente orientado en función de ese diseño estratégico, aunque se resiente de las debilidades internas y de ciertas prácticas (económicas y organizativas) negativas que se incrustan en el quehacer de la dirección económica cubana.

Un tercer aspecto de la dependencia citado por **Mesa-Lago**, es el de la *relación de intercambio*. Parece claro que dada la composición de ese comercio, con ventas primarias y compras de bienes pesados, la elevada sensibilidad hacia los términos relativos del intercambio viene significando un creciente grado de deterioro económico, según las condiciones de los mercados internacionales. Pero, acorde con lo planteado anteriormente, ello constituye una variable exógena que determina a la economía cubana, por ahora inevitable en lo que concierne al comercio con el área capitalista. Como señala **Mesa-Lago** (p. 133), y abundan los datos de *UNCTAD*, *CEPAL* y otros organismos, ese deterioro de la relación de intercambio sucede primordialmente con ese área de economías de mercado, siendo completamente diferente el fenómeno de

las relaciones con el área de economías del Este europeo (CAME), y especialmente con la URSS.

Aparece así, como cuarto aspecto y, a su juicio, definitivo de esa dependencia, uno de los temas estelares de todo estudio sobre la economía cubana: *las relaciones con la Unión Soviética y con el CAME*. **Mesa-Lago** admite que se trata de un claro apoyo para esa economía cubana (pp. 132-33 ó 162, por ejemplo), pero no deja de introducir conjeturas y meros juicios de valor sobre el carácter negativo de esas relaciones. Cuando trata sobre la tendencia a una creciente concentración del comercio exterior cubano con el área del CAME (más del 80 por 100), y concretamente con la URSS (cerca del 66 por 100), **Mesa-Lago** conoce las dos causas que lo determinan: mayores facilidades comerciales con ese área y aumento de las dificultades con el mercado capitalista. En un área encuentra precios ventajosos para las ventas de azúcar, níquel o tabaco y para las compras de crudos y derivados del petróleo y de ciertos bienes industriales; en el otro área encuentra precios descendentes para los bienes primarios y ascendentes para las manufacturas. En un área encuentra crecientes mecanismos de transferencias financieras (subvenciones y préstamos), y demora para el pago de su deuda; en el otro área se encarecen los créditos, se recortan y existen presiones y costes adicionales en la renegociación de la deuda. ¿Es extraña la tendencia a integrarse cada vez más en el área del CAME? ¿Es necesariamente negativa esa integración?

Una respuesta apresurada que tilde como negativa esa intergración sólo puede adoptarse desde posiciones estrictamente políticas e ideológicas, que juzguen el hecho mismo de la ayuda soviética como nocivo, pero en ningún caso desde el análisis económico.

En el segundo trabajo reseñado de **Palazuelos** se encuentra una estimación del carácter y el monto de ese apoyo de la URSS. Se trata de un aporte de recursos en términos de precios superiores a los del mercado en las compras efectuadas a Cuba y de precios inferiores en bienes manufacturados y crudos de petróleo adquiridos por la isla. Se trata también de transferencia tecnológica (proyectos cedidos, asistencia de personal especializado, formación de cuadros y técnicos, etc.) y de créditos para la financiación de plantas industriales en condiciones claramente favorables para el prestatario.

En su aspecto cuantitativo se establece una estimación de la cuantía de ese apoyo soviético (pp. 149 y ss.), que significa una media entre 2,5-3.000 millones de pesos anuales a lo largo de los últimos diez años, entre subvenciones y pres-

tamos, equivalentes al 25-30 por 100 del ingreso nacional y al 15-17 por 100 del producto social global.

En su aspecto cualitativo, esa ayuda plural y persistente tiene una lectura netamente política, por cuanto que el innegable, cuantioso y estratégico apoyo económico hacia la isla caribeña se mantendrá en los decenios venideros —según consta en el convenio de colaboración firmado hasta el año 2000—, convirtiéndose en un factor decisivo para el proceso de acumulación de esa economía cubana. En tanto se mantenga la alianza política, a medio plazo se mantendrá también esta fuente externa de acumulación.

Los otros dos elementos que estudia **Mesa-Lago** son el *empleo* y la *distribución del ingreso*. El autor entiende que se han deteriorado ambos, por cuanto que la tasa de desempleo se ha elevado desde niveles meramente friccionales hasta el 3 por 100, y se han ensanchado los márgenes salariales según los distintos tipos de empleos.

El aumento de la cifra de desempleo se relaciona con la búsqueda de una mayor eficiencia a través de medidas que incluyan una cierta flexibilidad en la fijación de las plantillas, para evitar la existencia de subempleo en el interior de las empresas. A nuestro juicio, cabe apreciar dos ángulos del problema. En sus términos actuales esa cifra es ciertamente modesta y como tal no merecería una preocupación prioritaria en las autoridades económicas; pero, sin embargo, si se observan las causas que vienen provocando ese desempleo, entonces la preocupación sí adopta tintes algo más problemáticos, pues implica deficiencias serias en el crecimiento de la productividad, rigideces institucionales en la asignación de los recursos laborales, numerosos subempleo y amplios excedentes laborales en el sector servicios, límites en la dotación de fuerza de trabajo especializada y de técnicos y personal dirigente.

Por el lado de la distribución del ingreso, la constatación de que la economía cubana no practica el igualitarismo, sino que precisamente se aleja del mismo al fijar las remuneraciones salariales en función de indicadores de rendimiento, como hecho en sí no debería implicar una consideración negativa como la que subraya **Mesa-Lago**. En una economía en proceso de crecimiento y de construcción de una planta industrial, la movilidad social resulta consustancial. La uniformidad salarial no haría más que provocar la asfixia de esa movilidad social, y como consecuencia operaría negativamente sobre el proceso económico.

Produce cierta perpejidad que esa evidencia sea tomada por un economista como signo de deterio-

ro. La ampliación del abanico salarial en una economía como la cubana es simplemente lógica desde el punto de vista de la dinámica de acumulación. Desde un ángulo social esa desigualdad en el reparto del ingreso tiene dos toques: uno, en la propia banda de fluctuación salarial, de manera que la mayoría de las rentas salariales se mueven entre límites precisos, y el otro toque se establece desde la acción estatal, a través de la cobertura de bienes y servicios sociales garantizados para el conjunto de la población, que permiten eliminar las bolsas de maginalidad propias de cualquier país subdesarrollado.

Reconocimientos internacionales

En suma, pese a los rasgos de interés que presenta el trabajo de **Carmelo Mesa-Lago**, parece que se mantiene un sesgo político-ideológico que acaba imponiéndole una serie de consideraciones que le conducen a conclusiones erradas. El pesimismo que adopta ante la trayectoria seguida por la economía cubana no consideramos que se corresponda con la realidad. Desde luego, un análisis económico con capacidad interpretativa de esa trayectoria no puede arrojar las conclusiones que nos presenta el autor.

El análisis realizado por la **Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo** ratifica este punto de vista que venimos sosteniendo. A finales de 1982, solicitado como instrumento para la renegociación entre Cuba y sus acreedores, la **UNCTAD** elaboró un importante estudio sobre la evolución y las perspectivas económicas de la isla.

Aunque el objetivo del informe consiste en esclarecer el momento económico por el que atravesaba Cuba a raíz de su solicitud de renegociación de la deuda pendiente en monedas libremente convertibles, sin embargo contiene también diversas referencias estadísticas y argumentales sobre los dos decenios largos transcurridos desde el comienzo del régimen revolucionario.

La periodización que introduce (1959: transformación del régimen de propiedad; 1961-63: búsqueda infructuosa de una rápida industrialización; 1964-70: prioridad al subsector cañero; 1971 en adelante: crecimiento y cambios estructurales) nos parece más ajustada que la que realiza **Mesa-Lago**, si bien durante la tercera fase habría que introducir un nuevo intento de rápida industrialización, aunque la prioridad formal siguiese recayendo en la actividad agropecuaria.

El análisis de los años setenta se efectúa a tra-

vés de las características del crecimiento económico, la política de inversiones y consumo del sector exterior, reparando finalmente en los indicadores de eficiencia y de mejora social. Se trata de un análisis breve, pero riguroso y clarificador del comportamiento de las variables que examina.

Desde un punto de vista de mayor exigencia, quizá se echa de menos un enfoque más globalizado del conjunto de la economía y un mayor detalle de las características del último período, del que se extraen las conclusiones sobre las circunstancias que han conducido a las dificultades de pago y a la solicitud de una moratoria para la deuda contraída años atrás: reducción de los precios del azúcar, disminución y encarecimiento de los préstamos, enfermedades en varios productos agropecuarios e intensificación del bloqueo norteamericano.

Detalle que sin embargo, sí está presente en el estudio de las proyecciones a medio plazo del comercio y de la balanza de pagos (pp. 19 y ss.), donde se contiene un estudio del comportamiento del sector exterior cubano desde 1970, para introducir las estimaciones y los escenarios posibles por los que puede discurrir el futuro económico y las posibilidades de pago de la deuda contraída.

Las conclusiones apuntan hacia la necesidad de un esfuerzo considerable (y socialmente duro) para compensar los elementos exógenos que están menoscabando la capacidad de crecimiento de la economía y son la fuente de las dificultades existentes en el sector exterior (pp. 26-27). Incluyen una visión optimista sobre las posibilidades de continuar por la senda del crecimiento, aunque se establecen condiciones para ello (mayor exportación, mejores precios internacionales, financiación suficiente y asequible). Condiciones cubiertas sólo parcialmente en los años posteriores, que han determinado una situación en 1986 menos ventajosa que la prevista por aquel informe.

En nuestra opinión, el atractivo del análisis realizado por **UNCTAD** estriba no sólo en el contenido concreto de unos desarrollos y unas conclusiones interesantes, sino en el hecho de que viene a significar una «repeca» de la economía cubana en el escenario internacional. Luego de su actualidad mundial a lo largo del primer decenio revolucionario, precisamente en la fase de mayor crecimiento —años setenta—, el conocimiento público de esa economía cubana fue entrando en una dinámica de olvidos y desdenes. La retrospectiva y la fundamentación del trabajo de la **UNCTAD**, como ocurrirá en estos años ochenta con el «Estudio Económico» anual de CEPAL, contribuirán a rescatar el interés de esta economía ante la opinión pública especializada internacional.

Se trata de estudios con sentido de coyuntura, pero que contienen elementos que lo rebasan y que presentan esbozos penetrantes del funcionamiento global de esa estructura económica. A ello ha contribuido también la mejora de las estadísticas oficiales y algunos estudios publicados desde las instituciones económicas cubanas: Comité Estatal de Estadística (Anuario, Boletín Mensual), Banco Nacional (informe anual y trimestral), Centro de Investigaciones sobre Economía Internacional —CIEI— (análisis de coyuntura) y otros.

Como sostiene **Olga E. Torres**, funcionaria de la CEPAL, «el azaroso y singular camino recorrido por este país, el abanico de medidas de política económica ensayadas y sus diversos resultados, y los escollos a los que ha tenido que enfrentarse a partir de una situación de retraso para lograr objetivos definidos de bienestar social, son parte de un rico acervo de experiencias de gran utilidad para ciertos países en vía de desarrollo» *El desarrollo de la economía cubana a partir de 1959* (p. 284).

Se trata de un trabajo donde se recogen sintéticamente las grandes líneas de la evolución económica cubana, realizado al hilo de unos planteamientos argumentales cercanos a los del propio discurso oficial. Así se incluyen «tics ideológicos», como la transición al socialismo identificándola con el proceso de nacionalización/estatalización de los primeros años revolucionarios.

Por otra parte, un mayor detalle en algunos de los rasgos básicos analizados hubiese proporcionado al trabajo mayores/mejores criterios para comprender los límites del primer intento de *sprint* industrializador al inicio de los años setenta. Lo mismo hubiera sucedido en el estudio de las contradicciones de la estrategia cañera en los últimos años de aquel decenio y en la encrucijada de la economía cubana al comenzar la década posterior, antes del «boom azucarero» y de los acuerdos con la URSS y el ingreso en el CAME en 1972. El laconismo con que se tratan esos momentos cruciales de la experiencia revolucionaria, a nuestro juicio, limita seriamente el análisis realizado, aunque por supuesto no está exento de aspectos de interés que lo hacen relevante para el conocimiento de esa realidad cubana.

En el plano descriptivo en el que se desenvuelve la exposición del período más reciente, alcanza a ofrecer un panorama general sobre el comportamiento de las principales macromagnitudes, y a recordar los elementos presentes en la reducción de las tasas de crecimiento a partir de 1976 (p. 295), pero sin recabar información y análisis sobre los cambios internos de la estructura económica durante esos años.

¿Acumulación versus consumo y redistribución?

Claes Brundenius es uno de los economistas europeos que mayor atención ha prestado a la experiencia cubana. Los sucesivos trabajos que ha venido publicando, como investigador de la Universidad de Lund, Suecia, han tenido siempre como centro de estudio las características del crecimiento económico cubano con relación a la satisfacción de las necesidades básicas y la distribución del ingreso. Este es también el contenido del trabajo que aquí reseñamos.

Brundenius señala cómo durante los primeros años el gobierno revolucionario estaba más preocupado por garantizar su continuidad política en el poder que en formular estrategias de desarrollo económico, pero «no obstante, los objetivos del desarrollo, tales como la erradicación del desempleo, la redistribución de los ingresos y de las oportunidades, y la elevación de los niveles de salud y educación de la población habían estado presentes en las mentes de los “barbudos” desde la Sierra Maestra» (p. 13).

A continuación sintetiza certeramente el romanticismo del bienio posterior a la búsqueda de «un rápido crecimiento económico acompañado por una transformación estructural radical de la economía» (p. 14). Pero incluso esa estrategia conllevaba el intento de autoabastecimiento alimenticio, la aceleración de la construcción de viviendas y la ampliación sostenida de los servicios de salud y educación.

La inviabilidad de ese «salto industrializador», y de una ruptura rápida con la dependencia tradicional con respecto al monocultivo azucarero, provocó un viraje hacia una nueva estrategia que «tenía como eje central el azúcar y estaba orientada hacia la exportación (...) A pesar de que el crecimiento económico se convirtió en una prioridad supeditada (...), hay que hacer énfasis en que mientras se sacrificaron los niveles de consumo agregados para incrementar la inversión, nunca se sacrificó la distribución del ingreso a favor del crecimiento (p. 15). Lógicamente esa disminución de la oferta de bienes de consumo generó diversas tensiones con relación a los salarios (capacidad adquisitiva) y al vínculo de éstos con la productividad.

La nueva situación de los años setenta impuso una reorganización del panorama económico, incluyendo medidas realistas —frente a la gratuidad generalizada de los últimos años setenta— para el establecimiento del pago de alquileres, los precios de la electricidad, el teléfono o el agua, y el incremento de los precios de otros bienes y servicios.

En lo que concierne al *desempleo*, que como se apreciaba antes, al comentar el trabajo de Mesa-Lago, había sufrido un cierto incremento en los últimos años, el tratamiento ofrecido por **Brundenius** nos parece más completo. Desde tasas de desempleo abierto por encima del 11 por 100 antes de 1958, y aun del 9 por 100 en 1962, se operó una drástica reducción del volumen y las tasas de desempleados hasta apenas el 1 por 100 en 1970. En los años posteriores la tasa fluctúa en una banda del 3-5 por 100, con cifras entre 100-150 mil desempleados. Junto a la mayor flexibilidad en la contratación —ya referida por **Mesa-Lago**— y las rigideces a que aludíamos, **Brundenius** alega también la presión que significa «la fuerza laboral femenina, que se duplicó entre 1970-81» (p. 17) en un momento en que el gobierno perseguía el incremento de la productividad. Igualmente, insiste en que esa tasa de desempleo no significa un problema crucial, como sí lo es la formación de personal cualificado para ciertas tareas de especialización o de dirección.

Construyendo unos índices de disponibilidad per cápita de productos primarios y servicios que componen las *necesidades básicas de la población*, obtiene como conclusiones que «el comportamiento en cuanto a alimentos y bebidas ha sido bastante bueno, muy bueno en la salud, y excepcionalmente bueno en educación (eso se esperaba), pero en cuanto a las categorías de ropas y viviendas ha sido bastante malo» (p. 18). De hecho, este reconocimiento de los logros en diversas materias de asistencia social se recoge incluso en un informe del Comité Económico Conjunto del Congreso de los Estados Unidos ².

La situación de los alimentos fue difícil en los primeros años, y luego de una mejora moderada el índice se incrementó más aceleradamente en los años ochenta, aunque según el tipo de productos perduran ciertas escaseces. La oferta textil se vio seriamente afectada por el bloqueo estadounidense, que desabasteció a la industria de materias primas e incluso de repuestos para la maquinaria. Posteriormente, la dinámica de industrialización tampoco incluye a esta rama entre las prioritarias, sea para la producción o para la importación de artículos textiles. La construcción de viviendas se ha visto afectada por otras prioridades (carreteras, presas, escuelas, centros sanitarios, instalaciones industriales), a pesar del aumento de la rama produc-

tora de materiales de construcción; las carencias son evidentes en términos de dotación numérica, superficie de las existentes y posibilidades de rehabilitación o mejora. Diversas medidas recientes acentúan el funcionamiento mercantil (compra-venta y alquileres), para intentar atenuar los problemas más acuciantes.

Por lo que respecta a los temas de salud y de educación, los éxitos cubanos son impresionantes, y alcanzan reconocimientos internacionales, no sólo en términos de disponibilidades cuantitativas de personal y medios, sino también en términos cualitativos con avances que superan ostensiblemente la situación de muchos países industrializados. **Brundenius** insiste en ello, pero enfatiza con especial interés los logros de esos temas en el sector rural (pp. 20-21), tradicionalmente marginado incluso en estos países más desarrollados.

Por último, su análisis se centra en el tema de la distribución del ingreso. Primeramente fueron las reformas agrarias de 1959 y 1963, acompañadas de las reformas urbanas de los alquileres de las viviendas, la elevación de los salarios y el control de los precios de los artículos básicos, de modo que «se produjo una redistribución importante del ingreso, beneficiando al 40 por 100 más pobre de la población, aunque las clases medias resultaron también beneficiadas. Entre 1962 y 1973 ocurrió una nueva redistribución, aunque a un ritmo más lento que la anterior» (p. 23).

«Al considerar la tendencia durante la segunda mitad de la década del setenta, uno podría esperar quizás que se produjera una redistribución regresiva del ingreso como resultado de la nueva política de estimulación de los incrementos de la productividad a través de los incentivos materiales». Esta era la conclusión de **Mesa-Lago**, y —decíamos— parece una consecuencia lógica de la dinámica de crecimiento seguida. **Brundenius** aplica una metodología propia para estimar el comportamiento de los ingresos según segmentos de población. Sus estimaciones según las escalas salariales existentes no aprecian cambios de importancia en la distribución, aunque no se incluyen los complementos de primas o de horas extras.

En conjunto, como conclusión, **Brundenius** resalta que «el rápido crecimiento como tal no aumenta necesariamente los niveles de ingreso de las clases más pobres de forma violenta. Pero el caso de Cuba demuestra también que la redistribución del ingreso, solamente, no resuelve la situación de los pobres si no está acompañada por un crecimiento económico sostenido a largo plazo» (p. 26). Previamente ha contrastado los datos cubanos con los ofrecidos por Brasil y Perú, países

² THERIOT, LAWRENCE, *Cuba Faces the Economic Realities of the 1980*. Washington, D. C., 1982.

con experiencias de crecimiento y/o reformas en diversos períodos.

¿Son objetivos incompatibles la búsqueda del crecimiento sostenido y la cobertura de las necesidades básicas y la relativa equidad en la distribución del ingreso? ¿Estamos ante el dilema de acumulación o consumo? ¿Se trata de un dilema temporal, en el lapso de los primeros años de la industrialización, o que se eterniza en la estrategia industrializadora?

Demasiadas preguntas y, sobre todo, demasiado importantes como para proporcionar respuestas inmediatas y fáciles. **Brundenius** se alinea con quienes tienden a pensar que los cambios profundos en la estructura económica y en el proceso sociopolítico son imprescindibles para crear las condiciones que hagan posible esa compatibilidad, y tras mostrar unas rápidas cifras sobre el comportamiento macroeconómico (pp. 28 a 30) encuentra en la experiencia cubana el ejemplo de la posibilidad de crecimiento con garantía para las necesidades básicas y con equidad distributiva.

En nuestra opinión, aun expresando una coincidencia básica con la tesis de **Brundenius**, no obstante consideramos que el recorrido para obtener esa conclusión última debe ser más largo y más complejo. Las cifras globales son suficientes para mostrar que ha existido crecimiento económico, pero no sirven para aclarar dos aspectos decisivos como son los cambios internos en la estructura económica —principalmente las líneas de industrialización que se despliegan— y el nivel de acumulación interna.

El primer aspecto será abordado más adelante. En cuanto al segundo, la cuestión se puede resumir en los siguientes interrogantes: ¿cómo es posible que ese alto crecimiento no propicie tasas de inversión más altas y cómo es posible, con tasas de inversión no altas, se logre un crecimiento tan elevado? El primer como nos remite precisamente a la atención de las necesidades básicas que significan una proporción por encima del 80 por 100 en la renta nacional. La segunda cuestión exige el esclarecimiento de las características estructurales del funcionamiento de la economía cubana y, en primer término, del papel de la ayuda soviética como factor permanente de acumulación externa que complemente la capacidad de ahorro interna. Sin este elemento no parece posible interpretar cómo una economía con débil capacidad de acumulación puede, a la vez, tener crecimiento económico y mantener su línea redistributiva y de coberturas básicas.

El progreso industrial cubano

Gonzalo Rodríguez Mesa es profesor de la facultad de Economía de La Habana y uno de los economistas cubanos más destacados en el estudio de la industrialización de esa economía. Su trabajo *El proceso de industrialización de la economía cubana* y las posteriores actualizaciones efectuadas mediante artículos —véase revista *Economía y Desarrollo*— así lo ponen de manifiesto.

Rodríguez Mesa considera que existe un «modelo socialista de industrialización» del que sistematiza (pp. 81 y 112) los rasgos más característicos, que no son otros que los del modelo de acumulación y del marco de gestión estatal que protagonizaron el proceso histórico de la industrialización soviética en los años treinta y de otros países del Este de Europa en los años cincuenta y sesenta.

Esa sistematización muestra datos y elementos de interés para el análisis de aquel modelo y aquel marco, si bien queda erosionada —según nuestro criterio— por la introducción simultánea de otros elementos que son meros «tics» ideológicos sobre las «leyes socialistas», y por la ausencia de otros elementos igualmente sustantivos como son los factores de rezago estructural del modelo, como la agricultura, la industria ligera y la productividad, vinculada a otros aspectos macro y microeconómicos del marco de gestión estatal que menoscaban los niveles de eficiencia general del sistema económico.

La tasa y la estructura del desarrollo industrial, los mecanismos y su financiación, el progreso técnico y la cualificación de la fuerza de trabajo, el comercio exterior y la planificación son los factores que se estudian como referenciales para el análisis de cualquier experiencia «socialista».

Una vez establecido el cuadro metodológico en el que quedará insertado el análisis, **Rodríguez Mesa** sitúa las condiciones históricas por las que ha discurrido la economía cubana, especificando las condiciones existentes en el primer momento revolucionario a la hora de afrontar la superación de la herencia colonial (pp. 129 a 162). Tras aquel cuadro metodológico y esta ubicación histórica en el momento de ruptura con el mercado capitalista internacional, el autor examina el objeto central de su trabajo: la industrialización cubana.

Se contrasta la experiencia cubana ante cada uno de los cinco factores referenciales citados anteriormente, a partir de la premisa político-económica del establecimiento de unas nuevas relaciones de producción. Aparecen así algunos rasgos singulares del proceso cubano (escasa dotación de recursos,

fuerte deformación colonial, férreo bloque exterior, etc.) y sus implicaciones estratégicas sobre la necesidad de un desarrollo agroindustrial, el tipo de integración en el CAME, las condiciones de la acumulación interna y la necesidad de un alto grado de apertura exterior.

Se evalúa el grado de industrialización conforme a diversos indicadores que desglosan la estructura económica según sectores y según tipo de productos (bienes de producción o de consumo), y se procede a un estudio de las distintas ramas y principales líneas de producción, así como de la infraestructura económica y las dotaciones sociales. El análisis concluye con diversas aportaciones del autor sobre futuras líneas estratégicas que han de permitir complementar el proyecto industrializador en que está empeñada la economía cubana. Destacan los tratamientos otorgados a la producción de azúcar y de derivados y a la industria metalúrgica (pp. 256 a 273).

La indudable consistencia del trabajo se aprecia precisamente en ese último capítulo, donde la seriedad del análisis en que se apoya le permite al autor introducir esas aportaciones que, pese a suscitar posibles polémicas, no pueden originar dudas acerca de su coherencia.

La crítica del trabajo quizás se puede plantear en mayor medida en las omisiones e indefiniciones existentes que en el tratamiento positivo de los temas que se abordan.

En el plano histórico queda claro el punto de partida de la experiencia revolucionaria ante «una estructura económica que sólo podía generar una dinámica extorsionada, con fuertes estrangulamientos, incapaz de industrializarse y de promover el crecimiento. Una economía supeditada al mercado internacional que determinaba sus condiciones de reproducción como economía estructuralmente dependiente» (Palazuelos, 1986a, pp. 17-18).

Menos claro creemos que aparece en el trabajo de **Rodríguez Mesa** el balance de la trayectoria de los años sesenta, provista de numerosos «zigzags» y contradicciones que sólo levemente se apuntan en el trabajo. A nuestro juicio, «al cabo de doce años de singladura revolucionaria, la economía cubana había transformado notables aspectos socioeconómicos, incluido el abastecimiento mínimo de una población que había aumentado en más de un millón y medio de personas, y también había avanzado en la dotación de una infraestructura económica y de servicios sociales. Pero se trataba de una economía incapaz de superar el modelo primario exportador heredado (...) La industria seguía sometida a los estrangulamientos estructurales que impedían su desarrollo (...) En 1971, en el um-

bral de la crisis económica internacional, la economía cubana sufría un difícil trance, sin un horizonte definido para sus posibilidades de desarrollo a medio plazo» (Palazuelos, 1986a, pp. 39-40).

Sólo así parece posible ponderar complementariamente dos cuestiones: la importancia del sector exterior en el fuerte crecimiento de los años setenta (*boom* azucarero y de otras partidas de exportación como fuente de divisas y como garantía para la concesión de préstamos en el mercado capitalista; creciente apoyo soviético) y el considerable esfuerzo industrializador de ese período.

Ese comportamiento del sector exterior —de alcance definitivo para el crecimiento económico cubano—, a nuestro juicio, queda difuminado en el análisis de **Rodríguez Mesa**. Su relevancia y detalle se pueden encontrar en el trabajo de **Palazuelos** (pp. 40 a 49 y 90 a 114).

La otra cuestión es precisamente la consolidación de un aparato industrial, donde los trabajos de ambos autores encuentran divergencias no fundamentales. En todo caso se puede apuntar en el primero la ausencia de una visión globalizadora de toda la estructura industrial. La que efectúa **Palazuelos** puede sintetizarse en los siguientes términos:

- Como sector, la producción industrial representa casi la mitad del producto social global; después de una tasa moderada en los últimos años setenta, en el quinquenio 1981-85 ha crecido a una tasa media anual por encima del 7,5 por 100.
- Considerando su estructura ramal, las producciones de mayor crecimiento vienen siendo la maquinaria no eléctrica, productos metálicos, pesca y vidrio y cerámica; las producciones de menor crecimiento son los combustibles, gráficas, textiles y químicas.
- Atendiendo a la composición de esa estructura ramal, las ramas alimentarias siguen ostentado una influencia decisiva, pues entre las cuatro de mayor incidencia, tres pertenecen a este complejo: alimentación (21 por 100), azúcar (10,5 por 100), y bebidas y tabacos (9 por 100), junto a la maquinaria no eléctrica (11 por 100).
- Todo el complejo alimentario —incluyendo la pesca— representa el 43 por 100 del valor bruto de la producción industrial; el complejo metalmecánico supera el 17 por 100; el químico casi el 11 por 100; el grupo energético supera el 10 por 100, mientras que los textiles y materiales de construcción se sitúan alrededor del 8 por 100.

- Conforme al destino de la producción, aproximadamente el 55 por 100 de la producción son bienes de consumo, el 34 por 100 son intermedios y el 11 por 100 son bienes de capital.
- Los principales avances estratégicos se han producido en líneas que refuerzan las siguientes articulaciones: agricultura cañera —producción de azúcar—, producción de derivados; cierta capacidad siderúrgica —especialización mecánica—, producción cañera/azucarera y también producción de artículos metálicos y eléctricos; producción química —agricultura, materiales de construcción—, infraestructuras sociales y económicas; producción y refino de petróleo —electricidad—, usos diversos.
- Las principales desarticulaciones para una estrategia industrializadora se muestran en seis desconexiones ramales:
- a) La disponibilidad de níquel sin transformaciones intermedias merma las posibilidades de las ramas de mecánica, productos metálicos y otras.
 - b) La carencia de producción petroquímica, desde el refino de combustible o desde subproductos cañeros, limita la disponibilidad de múltiples gamas de bienes intermedios y de consumo.
 - c) La fabricación de equipos mecánicos todavía se especializa sólo en bienes para el sector azucarero (plantas industriales y máquinas para la caña) y en piezas de repuesto para un número limitado de ramas.
 - d) La precariedad de recursos mineros cercena seriamente todo el complejo metalmeccánico.
 - e) El suministro de materias primas agrícolas para las ramas de alimentación, textil y otras es reducido, al igual que la dotación de energía.
 - f) La producción química apenas dispone de recursos intermedios para otras ramas que los requieren.
- Atendiendo al grado de dependencia exterior, en términos del *ratio* importaciones/producción interna, los valores más altos se alcanzan en: combustibles, artículos eléctricos, siderurgia y maquinaria, donde las compras superan entre cuatro y dos veces a la producción; en otras ramas la dependencia es también superior al cincuenta por ciento: minería-metalurgia no ferrosa, química, papel y celulosa, forestal-maderera y textil-confecciones.

Los gráficos que se adjuntan pretenden representar el entramado de relaciones existentes en la estructura industrial y en el conjunto de la economía cubana.

Enrique PALAZUELOS MANSO

ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL EN ESPAÑA

Trabajos considerados: artículos recogidos en los números monográficos que sobre el tema han publicado las revistas **Estudios sobre Consumo**, núm. 6, diciembre 1986, Instituto Nacional de Consumo, Ministerio de Sanidad y Consumo, Madrid; e **Información Comercial Española**, núm. 644, abril 1987, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Introducción

Los trabajos que dan lugar a esta reseña temática aparecen en sendos números de la revista *Estudios sobre Consumo* (núm. 9, diciembre 1986, en adelante EC), e *Información Comercial Española* (núm. 644, abril 1987, en adelante ICE), dedicados casi monográficamente a la distribución comercial. El primer hecho reseñable es, precisamente, que estas dos revistas, de reconocido prestigio, hayan coincidido en el lapso de pocos meses, en dedicar uno de sus números a este sector de actividad, tradicionalmente poco tratado por los analistas económicos. Aunque ambas habían dedicado ya anteriormente páginas a la distribución comercial¹, el hecho de la aparición de los números que comentamos demuestra un interés creciente por una actividad económica que reúne dos características que la hace ciertamente acreedora de ese interés; de una parte, su contribución al PIB, entre el 11 y el 13 por 100, según los países; y de otra parte, es una de las principales actividades del conjunto del sector servicios, con las características de que los servicios comerciales se prestan tanto a empresas (servicios interindustriales) como a los consumido-

res, resultando ser la distribución comercial la actividad articuladora de la función de circulación del sistema económico.

Estas consideraciones, esbozadas aquí sólo a grandes rasgos, sin duda han estado presentes en las intenciones de los coordinadores de ambas revistas. **Casares**, coordinador del número de ICE, orienta los artículos hacia los «temas relevantes que hoy en día se plantean en relación con la modernización del comercio interior», mientras que **Cruz Roche** hace especial hincapié en las repercusiones que la configuración del sistema de distribución comercial tiene sobre los consumidores, especialmente la repercusión en precios. Esta diversidad de enfoque no hace que el tratamiento de los temas sea divergente, sino que los planteamientos básicos de ambos son coincidentes en gran medida, lo que significa una concordancia entre los especialistas a la hora de reconocer la situación del sector. Los trabajos comentados, aun manteniendo puntos de vista a veces dispares, contribuyen a formar un cuerpo de análisis que paulatinamente va iluminando una parcela importante del conjunto económico.

Este aspecto resulta de particular interés, pues hasta hace poco tiempo las referencias del análisis económico de la distribución comercial eran escasas y se limitaban a unos pocos artículos y libros realizados en España y a un limitado número de autores. El resto, poco más, sólo alcanzaba a unas traducciones de obras no siempre bien elegidas. Por ello es de felicitarse la aparición de estos números de ambas revistas que, en conjunto, ofrecen un buen «estado de la cuestión».

Los supuestos comunes a que no hemos referido, que alcanzan no sólo a los coordinadores de las revistas, **Casares** y **Cruz Roche**, sino a la mayor parte de los autores, son:

1. La estructura de la distribución comercial española ha sufrido en los últimos años una profunda transformación, apareciendo nuevas formas y empresas comerciales y produciendo una crisis del sector tradicional de la distribución que ha acarreado el cierre de un buen número de establecimientos tradicionales.
2. Esta transformación, que ni mucho menos ha concluido, ha producido una estructura dual de la distribución comercial que, dicho sea esquemáticamente, enfrenta al comercio tradicional de pequeña dimensión con las grandes empresas de la distribución que abanderan las nuevas formas comerciales, especialmente las que se concretan en grandes superficies.

¹ ICE, ha realizado anteriormente varios números monográficos sobre distribución comercial o comercio interior, y EC, en su vida mucho más corta, ha insertado ya en sus páginas varios artículos de mucho interés sobre el tema.

3. En esta reiterada transformación, un factor decisivo ha sido la evolución sufrida por el consumidor español, que ha generado a su vez una profunda modificación de la demanda de servicios comerciales minoristas.
4. La preocupación por la evolución de las formas comerciales, tanto en el aspecto material (establecimientos tradicionales, establecimientos en libre servicio del Autoservicio al Hipermercado, etc.) cuanto a los fenómenos de integración, asociación, etc.
5. Una coincidencia más, no tan explícita como las anteriormente señaladas, es la que se refiere a los aspectos metodológicos y fundamentadores para el análisis de la distribución comercial.

En cuanto a las diferencias de enfoque, es de señalar que mientras el número de *EC* se dirige al análisis de los procesos de formación del precio final de los productos, en el número de *ICE* se destaca la preocupación por la actualización de la política de comercio interior. De esta forma, los dos números se hacen felizmente complementarios.

Estructura de la distribución comercial en España

498

Casi todos los trabajos reseñados, se introducen presentando los principales datos que ilustran la estructura de la distribución comercial española, desde el enfoque tratado en cada artículo. Por lo que no nos referiremos a ellos de forma particular, excepto en el caso del trabajo de **Casares**, que destaca las principales características básicas de la distribución comercial en España. Señala, en primer lugar, la «atomización», o escasa dimensión económica, de la mayor parte de los establecimientos, que según el censo de locales del INE (1980), superaban la cifra de 600.000 (65.664 locales comerciales mayoristas y más de 595.000 minoristas). En efecto, señala **Casares** que:

- Un 82 por 100 de los minoristas tienen solamente uno o dos empleados.
- El 62 por 100 de los minoristas no tienen personal asalariado, de forma que predomina el comercio *familiar*.
- Destaca la escasa formación de los comerciantes, especialmente de los minoristas.
- En la transformación del comercio mayorista destaca la amplia utilización de una forma comercial de transición, el *cash and carry*, que se vincula con el abastecimiento en pequeñas cantidades a un gran número de comerciantes dispersos.

- El asociacionismo comercial, horizontal y vertical, se ha caracterizado en España por la escasa vinculación entre los eslabones de las cadenas voluntarias, cooperativas de detallistas, etc., restándole así efectividad a las organizaciones, si bien «los datos más recientes señalan la existencia de un punto de inflexión en lo referente al grado de cohesión entre los grupos y los vinculados, así como a un mayor peso específico del comercio integrado».
- Se ha producido un notable crecimiento del número de hipermercados, despegue de las cadenas de grandes almacenes y almacenes populares; destaca la importancia que en el conjunto de las grandes empresas ha alcanzado la mayor empresa española de grandes almacenes.
- La aplicación de nuevas tecnologías, se ha convertido en «uno de los aspectos más destacables de la distribución comercial actual», de forma que «la informática se ha constituido en la nueva gran revolución del comercio», y los elementos tecnológicos intangibles (forma de venta en autoservicios, servicios financieros, nuevas formas de gestión...) están teniendo una creciente relevancia.

Estas características básicas y generales del comercio interior se validan en los análisis referidos a regiones o provincias², como los que recogen los artículos de **Bello, López Aranguren, Puelles** y **Sánchez Gómez**, dedicados al comercio de Asturias (el primero), Madrid (los dos siguientes) y el último a la Comunidad Valenciana. **Bello** realiza una descripción del comercio asturiano, fundamentalmente del minorista, que se centra en marcar las especificidades del Principado de Asturias, pues el resto de las características —pequeño tamaño, evolución desigual entre formas comerciales, gran penetración del autoservicio, baja organización de los detallistas asturianos en asociaciones comerciales, imperfecta tecnología de venta, etc.— coincide con las del conjunto nacional de establecimientos. En Asturias destacan tres fenómenos que caracterizan la distribución comercial: las diferencias existentes entre las distintas zonas de la región; concentración del comercio en la zona centro, junto a los mayores núcleos de población; y una ele-



² A lo largo de los últimos años, se han venido realizando estudios regionales del comercio y, fundamentalmente, censos de establecimientos tanto regionales como provinciales o comarcales —Comunidad valenciana, Baleares, Badajoz, Asturias, Canarias, Madrid, etc.—, que son el primer paso para un conocimiento mínimo del sector y fuente de consulta obligada.

vada implantación, en esa misma zona, de grandes superficies comerciales (grandes almacenes, hipermercados y centro comercial), de forma que la estructura dual del comercio se acusa en Asturias con la concentración espacial del comercio detallista. **Bello** destaca también la gran importancia que alcanzan en Asturias los economatos de empresa, que alcanzan una cuota muy significativa del mercado minorista, y señala una carencia fundamental para el análisis de la distribución comercial: la falta de datos suficientes sobre el sector mayorista, del que concluye que se puede observar una «ligera adaptación de este sector a las nuevas tecnologías y formas de venta, pero de forma no homogénea en las distintas ramas, por lo que en términos generales se puede definir de "tradicional"».

Del examen realizado, **Bello** apunta que las posibles perspectivas del comercio asturiano tenderán hacia un incremento de las grandes superficies, de las formas de comercio evolucionadas, concretamente en autoservicio, y del asociacionismo comercial, a la vez que prevé una reducción del número de pequeños establecimientos tradicionales y la continuación de las diferencias entre las distintas zonas de Asturias, a favor de la concentración del comercio en la zona centro asturiana.

López Aranguren remarca el hecho de que en la transformación de la estructura económica de la Comunidad de Madrid, uno de los sectores que más profundamente ha evolucionado ha sido precisamente el comercio minorista, cuya transformación se ha realizado «simultaneando un proceso de rápida degradación del tejido comercial tradicional con la eclosión de un nuevo tejido comercial». De nuevo aparece la característica de la dualidad de la estructura del comercio minorista y la regresión de las formas minoristas tradicionales, que se concreta en una pérdida de cuota de mercado y el cierre de establecimientos. La profundidad de la transformación es para **López Aranguren** la primera característica en el momento actual del comercio minorista madrileño la segunda se refiere a la intensidad y alto ritmo con que se ha operado el proceso y una tercera, es la complejidad que presenta el análisis de este proceso evolutivo debido a la relevancia que han alcanzado ciertos factores no directamente comerciales pero con una gran influencia en la evolución del sistema distributivo. Entre ellos señala, en primer lugar, las nuevas aptitudes de los consumidores, que exigen la renovación de la forma en que se producen y prestan los servicios comerciales clásicos, así como la prestación de otros nuevos. A continuación señala dos factores más, sin duda fundamentales para entender la evolución general del comercio, y que en el caso de Madrid

se presentan con gran relevancia las nuevas formas de asentamiento urbano, que suponen una ruptura con la trama clásica de la ciudad y el desarrollo del área metropolitana madrileña. Los tres factores tan oportunamente señalados se refuerzan entre sí y dan lugar a un condicionante insoslayable y de gran fuerza, que motiva la transformación del comercio, como ha ocurrido en la Comunidad Autónoma de Madrid. Por último, **López Aranguren** diagnostica el panorama comercial de Madrid como de debilidad estructural provocada por: escasa superficie de los establecimientos, poco grado de agrupación comercial; un mal sistema de gestión empresarial, y presencia mayoritaria de empresarios individuales.

Fernández Nogales analiza el comercio minorista madrileño desde el punto de vista del asociacionismo comercial. El artículo de **Fernández Nogales** analiza los resultados de una investigación llevada a cabo en la Universidad Autónoma de Madrid entre detallistas de esta región. No es frecuente que las universidades españolas tomen estas iniciativas con la distribución comercial, por lo que es de felicitar a los autores de este trabajo. En el artículo se destaca el alto grado de asociacionismo, tanto comercial como patronal, del comercio minorista madrileño, lo que contradice aparentemente la opinión generalizada que indica precisamente lo contrario: que, en general, el asociacionismo minorista es escaso. Tres circunstancias pueden explicar, al menos en parte, estas opiniones contradictorias. En primer lugar, el desfase temporal entre la realización del trabajo que comentamos y los anteriores, que muestran un bajo grado de asociacionismo; en segundo lugar, el hecho de que este estudio está referido sólo a Madrid, región en la que aparecen dos grandes grupos de comercio asociado que operan casi exclusivamente en la región. Por último, la utilización de diferentes categorías de clasificación en el trabajo que resume **Fernández Nogales** se ha adoptado una acepción más amplia de comercio asociado y admitido como tal, vínculos entre comerciantes que no se reconocen como asociación comercial en otros trabajos. No obstante el juicio que merece la asociación, tal como ha sido estudiada por **Fernández Nogales**, si es coincidente con los otros estudios. En efecto se señalan los bajos niveles de «fidelidad del detallista a las organizaciones en cuanto al aprovisionamiento; de formas de vinculación fuerte (como la franquicia); y de servicios prestados por las asociaciones.

El coste de la distribución comercial

Un segundo bloque de artículos, tanto en *I.C.E* como en *E.C.*, trata un tema central de la actividad comercial: la formación del precio final de los productos, en concreto la determinación del margen comercial. Es en estos trabajos, que reseñamos a continuación, donde más se aprecia el avance que se ha producido en España en el análisis de la distribución comercial, pasando de la realización de estudios fundamentalmente descriptivos a otros más analíticos que paulatinamente van consiguiendo una mayor formalización de la realidad observada. A este respecto debe señalarse, en primer lugar, un cierto interés por ir sistematizando y mejorando la calidad de la recogida de datos sobre el comercio interior en España, de manera que hoy se puede contar ya con un número de trabajos que permiten comenzar el análisis formal del sector, aunque los resultados aún sean precarios. Como señalan **Cruz Roche y Múgica**, «...estas conclusiones se han hecho dentro de un marco hipotético. Es necesario el desarrollo de investigaciones empíricas (...) que soporten o rechacen las consideraciones aquí detalladas (el resultado de esas investigaciones puede ser de gran interés no sólo para la administración pública sino, también, para las empresas privadas)». Ciertamente esta opinión la refieren los autores a su propia investigación; sin embargo, no dudamos en extenderla por nuestra cuenta a la mayor parte de los trabajos que pretenden formalizar las relaciones económicas habidas en la distribución comercial.

Cruz Roche, en su presentación del número de *EC*, sitúa el estado de la discusión sobre la formación de los márgenes de comercialización en España, en una espléndida síntesis de la evolución seguida por éstos y de las hipótesis que se han apuntado para explicar tal evolución. En primer lugar, **Cruz Roche** señala la tendencia alcista de los márgenes comerciales, a la vez que señala el proceso de modernización que se está produciendo en el comercio interior español, del que destaca la disminución, en número de establecimientos y en cifra de ventas del comercio tradicional, mientras que se produce una fuerte expansión (en número y ventas) del comercio más moderno. Señala, por tanto, la dualidad de la estructura del comercio minorista, en la que **Cruz Roche** ve una de las causas fundamentales de que la modernización del comercio interior español no se haya traducido en una disminución de los márgenes comerciales, «ya que las grandes empresas distribuidoras encuentran en el comercio tradicional un factor que los legitima para no reducir los márgenes de comercialización,

obteniendo de esta forma rentabilidades adicionales. La consecuencia de esta política ha sido incrementar la inflación durante todo este período, en que los precios de venta al público crecen por encima de los precios percibidos por los fabricantes». La situación queda reflejada perfectamente en este párrafo, que por su claridad expositiva hemos reproducido íntegramente. La consecuencia que esta situación tiene para el éxito de los procesos de desarrollo económico es grave, pues supone la pérdida de parte de la eficacia ganada en los sectores productivos, mediante una transferencia de ventas las generadas por la competitividad generada en estos sectores, hacia las actividades de distribución-comerciales. En España, durante el período 1975-1982, los precios al consumo crecieron un 14 por 100 más que los precios al por mayor, incremento superior que el de otros países industrializados (nuevos europeos, USA y Japón), por lo que la pérdida de competitividad de España en el contexto internacional es debida, en parte significativa a, como señala **Cruz Roche**, «la ausencia de una estructura competitiva en los canales de distribución», tanto en el escalón mayorista (estructura monopolista de los mercados), como en el escalón minorista (monopolios especiales y consecuencia de una distribución dual, según quedó señalado anteriormente).

Por tanto, los temas relevantes son: la eficacia de la distribución, organización de los canales comerciales, de los mercados mayoristas y minoristas, estructura de la competencia..., temas que se abordan en el segundo bloque de artículos que pasamos a reseñar.

Sainz de Vicuña realiza una prospectiva de la evolución de las formas comerciales (sobre lo que habremos de volver más adelante) a partir de las posibilidades de mejorar en la productividad de los distintos sectores. Para ello comienza distinguiendo entre los conceptos «eficacia» (capacidad para producir un efecto) y «eficiencia» (uso correcto de los recursos que produce el efecto) y aplicando estos conceptos a la distribución comercial. Como medida última de ambos propone el grado de adaptación del comercio a las necesidades de abastecimiento de los consumidores. Dada la diversidad de comportamientos de los consumidores, concluye, no es posible encontrar un único referente óptimo para medir la eficiencia de la distribución comercial, dándose situaciones muy diversas ante las cuales es posible hablar de un grado similar de eficiencia y/o aun de grado de eficiencia relativa. Por ello se hace necesario tratar específicamente las distintas formas comerciales y eslabones de la cadena de distribución. A partir de estos principios,

Sainz de Vicuña compara la evolución de las productividades del sector industrial y del sector comercio y prevé, siguiendo a **Fernández Suárez y Requeijo**³, una tendencia alcista de los márgenes comerciales, dados los menores incrementos de productividad del sector comercio. Los resultados del trabajo de **Sainz de Vicuña** ponen de relieve, implícitamente, la inquietante cuestión de si debemos aceptar que los costes de comercialización mantendrán su tendencia alcista, debido a los comportamientos de los propios consumidores, y pese a las necesarias mejoras de productividad alcanzadas en algunas de las funciones realizadas por la actividad comercial.

Cruz Roche y Múgica analizan una manifestación de la dualidad de la distribución comercial, la estructura competitiva y los mercados cautivos, y sus efectos sobre el proceso de formación de los precios. Se dan situaciones de mercados cautivos, cuando en un monopolio u oligopolio zonal minorista un grupo de población, habitualmente los más desfavorecidos, no pueden acceder a otras áreas de mercado.

En este contexto sitúan los autores el análisis de la formación de los precios finales. Para ello analizan, en primer lugar, los cambios en la estructura comercial española más significativos que permiten caracterizarla de dualista, como también hace **Casares** en su artículo ya reseñado, y analizan el proceso de selección de establecimientos por los consumidores para realizar sus compras. La capacidad de los consumidores para ampliar su conjunto de establecimientos seleccionados en la búsqueda de alternativas satisfactorias queda condicionada por un conjunto de restricciones que dan lugar a la formación de mercados cautivos. Señalan dos tipos de restricciones: «individuales» (poca tecnología del consumidor, transportes públicos, renta, edad, rutina y disponibilidad de tiempo), y de «mercado» (información sobre los establecimientos y sus características, variabilidad de la oferta y estructura competitiva). Según exponen **Cruz Roche y Múgica**, la cautividad es provocada, en lo referente a los aspectos del consumidor, por: 1) la existencia de un número importante de consumidores desfavorecidos que se ven obligados a resolver sus necesidades de compra en la proximidad, y 2) la naturaleza de ciertos productos alimenticios (en especial los frescos) que hacen difícil implicarse en tareas de búsqueda. En lo que respec-

ta a los aspectos del mercado: 1) sólo las grandes empresas o cadenas minoristas de alimentación son capaces de producir información relevante en el mercado, y 2) algunas variables del comercio minorista de alimentación se comportan de una manera un tanto errante.

Las consecuencias de los mercados cautivos, que señalan **Cruz Roche y Múgica**, complementan lo ya dicho sobre el papel de la distribución comercial en un proceso de desarrollo económico y ponen de manifiesto la importancia de adoptar una política de comercio interior que evite estos desequilibrios del sistema. La existencia de mercados cautivos, dicen los autores, produce la explotación de segmentos desfavorecidos de consumidores, no sólo en precios sino en calidad de los productos y otros servicios que podrían ser ofrecidos por el comercio minorista.

Una hipótesis subyacente en el trabajo que acabamos de comentar, es la tendencia a la oligopolización de los mercados horizontales o deficiente grado de competencia entre comercios con la misma forma de venta (competencia intra-tipos). Esta cuestión también es tratada en el artículo que **Múgica** dedica al análisis del asociacionismo comercial, como «instrumento de coordinación y control del proceso de distribución». Comienza **Múgica** por distinguir entre dos formas de entender la organización de los canales comerciales: 1) tradicional: como una simple sucesión de productos e intermediarios en la circulación de los bienes, y 2) como canales organizados «en los que se pueden observar unos principios de organización vertical, más o menos desarrollados y a través de los cuales los mercados intermedios son obviados en alguna medida con el objetivo de llegar al mercado final de consumo en las condiciones más idóneas para la estrategia de alguno (o todos) los miembros del canal de distribución». De manera que una cuestión fundamental es el análisis de los canales de distribución es detectar si existen situaciones de control y a favor de qué estrategia se guían. **Múgica** describe los mecanismos de coordinación y control en el proceso de distribución, distinguiendo entre: 1) integración corporativa (conocida como «integración vertical», «sucursalismo»), 2) integración contractual («franquicia», «contratos de adhesión») y 3) cuasi integración vertical (relaciones de dependencia); y analiza las características diferenciales de los distintos mecanismos de coordinación. Es importante destacar del artículo de **Múgica** dos aspectos que rompen con sendos modos convencionales de entender los canales comerciales, lo que debe servir como paso adelante en la comprensión de la actividad comercial y de



³ FERNÁNDEZ SUÁREZ Y REQUEJO GONZÁLEZ (1967). «La productividad del comercio en España». *I.C.E.*, núm. 405, mayo 1967.

sus consecuencias. Nos referimos a: 1) la consideración de los canales comerciales como organizaciones verticales en las que los mercados intermedios pueden ser obviados, y 2) al hecho de que la competencia en la distribución competitiva es más operativa entre canales comerciales, u organizaciones sectoriales, que entre establecimientos del mismo eslabón comercial (mayoristas o minoristas) y forma comercial.

El artículo de **Rebollo** analiza la influencia en el coste de comercialización de las características de los productos, a través de las funciones de la distribución física (transporte y almacenamiento). La gama de productos sobre los que centra el análisis son los productos de alimentación perecederos y, por extensión, otros bienes afectados por el efecto de la «moda», que provoca otra forma de perecibilidad. Para realizar el análisis, se utiliza el concepto de «tasa de perecibilidad», definida como la diferencia entre el tiempo de realización de la distribución y el tiempo de mercado de los bienes (aquel en el que los productos conservan vivas las calidades por las que son apreciados por los consumidores). La «tasa de perecibilidad» actúa como un coeficiente de ponderación del coste «normal» de la distribución física. El análisis de la «tasa de perecibilidad» lleva al autor a concluir a este respecto que a medida que se incrementa el grado de desarrollo de un sistema de distribución física y, en general, de desarrollo económico de un sistema económico, los costes de comercialización debidos a la perecibilidad deberían tender a anularse. Sin embargo, la evidencia empírica muestra que no ocurre así. En el caso de los productos de alimentación perecederos, son los factores instituidos de los mercados —la estructura de la competencia que muestran **Cruz Roche** y **Múgica** en sus trabajos— los que han impedido que se cumpla el «ciclo vital de la función mayorista» que, consecuentemente con la evolución de la tasa de perecibilidad, debería encontrarse en la fase de madurez caracterizada por la reducción de costes y márgenes comerciales. Entre los factores institucionales señalados como independientes para la minoración de costes, se encuentra la propia política de comercio interior seguida en España que, a través de la actuación de MERCASA y, en general, de la política de comercialización mayorista de productos agroalimentarios —cuestiones tratadas también en otros trabajos comentados en esta reseña temática—, han confiado la actuación de la competencia a los mercados horizontales, resultando, como señala **Múgica**, que la estructura competitiva se da entre «organizaciones verticales de comercialización» y no dentro de los mercados horizontales

—como los mercados centrales mayoristas, o los mercados zonales minoristas, que tienden a la oligopolización—. **Rebollo** concluye en su artículo que, por estas razones, la actuación pública ha consolidado la existencia de mercados no competitivos con la consecuencia de acentuar una tendencia alcista de los precios agroalimentarios.

Este autor también considera la influencia sobre los precios de la política de normalización de productos agroalimentarios. Expone dos tendencias contrapuestas: al alza de los precios contribuyen los mayores servicios añadidos a los productos, a la baja, la mayor transparencia que la normalización puede procurar en los mercados. La resultante de ambos vectores hará que la normalización sea un factor más de encarecimiento o no de estos productos. Por último, destaca que el efecto moda aumenta la «tasa de perecibilidad» de los bienes, y con ello el coste de comercialización de los productos afectados, si no se logra simultáneamente mejorar las condiciones de comercialización, mediante una mejora de la estructura competitiva de los mercados.

Canales de distribución en España

La situación de los canales de distribución de productos de alimentación en España es tratada en dos artículos **Puelles Pérez** en *E.C.* y **Briz** en *I.C.E.*. Analiza el primero los canales de la industria alimentaria y desde el punto de vista de ésta; el segundo trata estos canales desde el enfoque del sistema agroalimentario. **Puelles Pérez** realiza el análisis relevante para el fabricante a la hora de elegir la forma adecuada de distribución para sus productos. Desde este enfoque, analiza la estructura del comercio minorista y resalta los factores que pueden condicionar en el futuro la evolución de este comercio. Especialmente trata dos aspectos: la introducción de la informática en los establecimientos minoristas, y las consecuencias de la evolución de los hábitos de compra **Briz**, realiza su análisis desde el enfoque metodológico del sistema agroalimentario, que incluye en su consideración desde la compra de los insumos agrarios (semillas, abonos, tenencia de la tierra, etc.) a la venta de los productos. Aporta así el punto de vista del producto agrario, para el que la distribución comercial es un aspecto fundamental de su actividad, pero no el único, para determinar lo que es el objeto esencial de este enfoque metodológico: la eficiencia y rentas agrarias. Este punto de vista adjudica a la comercialización una función subsidiaria o complementaria (según el radicalismo agrarista de sus de-

fensores), y adquiere gran importancia en la práctica, pues, por ejemplo, es con esta óptica como está organizado el actual ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación español. Otra cuestión importante plantea **Briz** en su artículo: si la comercialización debe tener un cuerpo de doctrina propio, o si su análisis debe utilizar los desarrollos genéricos de la microeconomía. Esta cuestión dio lugar durante los años 50 y 60 a una discusión académica, de la que **Briz** recoge los hitos significativos. Asimismo, **Briz** ofrece un interesante resumen del estadio en que se encuentra el análisis de los canales comerciales desde la consideración del «sistema agroalimentario», es decir, de la realización del producto agrícola, y señala las fases por las que ha pasado la evolución de los mercados mayoristas alimentarios en España. La quinta y actual fase viene definida por la adhesión de España a la C.E.E. Esta pequeña historia es una buena síntesis de la evolución de un sistema de comercialización y en ella se distinguen las dos principales líneas de evolución de tales sistemas: la primera va de la atención principal a conseguir el abasto de la población, a la distribución como proveedor de servicios comerciales; la segunda indica las transformaciones que se originan cuando se amplían los mercados, como en el caso de España, en que de la atención a los mercados locales se ha pasado al horizonte de un mercado como el comunitario, que supera los 300 millones de habitantes.

Los artículos de **González Burgaleta** y **Martínez Montero** describen la comercialización de aceites y grasas, y frutas frescas en España, dos tipos de productos de gran interés tanto por su importancia para el consumo final, como por dar lugar a dos canales de comercialización que son, en cierto modo, prototipos. Los estudios a que se refieren ambos artículos contemplan todo el proceso de producción y comercialización, llegando a determinar el esquema completo de comercialización del flujo del producto desde que parte del almacén hasta su puesta a disposición del consumidor, precisando la participación en el mercado de cada tipo de agente interviniente. En el artículo de **Martínez Montero** se determina también el vector de costes de la comercialización, especificando que, del precio de venta final de las frutas frescas, poco más de un tercio (35,3 por 100) corresponde al precio pagado el productor. Para el caso de los aceites y grasas, **González Burgaleta** realiza una valoración de la función de comercialización, en la que pone de manifiesto que el mercado de estos productos se caracteriza por estar sujeto a la intervención administrativa, que «ha dotado al mercado de unas condiciones de transparencia bastantes acep-

tables», y por dar lugar a unos circuitos de comercialización muy largos, en los que participan gran número de agentes, motivado porque dentro del canal de comercialización se realiza la transformación de la materia prima, si bien señala una tendencia a la integración progresiva entre empresas transformadoras y comercializadoras y a la concentración empresarial que, señala el autor, producirá un acortamiento de los canales de comercialización de aceites y grasas. Referente a la formación del precio final de las frutas frescas, **Martínez Montero** señala tres factores principales, aunque ninguno de ellos esté referido directamente al proceso de comercialización, y pese a que éste significa casi los dos tercios del precio final. Ello implica adoptar, aunque sea implícitamente, el supuesto de que el margen de comercialización es neutral, en el sentido de que no es sensible al volumen de las cosechas, la estacionalidad, ni el comercio exterior, y se mantiene estable respecto de los factores no derivados directamente de las funciones de comercialización.

Para terminar con este bloque de trabajos, reseñamos el de **Prieto de la Fuente**, en el que se ofrece una síntesis de la actuación de MERCASA, empresa pública cuyo objetivo fundacional era la transformación de los antiguos mercados mayoristas, centrales en modernas «unidades alimentarias». En el artículo se ofrecen los resultados de los 18 nuevos mercados creados en cuanto a volumen comercializado, servicios que ofrecen, criterios de actuación, etc., aunque no ofrece los resultados en cuanto a la evolución que han seguido los precios de los productos comercializados, que alcanzan una cobertura del 25,4 por 100, 40,0 por 100, y 41,6 por 100 del total del consumo nacional de hortalizas, frutas y pescados —frescos y congelados—, respectivamente.

Política de comercio interior en España

La actuación de MERCASA es una de las más características y directas actuaciones en materia de política de comercio interior realizada en España en los últimos veinte años; de ahí el interés de conocer esta experiencia en profundidad. A la política de comercio interior seguida en España dedica **Casares** la segunda parte de su introducción al número de la revista *I.C.E.*, en la que tras caracterizar esta política como alejada de las posiciones de defensa indiscriminada de los empresarios tutelados por ella, ofrece las actuaciones en que ha consistido el único Plan de Reforma de las Estructuras Comerciales, de 1978, que con propiedad se pue-

de llamar tal, así como sus principales resultados. Este plan se articuló en torno a cinco tipos de actuaciones: financiación para la modernización del comercio; formación técnica y profesional; actuaciones de MERCASA sobre los antiguos mercados centrales; equipamientos comerciales de carácter social y nueva legislación de la actividad comercial. **Casares** somete a comparación este Plan de Reforma de las Estructuras Comerciales con los correspondientes de otros países de la C.E.E., destacando que si bien hay puntos comunes en las políticas llevadas a cabo por este conjunto de países, las diversidades de las situaciones nacionales obligan a hablar de «doce comercios distintos» en la C.E.E. y dificultan el establecimiento de una política uniforme en el marco de la C.E.E.

Respecto a la política de comercio interior seguida en España, y a propósito de la evolución seguida por el sistema de distribución comercial los últimos años (ya comentada anteriormente), **Cruz Roche** destaca la necesidad actual «de abrir un amplio debate sobre la distribución comercial que permita saber cuál es el modelo de distribución al que nos dirigimos (...) y abordar el olvidado tema de las estructuras comerciales».

Particularmente interesante a este respecto es el artículo de **Sánchez Muñoz** sobre la política de comercio seguida por el gobierno de la Comunidad valenciana, en el que muestra unas primeras consideraciones sobre el proceso de formación de las nuevas administraciones de las CC. AA., referidas a las actuaciones en materia de comercio interior realizadas en esa comunidad autónoma (que tiene capacidad legislativa en esta materia) dentro del Plan de Reforma de las Estructuras Comerciales de la Comunidad valenciana.

Una cuestión fundamental que se plantea en este punto, derivado del análisis de la política de comercio interior realizado en los artículos reseñados, es que, mientras el comercio de la Comunidad valenciana, junto con las de Cataluña y el País Vasco, que han legislado en el mismo sentido, disponen de una política expresa de fomento del comercio interior del que no disponen las de las otras CC. AA. del Estado español, poniendo así en tela de juicio la necesaria armonización del mercado interior español y, quede claro, no por exceso de estas CC. AA., que disponen de legislación específica del comercio interior, sino por carencia en el resto del Estado.

El consumidor español. Hábitos de compra

Entre las causas que han motivado la profunda transformación de la estructura comercial española en los últimos años, se ha señalado reiteradamente la modificación de los comportamientos de los consumidores como una de las causas fundamentales, hasta el punto de poder mencionarse la existencia de una línea de interpretación de la crisis del comercio tradicional, realizada «desde el lado de la demanda» y, sin embargo, los análisis de los hábitos de compra del consumidor español eran escasos y parciales. De aquí la oportunidad y el acusado interés del artículo de **Castresana** que presenta un apretado y completo resumen de una investigación realizada sobre los hábitos del comprador español. El artículo reseñado trata de los hábitos concernientes a los productos de compra regular (alimentación y limpieza). En él se tratan cuestiones tales como la existencia y determinación de las diferencias en el acto de compra según quién sea el que la realice (amas de casa u otros integrantes del hogar), el perfil de los compradores de diferentes tipos de establecimientos minoristas, motivos de rechazo y atracción de establecimientos, según líneas de productos, etc. De momento será suficiente señalar que en este trabajo se verifican las hipótesis que se venían utilizando sobre diversificación de los hábitos de compra y segmentación del mercado en función de características de edad, renta, status social, etc., y la relación entre los grupos de población de nivel medio y bajo y la preferencia por los establecimientos tradicionales y la compra motivada por precios más bajos, etc. Todo ello supone la validación empírica de un buen número de interpretaciones del proceso de transformación estructural de la distribución española, de algunas de las cuales hemos dado cuenta en este comentario.

Evolución de las formas comerciales en España

Otro de los factores de transformación del comercio español se ha identificado con la aparición de nuevas formas comerciales más adaptadas a los nuevos comportamientos de los consumidores. **Sainz de Vicuña** muestra a través del análisis de la productividad de diversas formas comerciales (análisis comentado ya anteriormente) que, en efecto, las formas tradicionales se encuentran en regresión en aquellos mercados en que han evolucionado los hábitos de compra, aunque asegura su pervivencia en la medida en que continúan existiendo mercados no evolucionados, tal como des-

de otro enfoque demuestra **Cruz Roche** analizando la evolución de las cuotas de mercado de diferentes tipos de comercio.

La evolución de las grandes superficies en España es el tema tratado por **García de Castro**. Este autor destaca el relativamente alto grado de implantación que han tenido estas formas comerciales en España. Tomando como referencia fundamental la implantación de hipermercados, muestra que la distribución española aún se haya lejos de las medias europeas. Para explicar esta evolución considera, además de los ya reiterados cambios de la demanda final, la crisis económica, que además de alterar los hábitos de compra, ha hecho dirigirse al consumidor hacia la mejora de la relación calidad/precio en sus compras, mediante la búsqueda de precios menores. Lo cual es una explicación plausible en el caso de los hipermercados y, en general, de los establecimientos en autoservicio, pero no es suficiente para explicar la evolución seguida por otras superficies comerciales de gran tamaño, como los grandes almacenes. Más válida nos parecería una explicación en la línea de lo apuntado por **Cruz Roche** sobre la consecución de beneficios diferenciales basados en la estructura dual del comercio interior español.

La franquicia aparece actualmente como una de las formas comerciales con más potencialidad en cuanto a posibilidades de implantación, puesto que permite la modernización de los minoristas con volúmenes de inversión relativamente bajos y una alta transferencia de tecnología comercial a favor de los franquiciados. **Roche** reseña los aspectos técnicos, económicos y jurídicos de esta nueva forma comercial, destacando que supone una «utilización eficaz de factores de producción generalmente escasos, como capital e iniciativa empresarial probada». La utilización eficaz del capital deviene del hecho por el cual el franquiciador (que aporta la tecnología y la marca) amplía su red de distribución sin necesidad de invertir su capital en un nuevo establecimiento, pues utiliza el que aporta el franquiciado; para este último, en el caso de ser comerciante con anterioridad, la franquicia supone la posibilidad de modernizar su comercio con un riesgo muy bajo, asegurando su inversión en virtud de la «iniciativa empresarial» del franquiciador, ya probada, por la que paga un canon de utilización. A esta característica básica, la franquicia une otra serie de ventajas, como las mayores facilidades de acceso a la financiación. **Roche** señala, dentro de la caracterización económica, los «flujos financieros» que provoca el contrato de franquicia a favor del franquiciador, en pago de la tecnología prestada. Se constata el hecho de que este contrato no

esta regulado específicamente en la mayor parte de los países; sin embargo, la práctica de la franquicia ha sido admitida positivamente por la jurisprudencia de la C.E.E., a pesar de las cláusulas de exclusividad de mercado, de prohibición de competencia entre establecimientos de la misma marca y del control de ventas de los franquiciados, que contiene el contrato de franquicia. Este reconocimiento es uno de los hechos que caracteriza el momento actual de la franquicia en España al que **Roche** añade dos características más: el incremento de las franquicias de alimentación y la aparición en España de franquiciadores extranjeros.

Para terminar ya con este largo comentario, reseñaremos un último artículo, el de **Munuera Alemán** sobre los mercadillos ambulantes. Una forma comercial tradicional que en España alcanza cuotas de mercado significativas. **Munuera** realiza una descripción exhaustiva de esta forma de venta, considerando los aspectos legales de la venta ambulante, recientemente regulada en España y de la que, de hecho, se reconoce la importancia para una parte importante de la población española, y aun el atractivo que para el comprador ocasional puede tener la venta ambulante. El autor destaca lo que él llama «condicionantes» para la pervivencia de esta forma de venta: fundamentalmente la escasa inversión económica necesaria para obtener una forma de ingreso a personas con escasas o nulas alternativas de empleo. Estos formarían uno de los dos grupos en que clasifica **Munuera** a los vendedores ambulantes. El otro grupo estaría formado por los vendedores profesionales en la venta ambulante, que han desarrollado una política comercial propia de esta forma de venta, fundamentada en los bajos precios, y que alcanza una cuota significativa del volumen total del comercio (900.000 millones de pesetas anuales) y proporciona alrededor de 150.000 puestos de trabajo en España. La evolución previsible de la venta ambulante, según este autor, es la tendencia a la baja para ciertos productos, de alimentación fundamentalmente, y el incremento en las líneas de textil, calzado, artesanía y baratijas.

Alfonso REBOLLO AREVALO

Reseñas Temáticas De Portugal



PADRÕES E POLÍTICAS DE COMÉRCIO NOS PAÍSES DA EUROPA MERIDIONAL

2007-2008 / Nº 1 / 506-511

506

Trabalhos considerados: Onida, Fabrizio: **Italian Patterns of Trade: Some Econometric Cross-Sector and Cross-Country Evidence.** Courakis, Anthony e Moura Roque, Fátima: **On the Informational Content of «Technology» Variables in Explaining Trade Patterns.** Courakis, Anthony: **Labour Skills and Human Capital in the Explanation of Trade Patterns.** Manassakis, Anna e Yannopoulos, George: **Preferential Trading and Development Strategies: The Greek Experience.** Bini Smaghi, Lorenzo e Vona, Stefano: **The Effects of Economic Convergence and Competitiveness on Trade among the Countries Participating to the Exchange Rate Agreements of the EMS.** Cravinho, João: **The Rise of the Global Economy, Liberalization of Trade in Services and the GATT New Round.** Stamatopoulos, Haris: **The Integration of Greece with the EEC: Estimation and Testing of a General Equilibrium Model.** Conti, Vittorio e Silvani, Marco: **Structure of Foreign Trade, External Equilibrium and Economic Growth: An International Comparison.** Patrício da Silva, Armindo: **A Specification of the Gravity Equation in terms of Rates of Change and its use for the Estimation and Interpretation of Trade Policy Effects.** Comunicações apresentadas na Conferência *Padrões e Políticas de Comércio nos Países da Europa Meridional*, Instituto Superior de Economia, Lisboa, 25-27, junho 1987.

2007-2008 / Nº 1 / 506-511

Introdução

Realizou-se em Lisboa, no Instituto Superior de Economia, de 25 a 27 de junho de 1987, uma Conferência sobre **Padrões e Políticas de Comércio nos Países da Europa Meridional**. A Conferência, que foi organizada pela Unidade de Investigação em Comércio Internacional, reuniu investigadores na área de Economia Internacional cujos interesses se têm centrado no estudo dos padrões de especialização, estratégias de desenvolvimento e políticas cambiais e comerciais dos países da Europa Meridional, em particular, Portugal, Grécia, Itália e Espanha. Embora nenhuma comunicação escrita tivesse sido apresentada especificamente sobre este último país, a sua problemática esteve presente ao longo dos debates.

Dois temas em particular polarizaram os trabalhos da Conferência. O primeiro foi o da determinação dos factores que explicam o padrão de especialização por sectores de actividade. Trata-se de uma linha de pesquisa de grande actualidade na teoria do comércio internacional. Foi iniciada com os estudos de *Leontief* sobre a economia norte-americana, com base no método input-output, com o objectivo de testar empiricamente o modelo *Hecksher-Ohlin*, limitado a dois factores de produção-capital e trabalho; e tem-se generalizado recentemente, para um largo conjunto de países, sob a forma de testes de regressão múltipla, em que se procura medir a influência de um conjunto de variáveis explicativas, supostamente associadas a paradigmas da teoria do comércio internacional (neofactorial, neo-tecnológico, economias de escala, *Hecksher-Ohlin*, recursos naturais) sobre a «performance» comercial dos sectores industriais, em análise «cross-section». Os trabalhos apresentados na Conferência não só permitiram avançar na compreensão dos factores determinantes da especialização produtiva de Portugal e Itália, como também estimularam o debate sobre aspectos metodológicos. Enquanto **Onida** questionou a validade dos métodos tradicionais para fazer inferências acerca do padrão de vantagens comparativas, **Courakis** e **Moura Roque** e **Courakis** buscaram alternativas para o insuficiente tratamento dado até aqui às variáveis tecnológicas em economias «seguidoras» de inovação e ao capital humano, respectivamente.

O segundo tema consistiu na caracterização e quantificação dos efeitos das políticas preferenciais de comércio. Trata-se de uma matéria de grande interesse, quer teórico quer prático, para os países da Europa Meridional, em particular Portugal, Espanha e Grécia, dada a sua experiência em acor-

dos preferenciais com a CE e a EFTA (no caso de Portugal) e o presente processo de integração com as economias comunitárias. Dois trabalhos abordaram o caso grego, embora com perspectivas de análise bastante distintas. Enquanto **Manassakis** e **Yannopoulos** se situaram a um nível «ex post», examinando o modo como a escolha de políticas preferenciais influenciou o ritmo e a direcção do desenvolvimento da Grécia no passado recente (1950-1980), **Stamatopoulos** elaborou uma previsão dos efeitos que a adesão de pleno direito à CE terá sobre a economia grega, quer em termos de fluxos comerciais, quer de fluxos financeiros, emprego, preços e rendimento, a partir de uma modelização de equilíbrio geral. No seu trabalho, **Patrício da Silva** desenvolve uma aplicação do modelo gravitacional, especificando-o em termos de variações de fluxos bilaterais de comércio, com o objectivo de quantificar os efeitos de comércio das políticas preferenciais seguidas por Portugal, Espanha e Grécia no período 1972-1982.

Os restantes trabalhos incidiram em temas específicos. Uma preocupação comum se pode detectar nos trabalhos de **Bini Smaghi** e **Vona** e de **Conti e Silvani**: comparar a evolução de variáveis macroeconómicas de Itália com a das economias desenvolvidas da Comunidade Europeia e interpretar as diferenças mais significativas. Todavia, os campos de análise são distintos. Enquanto o primeiro foca os fluxos de comércio entre os países membros do Sistema Monetário Europeu, procurando uma explicação para a sua evolução com base nos acordos de estabilização cambial, o segundo trabalho incide na composição sectorial do comércio externo, procurando encontrar relações significativas com a taxa de crescimento económico e o equilíbrio externo. Finalmente, **Cravinho** comenta os actuais esforços de liberalização do comércio em serviços no contexto das negociações multilaterais do GATT, pondo em destaque as insuficiências da estratégia dominante.

Determinação de vantagens comparativas

As explicações modernas para o padrão de vantagens comparativas afastam-se do paradigma tradicional, assente na universalidade das tecnologias e no primado da concorrência perfeita, e acentuam o papel das economias de escala e da diferenciação monopolística do produto, bem como do capital humano e das diferenças de nível tecnológico entre países. Os trabalhos desenvolvidos no âmbito da Unidade de Investigação em Comércio Internacional por **Anthony Courakis**, e **Fátima Moura Ro-**

que vão no sentido de aprofundar o conteúdo empírico destas duas últimas explicações (a «neo-factorial» e a «neo-tecnológica») na aplicação ao caso português.

De acordo com a versão tradicional da teoria «neo-factorial» do comércio internacional, o padrão de vantagens comparativas de um país é determinado pelas diferentes intensidades relativas das respectivas indústrias na utilização de três factores de produção —o capital físico, trabalho e o capital humano— sendo este último definido como o valor actual capitalizado da diferença entre a remuneração média paga ao trabalho de cada indústria e a que corresponde à força de trabalho não-especializada. Esta versão com três inputs pretende traduzir a importância crescente da composição qualitativa da força de trabalho como determinante do padrão de comércio revelado por cada país. Porém, poder-se-á argumentar, como faz **Courakis**, que este tipo de especificação é ainda assim limitado. Tal como se distingue entre trabalho especializado e não especializado, assim se podem distinguir diversos grupos de trabalho especializado, supostos perfeitamente homogéneos entre diferentes indústrias. Ao ignorar esta decomposição na especificação do modelo econométrico (reduzido convencionalmente às três variáveis referidas), estar-se-á a impor a restrição de que o efeito do capital humano sobre o padrão de comércio será independente da sua composição qualitativa. Ora esta restrição nem é justificável teoricamente, nem encontra fundamentação empírica em trabalhos já publicados.

Na prática, porém, o investigador raramente poderá dispor de dados convenientemente desagregados sobre os inputs em diversos tipos de trabalho especializado. E neste contexto de «informação insuficiente» que se justifica o recurso a uma especificação do modelo a testar que inclua como variáveis independentes, além do capital físico e do trabalho não-especializado, também o capital humano e o trabalho especializado. Foi este modelo que **Courakis** aplicou ao estudo do padrão de vantagens comparativas de Portugal, no período 1972-1979, possibilitando-lhe as seguintes inferências:

- As vantagens comparativas residem em indústrias intensivas em trabalho não-especializado.
- As desvantagens comparativas residem em indústrias intensivas em capital físico e/ou capital humano (e trabalho especializado).
- As indústrias dependentes em recursos naturais afastam-se deste padrão geral na medida em que o capital físico actua aqui, jun-

tamente com o trabalho não-especializado, como factor propiciador de vantagens comparativas.

- Nem o efeito do capital humano, nem o do trabalho especializado sobre o padrão de comércio são independentes das respectivas composições qualitativas.
- A desvantagem comparativa em capital humano (trabalho especializado) é mais pronunciada em indústrias intensivas em trabalho especializado de qualidade inferior, ou seja, que incorpora baixos níveis de capital humano, do que nas intensivas em trabalho especializado de qualidade superior.
- Este resultado aparentemente paradoxal deve-se às características das importações, pois apurou-se que as exportações portuguesas são igualmente pobres na incorporação de trabalho especializado de baixa e alta qualidade.

Parece pois carecida de fundamento a ideia de que Portugal deveria fomentar a produção de bens que incorporem níveis relativamente elevados de trabalho especializado e semi-especializado, com base numa alegada superioridade na dotação destes factores comparativamente a outros países. Pelo menos nos anos setenta, as vantagens comparativas da indústria portuguesa estavam ainda fortemente dependentes do trabalho não-especializado. E a análise por sub-períodos no intervalo 1972-1979 não permite apurar o mínimo sinal de evolução desta realidade.

As explicações «neo-tecnológicas», quer se trate do modelo de «gap» tecnológico de *Posner* ou dos modelos de «ciclo do produto» de *Vernon* e *Hirsch*, partem do princípio de que os padrões de comércio reflectem fundamentalmente as diferenças de tecnologia inter-indústrias e inter-países. Partindo da dicotomia tradicional entre países «inovadores» e «seguidores», tais explicações permitem formar expectativas sólidas acerca da relação entre as vantagens comparativas dos primeiros e os sectores com maior propensão à inovação tecnológica, tal como é medida pelos gastos em Investigação e Desenvolvimento, a intensidade em trabalho especializado ou o valor e número de patentes. E os estudos já realizados para países de alto desenvolvimento tecnológico confirmaram, através do modelo de regressão múltipla, a validade da teoria. O que fica por explicar será então o papel que terão as variáveis tecnológicas na determinação das vantagens comparativas dos países «seguidores». Poder-se-ia ser levado a inferir que, para um país semi-industrializado e claramente «seguidor» como Portugal, os indicadores tecnoló-

gicos do padrão de vantagens comparativas tivessem sinal negativo: quanto mais evoluído tecnologicamente fosse um sector, menor seria a probabilidade da sua localização em Portugal. Porém, os estudos empíricos conduzidos por **Courakis e Moura Roque** para este país têm vindo a mostrar consistentemente os indicadores tecnológicos com sinal positivo.

Este «paradoxo» só poderá ser resolvido, de acordo com os autoes, se se abandonar a dicotomia tradicional «inovador-seguidor» e se distinguir entre os «seguidores» de acordo com a sua maior ou menor capacidade de adaptação tecnológica, definida como a propensão a responder à inovação pela transposição das novas ideias para produtos e/ou processos mais adequados às vantagens comparativas do seguidor. Tal capacidade dependerá do mesmo conjunto de variáveis tecnológicas que são geralmente utilizadas para explicar o padrão de comércio dos países inovadores.

A fim de traduzir esta proposição em termos de um modelo testável econometricamente, os autores sugerem que se incluam no conjunto de variáveis explicativas dois blocos de indicadores tecnológicos: um referente às características tecnológicas das indústrias nos países inovadores, e outro referente às mesmas características mas no país seguidor.

A aplicação desde tipo de especificação a Portugal, no período 1972-1979, além de confirmar as inferências acerca da influência do capital físico e do trabalho especializado e não-especializado, acima referidas, permite concluir que:

- Portugal possui vantagens comparativas em indústrias que revelem valores relativamente elevados de tecnologia nacional;
- e possui desvantagens comparativas em indústrias onde seja forte a componente de inovação tecnológica.

Estes resultados vêm substanciar a proposição, importante em termos de política económica, de que os sectores mais avançados tecnologicamente da economia Portuguesa, embora de baixo nível quando comparados com os dos nossos principais parceiros comerciais, são mais capazes de se adaptar, e/ou têm tido mais possibilidades para o fazer, do que os restantes sectores, ainda menos sofisticados tecnologicamente.

Onida mostra-se céptico em relação ao alcance dos resultados que se podem tirar destes modelos de regressão múltipla para avaliar os determinantes do padrão de vantagens comparativas. Várias razões contribuem para que se não deva extrair do sinal e/ou grandeza dos coeficientes de regressão uma indicação precisa sobre a validade dos

diferentes paradigmas da teoria do comércio: a omissão ou imperfeita especificação das variáveis explicativas, em particular as de conteúdo tecnológico, a multicolinearidade entre as várias características das indústrias, a grande variação de intensidades factoriais dentro do mesmo sector industrial e a existência de uma relação causal inversa, traduzida no impacto favorável de uma boa performance de exportação sobre o investimento. Portanto, em condições de imperfeição do mercado e heterogeneidade do produto, a informação acerca das intensidades e das dotações factoriais não permite produzir inferências válidas acerca da estrutura de custos relativos e dos factores não associados aos preços que determinam a competitividade internacional. Mas, em contrapartida, este tipo de modelos poderá revelar quais as características estruturais das indústrias que são passíveis de actuar como elementos «adubantes» dos factores de competitividade externa, de outro modo impossíveis de observar em estudos agregados. Tal informação tem a sua utilidade em política económica, particularmente quando é referida à evolução no tempo e permite apurar os efeitos de longo prazo de políticas nacionais de inovação tecnológica.

A partir do seu estudo sobre os determinantes das vantagens comparativas em Itália, no período 1972-1980, conduzido com base num modelo de regressão múltipla em «cross-section» por indústrias, **Onida** pôde concluir que as intensidades em capital físico e em Investigação e Desenvolvimento actuam negativamente, ou pelo menos de modo neutro, como elementos «adubantes» das vantagens comparativas, ao passo que a intensidade em capital humano actua consistentemente com um papel positivo. Todavia, quando a variável tecnológica é substituída pelo rácio patentes/emprego, o seu sinal negativo desaparece. Além disso, quando a intensidade em tecnologia de cada indústria é medida a partir da matriz input-output, de modo a incluir os fluxos de Investigação e Desenvolvimento indirectamente incorporados em todos os inputs, a sua influência sobre a capacidade exportadora torna-se positiva. Daqui se infere que as exportações italianas dependem sobretudo da aquisição de inputs inovativos a montante e da capacidade das próprias firmas em introduzir aperfeiçoamentos e diferenciações no produto final, mas não assentam regra geral em firmas monopolísticas dotadas de elevado potencial científico-inovador.

As políticas preferenciais de comércio

Tradicionalmente, as estratégias de desenvolvimento distinguem-se em extrovertidas (EDE) e introvertidas (EDI). Porém, as primeiras podem diferenciar-se de acordo com o tipo a grau de selectividade com que se aplicam os instrumentos de política comercial. Serão «selectivas geograficamente» quando a eliminação de distorções ao livre comércio é realizada para um determinado conjunto de parceiros comerciais. Consoante os países em relação aos quais se liberalize sejam desenvolvidos ou não, assim estaremos perante um acordo comercial preferencial ou uma estratégia de auto-centramento. As EDE podem também ser «selectivas sectorialmente» quando a eliminação de entraves se limita a um conjunto determinado de sectores de actividade.

Para **Manassakis e Yannopoulos**, uma EDE selectiva geograficamente apresenta vantagens decisivas sobre a EDE global, entendida por *Balassa* como a eliminação unilateral de restrições ao comércio, pelo menos do ponto de vista dos países em vias de desenvolvimento. A primeira alternativa implica com efeito concessões recíprocas dos parceiros na área preferencial, a possibilidade de combinar mercados («market-pooling») visando economias de especialização, a possibilidade de promover os conhecimentos dos produtores nacionais quanto às técnicas de exportação, e finalmente a capacidade de reduzir a resistência política por parte de sectores ameaçados pela transição da EDI para a EDE. O facto de os custos de produção serem mais reduzidos nos países desenvolvidos e de estes proporcionarem mercados menos incertos e mais competitivos explicará porque razão são estes países (e em particular a CEE) os preferidos por muitos países em vias de desenvolvimento para orientar as suas EDEs selectivamente, em vez de adoptarem estratégias de desenvolvimento auto-centrado. Contudo, na escolha da política comercial intervêm factores de índole política e estratégica, e não apenas os que resultam da análise económica. Poder-se-á também questionar até que ponto a superioridade das EDE orientadas para países desenvolvidos não deverá ser circumscrita a países já dotados de razoável estrutura industrial e administrativa, em vez de a pretender válida para o vasto heterogéneo conjunto dos países «em vias de desenvolvimento».

O caso da Grécia é paradigmático dos países que fizeram a transição da EDI para a EDE, seguindo uma via selectiva. A substituição de importações terá alcançado um impasse no final da década de 50, tendo a conclusão do Acordo de Associação

com a CEE em 1961 marcado a viragem decisiva para uma EDE. Em consequência, o sistema de incentivos foi profundamente alterado, de modo a favorecer as exportações relativamente à produção para o mercado interno, e as indústrias modernas relativamente às tradicionais. Os autores associam o impacto do Acordo de 1961 com ganhos de produtividade global, através dos efeitos de «linkage» que a expansão de indústrias com vocação exportadora terá tido no tecido económico. Para isso utilizam a correlação positiva e significativa encontrada a partir de 1961 entre as exportações de produtos manufacturados e o ritmo de crescimento económico. Como é sabido porém, a quantificação dos efeitos dinâmicos das políticas comerciais está recheada de dificuldades, devido à própria complexidade do processo de crescimento, em que se entrecruzam efeitos dinâmicos endógenos, influências externas e efeitos de políticas nacionais, tornando-se pois impossível isolar, ou mesmo avaliar qualitativamente os efeitos da política comercial de per se, sem recurso a modelizações mais complexas da realidade económica.

É precisamente um modelo de equilíbrio geral para a economia grega que o trabalho de **Stamatopoulos** se propõe estimar para, com base em vários cenários alternativos, prever o impacto da adesão às Comunidades Europeias. São explicitadas as funções de utilidade e de produção, bem como as hipóteses de comportamento do mercado de trabalho e das transacções com o exterior.

No modelo, os consumidores escolhem entre bens agrícolas e indústrias até esgotarem a sua restrição de despesa. Ambos os bens são ou produzidos internamente ou importados da CEE ou de terceiros países, sendo o processo de escolha do tipo «two-stage budgeting». Produzem-se endogenamente bens agrícolas, industriais e de equipamento, para a produção dos quais se utiliza trabalho e equipamento (os outros tipos de capital são supostos fixos). Como os salários são exogenamente determinados, e fixos, o modelo não é inteiramente Walrasiano: em vez de ajustamento pelos salários temos ajustamento pelas quantidades, o que possibilita a permanência de desemprego, mesmo com os restantes mercados equilibrados. Os bens produzidos internamente são ou consumidos no país ou exportados. As exportações são feitas depender do rendimento do exterior e dos preços relativos. São supostos exógenamente determinados os rendimentos e os preços externos.

Da estimação do modelo conclui-se que os efeitos esperados segundo a teoria tradicional das uniões aduaneiras, que considera apenas os aspectos comerciais, são muito fracos —devido à ante-

rior liberalização comercial, registrar-se-ão pequenos efeitos de desvio e criação de comércio na economia grega. Mesmo assim, tais efeitos terão um impacto negativo sobre a produção, o rendimento e o bem-estar. Serão apenas os efeitos derivados do funcionamento parcial da União Económica-Política Agrícola Comum e transferências directas de recursos —que contribuirão para um resultado final positivo da adesão. Igualmente o emprego e a procura de capital diminuem num cenário de simples liberalização comercial, e aumentam na da União Económica. Curiosamente, o défice da balança de pagamentos é reduzido no primeiro destes cenários, e deteriora-se no segundo. O impacto negativo das políticas que envolvem transferência de recursos deve-se à abertura da economia grega e ao baixo nível de substituição entre as importações e os bens produzidos internamente. Verifica-se que, em qualquer dos cenários, o nível de preços dos bens agrícolas baixa, enquanto aumenta o dos bens industriais. Trata-se aqui de um resultado que de certo modo contraria as expectativas, dado o carácter proteccionista da PAC, mas que se explica quanto aos primeiros pela subvalorização do diferencial de preços agrícolas face ao resto do mundo.

A metodologia utilizada por **Stamatopoulos** exemplifica a abordagem analítica da previsão dos efeitos da integração económica. Uma alternativa menos dispendiosa, mas também menos rigorosa, é a chamada abordagem residual, que se baseia na comparação entre fluxos de comércio reais e hipotéticos, constituindo estes últimos o «anti-monde» que se observaria caso a integração não tivesse tido lugar. A validade dos resultados obtidos com ambas as metodologias está no entanto dependente do grau de semelhança entre a performance económica não directamente relacionada com a integração que se verifica nos períodos pré e pós integração. Além disso, concentram-se usualmente na análise do comércio de um só país, ignorando os efeitos que as alterações nas relações entre terceiros possam ter sobre o país em causa. Esta limitação deve ser ponderada no caso de se pretender avaliar os efeitos da adesão praticamente simultânea de Portugal, Espanha e Grécia às Comunidades Europeias.

O modelo gravitacional fornece uma abordagem alternativa, que permite tornear estas limitações. Todavia, o seu uso e aplicação para efeitos de política tem sido prejudicado por duas razões: a insuficiente especificação em termos de hipóteses sobre o comportamento dos agentes económicos, e a falta de distinção entre efeitos de criação e de desvio de comércio.

O trabalho de **Patricio da Silva** desenvolve uma especificação para o modelo gravitacional que se afasta das versões tradicionais deste modelo em dois aspectos. Em primeiro lugar, propõe-se explicar as taxas de variação dos fluxos de comércio bilateral e não os seus valores estáticos. Em segundo lugar, modeliza os efeitos dos acordos preferenciais de comércio em termos de deslocamentos das curvas de oferta e procura, em acréscimo aos efeitos através da elasticidade-tarifa.

A partir da hipótese de que bens de uma mesma classe importados de diferentes origens ou exportados pra diferentes destinos têm entre si uma elasticidade de substituição finita, e da especificação das funções de utilidade e das superfícies de transformação do tipo «Elasticidade de Substituição Constante» separável, é possível chegar-se a uma forma reduzida do modelo que dá cada fluxo bilateral de comércio como função dos rendimentos dos países intervenientes, dos seus níveis de preços internos, dos preços de importação e de exportação, dos custos de transporte e das tarifas aduaneiras. Porém, esta forma reduzida não é directamente estimável, pois as diferenças estáticas de preços inter-países não são observáveis. Pela diferenciação da forma reduzida, chega-se a uma especificação em termos de taxas de variação, estimável por recurso a Menores Quadrados Ordinários. Os efeitos da política comercial preferencial podem ser medidos, tendo em conta não só efeito elasticidade como igualmente o que resulta de ajustamentos no comportamento de consumidores e produtores em função de uma expectativa de liberalização permanente do comércio face a certos parceiros.

Embora ulteriores melhoramentos no trabalho de estimação econométrica sejam anunciados, é possível deduzir-se dos resultados apresentados para o período 1972-1979 e o conjunto dos países da OCDE referentes ao comércio total uma forte influência da política comercial preferencial nos fluxos de comércio. Em particular, o 1.º alargamento terá gerado um considerável desvio de comércio da EFTA para a CEE, de tipo estrutural, isto é, para além dos efeitos de elasticidade. Os testes realizados não permitiram, por outro lado, detectar qualquer desvio significativo do comportamento dos países do Sul da Europa relativamente ao resto da OCDE, quanto às elasticidades de substituição.

Temas específicos

O trabalho de **Bini Smaghi** e **Vona** tem como objectivo as modificações que têm ocorrido no co-

mércio entre os países membros do Sistema Monetário Europeu (SME) em função dos acordos de estabilização das taxas de câmbio e dos respectivos ritmos de crescimento económico, procurando modelizá-las em termos de cenários alternativos.

Ao longo do período 1979-1985, as variações cambiais intra-SME reduziram-se substancialmente, não só relação ao período anterior, mas também em relação às divisas não-SME. O cumprimento deste objectivo não teria sido possível sem a notável convergência das taxas de inflação que se observou durante o mesmo período. Esta dupla estabilização é fruto de um processo de interacção. Em primeiro lugar, o SME encorajou a coordenação das políticas monetárias dos países membros. Em segundo lugar, os países de elevada inflação aplicaram rigorosamente o acordo de estabilização, não permitindo que a taxa de câmbio nominal se desvalorizasse suficientemente para compensar o diferencial inflacionista em relação aos outros países do SME, reduzindo deste modo a inflação importada e combatendo as expectativas inflacionistas.

Em contrapartida, não se registaram progressos nem na convergência entre taxas de crescimento nem no equilíbrio externo das balanças comerciais dos países membros. Estando a política cambial a ser gerida com o objectivo de estabilização, não foi possível fazer variar as taxas de câmbio reais de modo a compensar os efeitos das diferentes taxas de crescimento sobre a balança comercial. Os países de crescimento mais rápido (França e Itália) perderam competitividade externa, ao passo que os países de menor crescimento (Alemanha e Holanda) mantiveram estáveis as suas taxas de câmbio reais. Em consequência, agravaram-se os desequilíbrios das balanças comerciais intra-SME a partir de 1979, em particular o superavit alemão e o déficit francês.

A fim de inquirir sobre as causas deste desequilíbrio crescente e suas implicações, os autores construíram e estimaram um modelo econométrico que determina os fluxos de comércio e a evolução dos preços de bens industriais para três países do SME —Alemanha, França e Itália. A formulação do modelo, que se inspira nos trabalhos desenvolvidos no FMI, toma explicitamente em conta a relação entre a estrutura monopolística do mercado e a concorrência internacional. As variações da taxa de câmbio de cada país repercutem-se não só sobre os preços internos desse país (através de um processo de «pass-through») e por conseguinte os seus preços de exportação, como também sobre os preços de exportação dos concorrentes estrangeiros.

Da estimação do modelo retiram-se três conclusões principais: a) A Itália é o único país, entre os três considerados, que, para um determinado nível de competitividade de preços, pode atingir a mesma taxa de crescimento que os restantes e melhorar a sua balança comercial de bens manufacturados. Isto deve-se ao facto de a sua elasticidade de procura de importações ser inferior à elasticidade das suas exportações relativamente à procura externa. O caso oposto verifica-se para a França. b) As elasticidades preço das importações e das exportações são sempre inferiores a um, o que indica baixa substitutibilidade no comércio de bens manufacturados. Porém, a condição *Marshall-Lerner* verifica-se para todo os países. c) As firmas alemãs comportam-se como «price-makers» tanto nos mercados externos como no mercado interno.

O mesmo modelo foi utilizado em exercícios de simulação com o objectivo de avaliar os efeitos de uma desvalorização de 1 por 100 ou de uma redução da procura interna de 1 por 100 sobre as variáveis endógenas do modelo, incluindo as dos outros países. Os resultados são conformes com as expectativas derivadas de teoria. A desvalorização produz em todos os países uma melhoria da balança comercial ao fim do 1.º semestre, embora a Alemanha apresente uma curva *J* nítida no 1.º trimestre, devido ao «lag» na resposta das exportações à melhoria de competitividade. Todavia, os efeitos da redução da procura interna são comparativamente muito superiores. A simulação do modelo com repercussões demonstra que é a Alemanha o país cujas políticas económicas exercem maior influência sobre os restantes, sendo em contrapartida a Itália o país mais afectado pelas variações da procura e as desvalorizações dos seus parceiros. Em termos de objectivos de política económica, os resultados da simulação sugerem que a Itália terá particulares dificuldades em reconciliar os objectivos de luta anti-inflacionária e estabilização da taxa de câmbio real através da manipulação da taxa nominal, ao passo que a França experimentará dificuldades em crescer à mesma taxa que o conjunto da área do SME, devido à diferença entre as elasticidades rendimento das importações e das exportações pressionar o défice de balança comercial. Para evitar a deterioração das suas balanças, os países mais pequenos da área deverão ter de acompanhar a taxa de crescimento da Alemanha, e portanto as suas políticas económicas deverão reflectir em grande medida as opções de política deste país, pelo menos enquanto não estiver definida à escala do SME uma coordenação vinculativa das políticas nacionais.

Tendo sido detectado durante os anos setenta

um «mecanismo vicioso» na economia italiana, em que cada fase de crescimento era acompanhada por uma deterioração do saldo da balança de transacções correntes, **Conti** e **Silvani** interrogam-se sobre se tal é ainda hoje válido e até que ponto reflecte a estrutura do comércio externo italiano. Para este efeito, os autores conceberam um modelo macro-económico input-output, com base no qual estimaram multiplicadores de exportação. Estes apresentam a característica de incorporarem explicitamente a diferença entre as propensões a importar bens finais e intermédios relativamente à despesa agregada, bem como o componente importado da exportação, ao contrário do multiplicador de exportação derivado do modelo keynesiano simples que apenas incorpora a propensão média a importar.

Da análise dos resultados para os períodos 1973-1979 e 1979-1984, conclui-se que das cinco economias consideradas no estudo —Alemanha, Itália, França, Reino Unido e Holanda— a primeira é a que mais rapidamente efectuou ajustamentos estruturais necessários para «absorver» os aumentos da propensão a importar sem com isso afectar o respectivo potencial de crescimento. Por outro lado, na economia italiana as importações estão estreitamente ligadas à despesa autónoma tendo-se esta tendência agravado no 2.º período.

Estas diferentes «performances» podem ser explicadas a partir da análise detalhada do componente importado das parcelas de procura final nos vários países. Em todos eles, a dependência das importações tem vindo a aumentar, o que reflecte uma deslocação contínua das preferências dos consumidores para bens estrangeiros. Porém, há diferenças apreciáveis entre, por um lado, a Itália, com um elevado componente importado da procura final (e altamente energia-intensivo) e, por outro, a Alemanha, com baixos componentes importados, em particular na procura de bens de equipamento. Isto confirma, para os autores, a «força» do aparelho produtivo alemão, que parece capaz de suportar autonomamente o seu próprio processo de formação de capital, sem crises externas.

A partir da desagregação do modelo, é possível saber-se em quanto aumentaria o produto total em resposta ao acréscimo das exportações de um dado sector, podendo-se ordenar os sectores de acordo com este indicador. Concluiu-se que, em geral, os sectores industriais estimulam muito mais a actividade económica do que os sectores de serviços ou de energia; e ainda que os sectores produtores de bens de equipamento geram um estímulo mais forte do que os de bens de consumo final. As exportações de têxteis a calçado geram

mesmo um impacto maior nas importações do que na produção interna. Assim, em países como o Reino Unido e a Holanda, com forte peso dos sectores não-industriais nas exportações totais, o aumento das exportações em períodos de relance da conjuntura internacional não tem sido capaz de transmitir efeitos multiplicadores significativos. Em contrapartida, a Alemanha é beneficiada devido ao peso da indústria na exportação e à importância dentro desta dos sectores de produção de bens de equipamento.

Não parece pois possível argumentar que a redução do défice externo seja apenas resultante da política de estabilização conjuntural. As transformações estruturais desempenham um papel fundamental, em particular nas economias como a italiana, que passa ainda por uma fase de adaptação. Os domínios onde essas transformações podem actuar são, por um lado, a crescente dependência da procura final e do investimento em relação às importações e, por outro, o desajustamento do aparelho produtivo interno face à evolução da composição da procura interna e externa.

A fim de compensar a tendência crescente do componente importado da procura interna e assegurar o equilíbrio externo, os recursos terão de continuar, como até aqui, a serem desviados para o sector exportador. Mas isso não bastará, pois as exportações tendem, também elas, a aumentar o seu componente importado, devido ao desajustamento oferta-procura. É necessário então fazer acompanhar as políticas de orientação exportadora por medidas selectivas destinadas a promover ou reforçar as exportações em sectores particularmente propícios aos objectivos de crescimento.

A fim de melhor se compreender o que está em jogo na prosta liberalização do comércio de serviços, actualmente a ser negociada no GATT, **Cravinho** caracteriza alguns aspectos da génese da «economia global», pondo o acento nos desenvolvimentos interdependentes baseados na difusão das novas tecnologias, na emergência dos novos paradigmas do crescimento e no papel crescente das trocas de serviços. Em face da nova situação, os velhos mecanismos reguladores falham. Daí o actual movimento para a «desregulação» o qual, para o autor, deve ser porém entendido como a expressão da necessidade de estabelecer regras adaptadas aos sistemas complexos emergentes, em cooperação internacional, e não como uma aplicação mecânica das regras de livre concorrência que supostamente dominam o comércio de bens. No centro da economia mundial de hoje está o comércio de «packages» complexos de bens e serviços, cuja regulação depende de progressos nas

negociações internacionais. Segundo **Cravinho** terão deixado de funcionar as condições que garantiriam à lógica liberal a maximização da eficiência económica, ou seja, a operação de mercados «contestáveis» e «sustentáveis».

A proposta liberalização do comércio de serviços resultou da pressão dos EUA desde 1982, reflectindo os interesses das Corporações Transnacionais na expansão da economia global. Todavia, outros actores sentir-se-ão ameaçados por um desenvolvimento demasiado rápido que lhes faça perder o controlo do processo tecnológico —é o caso do Japão e das Comunidades Europeias. Outros ainda receiam ter que negociar o acesso aos seus mercados de serviços contra algumas concessões à penetração das suas exportações de bens manufacturados —é o caso dos países menos desenvolvidos. Dado o elevado grau de incerteza que rodeia as decisões dos intervenientes, é provável que se assista a um processo negociado «passo a passo», em busca de um «menor denominador comum», não só no GATT como noutras organizações internacionais, como a CEE ou a OCDE ou outras de âmbito mais especializado. Falta porém uma visão sistémica do espaço de negociações como um todo, que possibilite a coordenação e a compatibilização das decisões, o que, para **Cravinho**, só uma acção concertada a nível internacional permitiria atingir. Aliás, o mesmo se poderia dizer da necessidade de coordenação internacional das políticas de estabilização ou dos mercados financeiros. Mas não será este o preço a pagar pela preservação das autonomias, limitadas embora, dos processos de decisão política nacional?

513

Armindo Patricio da SILVA

Resúmenes de Artículos



Ofrecemos en esta sección 158 resúmenes de artículos (83, de autores y revistas de América Latina; 60 de España, y 15 de Portugal), publicados en las revistas académico-científicas del área iberoamericana incluidas en la sección «Revista de Revistas»¹, y aparecidos durante el año anterior a la publicación de este número. También incluimos resúmenes de algunos trabajos editados o mimeografiados por instituciones del área iberoamericana que no forman parte de revistas o, en algún caso, que han sido publicados en otras revistas no incluidas en la sección «Revista de Revistas Iberoamericanas».

El objetivo es presentar un panorama amplio y complementario del ofrecido en las otras secciones informativas («Reseñas Temáticas» y «Revista de Revistas»), que conforman las tres secciones fijas de la revista, del quehacer en el campo de la economía política y ciencias sociales, de los autores e instituciones iberoamericanos. De los 158 resúmenes que presentamos, 147 fueron editados por publicaciones periódicas (37 revistas de 13 países latinoamericanos, 22 revistas españolas y 9 portuguesas)², y el resto, por instituciones en forma distinta a la revista (monografías o mimeografiados). La presentación de dichos resúmenes se realiza por áreas (América Latina, España y Portugal), atendiendo al lugar de edición de la revista donde están incluidos los artículos resumidos y, dentro de cada área, se presentan por orden alfabético del primer apellido del autor (o, en su caso, del primer autor) de los mismos.

Pensamiento Iberoamericano pretende seguir ampliando los acuerdos de colaboración con las revistas del área para que, en su gran mayoría, los resúmenes sean realizados por el propio autor y enviados a nuestra redacción por los directores o editores de las revistas correspondientes, siendo la selección

¹ No se ofrecen, lógicamente, resúmenes de aquellos artículos incluidos en la sección «Reseñas Temáticas», ni tampoco de aquellos que ya están seleccionados, según los temas identificados, para reseñas temáticas del próximo número.

² En algún caso, el hecho de haber recibido tarde la publicación ha impedido que incluyéramos artículos en esta sección. Por otra parte, debemos explicar que, en general, no se han incluido artículos publicados en revistas aparecidas a partir de junio de 1987, período que será el considerado en esta sección en el número 12.

de los mismos responsabilidad de nuestra redacción.

El límite establecido para estos resúmenes debe ser de 150 palabras como máximo.

En esta edición los resúmenes han sido realizados, según los casos, por el equipo de redacción de la revista, por los propios autores, por las redacciones de revistas que los publicaron o, en último caso, por los colaboradores de esta sección citados en la página 3.

A) Resúmenes de artículos publicados en revistas latinoamericanas

Alba, Francisco; Potter, Joseph E.:
«Población y desarrollo en México:
una síntesis de la experiencia reciente»

Se trata de una evaluación de la experiencia mexicana en materia de población y desarrollo. Se examinan los alcances del período de rápido crecimiento económico (1940-1970), en el acomodo otorgado a una población también en rápido crecimiento. Se estima que a fines del período se produce un agotamiento de los patrones de acomodo demográfico, tanto en el medio rural como en el urbano. Se hace un diagnóstico de por qué la fecundidad permaneció elevada en este período. En el contexto de una nueva política demográfica, se discuten algunos de los factores que se asocian con el descenso de la fecundidad a partir de 1970. Se exploran las implicaciones de las emergentes tendencias en la demografía y la economía del país.

Estudios Demográficos y Urbanos, Vol. 1, núm. 1, enero-abril 1986, pp. 7-37, El Colegio de México, México D. F. (México).

Angell, Alan: «Algunos problemas en la interpretación de la historia chilena reciente»

Para intentar encontrar una explicación del paso de una sociedad tan sólida políticamente como la chilena a una dictadura militar menoscabadora de las libertades, analiza, sucesivamente, los partidos políticos —destacándose su enorme apertura al exterior y su función canalizadora de las relaciones sociedad-Estado—, la interrelación entre economía y política —prestando especial atención a la inflación como variable causante de malestar general—, la labor de la Universidad —punto de común origen de las élites políticas, con la excepción del Partido Comunista—, y las especificidades del ejército chileno, principalmente su resentimiento contra los civiles, razón del atractivo despertado por la doctrina monetarista, supuestamente apolítica. Por último, plantea la falta de lógica que presenta la

íntima unidad política entre los preceptos de los *Chicago boys* y los de la «derecha reaccionaria tradicionalista» en el Chile posterior a 1973.

Opciones-Ex Alternativas, núm. 9, mayo-septiembre 1986, pp. 9-29, Centro de Estudios de la Realidad Contemporánea (CERC), Academia de Humanismo Cristiano, Santiago (Chile).

Baldinelli, Elvio: «Resultados y expectativas del Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE)»

Tres parecen ser los problemas más serios que impiden que del lado argentino se cumplan plenamente los compromisos: la resistencia de muchos empresarios a ceder un 5 por 100 del mercado interno, el hecho de que muchos exportadores encuentren insuficiente el margen de preferencia que el arancel uruguayo les ofrece para desplazar la competencia de otros orígenes y la oposición de los empresarios uruguayos a usar insumos argentinos, cuando no los hay locales.

El problema que se presenta en el primer punto es típico de cualquier esquema de intercambio internacional. El gobierno argentino considera que para el país es un buen negocio importar productos simples de Uruguay y exportar bienes de capital o insumos más complejos, lo que se traduce en que algunos empresarios se perjudiquen en beneficio de otros y del interés general.

Más compleja es la solución de los dos problemas restantes, pues éstos se originan en el diferente grado de apertura de la economía en los dos países.

Pese a estos problemas, persiste la voluntad de ambos gobiernos de llevar la relación económica a su nivel más alto, y como los inconvenientes no son diferentes de los que se deberán enfrentar en la relación comercial con otros países del mundo, es muy probable que no pase demasiado tiempo sin que tengan adecuado tratamiento.

Integración Latinoamericana, Año 11, núm. 119, diciembre 1986, pp. 3-10, Instituto para la Integración de América Latina, Buenos Aires (Argentina).

Barbato de Silva, Celia; Paolino, Carlos: «Crecimiento y cambio técnico en el complejo agroindustrial lácteo»

La actividad lechera atravesó en Uruguay entre 1975 y 1985 una fase de crecimiento, que condujo a la configuración de un complejo agroindustrial lácteo exportador. La adopción generalizada de la tecnología de mejoramiento de pastos por los productores de leche constituye una nota destacable de este crecimiento.

Son múltiples los factores que operaron como determi-

nantes de esta expansión: su origen coincide con una fase crítica en la producción de carne y de importantes productos agrícolas que vuelve atractiva la producción lechera; estaba disponible una tecnología forrajera desarrollada para la ganadería de carnes; la expansión previa de la industria láctea se había centrado en una importante empresa cooperativa —de capital nacional y estrechamente vinculada al Estado—, capaz de liderar esta segunda expansión.

La interpretación de este fenómeno de crecimiento permite mostrar las alternativas que enfrenta el desarrollo futuro del sector y derivar conclusiones acerca del papel de la agroindustria en Uruguay.

Suma, Vol. 1, núm. 1, octubre 1986, pp. 9-40, Centro de Investigaciones Económicas (CINVE), Montevideo (*Uruguay*).

Barrantes, César A.: «La constitución ideológica de lo social y sus relaciones con lo económico en el discurso de la CEPAL, 1960-1970»

Hace un análisis del discurso de la CEPAL como práctica social específica. Suministra elementos de discusión para el análisis de las articulaciones significativas entre las concepciones de *lo social* y *lo económico* y sus funciones diferenciales asignadas, y a través de sus diversas estrategias de argumentación. Trata de desvelar la forma en que la CEPAL hace preguntas y da respuestas para vencer la verdad de los otros discursos, frente a los cuales intenta diferenciarse; estudia las tácticas utilizadas para legitimar su verdad como verdad absoluta recubierta de cientificidad, y para ocultar los mecanismos de dominación que están inscritos en la estructura misma del lenguaje del que se sirve la CEPAL, ocultamiento que le permite a ésta «constituir» a *lo social*, tanto en las estrategias discursivas del «Desarrollo Económico y Social Equilibrado» como en las del «Desarrollo Social», en un «sujeto» subordinado absolutamente a las determinaciones ineluctables de la racionalidad preexistente de *lo económico*.

Revista de Ciencias Sociales, núm. 31, marzo 1986, pp. 99-112, Universidad de Costa Rica, San José (*Costa Rica*).

Bisang, Roberto; Cogliati, Cristina; Groisman, Silvio; Katz, Jorge: «Insulina y economía política: el difícil arte de la política pública»

En marzo de 1985 Eli Lilly cerró definitivamente su planta de insulina bovina radicada en Argentina. Los varios temas y actores involucrados en dicha decisión son exami-

nados en el marco de un modelo de teoría del oligopolio, en que lo que conviene a Eli Lilly no necesariamente es lo que más le conviene a la Argentina.

Este es un caso en el que un cambio tecnológico exógeno rompe el equilibrio de mercado preexistente y fuerza a la autoridad pública de un país periférico —Argentina— a intervenir con el objeto de minimizar el impacto que dicho cambio exógeno habrá de ejercer sobre el consumidor doméstico y la economía en general.

Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales, Vol. 26, núm. 103, octubre-diciembre 1986, pp. 369-388, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), Buenos Aires (*Argentina*).

Bontempo, Hélio César: «Aspectos das políticas de ajustamento á crise financeira internacional: O caso brasileiro»

Trata basicamente do impacto do setor externo sobre a economia brasileira e as políticas de estabilização, com maior destaque para o período que vai de 1982 a 1985.

O objetivo é mostrar que a elevação das taxas de juros internacionais e, secundariamente, a deterioração dos termos de troca tiveram a maior parcela de influência sobre o endividamento externo, os déficits públicos e sobre a aceleração inflacionária. Em seguida, procura mostrar que as respostas aos «choques externos» ocorreram na forma de corte e restrições ao crédito interno, gastos públicos, salários, desvalorizações cambiais reais, controle e substituição de importações.

A ênfase maior é sobre o ajustamento das contas monetárias do país. As contas das Autoridades Monetárias são agregadas de forma a diferenciar entre as aplicações e recursos ligados aos setores interno e externo. A análise da evolução dessas contas permite verificar a influência expansionista do setor externo sobre a base monetária e a dívida pública interna, bem como sobre a contração das aplicações dirigidas ao setor interno.

Revista Brasileira de Mercado de Capitais, Vol. 11, núm. 35, julio-septiembre 1985, pp. 243-281, Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais, Rio de Janeiro (*Brasil*).

Bresser Pereira, Luiz: «Inflação inercial e Plano Cruzado»

O objetivo deste artigo, que está dividido em sete seções, é fazer uma análise geral, logo após o Plano de Estabilização brasileiro, do próprio choque, da teoria em que se baseou (a teoria da inflação inercial), e das suas perspectivas.

Na primeira seção, depois de uma análise sumária da evolução da inflação nas vésperas da adoção do Plano de Estabilização faz uma descrição das principais medidas de

política econômica adotadas no dia D: o congelamento geral, a desindexação, a reforma monetária através da criação do cruzado, o estabelecimiento de tabelas de conversão de cruzeiros em cruzados. Na segunda seção examina a condição essencial para o êxito do Plano de Estabilização —sua razoável neutralidade distributiva— e faz a distinção entre choque ortodoxo, e choque heterodoxo, baseado em uma perspectiva estrutural e administrativa da inflação. Na terceira, examina a evolução da teoria da inflação inercial, considerando sua formulação o terceiro momento paradigmático da teoria estruturalista latino-americana de inflação. Na quarta, examina as principais características da inflação inercial, a partir da distinção entre fatores aceleradores e mantenedores. Na quinta seção analisa o caráter endógeno na oferta de moeda na teoria da inflação estrutural e inercial. Na sexta, examina a política administrativa de controle da inflação que decorre diretamente da teoria da inflação inercial. Finalmente, na sétima seção examina as perspectivas de êxito do Plano de Estabilização brasileiro, comparando-o com o Plano Austral argentino. O problema surgirá quando for supenso o congelamento. Este é fundamental para quebrar a inflação inercial e pode ser útil durante um certo período, na medida em que for utilizado pelo governo para corrigir distorções nos preços relativos que existiam e não foram corrigidas no dia D.

Revista de Economia Política, Vol. 6, núm. 3, julio-septiembre 1986, pp. 9-24, Centro de Economía Política, São Paulo (*Brasil*).

Brunner, José Joaquín: «Los debates sobre la modernidad y el futuro de América Latina»

Este texto se inserta en el debate sobre modernidad, modernismo y modernización en América Latina, sosteniendo como hipótesis que la modernidad que vive la región descompone de tal manera su cultura que le impide entenderse e identificarse.

Para fundamentar tal hipótesis, revisa primero las coordenadas intelectuales que organizan el debate para, a continuación, proceder a discutir las siguientes cuestiones cruciales: la aparente inexistencia de una cultura homogéneamente racionalizada, la heterogeneidad cultural agudizada por la participación sometida y diferenciada en un mercado internacional de símbolos, la pluralidad de lógicas que se entrecruzan, la inexistencia de consensos sociales generalizados o la parcialidad de los existentes, la ambigua fuerza de lo nacional como potencial principio integrador. En definitiva, las problemáticas perspectivas de una modernidad periférica.

Diseños para el cambio. Modelos Socioculturales, 1986, pp. 73-115, Editorial Nueva Sociedad y UNTAR/PROFAL, Caracas (*Venezuela*).

Calsing, Elizeu Francisco: «Extensión y característica de la pobreza en el Brasil. Estimación de las desigualdades sociales»

Procura presentar estimaciones sobre la magnitud de la pobreza en el Brasil, como también algunas características de las familias y/o domicilios clasificados como pobres y no pobres.

Se divide en dos partes. En la primera, se presentan diferentes tentativas de cuantificación de la población que vive en estado de pobreza relativa y absoluta, junto a una breve presentación de los respectivos conceptos. En la segunda, se intenta caracterizar a la población pobre y no pobre, en una perspectiva comparativa, a través de algunos indicadores demográficos, de empleo, educación, salud, nutrición y vivienda.

Estima que en 1980 había alrededor de un 43 por 100 de domicilios que se encontraban por debajo de la línea de pobreza, esto es, con sus presupuestos insuficientes para satisfacer las necesidades básicas de alimentación de sus componentes. Esto significaba algo así como 48 a 50 millones de personas. Con todo, alrededor de un 20 por 100 de los domicilios se encontraban en la extrema miseria, o debajo de la línea de indigencia, porque su poder de compra no era suficiente siquiera para adquirir la dieta mínima.

Revista Paraguaya de Sociología, Año 22, núm. 63, mayo-agosto 1985, pp. 29-53, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción (*Paraguay*).

Camacho, Daniel: «Aportes de las ciencias sociales en Centroamérica a la comprensión de los problemas de América Latina»

Los temas de investigación, la reflexión teórica y hasta los tópicos explicados en la docencia están determinados por los procesos sociales. En Centroamérica, el campo de las ciencias sociales fue hegemonizado por corrientes que respondían a los intereses dominantes. Al inicio de los setenta, se transformó la orientación hegemónica merced al ascenso del movimiento popular. Desde entonces, la generación de los temas y orientaciones en ciencias sociales dejó de ser reflejo de preocupaciones surgidas en otros lugares para convertirse en expresión de los rasgos propios de la realidad social centroamericana. Entre estos temas tenemos: la cuestión de la democracia posible y el contenido democrático del socialismo; la articulación de los movimientos clásicos y nuevos en un solo movimiento popular; las relaciones entre etnia, clase y religión como dimensiones de un mismo fenómeno; la viabilidad de una cultura de la resistencia, etc.

Revista de Ciencias Sociales, núm. 33, septiembre

1986, pp. 5-12, Universidad de Costa Rica, San José (*Costa Rica*).

Casar, José I.; Rodríguez, Gonzalo; Ros, Jaime: «Ahorro y balanza de pagos: un análisis de las restricciones al crecimiento económico en México».

Aborda el problema de las causas y soluciones del desequilibrio externo de la economía mexicana, dividiendo el estudio en tres secciones.

En la primera, expone las teorías alternativas existentes sobre las relaciones entre crecimiento, ahorro y balanza de pagos. La diferencia entre ellas radica en los mecanismos por los que se ajusta la igualdad crecimiento = Propensión al ahorro / Relación capital-producto.

En la segunda, analiza el ahorro y crecimiento potencial de la economía mexicana en el período 1960-1981, revelándose que ha sido muy superior al real. Este hecho podría significar que la limitación al crecimiento procede de la «restricción de la oferta de ahorro interno», que habría obligado a acudir al ahorro externo.

Frente a esta tesis, la tercera sección realiza el análisis bajo el enfoque de la «restricción de balanza de pagos». Se concluye que puede defenderse que la política económica haya forzado el crecimiento de la demanda por encima del nivel compatible con el equilibrio de la balanza de pagos.

Economía Mexicana, núm. 7, 1985, pp. 21-34, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), Departamento de Economía, México D. F. (*México*).

Castagnola, José Luis: «Participación y movimientos sociales. Notas sobre un debate conceptual y sus consecuencias políticas»

Hoy se habla mucho de «participación», en contextos variados y en sentidos no siempre confluyentes. El término posee un fuerte valor afectivo y simbólico que lo predispone para un uso ritual, para una invocación mágica y tranquilizadora, oscureciendo a la vez su contenido conceptual, que se vuelve difuso, escasamente discriminativo y, en definitiva, «disponible» para la legitimación de prácticas o decisiones autoritarias.

Las ciencias sociales deben recuperar el valor de categoría sociológica de la participación social, y a partir de allí, repropone para el concepto un valor social y político positivo.

El artículo se ordena en tres partes: luego de identificar los contextos —sociales y teóricos— relevantes para la discusión, plantea la relación general entre participación y

democracia, para terminar analizando, desde el concepto redefinido, el rol de los movimientos sociales en un contexto democrático.

Cuadernos del CLAEH, 2.ª serie, año 11, núm. 39, diciembre 1986, pp. 65-79, Centro Latinoamericano de Economía Humana, Montevideo (*Uruguay*).

Castillo, Hugo; Tulchin, J. S.: «Desarrollo capitalista y estructura social en la Argentina, 1880-1940»

Estudio empírico de las características y el impacto económico y social de un sistema de crédito agrario que sirvió a los intereses del capital comercial y financiero extranjero, durante el auge de la economía agroexportadora en Argentina.

La investigación ha intentado identificar los grupos dependientes en las diferentes estructuras económico-sociales regionales, especialmente aquellos que estaban envueltos en el sistema crediticio manejado por los monopolios que controlaban el mercado internacional de cereales.

Se comprueba que el capital financiero articula diversas formas de producción con diferente nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, y extrae excedente de ellas sin transformarlas de modo sustancial; además, muestra cómo el capitalismo penetra y se desarrolla a través de mecanismos y formas que no implicaron necesariamente la expansión del trabajo asalariado.

Revista Paraguaya de Sociología, Año 22, núm. 63, mayo-agosto 1985, pp. 123-163, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción (*Paraguay*).

CEPAL: «El proteccionismo de los países industrializados: estrategias regionales de negociación y defensa»

Gravita en torno a dos interrogantes centrales: ¿cuáles son los criterios y procedimientos que guían la política comercial actual de los principales socios comerciales desarrollados?, y ¿qué posibilidad tiene América Latina de ejercer alguna influencia sobre los mecanismos decisivos a través de los cuales se establecen dichos criterios?

Persigue poner de relieve las condiciones que actualmente imperan en el sistema de comercio internacional; alude particularmente al sofisticado arsenal de medidas proteccionistas que limitan seriamente las posibilidades de expansión de las exportaciones latinoamericanas, y enfatiza la necesidad que tiene la región de organizar nuevos mecanismos de negociación en el plano internacional, so pena de que la asimetría estructural de su inserción externa se haga aún más desequilibrada.

El capítulo I sintetiza la evolución económica de los años

recientes y su impacto en la región, prestando atención preferente a los aspectos relativos al sistema de comercio internacional, al proteccionismo de los países desarrollados y a la discriminación que en esta materia sufre América Latina. También examina la significación negociadora y el contexto jurídico de las represalias comerciales.

El capítulo II examina las alternativas que, para orientar sus negociaciones externas, podrían utilizar los países de América Latina en el marco de las relaciones económicas internacionales en la década de los ochenta.

El capítulo III explora procedimientos tendentes a determinar el poder de compra que América Latina podría utilizar, en forma concertada y conjunta, para acrecentar su poder de negociación.

Finalmente, el capítulo IV contiene la síntesis de los resultados de una investigación sobre el proceso decisorio y legislativo en los Estados Unidos y la CEE, en materia de política comercial y, en especial, de acciones proteccionistas.

El Trimestre Económico, Vol. LIV (1), núm. 213, enero-marzo 1987, pp. 204-214, Fondo de Cultura Económica, México D. F. (México).

Cipriano, João Brandt, Sergio Alberto; Wong, Susan: «Estimación de efectos de mudança na distribuição de renda sobre a demanda de alimentos com aplicação de sistema com variáveis dependentes limitadas»

O estudo da procura interna de produtos agrícolas é de crucial importância para um país como o Brasil, dada a natureza ainda grandemente primária de sua economia. As elasticidades da demanda interna determinam, de modo importante, a natureza do balanço de oferta e procura no mercado interno de produtos agrícolas, que constitui, sem dúvida, um segmento importante da economia nacional.

Os objetivos do estudo são estimar elasticidades-renda e avaliar os efeitos de tamanho da unidade familiar, grau de concentração de renda e localização geográfica sobre o consumo de onze grupos de produtos agrícolas (cereais, tubérculos e raízes, leguminosas e oleaginosas, hortaliças, frutas, carnes e pescado, ovos e laticínios, óleos e gorduras, bebidas e fumo), para o país como um todo.

De um ponto de vista econométrico, os resultados da análise foram satisfatórios. Os sinais e os valores das elasticidades calculadas de demanda dos onze grupos de produtos agrícolas foram, em geral, bastante coerentes com as expectativas a priori. Em conjunto, os resultados obtidos com ajuste do sistema de equações logit do dispêndio relativo foram superiores aos obtidos em pesquisas anteriores, que utilizaram sistemas lineares similares simples (LES) e expandidos (ELES) de dispêndio absoluto. Mostrou-se quais grupos de produtos agrícolas seriam direta ou inversamente afetados por uma piora no padrão de distribuição de renda dos consumidores, mantendo-se

constante o nível médio de renda dos mesmos. Paralelamente, foram obtidas melhores estimativas de elasticidades-renda da demanda agrícola e melhores indicadores de ocorrência de economias ou deseconomias de escala no consumo destes grupos de produtos. Finalmente indicou-se que o nível de demanda de grupos de produtos agrícolas varia significativamente entre regiões do país.

Revista de Economia Rural, Vol. 24, núm. 1, janeiro-março 1986, pp. 89-99, Sociedade Brasileira de Economia Rural (SOBER), Brasília (Brasil).

Contini, Elisio; Rodrigue da Cruz, Elmar: «O programa de estabilização econômica e seus reflexos sobre a agropecuária»

O processo de desenvolvimento brasileiro, das últimas décadas, tem convivido e sido ameaçado constantemente por elevadas taxas inflacionárias. Na década de oitenta, estas tornaram-se persistentes, principalmente pelo efeito retroalimentador da correção monetária. Para por fim a este processo, o Governo decreta o «Programa de Estabilização Econômica».

Discute os principais efeitos do Programa de Estabilização Econômica (PEE) do Governo sobre o setor agropecuário. São analisados os efeitos sobre preços recebidos e pagos pelos agricultores, sobre o crédito rural e sobre a modernização da agricultura. Os efeitos positivos maiores do PEE recaem sobre produtores especializados em agricultura. Estima-se que, em razão da nova política governamental haverá, nos próximos anos, uma maior pressão sobre as instituições de pesquisa por novas tecnologias.

Revista de Economía Rural, Vol. 24, núm. 1, janeiro-março 1986, pp. 3-22, Sociedade Brasileira de Economia Rural (SOBER), Brasília (Brasil).

Degregori, C. Ivan: «Del mito de Inkarrí al mito del progreso: poblaciones andinas, cultura e identidad nacional»

Los grandes flujos migratorios, en la especificidad del contexto peruano, han jugado un papel fundamental en el complejo y conflictivo tránsito del mito de Inkarrí al del progreso vivido por la población andina. En este proceso, las masas culturalmente indígenas han pagado el precio de su identidad étnico-cultural para lograr un espacio reconocido y acceder a una identidad nacional. Sin embargo, de esto no ha resultado una mayor homogeneización social del conjunto nacional, especialmente por la debilidad de un principio agregador que impulse la integración desde el Estado. Esta debilidad deja resquicios para el fortalecimiento nacional desde la sociedad, lo cual exige el desarrollo de un bloque nacional-popular que transforme el Es-

tado de modo que la sociedad culturalmente *chola* que es el Perú se reconozca en él.

Socialismo y Participación, núm. 36, diciembre 1986, pp. 49-55, Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP), Lima (*Perú*).

Delgado, Orlando; Machado, Jorge; Peres, Wilson: «La estructura de la industria estatal mexicana, 1975-1983»

Estudia la estructura industrial estatal entre 1975 y 1983, aportando elementos para su consideración, para así llegar a conclusiones sobre el papel a desempeñar por el sector público en el desarrollo industrial. Describe la evolución de la participación estatal —con la caída y recuperación posterior de los bienes de consumo duradero—, la estructura interna de la industria pública —donde se observa un predominio de los bienes relacionados con el petróleo y sus derivados, al tiempo que una escasa diversificación—, y los efectos posibles de la actual reestructuración. Concluye que, en el futuro, no se registrará una alteración sensible en el sector, aunque se reducirá más su diversificación, dentro de un proceso donde la industria estatal presumiblemente no podrá desempeñar la labor directora eficiente y creativa que el desarrollo industrial mexicano precisa.

Investigaciones Económicas, Vol. XXV, núm. 176, abril-junio 1986, pp. 39-55, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México D. F. (*México*).

Departamento de Economía, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas: «Crisis, diálogo y autodeterminación. Lineamientos de un modelo alternativo para El Salvador»

Parte de que la economía salvadoreña no dispone de alternativas consistentes para enfrentar el problema de la pobreza y del agotamiento del modelo tradicional que reflejan los datos económicos.

Propone como única vía sería un modelo volcado en el desarrollo hacia adentro que sólo podría implantarse constituyéndose un núcleo social de autodeterminación nacional a partir de un auténtico diálogo.

Sobre esta base se concluye con algunas medidas de política económica donde el eje central es la ampliación de la producción de bienes y servicios básicos y la ampliación de la demanda interna-popular.

Puesto que su viabilidad depende de la estabilización, se proponen, simultáneamente, medidas que corrijan los

desequilibrios sin que su peso recaiga en las masas populares, y medidas de mediano y largo plazo tendentes a la obtención de un mayor grado de industrialización.

Estudios Centroamericanos (ECA), núm. 454-455, agosto-septiembre, 1986, pp. 681-692, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador (**El Salvador**).

Di Filippo, Armando: «Desarrollo económico y transformación social: el legado de Prebisch»

En sus primeras etapas, Prebisch se preocupó por demostrar que, dada la posición periférica de América Latina, su propia dinámica estructural debía conducirla a desequilibrios sólo superables mediante el desarrollo industrial, potenciando especialmente una mayor diversificación del aparato productivo.

En su última etapa y en torno a la construcción del concepto de excedente económico, Prebisch pone en evidencia que la orientación del desarrollo económico depende de la dinámica de la estructura social influida por elementos culturales y, sobre todo, políticos. En esta medida, por ejemplo, el mercado es entendido como un mecanismo impersonal que refleja relaciones de poder inherentes a la estructura social.

En cualquier caso, el hilo conductor de su pensamiento estuvo siempre en su constante preocupación por los modos económicos y sociales de apropiación y utilización de los incrementos de productividad laboral en el marco de las relaciones centro-periferia.

El Trimestre Económico, Vol. LIII, núm. 212, octubre-diciembre 1986, pp. 883-886, México D. F. (*México*).

Di Tella, Guido: «La estrategia del desarrollo indirecto, veinte años después»

La estrategia de sustitución de importaciones presupone que la actividad industrial es de «segundo mejor», que no puede competir en cuanto a eficiencia y exportabilidad con la actividad primaria. En realidad se ha producido un desplazamiento de un óptimo con especialización completa y exclusiva en actividades primarias a un óptimo en el que se ha agregado una gama creciente —pero no total— de actividades industriales que en el margen son de una eficiencia y exportabilidad análoga a las de las actividades primarias. Analiza también la naturaleza de la gama de actividades posibles, el insumo de factores esperable y, en cuanto al nivel tecnológico, la diferencia entre el uso, la producción y la invención de tecnología. Concluye defendiéndose un desarrollo exo-dirigido basado más que nada en las actividades industriales menos demandantes de in-

sumos complejos, para pasar luego a las que utilizan más capital y tecnología.

Desarrollo Económico, Vol. 26, núm. 101, abril-junio 1986, pp. 51-70. Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires (*Argentina*).

Elías, Víctor J.: «La productividad del sector público en la Argentina»

Realiza un primer intento de medición de la productividad del sector público argentino. En el sector público se incluyen los sectores administración (nacional, provincial y municipal) y empresas públicas. El período que se cubre es el de 1960 a 1980.

A pesar de las diversas limitaciones que presenta la medición del producto y de los insumos de los diversos sectores públicos, sostiene que puede ser útil empezar a analizar algunos resultados que se pueden extraer de diversas estimaciones de las cuentas nacionales y del sector público.

Se utiliza un índice de productividad total muy simple. Los resultados permiten apreciar la existencia de una gran diferencia en la tendencia de la productividad total entre los sectores público y privado. Así, tomando a 1960 como año base, las estimaciones indican que la productividad del sector público en el período 1960-1980 aumentó un 5,7 por 100, mientras que el sector privado experimentó un aumento del 25,4 por 100.

Económica, Año XXXI, núm. 2-3, mayo-diciembre 1985, pp. 133-145, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata (*Argentina*).

Ferrer, Aldo: «Una propuesta para pagar la deuda y defender la soberanía»

Partiendo de la consideración de dos hechos básicos —la transnacionalización de los sistemas bancarios latinoamericanos y las relaciones internas entre el sector financiero y la estructura económico-social de las naciones deudoras—, evalúa las posibilidades de recuperar la viabilidad financiera y fortalecer el derecho de autodeterminación en la formulación de las políticas económicas nacionales en los países de la región.

Sostiene que la situación actual permite que los deudores pongan un límite al ajuste y que relacionen la transferencia de recursos al exterior con la evolución de variables económicas reales. Entre éstas destaca la virtualidad de las exportaciones al permitir vincular el ajuste con la producción y la capacidad de pagos externos simultáneamente.

Como el pago de los intereses de este modo sería inferior a los devengados, los deudores podrían emitir bonos por la diferencia. Podrían hacerlo a tipos de interés va-

riable con un período de gracia y plazos de amortización congruentes con las expectativas de cada país y de la economía internacional. Los bancos internacionales podrían formar un mercado secundario donde negociar estos bonos y conferirles liquidez si fuese necesario.

Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 11, noviembre 1986, pp. 978-983, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D. F. (*México*).

French-Davis, Ricardo: «El financiamiento externo negativo: tendencias, consecuencias y opciones para América Latina»

La mayoría de las naciones latinoamericanas han sufrido en los años ochenta un intenso ajuste en sus economías. El factor determinante ha sido la voluminosa transferencia de recursos financieros en favor de los acreedores bancarios. Este ajuste ha resultado en una disminución del estándar de vida, de la tasa de utilización de los recursos productivos y de la formación de capital.

Las proyecciones disponibles señalan que de no modificarse las tendencias vigentes en la economía y finanzas internacionales, las transferencias de fondos al exterior continuarían siendo cuantiosas aun en los años noventa. Ello constituiría una restricción determinante para la capacidad de reestructuración y desarrollo de la mayor parte de América Latina. Documenta las tendencias y consecuencias observadas, y examina tareas por abordar respecto del financiamiento externo, su condicionalidad y las estrategias de desarrollo nacional.

Estudios Cieplan, núm. 20, diciembre 1986, pp. 5-17, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina, Santiago (*Chile*).

Fishlow, Albert: «A economia politica do ajustamento brasileiro aos choques do petróleo: uma nota sobre o período 1971/84»

Analisa as mudanças que foram sendo introduzidas na política econômica do país ao longo dos governos militares de Ernesto Geisel e João Figueiredo, em função das alterações no cenário internacional que sucederam os dois choques do petróleo. Os condicionamentos políticos internos também são levados em conta apesar da crença generalizada a respeito da autosuficiência do regime autoritário.

O Estado brasileiro, geralmente considerado onipotente, é, na verdade, bastante limitado para tomar decisões sobre os rumos de longo prazo da economia.

A seção final do trabalho compara a presente análise com outra interpretação do período, bastante prestigiada entre os economistas brasileiros.

Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 16, núm. 3, dezembro 1986, pp. 507-550, Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro (Brasil).

Frenkel, Roberto; Fanelli, José M.: «La Argentina y el Fondo en la década pasada»

Se centra en el estudio de la evolución de la economía argentina a partir de 1975.

En la primera parte compara la década 1974-1984 con la de 1964-1974, para obtener una perspectiva de largo plazo que permita comprender los acuerdos firmados con el FMI en 1976-1977, 1983 y 1984.

En la segunda parte analiza dichos acuerdos estudiando los objetivos de política de cada programa y sus resultados, así como sus principales aciertos y deficiencias.

Entre las conclusiones más relevantes pueden señalarse las siguientes:

- Los programas de 1976-77 fueron totalmente cumplidos incluso, a veces, en exceso (caso del sector externo).
- En los programas de 1983 y 1984, surge una incompatibilidad entre la tasa de inflación implícitamente prevista y las metas nominales.
- La naturaleza de la restricción externa es esencialmente distinta desde 1981-82 y el FMI no lo ha considerado, pues su visión y sus recomendaciones siguen siendo idénticas al pasado.

524

El Trimestre Económico, Vol. LIV (1), núm. 213, enero-marzo 1987, pp. 75-132, México, D.F. (México).

Fujii, Gerardo: «Dinámica del producto agrícola y patrones tecnológicos de la agricultura mexicana en el período 1950-1980»

En la fase dinámica de la agricultura mexicana el crecimiento del producto estuvo sustentado sobre la expansión de la superficie cosechada a un ritmo más acelerado que la incorporación de trabajo, acompañada de un patrón tecnológico adecuado a este proceso (tecnologías intensivas en capital fijo).

Dado que la etapa de expansión fácil de la superficie cosechada ya ha terminado, la futura dinamización dependerá de la elevación de la productividad del trabajo.

Dos vías alternativas para conseguir esta elevación son: aumento de los rendimientos y elevación de la relación superficie cosechada/ocupación en el sector. El elegir una u otra orientará los procesos de inversión y los patrones tecnológicos hacia el empleo de medios de producción corrientes (la primera) o hacia la inversión en capital fijo y la disminución del empleo en el sector (la segunda).

Se inclina por la vía del aumento de los rendimientos a

causa del posible incremento del empleo y por la mayor accesibilidad a las tecnologías precisas en esta orientación.

Investigación Económica, núm. 177, julio-septiembre 1986, pp. 43-58, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México D. F. (México).

Furquim Werneck, Rogério L.: «Poupança estatal, dívida externa e crise financeira do setor público»

Procura-se demonstrar que foi sobre o setor público que recaiu o ônus do ajuste interno por que se teve que passar a economia brasileira nos últimos anos, em consequência da crise de balanço de pagamentos. Evidencia-se também que a crise financeira estabelecida no âmbito do setor público decorreu simplesmente do fato de que os novos encargos envolvidos na socialização do ônus do ajuste interno tiveram que ser precariamente acomodados, às custas da desarticulação de funções tradicionais que o Estado tem desempenhado na economia brasileira.

Em particular, desarticulou-se o papel do Estado como gerador de recursos para o financiamento da acumulação de capital da economia, desaparecendo uma fonte de poupança que em meados da década de 70 respondeu por mais de um terçorda poupança interna.

Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 16, núm. 3, dezembro 1986, pp. 551-574, Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro (Brasil).

Gargiulo, Martín: «El desafío de la democracia. La izquierda política y sindical en el Uruguay post-autoritario»

En diversas partes del mundo la izquierda vive procesos de cambio ideológico y estratégico. En Uruguay, estos procesos tienen que ver con el probable cambio de un modelo que suponía la marginalidad de la izquierda en el sistema político —dominado por el bipartidismo—, «compensada» por su predominio en la orientación del movimiento sindical y otras organizaciones sociales capaces de actuar como grupos de presión y conformar en conjunto un «sistema opositor». Las respuestas sociales y políticas a la crisis de los sesenta, y más recientemente la legitimación del Frente Amplio como parte integrada del sistema político, sumadas al conflictivo juego de las tendencias de izquierda en el plano político y en el sindical, delimitan el campo de nuevos factores que imposibilitan la mera reconstrucción de aquel modelo. De allí que para la izquierda la democracia se plantee como un desafío a su capacidad de autotransformarse y proponer nuevas respuestas, siendo un punto central de este desafío el que se re-

fiere a la relación entre sus estrategias políticas y sindicales.

Cuadernos del CLAEH, Año XI, 2.ª serie, núm. 38, 1986/2, pp. 17-45, Centro Latinoamericano de Economía Humana, Montevideo (*Uruguay*).

Geller, Lucio; Tokman, Víctor: «Del ajuste recesivo al ajuste estructural»

Evalúa críticamente la experiencia en cuanto a políticas económicas para afrontar la crisis y sus consecuencias.

Comienza con el examen del «ajuste recesivo», apuntando sus supuestos, medidas, instrumentos y las rondas de renegociación que se llevaron a cabo bajo su orientación. Admite que redujo considerablemente el déficit externo pero subraya su alto costo en producto, empleo, salarios e inversión y su incapacidad para mejorar las condiciones del endeudamiento derivado, en especial, de sus pronósticos erróneos sobre la evolución de la economía internacional, su endeble base teórica y el uso de instrumentos inadecuados.

Ante ese fracaso, se han formulado otras opciones de política frente a la deuda, como el Plan Baker, que también son examinadas. Al respecto, los autores afirman que no es posible formular una solución universal dada la gran variedad de factores en juego y la forma diversa en que ellos afectan a los países de América Latina, pero insisten en el carácter impagable e incobrable de la deuda externa actual y en la necesidad de utilizar a fondo los mecanismos de pago que impliquen una depreciación del capital.

Finalmente, examinan los aspectos principales del «ajuste estructural» propuesto más recientemente, criticándole su énfasis excesivo en la liberalización del sector externo y en el papel del mercado, y sugiriendo otras medidas para combinar la «producción de divisas» con el impulso a la inversión pública y privada, al empleo y a la satisfacción de las necesidades sociales postergadas.

Revista de la CEPAL, núm. 30, diciembre 1986, pp. 37-53, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, Santiago (*Chile*).

González Cano, Hugo: «La imposición sobre el ingreso en países de América Latina y el Caribe»

Comienza analizando la evolución cuantitativa de las recaudaciones, de la que se desprenden las siguientes conclusiones:

- Se comportan mejor las empresas que las personas físicas.
- Las oscilaciones que se observan entre países son producto, en mayor medida, de las variaciones de los impuestos sobre empresas.

Posteriormente analiza su evolución cualitativa, que refleja una alta evasión y gran erosión en la base para el impuesto personal, y graves distorsiones en la asignación de recursos para el impuesto sobre las utilidades de las empresas.

Finaliza con un análisis de las reformas realizadas en los últimos años en México, Brasil y Colombia que implican cambios significativos en la legislación.

Tributación, núm. 41-42, enero-junio 1985, pp. 161-213, Secretaría de Estado de Finanzas, Santo Domingo (*República Dominicana*).

Griffith-Jones, Stephany: «Soluciones a la crisis de la deuda»

Sostiene que en el enfoque que se ha dado a la crisis de la deuda ha predominado el de quienes buscan a toda costa impedir el desplome de los bancos privados y el sistema financiero internacional, sin tomar en cuenta los intereses de crecimiento y desarrollo de las naciones deudoras. Analiza distintas propuestas para solucionar la crisis realizando cambios significativos en el modo de abordar el problema, y se describe un paquete de medidas de política económica que beneficiaría tanto a los países en desarrollo como a la economía mundial, distinguiendo entre diferentes adaptaciones al sistema actual (nueva emisión de derechos de giro, expansión del servicio de financiamiento compensatorio, topes a los tipos de interés, absorción interna de las obligaciones de la deuda y mayor flexibilidad y nuevas condiciones de liquidación) y reformas de fondo (aliento de nuevos préstamos privados, dotar de mayor estabilidad al sistema bancario internacional y a las corrientes de préstamos privados y la disminución del monto de la deuda «suspendida»).

Concluye que el clima parece propicio para lograr transformaciones importantes en el manejo de la crisis, debido a la nueva fuerza de negociación que han adquirido los países acreedores.

Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 11, noviembre 1986, pp. 951-966, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D. F. (*México*).

Ground, Richard L.: «Origen y magnitud del ajuste recesivo de América Latina»

El ajuste experimentado por los países de América Latina ha sido innecesariamente costoso y su recuperación, indebida y dolorosamente lenta. El carácter marcadamente recesivo del ajuste que han soportado los pueblos de la región obedece, sobre todo, a la aguda escasez de financiamiento externo. Por lo tanto, el logro de un ajuste eficiente y de una recuperación oportuna y vigorosa de-

pende en gran medida de reformas de las políticas crediticias de la comunidad financiera internacional que se traduzcan en el suministro de un financiamiento acorde, tanto con el impacto que ejercen las perturbaciones externas sobre el balance de pagos de los países deficitarios, como con la capacidad de éstos de acomodar mermas reales del gasto sin pérdidas de producción. Por el contrario, la consecución de un desarrollo más sólido y autónomo supone que América Latina reduzca su dependencia estructural del financiamiento externo, lo cual depende, a su vez, de la introducción de reformas a las políticas internas.

Revista de la CEPAL, núm. 30, diciembre 1986, pp. 73-90, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, Santiago (*Chile*).

Guardia, Alexis: «Chile: del fracaso neoliberal a los desafíos de la economía mixta»

La llamada «Revolución Capitalista» chilena, consistente en profundos cambios dentro de la óptica neoliberal, acompañados de un régimen autoritario, se ha saldado con una profunda crisis, tanto en su primera gestión hasta el año 79 como en la posterior bajo las directrices del FML. Al no existir intervención estatal, falta de recursos externos o elevadas reivindicaciones salariales, la responsabilidad ha de buscarse en el propio modelo y en los grupos económicos a los que se había confiado el crecimiento. Las deficiencias se constatan en la debilidad del proceso de inversión, el bajo nivel de ahorro —pese a los excesivos incentivos en sentido contrario—, las dificultades de valorización del capital y el afloramiento de fuertes tensiones especulativas. Todas estas disfuncionalidades mostrarían las insuficiencias de la economía de mercado puro, tanto en el terreno de la eficiencia como en cualesquiera otros, siendo sus resultados, en la economía chilena, inferiores en todas las variables respecto al anterior período de economía mixta. Concluye apuntando la necesidad de pensar el socialismo desde una economía mixta, orientación más positiva social y económicamente que el modelo neoliberal.

Investigación Económica, Vol. XXV, núm. 175, abril-junio 1986, pp. 117-143, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México D. F. (*México*).

Guibal, Francis; Ibáñez, Alfonso: «El proyecto revolucionario de José Carlos Mariátegui»

Para Mariátegui, dada la historia y situación del Perú, la burguesía es incapaz de liderar un movimiento de liberación nacional. Por esto, la lógica revolucionaria no puede favorecer primero el desarrollo capitalista para pasar des-

pués al socialismo, sino que ha de proponerse una alternativa socialista que enfrente simultáneamente los problemas de la explotación feudal y la dependencia imperialista. Tal alternativa imponía la tarea de construir un nuevo sujeto revolucionario partiendo de la diversidad de los actores sociales populares, era preciso construir un bloque popular que articulase los valores de la tradición indigenista y de la modernidad socialista, las demandas del proletariado urbano-industrial naciente y de las masas campesinas. Y esto por la necesidad histórica de construir una voluntad colectiva, nacional y popular, capaz de sostener el proyecto socialista. Estas ideas, y sus derivados prácticos, explican tanto su polémica con el aprismo como sus relaciones conflictivas con la III Internacional.

Mariátegui hoy, enero 1987, pp. 47-77, Editorial TAREA, Asociación de Publicaciones Educativas, Lima (*Perú*).

Gutiérrez, Roberto: «El trasfondo teórico de la política económica de México en los últimos años»

Realiza una descripción del modelo de industrialización seguido en México en el período 1930-1985, de la que se desprende una característica común: ausencia de estrategia o planificación económica. Analiza los «bloques estructurales», que pesan sobre su economía, citando entre ellos: negligencia política a la agricultura de subsistencia, atraso tecnológico y mal funcionamiento del sistema educativo, asignación ineficiente de recursos de capital, desequilibrio externo y excesiva presencia de la inversión extranjera directa, etc.

Concluye resaltando que la experiencia de esos cincuenta años debería servir para que quienes diseñan la política económica y los empresarios centraran su atención en disminuir la dependencia económica del exterior, así como en conseguir una distribución del ingreso más equitativa.

Foro Internacional, Vol. XXVI, núm. 4, abril-junio 1986, pp. 567-577, El Colegio de México, México D. F. (*México*).

Herrán Carreño, Carlos Alberto: «Interrelaciones entre la tasa de participación, el empleo y los salarios en un mercado laboral segmentado»

Pretende mostrar cómo en la tarea de construir una caracterización de un mercado de trabajo segmentado como el colombiano es necesario conjugar hipótesis diversas en fases diferentes, apartándose de los modelos tradicionales de equilibrios de oferta y demanda para dar paso a modelos estructurales de desequilibrio en los que las restricciones impuestas por el comportamiento global de la economía se transmiten de unos sectores a otros. Y son precisamente esas interacciones entre los diferentes seg-

mentos del mercado de trabajo, las que posibilitan el «ajuste» al ciclo económico, transformando cualitativamente el perfil del mercado de trabajo y desembocando en nuevas fases que permitan dar continuidad al proceso de acumulación.

Revista de Planeación y Desarrollo, Vol. XVIII, núm. 2, junio 1986, pp. 137-152, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá (Colombia).

Hoffmann, Rodolfo; Clemente da Silva, Luiz Artur: «Contribuição ao estudo da concentração da produção agropecuária no Brasil em 1975 e 1980»

Utilizando dados dos censos agropecuários de 1975 e 1980, é analisado o grau de desigualdade e de concentração da produção agropecuária no Brasil para 19 culturas e a criação de bovinos. No caso das culturas, discute-se como a variação da produtividade por hectare em função da área colhida afeta a diferença entre a concentração da produção e a concentração da área de colheita. Verifica-se que a concentração da produção agropecuária é menor do que a concentração da produção industrial, embora o nível de desigualdade da distribuição da produção pelas empresas ou estabelecimentos seja semelhante nos dois setores.

Revista de Economia Rural, Vol. 24, núm. 2, abril-junho 1986, pp. 145-159, Sociedade Brasileira de Economia Rural (SOBER), Brasília (Brasil).

Homen de Melo, Fernando: «Estabilidade de preços de alimentos e intervenções: uma nova postura governamental»

Procura mostrar a necessidade de se introduzir uma política agrícola mais estável, particularmente em termos de intervenções governamentais no funcionamento dos diversos mercados, ao contrário daquilo que tem existido no passado mais recente. Essa maior estabilidade e caracterizada em dois níveis. Primeiro, em termos da política de preços para os produtos de mercado interno, através de um programa de estoques reguladores com preços mínimos plurianuais e preços-teto que indicariam as aquisições para os e liberações dos estoques. Segundo, em termos dos produtos de exportação (competitivos nos mercados internacionais), uma nova postura quanto à prática da política comercial, em especial envolvendo exportações menos sujeitas a restrições governamentais.

Com essa nova postura governamental em política agrícola teríamos uma diminuição do grau de incerteza enfren-

tado pelos agricultores, assim como pelos intermediários e processadores de produtos primários, através das menores flutuações de preços e das receitas auferidas. Assim, esses agentes poderiam concentrar seus recursos gerenciais, de uma maneira mais adequada, na coleta e análise de informações sobre mercados agrícolas, visando uma condução mais eficiente de suas actividades. Em outras palavras, as medidas arroladas contribuiriam positivamente para a realização das taxas de crescimento estimadas, pelo próprio governo, como necessárias até o final desta década pela agricultura brasileira em seus dois principais segmentos (produtos domésticos e de exportação).

Revista de Economia Política, Vol. 6, núm. 3, julio-septiembre 1986, pp. 25-34, Centro de Economia Política, São Paulo (Brasil).

Jaguaribe, Helio: «Principales opciones brasileñas para el fin del decenio»

Dadas las características de la sociedad brasileña, ésta experimenta dos grandes tendencias (crecimiento económico y conflicto social), que subyacen a la crisis del sistema político-económico desarrollado por los militares. Las opciones posibles han de tener en cuenta dos cuestiones determinantes: la consecución o alteración de la orientación económica y, sobre todo, la sucesión presidencial. Ambas cuestiones condicionan los contenidos del proyecto central, entre los que podrían señalarse: transición controlada, economía mixta y dirigida de mercado, atracción selectiva y reguladora del capital extranjero, intervención selectiva del Estado en la economía, concertación latinoamericana, sobre todo, en lo tocante a la formación de un polígono estratégico de defensa integral, etc.

El Trimestre Económico, Vol. LIII, núm. 212, octubre-diciembre 1986, pp. 793-811, México D. F. (México).

Jovane, Juan: «Panamá: Las opciones de la política económica»

Estudia, desde la óptica panameña, las dos posturas esenciales sobre la política económica que se puede emprender para enfrentar la crisis.

La primera se refiere a la mantenida desde la fundación de la República hasta la actualidad, y es la defendida por el FMI y el BIRD.

Del análisis de las propuestas específicas en que se materializa en el caso panameño, deduce que lleva a una mayor subordinación al capital hegemónico del mercado internacional capitalista.

La segunda, que se propone como alternativa, busca construir una verdadera economía nacional capaz de asegurar los intereses objetivos de las mayorías del país.

Junto a los principales objetivos de ese enfoque, se se-

ñalan las diferentes vías de acción tanto en materia de desarrollo agropecuario como de política industrial, sector externo, política tributaria y gasto público, racionalización del proceso inversionista, implantación de un proceso de planificación y política laboral.

Tareas, núm. 63, enero-junio 1986, pp. 2-44, Centro de Estudios Latinoamericanos «Justo Arosemena», Panamá (Panamá).

Kiljunen, Kimmo: «La división internacional del trabajo industrial y el concepto centro-periferia»

Brinda una visión sintética y de conjunto de las principales teorías sobre la división del trabajo y el comercio a nivel internacional.

Comienza presentando el enfoque de las ventajas comparativas en sus diferentes versiones —clásica ricardiana y neoclásica—, y algunos de los criterios propuestos para recuperar sus limitaciones, como los relativos a la proporción de factores, al ciclo de vida de los productos y a las etapas del crecimiento industrial. Más adelante examina las teorías que impugnan la interpretación de la especialización productiva sobre la base de las ventajas comparativas, entre las que destacan los argumentos de List sobre el proteccionismo de las industrias nacientes, las tesis estructuralistas y su visión centro-periferia, y el enfoque de la dependencia en sus diversas variantes.

Hacia el final sugiere sus propios criterios para interpretar la división internacional del trabajo industrial, basados en una redefinición de los conceptos utilizados por algunas de las teorías precedentes, en especial las de raigambre estructuralista: el papel que desempeña un país en la división internacional del trabajo deriva del alcance y profundidad de su industrialización y, por ende, de su capacidad competitiva externa. En la conformación de tales condiciones juegan un papel decisivo la autonomía relativa del exterior, en cuanto a insumos y mercados, la diversidad de la estructura industrial, la dispersión de sus socios comerciales, el uso intensivo del trabajo especializado y el valor agregado de la producción industrial.

Revista de la CEPAL, núm. 30, diciembre 1986, pp. 103-123, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, Santiago (Chile).

Klenner, Arno; Zúñiga Z., Luis: «Generación de ingresos y vinculación a los mercados en la economía de la pobreza»

Examina aspectos básicos relativos a los proyectos de generación de ingresos y a las relaciones en el interior de la economía de la pobreza. La primera sección se refiere

a las vinculaciones que se establecen entre la situación de la infancia y las restricciones que enfrentan las familias pobres; se examinan los desarrollos previsibles en la región y se establece un marco general a partir del cual puedan valorarse los proyectos orientados a la generación de ingresos.

Puesto que los proyectos pueden sustentarse en organizaciones económicas populares que presentan niveles muy variados de complejidad, se formula en la segunda sección una clasificación que refiere las organizaciones a dos dimensiones: su nivel de desarrollo y el tipo de vinculación con mercados.

La tercera sección contiene un examen de dificultades básicas que deben enfrentar los proyectos y las organizaciones populares en su desarrollo. Se revisan aquí tópicos referidos a la conducta empresarial de los miembros de las organizaciones, las disposiciones normativas necesarias para estimularlas y protegerlas, el rol del financiamiento y la cooperación de agencias externas a la comunidad local y el tema de comercialización.

Concluye con algunas reflexiones en las que se señala el valor de los proyectos orientados a la generación de ingresos en el marco de las actividades destinadas a la protección de la infancia.

Revista Paraguaya de Sociología, Año 22, núm. 63, mayo-agosto 1985, pp. 7-27, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción (Paraguay).

Mackinlay, Carlos: «Estructura productiva y tamaño de las economías: el caso de las pequeñas economías latinoamericanas»

Se refiere a economías caracterizadas por tres notas básicas: relativa escasez de factores productivos, limitada y desarticulada estructura productiva interna y mayor vulnerabilidad externa.

Realiza un seguimiento del proceso de industrialización de los once países catalogados como «pequeñas economías», con objeto de señalar las profundas diferencias que el tamaño ha inducido sobre cada una de sus estructuras productivas y avanzar en la discusión «homogeneidad-heterogeneidad» en América Latina.

Analiza también el impacto de la crisis del sector externo según el tamaño de las economías, finalizando con una propuesta de los elementos que debe contener un proyecto de desarrollo: mercado interno como eje de la acumulación y cambio de signo de las pautas tradicionales de financiación de la acumulación.

Concluye que, en definitiva, el tamaño ha sido una variable decisiva en la determinación de los diferentes niveles de desarrollo de las economías latinoamericanas.

Economía de América Latina, núm. 15, 1986, pp. 137-210, Instituto de Estudios Económicos de América Latina, Centro de Economía Transnacional, Montevideo (Uruguay).

Márquez, Carlos: «Notas acerca de la eficacia de las políticas de empleo sectoriales: una reflexión a partir del caso de México»

Hasta principios de la década de los setenta parecía existir, en el caso mexicano, un consenso acerca de la pertinencia de impulsar el desarrollo del sector industrial como forma de enfrentar el problema ocupacional. A finales de la década se empieza a concebir a la industria como escasamente generadora de empleo, y se percibe cómo su desarrollo genera una desigual distribución del empleo, planteándose la necesidad de aumentar la inversión en el sector tradicional rural para paliar el problema de empleo.

El gobierno que se inicia en diciembre de 1982 no plantea ninguna estrategia sectorial de actividades económicas generadora de empleo, apostando implícitamente por la expansión «natural» del sector informal urbano.

En este contexto de indefinición gubernamental, el trabajo realiza en su primera parte una evaluación de la política de empleo rural en México, para a continuación abordar el mismo esquema en el sector industrial, finalizando con una serie de propuestas de política derivadas de dicho análisis comparativo.

ILET, Serie Materiales de Trabajo, núm. 3, noviembre 1986, 29 pp., Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México D. F. (*México*).

Márquez, Miguel: «La cuestión tecnológica en América Latina y el impacto de las nuevas tecnologías en la región»

Plantea, como cuestión central de las disparidades socioeconómicas con los países industrializados, la debilidad y atraso tecnológico de los países de la región.

Dadas las tendencias observadas en la división internacional del trabajo y la creciente importancia de las nuevas tecnologías (microelectrónica, biotecnología, nuevos materiales...), la pérdida de ventajas comparativas tenderá a agravar su escasa participación en el comercio mundial.

Ante esta situación propone la realización de estudios empíricos sobre las posibilidades de acción de cada uno de los países, considerando los siguientes aspectos:

- Estimulo a las actividades de investigación y desarrollo por el Estado y el sector privado.
- Elaboración de estrategias comunes con otros países de la región que aligeren el coste, sobre todo financiero.
- Transparencia y eficiencia de los mercados de capitales.
- Especial atención a la difusión de la microelectrónica en el sector servicios.
- Análisis de las soluciones que la biotecnología ofrece para la satisfacción de las necesidades básicas.

Economía de América Latina, núm. 15, pp. 91-104, Instituto de Estudios Económicos de América Latina, Centro de Economía Transnacional, Montevideo (*Uruguay*).

Martone, Celso Luiz: «O programa brasileiro de estabilização: problemas e perspectivas»

Examina o programa brasileiro de estabilização de 28 de fevereiro e suas principais implicações e problemas. A análise é qualitativa, pois foi feita apenas um mês após a decretação da «reforma monetária». Um modelo de referência é usado para avaliar a não-neutralidade da reforma em relação aos preços relativos, à distribuição funcional e setorial da renda e ao volume de produção e emprego. Em seguida, aspectos específicos são discutidos, tais como o ajustamento do sistema financeiro, a perspectiva de déficit público, a desindexação da economia, o descongelamento de preços e a retomada dos investimentos privados. Sendo um plano de alto risco, argumenta-se que o Plano Cruzado exigirá uma estratégia macroeconômica consistente e competente nos próximos seis a nove meses a fim de evitar a acumulação de distorções e desequilíbrios que posam a seu fracasso.

Estudos Econômicos, Vol. 16, núm. 3, setembro-dezembro 1986, pp. 323-334, Instituto de Pesquisas Econômicas, USP, São Paulo (*Brasil*).

Mazzei, Enrique; Veiga, Danilo: «Pobreza urbana y marginalidad en el Uruguay»

La pobreza, en Uruguay, no fue hasta los años setenta un problema que desbordara la organización social urbana, fundamentalmente por la intervención estatal y la específica configuración de los mercados de trabajo.

El ensayo neoliberal de los setenta afectó a los sectores populares urbanos, entre los que se expandió la pobreza como efecto de la fuerte concentración del ingreso, el agudo declive de los salarios, el aumento del desempleo y el congelamiento de las políticas sociales. Esto no sólo ha generado una mayor heterogeneidad en la composición de los sectores más pobres, conjuntamente con la expansión de las «estrategias de sobrevivencia», sino que ha provocado un reordenamiento económico, social y ecológico del mundo urbano.

Revista Paraguaya de Sociología, Año 22, núm. 63, mayo-agosto 1985, pp. 57-87. Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción (*Paraguay*).

Meller, Patricio: «Un enfoque analítico-empírico de las causas del actual endeudamiento externo chileno»

Examina qué parte del actual endeudamiento externo es consecuencia de la herencia del pasado y qué parte es el resultado de la gestión económica de este período; además analiza (y calcula) la incidencia de los factores externos e internos en el deterioro observado en la capacidad de pago del país.

Las conclusiones principales son las siguientes:

- En relación al nivel de la deuda externa de 1985, cerca de un 52 por 100 corresponde al endeudamiento incurrido por el régimen actual, y cerca de un 48 por 100 a la herencia del pasado. Pero desde el punto de vista del incremento que ha experimentado la deuda externa entre 1973 y 1985, la herencia del pasado representa un porcentaje cercano al 35 por 100, y al endeudamiento incurrido por el régimen actual le corresponde un 65 por 100.
- El *boom* de importaciones del período 1977-82, que generó una sobreimportación de bienes de consumo no-alimenticio, le ha costado a Chile 6.426 millones de dólares. En síntesis, si no hubiera habido despilfarro de importaciones, en 1985 Chile estaría debiendo un 31 por 100 menos; por otra parte, hoy se estaría importando un 70 por 100 más de bienes de consumo no-alimenticio.
- El deterioro de la capacidad de pago que experimenta la economía chilena durante el período 1973-85 se explicaría en un 45 por 100 por factores exógenos, relacionados con la evolución de la economía mundial, y en un 55 por 100 por el tipo de política económica aplicada durante este período, en que se descuidó totalmente, en un gran número de años (1977-82), los desequilibrios generados en la balanza comercial; además, tampoco hubo mayor preocupación para que los créditos externos fueran utilizados primordialmente para expandir la capacidad productiva nacional.

Estudios Cieplan, núm. 20, diciembre 1986, pp. 19-60, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina, Santiago (*Chile*).

Mieli, Cristina; Calderón, Fernando:

«El encantamiento de la estructura: las ciencias sociales en la década de los sesenta»

Durante los sesenta, las teorías de la modernización y de la dependencia concibieron la transformación social y política con perfiles latinoamericanos, coincidiendo en campos analíticos significativos. Compartieron un sistema común de categorías: modernización, industrialización y racionalización, además de utilizar, de forma casi similar,

el concepto de estructura. En la propuesta política derivada de sus planteamientos, el Estado es el auténtico sujeto del cambio. Subyace, por último, a ambas, un enorme voluntarismo frente al cambio en su excesivo afán práctico por cambiar la realidad.

En estas coincidencias pueden encontrarse razones de su limitada comprensión de la realidad latinoamericana. La heterogeneidad, fragmentación y segmentación social evidenciadas por la crisis exigen una variación sustancial de los ejes explicativos, pasando de las estructuras a los movimientos sociales, en tanto portadores potenciales, en su diversidad y complejidad, de un nuevo orden social.

David y Goliath, Año XVI, núm. 50, diciembre 1986, pp. 10-13, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Buenos Aires (*Argentina*).

Mieres, Pablo: «Democratización en Uruguay: disyuntiva para la izquierda»

Describe, en primer lugar, las características del proceso sociopolítico uruguayo en las últimas décadas, subrayando los graves bloqueos y trabas que permanecen vigentes a posteriori de la etapa autoritaria. En seguida da cuenta de los que a su juicio constituyen los tres problemas decisivos que afronta la sociedad uruguaya para resolver la estabilidad democrática: el equilibrio entre negociación-confrontación, entre agregación de demandas—, particularismo sectorial, y las formas de relación entre el sistema de partidos y las corporaciones sectoriales. Por último, y de acuerdo con el marco general de las dos primeras partes, el artículo se introduce en el análisis de la izquierda, comenzando con una descripción de dicho actor político en la que se señalan los procesos de diferenciación interna que se vienen expresando y las posibles tendencias futuras. Posteriormente, pasa revista a un conjunto de disyuntivas ideológicas que la izquierda política tiene por delante, y finalmente alude a las disyuntivas de carácter estratégico que también se encuentran planteadas.

Cuadernos del CLAEH, 2.ª serie, año 11, núm. 39, diciembre, 1986, pp. 43-63, Centro Latinoamericano de Economía Humana, Montevideo (*Uruguay*).

Monza, Alfredo; Buchner de Krasny, Liliana; Traverso, María de los Angeles: «Algunas limitaciones de un cociente clásico»

Plantea las principales limitaciones que presenta la participación de los salarios en el ingreso para una apreciación adecuada de la situación distributiva. Dentro de este marco general, efectúa desarrollos metodológicos y de

aplicación empírica para el caso argentino, orientados a superar algunas de estas limitaciones. En primer lugar, propone y discute una forma de medición del agregado de distribución (ingreso real) alternativa al procedimiento habitualmente adoptado. En segundo lugar, analiza la evolución del salario real, tanto absoluta como relativa al promedio de los distintos ingresos unitarios. En tercer lugar, considera ajustes a la participación asalariada a partir de los cambios en la composición de la población ocupada y del conjunto de los perceptores. Incluye también una discusión sobre la conveniencia de utilizar una forma real de cómputo de esta participación por oposición a una forma monetaria y se examinan, en términos generales, la magnitud y el origen de las discrepancias que surgen entre ambas.

Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales, Vol. 26, núm. 102, julio-septiembre 1986, pp. 197-227, Instituto de Desarrollo Económico y Social, IDES, Buenos Aires (Argentina).

Morales-Gómez, Daniel A.: «La situación de crisis y el papel de las ciencias sociales en el desarrollo de América Latina»

La crisis latinoamericana es también una crisis de ideas. No existe actualmente una base teórica sólida que permita comprender el funcionamiento y efectos de la desarticulación social y que integre los componentes determinantes y generadores del cambio en la recomposición de las fuerzas sociales, el papel del Estado y la estructura y funcionamiento del sistema productivo.

En la superación del estado de crisis, las ciencias sociales tienen un papel. Su capacidad de incidir en el manejo de la crisis y en la orientación del desarrollo dependerá de su capacidad para vincular trabajo teórico y práctica social, así como el proceso y producción de la investigación con el proceso y producción de políticas de desarrollo.

Aquí se busca dar respuesta a los interrogantes acerca del papel de las ciencias sociales en la búsqueda de nuevos paradigmas explicativos y la formulación de un nuevo proyecto de desarrollo.

David y Goliath, Año XVI, núm. 50, diciembre 1986, pp. 60-66, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Buenos Aires (Argentina).

Moulián, Tomás: «Estabilidad democrática en Chile: una mirada histórica»

En Chile la democracia se consolidó cuando los Frentes Populares gobernaron entre 1938 y 1946. La clave estuvo en la institucionalización del conflicto de clases como competencia regulada por el poder, resolviéndose el problema

de la legitimidad al percibirse el sistema político como estructura equitativa de oportunidades.

En los sesenta, la pensión coalicional se trastocó en polarización política. La Democracia Cristiana actuó como fuerza doblemente centrífuga, radicalizando tanto a la derecha como a la izquierda al tener que asumir tareas históricas pendientes (dependencia externa, cuestión agraria y representatividad deficiente), que debieron resolver los Frentes Populares.

El triunfo de la Unidad Popular aumentó la tensión política, que derivó en crisis cuando intentaron construir el socialismo sin mayoría, no sólo en las masas, sino en el Estado. En cualquier caso, tal crisis no justificaba tan violenta contrarrevolución burguesa.

Democracia en Chile, 1986, pp. 117-142, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN), Santiago (Chile).

Muñoz G., Oscar: «El papel de los empresarios en el desarrollo: enfoques, problemas y experiencias»

En la primera parte hace una reseña de los principales enfoques que han tratado el tema de los empresarios en el desarrollo económico. Desde la tradición clásica, y especialmente schumpeteriana, el sector empresarial ha sido considerado el agente dinamizador del desarrollo capitalista. Sin embargo, tanto Schumpeter como Keynes reconocieron que el alcance de la acción empresarial está limitado por las condiciones macroeconómicas y por la orientación del Estado. En los países en desarrollo esas relaciones se complican, además, por el carácter subordinado de sus economías, que genera inestabilidad, desequilibrios y desigualdades.

A continuación, discute las principales hipótesis que han tratado el tema en el caso chileno, y que han planteado una debilidad histórica y falta de dinamismo del sector empresarial para impulsar la industrialización. Las explicaciones difieren, desde las que enfatizan los rasgos psicosociales de los empresarios chilenos, hasta las que apuntan a la orientación de las políticas económicas.

En la segunda parte considera algunas estrategias industriales que están asociadas a experiencias exitosas de desarrollo empresarial. El supuesto es que la capacidad empresarial puede desarrollarse a través de un proceso de aprendizaje. Pero esto requiere estrategias movilizadoras que vayan más allá de la creación de incentivos generales. La evidencia muestra que un marco institucional cooperativo entre Estados, empresarios y comunidad social es un componente básico de una estrategia exitosa.

Estudios Cieplan, núm. 20, diciembre de 1986, pp. 95-120, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina, Santiago (Chile).

Nolff, Max: «Caminos propios hacia el cambio. Industrialización y políticas de ajuste»

Analiza los efectos de las políticas de ajuste de los países industrializados sobre la economía latinoamericana en general y sobre el sector industrial en particular, y las perspectivas que se le presentan a este último en el futuro.

Primero señala la vulnerabilidad de la economía latinoamericana los cambios que se producen en las situaciones coyunturales de los países industrializados. Se resalta que los programas de reajuste adoptados por los países de la región han sido, en general, ineficientes, por cuanto no han logrado aliviar la crisis que afronta América Latina. Entre 1980 y 1985, se ha producido un fuerte deterioro del ingreso y del producto per cápita, un aumento de la deuda externa y de las tasas de desempleo urbano y una significativa reducción en el ritmo de crecimiento industrial.

Luego analiza los efectos de las políticas de ajuste sobre el sector industrial, que ha registrado una fuerte contracción en el período 1980-1983 y una débil recuperación en los años 1984 y 1985.

Por último, hace una recapitulación respecto a las perspectivas poco favorables que se le presentan al sector industrial latinoamericano y se insinúan algunas líneas estratégicas para recuperar el ritmo de desarrollo del sector.

Nueva Sociedad, núm. 88, marzo-abril 1987, pp. 121, Caracas (Venezuela).

532

Núñez Miñana, Horacio: «Distribución del ingreso y crecimiento económico: una propuesta de integración de diferentes tradiciones»

Representa una contribución hacia una reformulación y sistematización de la teoría de la distribución del ingreso, especialmente en el estudio de su relación con el crecimiento económico. En tal sentido, se presenta un modelo macroeconómico de coeficientes fijos de producción, que permite realizar comparaciones sistemáticas de la lógica interna de las distintas tradiciones que, sobre la teoría de la distribución existen.

El modelo permite integrar enfoques en algunos casos extremos, como lo son el de Marx y el de Goodwin. Levantar el supuesto de coeficientes fijos de producción permite integrar el concepto neoclásico de productividad marginal. Finalmente, al dejarse de lado el supuesto de competencia perfecta en el mercado de factores, se estudia la relación entre la puja sectorial por la participación en el producto y la distribución del ingreso.

Económica, Año XXXI, núm. 2-3, mayo-diciembre 1985, pp. 171-221, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata, La Plata (Argentina).

O'Connell, Arturo: «La deuda externa y la reforma del sistema monetario internacional»

A partir del examen de la evolución histórica de las tasas reales de interés internacionales, sostiene que el factor principal que aumentó el peso de la deuda externa en los años ochenta fue el nivel exorbitante e inesperado que alcanzaron dichas tasas. Ese aumento sorprendió a los banqueros y a los países deudores, que no tendrían entonces una responsabilidad mayor en ese proceso, y tuvo su origen principal en la política económica seguida por el Gobierno de los Estados Unidos. Mediante mecanismos que examina, dicha política aumentó los servicios de la deuda y redujo los volúmenes y precios de los productos primarios de exportación, provocando una transferencia de recursos desde los países deudores que excede al 3 por 100 anual de su producto interno bruto.

El alivio de la carga de la deuda implica necesariamente una reforma del sistema monetario internacional, basada en una intervención coordinada de los países desarrollados en los mercados monetarios, y en la expansión económica de esos mismos países. El autor considera que en estos últimos años la política macroeconómica de los países centrales ha provocado una distorsión considerable de algunos precios relativos; los países deudores no deben cometer el grave error de diseñar su política económica de acuerdo con los mismos (por ejemplo, privilegiando el logro de un alto superávit comercial) pues, al retornarse a una cierta normalidad macroeconómica internacional, advertirán que sus penosos «ajustes estructurales» los condujeron por un camino equivocado.

Revista de la CEPAL, núm. 30, diciembre 1986, pp. 55-72, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, Santiago (Chile).

Oliveira, María Helena de: «Evidências empíricas de comércio intra-indústria»

O objetivo do trabalho é detectar e comparar o comércio intra-indústria para os países da Aladi e para os principais países industriais que transacionam com o Brasil, principalmente, através das medidas de intensidade desse comércio.

As evidências empíricas são direcionadas para as principais categorias manufatureiras ao nível de três dígitos SICT, comercializadas pelo Brasil.

Evidencia que altos valores de exportação são muito mais frequentemente associados com altos valores de importação, corroborando a existência de comércio intra-indústria, do que com baixos valores de importação, onde verificaria a existência de comércio interindústria. Além disso, particularmente para o Brasil, verifica que o comércio intra-indústria apresenta-se crescente em quase todo o período de 1969 a 1982.

Revista Brasileira de Economia, Vol. 40, núm. 3, julio-septiembre 1986, pp. 221-232, Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro (*Brasil*).

Oman, Charles; Rama, Ruth: «Las nuevas formas de inversión internacional en la agroindustria latinoamericana»

Comienzan reseñando los factores más destacados en el volumen y características de la inversión internacional en los sistemas agroindustriales y algunas de sus consecuencias.

El núcleo central del trabajo se dedica al análisis de las nuevas formas de inversión observadas en los países en desarrollo en la transformación y en la producción primaria de alimentos, centrándose en Estados Unidos y América Latina, respectivamente.

En el ámbito de las nuevas formas de inversión en la esfera de la producción primaria de alimentos en América Latina analizan las inversiones directas en la agricultura de exportación (azúcar, carne, plátano), los contratos de producción agropecuaria entre empresas y agricultores y ganaderos y, por último, los convenios tripartitos entre empresas extranjeras transformadoras de alimentos, agricultores nacionales y los gobiernos respectivos.

Entre las conclusiones cabe destacar que las nuevas formas de inversión analizadas tienden a concentrarse preferentemente en la producción primaria de alimentos más que en su transformación, que suelen ser utilizadas por las empresas que pretenden introducirse en un mercado donde ya se encuentra consolidada una empresa líder, que tienden a situarse en segmentos de la industria con un elevado valor añadido, y que tienden a distribuir los riesgos en contra de los socios nacionales.

Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 10, octubre 1986, pp. 878-894, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D. F. (*México*).

Ominami, Carlos: «El Tercer Mundo y la economía mundial»

Antes de la crisis de los países centrales se dieron unas específicas condiciones que encauzaron al Norte hacia un crecimiento endógeno. Básicamente éstas fueron la pérdida de importancia relativa del Tercer Mundo y las presiones anticolonialistas. Si cada sistema de hegemonía da lugar a una articulación peculiar del Tercer Mundo respecto a la potencia dominante, se constata un papel más pasivo de los países no desarrollados con los Estados Unidos que con el predominio británico anterior. La crisis de los países centrales trae unas nuevas relaciones Norte-Sur donde la exclusión de los países en vías de desarrollo se ve modificada por una reintegración selectiva. Este proceso desembocará finalmente en un estallido del sistema

centro-periferia, que habrá de significar la constitución de un sistema de economía mundial donde se integrarán los países en desarrollo. Para este nuevo sistema resultará de máxima utilidad el concepto de «regulación» en los análisis, frente a la invalidez de otras explicaciones (Rostow, Frank, Amín).

Estudios Internacionales, núm. 74, abril-junio 1986, pp. 170-210, Instituto de Estudios Internacionales, de la Universidad de Chile, Santiago (*Chile*).

Orsatti, Alvaro; Mann, Arthur J.: «Desigualdades regionales e ingresos familiares en la Argentina»

El tema de las desigualdades regionales en la Argentina es de larga data. Sin embargo, prácticamente no hay antecedentes sobre tratamientos de la cuestión desde el punto de vista de los ingresos familiares de la población. Aquí se desarrolla tal perspectiva, a partir de información sobre ingresos familiares en tres momentos de las décadas del setenta y del ochenta, proveniente de encuestas a hogares.

Sobre la base de la información obtenida, el trabajo apunta a tres objetivos:

1. La detección de brechas regionales entre los ingresos monetarios desde una fuente directa, como alternativa a los habituales análisis basados en niveles de producto bruto geográfico.
2. El establecimiento de relaciones entre la distribución inter e intrarregional de ingresos.
3. Una caracterización de algunos aspectos de la estructura económica argentina, desde el punto de vista de la relación entre desarrollo económico, la estructura ocupacional y la distribución del ingreso.

Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales, Vol. 26, núm. 102, julio-septiembre 1986, pp. 289-313, Instituto de Desarrollo Económico y Social, IDES, Buenos Aires (*Argentina*).

Ottone, Ernesto: «La transformación del Estado en América Latina. Desarrollo histórico y visión de futuro»

Esboza algunos de los problemas que dificultan la delimitación conceptual del Estado en América Latina y estudia los hitos fundamentales de su desarrollo histórico para analizar, finalmente, las perspectivas de acción del Estado en tres escenarios: regresión, continuidad y transformación. Este último tiene dos variantes: transformación centralizada (ejecutada por un grupo dirigente que asume la dirección del Estado por vía insurreccional con sustento popular y procura distribuir con criterios sociales un excedente mínimo, dando lugar a una democratización social)

y transformación por extensión democrática (supone cambios en la hegemonía al establecerse una con capacidad para producir una síntesis cultural-nacional y crear un consenso democrático-popular que permita un desarrollo autotocado y la reducción del Estado por incremento de la participación social). El verdadero realismo latinoamericano para enfrentar la transformación del Estado se relaciona con estos escenarios de transformación.

Diseños para el cambio. Modelos Socioculturales, 1986, pp. 235-257, Editorial Nueva Sociedad y UNITAR/PROFAL, Caracas (*Venezuela*).

Paz, Pedro: «Austral y Cruzado: políticas de precios y manipulación estatal del conflicto social».

El Plan «Austral» de Argentina y el «Cruzado» brasileño, pese a ser ambas reformas monetarias antiinflacionistas, mantienen una estimable diferencia respecto al manejo de los precios, diferencia que hay que buscar en los distintos intereses que mueven sus economías. El primero constituye una política regresiva, obligada por dos razones: primero, porque la gestión estatal argentina es dirigida por el capital financiero nacional e internacional y, segundo, por la aceptación de la colaboración y directrices neoliberales del FMI. El plan Cruzado brasileño viene empujado, por el contrario, por una ascendente burguesía industrial, a lo que apoya el deseo del reciente gobierno civil de conseguir el respaldo social más amplio. Esto llevará a elaborar una política económica expansiva que se diferencia claramente del tratamiento del ingreso realizado por su aparente homólogo, el plan Austral, posibilitado por la no participación del FMI.

Realidad Económica, núm. 72, septiembre-octubre, 1986, pp. 3-33, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Buenos Aires (*Argentina*).

Pérez, Romeo: «La articulación de la sociedad y el Estado»

Considera en términos generales algunos problemas de la articulación funcional del Estado y la sociedad civil en formaciones capitalistas dependientes contemporáneas. Atiende con preferencia a los antecedentes y la actualidad uruguayos. Uruguay ha conocido complejos desenvolvimientos de la democracia pluralista, ha atravesado luego un riguroso experimento de autoritarismo imbuido de la Doctrina de la Seguridad Nacional, y procura ahora afianzar una democratización amenazada y a menudo desorientada, perpleja. También ha conocido, en un período de cuatro o cinco décadas, fases de auge económico y rápida modernización tanto como fases de estancamiento y aun angustioso retroceso.

Esboza un método de investigación de la operación de sistemas pluralistas: el trazado de itinerarios frecuentemente seguidos por decisiones de importancia, partiendo de la iniciativa originaria y llegando a la adopción de actos de autoridad.

Ese método, cuya aplicación podría permitir la instauración de tipos de itinerarios, correspondencias de tales tipos con decisiones de determinadas índoles y frecuencias de tránsito por cada tipo, ha sido sugerido fuertemente por rasgos de complejidad y flexibilidad del pluralismo uruguayo en sus buenos tiempos. De su empleo podrían derivar también insinuaciones de alternativas de acción política y parapolítica dentro de regímenes democráticos, respecto de las cuales parece más fácil registrar la fragilidad que el vasto repertorio de sus posibilidades de consenso y autocorrección.

Cuadernos del CLAEH, 2.ª serie, año 11, núm. 37, 1986/1, pp. 57-73, Centro Latinoamericano de Economía Humana, Montevideo (*Uruguay*).

Rama, Germán; Faletto, Enzo: «Sociedades dependientes y crisis en América Latina: los desafíos de la transformación político-social»

En un intento de reconstruir los escenarios de la crisis de dependencia en las sociedades latinoamericanas, se resaltan las complejidades de sus procesos revisando, en primer lugar, los rasgos centrales del capitalismo dependiente. Luego se analizan determinados aspectos sociales, en concreto las modificaciones significativas de ciertos indicadores sociales y los rasgos básicos de la estructura social moderna. A continuación se tratan diversas cuestiones políticas, como la escisión originaria entre Estados y sociedad y la falta de resolución política de la crisis oligárquica. Se concluye con un esbozo de problemas políticos que deberá afrontar una nueva opción de desarrollo: la resolución de la contradicción entre capitalismo y democracia, así como la integración real entre Estado y sociedad.

Diseños para el cambio. Modelos Socioculturales, 1986, pp. 17-48, Editorial Nueva Sociedad y UNITAR/PROFAL, Caracas (*Venezuela*).

Rama, Martín: «Recesión y reactivación. ¿Problemas de oferta o insuficiencia de demanda?»

Procura establecer si la situación recesiva que atraviesa el Uruguay a partir de 1981 puede ser atribuida a la insuficiencia de la demanda (interna y/o externa) de bienes y servicios o si su origen se encuentra, al contrario, del lado de la oferta. La metodología se basa en el enfoque de de-

se equilibrio y en las técnicas econométricas a él asociadas. Estas son aplicadas al estudio de las tensiones entre oferta y demanda en los mercados de bienes internacionalmente comerciables y no comerciables, utilizándose para ello datos trimestrales de los años 1976-1985. Se observa que el signo y la amplitud de los desequilibrios cambian sustancialmente a lo largo de la década, lo que permite identificar cuatro periodos en los cuales la «estructura» de la coyuntura es claramente diferente. El más reciente de ellos se inicia con la maxidevaluación de noviembre de 1982, y puede ser caracterizado como una situación de equilibrio deprimido. En tales condiciones, las políticas de reactivación no pueden basarse en un solo lado del mercado.

Suma, Vol. 1, núm. 1, octubre, pp. 97-128, Centro de Investigaciones Económicas, CINVE, Montevideo (*Uruguay*).

Restrepo Vélez, José Luis: «América Latina: ¿de dónde viene y hacia dónde va?»

La profunda crisis financiera de América Latina durante la depresión económica de los últimos cinco años ha dejado una preocupación casi exclusiva por el servicio de la deuda externa, en desmedro de la atención a los problemas estructurales subyacentes. Las políticas de ajuste han tenido éxito relativo en restablecer un aparente equilibrio del sector externo, pero han intensificado los desequilibrios sociales y la dependencia externa. Más allá de los factores inmediatos que desataron la crisis, ella surgió de ciertas características del modelo tradicional de desarrollo: la inserción indiscriminada en la economía mundial y la persistencia de estructuras inadecuadas de participación social y de distribución de la riqueza del ingreso. Es urgente diseñar una nueva estrategia de desarrollo que tenga dos objetivos fundamentales: el fortalecimiento de la autonomía latinoamericana y una amplia participación social en el esfuerzo y los frutos del desarrollo.

Lecturas de Economía, núm. 20, mayo-agosto 1986, pp. 67-93, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia, Medellín (*Colombia*).

Riz, Liliana de: «Uruguay: la transición desde una perspectiva comparada»

Estudia el proceso de transición uruguaya atendiendo a las variaciones de la dinámica político-institucional como determinante de la emergencia, erosión y desenlace del régimen autoritario. En la crisis de la doctrina nacional de conciliación social, sobre la que se sustentaba la legitimidad de origen del régimen político, está una de las claves del peculiar acceso de los militares al poder: progresivamente y desde el mismo gobierno legal. La singularidad

de los intentos institucionales de los militares por lograr legitimidad y las particularidades de la salida negociada sólo pueden explicarse por el peso determinante de la cultura política y del marco institucional en que se plasmó, en la práctica política de «los de abajo» y, sobre todo, de las élites políticas (incluidos los militares).

Revista Mexicana de Sociología, Año XLVII, núm. 2, abril-junio 1985, pp. 5-20, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, México D. F. (*México*).

Rodríguez Folle, Francisco; Rey García, Nelson: «El Protocolo de Expansión Comercial Uruguay-Brasil (1975-1985): un instrumento para la integración»

Uruguay se convirtió en un país pionero en la experiencia bilateral al firmar con Brasil y Argentina dos acuerdos que llevan ya casi una década de existencia.

Hoy, transcurridos ya sus primeros diez años de vigencia, cobra especial validez el intento de analizar los resultados arrojados por esta particular experiencia de integración entre dos países con disímiles dimensiones económicas, de modo de poder evaluar —también a la luz de las enseñanzas de la teoría económica— sus éxitos y fracasos, y las posibilidades que se abren para el futuro inmediato.

Realiza un estudio de ese intento, para lo cual divide el trabajo en cuatro partes.

La primera cumple la función de definir el tema en estudio: sus antecedentes, el entorno económico y las principales características del acuerdo. En la segunda, se representan los resultados del PEC en relación con las corrientes comerciales, y previamente se efectúa una comparación entre las economías uruguaya y brasileña. En la tercera se reúnen los principales aportes de la teoría económica en el tema de la política comercial y la integración regional. Por último, la cuarta se dedica a confrontar la realidad económica, antes estudiada, y exponer las conclusiones.

Integración Latinoamericana, Año 11, núm. 119, diciembre 1986, pp. 11-31. Instituto para la Integración de América Latina, Buenos Aires (*Argentina*).

Ros, Jaime: «Especialización en el comercio internacional y crecimiento económico»

En primer lugar intenta mostrar que sólo cuando se adoptan los supuestos de ausencia de progreso técnico a tasas distintas en diferentes industrias, rendimientos

constantes a escala y elasticidades, ingreso y precio de la demanda uniformes para las distintas mercancías, el patrón de especialización no tiene efectos importantes sobre la trayectoria de crecimiento de la economía.

También muestra que el abandono de esos supuestos irrealistas introduce efectos de largo plazo sobre la economía, resultantes de la apertura al comercio internacional, que pueden o no ser positivos, dependiendo del patrón de especialización y de la trayectoria de crecimiento resultante de la economía.

ILET, Serie Avances de Investigación, núm. 8, septiembre 1986, 28 pp., Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México D. F. (*México*).

Russell, R.; Kalinsky, B.: «Ideas políticas y unidad latinoamericana: hacia una superación de la dicotomía utopismo-pragmatismo»

La comprensión de las ideas políticas que subyacen al concepto de «unidad latinoamericana» sólo puede hacerse ubicándolas dentro de determinadas tramas de creencias y valores que guían y focalizan el modo de percibir y construir la realidad social, y que coexisten mutuamente confrontadas. Estas tramas o paradigmas son, básicamente, dos: el escismático y el unionista. Ambos paradigmas se refieren a la unidad latinoamericana, pero mientras en el primero se da una ruptura entre la retórica y la ideología, en el segundo existe una coherencia mantenida nítidamente a lo largo de la historia latinoamericana. En esta historia puede comprobarse que la idea de implementar voluntariamente proyectos conjuntos sobre bases cooperativas orientadas al logro de beneficios mutuos, ha estado ligada a fuerzas imbuidas del paradigma unionista y que procuraron la incorporación activa de todos los sectores sociales al sistema global.

Ideas en Ciencias Sociales, Año III, núm. 5, 1986, pp. 15-33, Universidad de Belgrano, Buenos Aires (*Argentina*).

Sabóia, João L. M.: «Transformações no mercado de trabalho no Brasil durante a crise: 1980-1983»

Apesar da crise econômica que atingiu a economia brasileira no início da década de 80, o mercado de trabalho mostrou uma elevada capacidade de absorção da mão-de-obra. Essa absorção deu-se basicamente através do mercado informal de trabalho, em condições extremamente precárias.

Os principais indícios de crescimento do setor informal podem ser encontrados tanto na diminuição da porcentagem de empregados com carteira de trabalho assinada,

quanto no crescimento da participação de trabalhadores autônomos na população ocupada, como ainda na diminuição das horas trabalhadas.

A indústria foi a setor que sofreu os maiores impactos da crise. Os trabalhadores mais atingidos foram os mais jovens, assim como aqueles com menor nível de escolaridade (menos qualificados). A participação da mão-de-obra feminina elevou-se no período.

Notou-se uma estagnação no mercado formal de trabalho, especialmente nos centros mais desenvolvidos do país. O ajuste no nível de emprego foi efetuado através de uma acentuada redução no número de novas admissões por parte das empresas. Conseqüentemente, baixaram as taxas de rotatividade da mão-de-obra.

Os primeiros dados pós-crise apontam, todavia, para um crescimento do emprego inferior ao da atividade econômica. Em outras palavras, o aumento da produtividade que tem acompanhado a recuperação econômica pode criar sérios obstáculos ao crescimento do nível de emprego.

Revista de Economia Política, Vol. 6, núm. 3, julho-setembro 1986, pp. 82-106, Centro de Economia Política, São Paulo (*Brasil*).

Salazar Xirinachs, José Manuel: «La visión del libre mercado sobre los incentivos económicos y la estrategia de desarrollo: una crítica teórica»

La evolución del pensamiento económico sobre problemas y políticas de desarrollo puede ser organizada en torno a dos enfoques: el estructuralista y el neoclásico. Así, el surgimiento de la economía del desarrollo en los años cincuenta y sesenta, fundamentada en el diagnóstico estructuralista, fomentó la puesta en práctica de políticas que enfatizaban en la planificación y en los controles. El cuestionamiento de ese tipo de políticas desde el punto de vista neoclásico que se ha venido gestando en los años ochenta ha volcado el interés hacia el mercado y el mecanismo de los precios como marco de referencia para la definición de políticas de desarrollo. Dado ese auge de la teoría neoclásica, este artículo tiene como objetivo mostrar las limitaciones de dicho marco teórico como norma para evaluar políticas de desarrollo. Plantea que dichas limitaciones surgen de la propia lógica del marco teórico de los precios, alrededor de cuatro factores fundamentales: i) la existencia de competencia imperfecta; ii) previsión imperfecta; iii) externalidades, aprendizaje y cambio tecnológico, y iv) rendimientos crecientes en relación al tamaño de la economía. Bajo cada uno de esos encabezados, explica por qué el marco teórico de los precios es inadecuado como modelo de cambio económico, concluyendo que el argumento a favor de la regulación y la guía de los mercados por parte de los gobiernos, uno de los principios básicos de la economía del desarrollo, permanece tan fuerte como siempre. El principio intervencionista de que los mercados son buenos siervos, pero malos amos, sigue siendo válido, a pesar del auge de las ideas neoclásicas.

Ciencias Económicas, Vol. VI, núm. 1, primer semestre 1986, pp. 3-38, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica, San José (Costa Rica).

Sojo, Ana: «La democracia política y la democracia social: una visión desde Costa Rica»

El perfil consensual de la política costarricense ha posibilitado el peculiar desarrollo de la democracia, teniendo al Estado como eje. Las claves de la política estatal estuvieron en contribuir a la valoración del capital, canalizar las contradicciones dentro del bloque hegemónico y satisfacer necesidades y demandas de los sectores subordinados. La fuerza de ésta práctica estatal caló hondo en la constitución y funcionamiento de la trama institucional, lo mismo que en las actitudes y comportamientos de los actores sociales. Esto se expresa en la pervivencia y eficacia de las mediaciones consensuales a pesar de la crisis y la necesaria redefinición de las tareas del Estado. Pero también en la falta de planteamientos innovadores de la burguesía, la pasividad y corporatismo de los sectores populares, y la ausencia de nuevos sujetos que renueven la política: ciertamente situaciones potencialmente peligrosas para la propia democracia.

Revista de Ciencias Sociales, núm. 31, marzo 1986, pp. 39-48, Universidad de Costa Rica, San José (Costa Rica).

Sunkel, Osvaldo: «Las empresas transnacionales en el capitalismo actual: algunos viejos y nuevos temas de reflexión»

El surgimiento de las empresas transnacionales y, obviamente, cualquier transformación que éstas experimenten, obliga a una reorganización de la sociedad internacional. La integración financiera transnacional privada de los años setenta supuso el punto máximo de consolidación de la transnacionalización (al tiempo que también lo era de la enorme deuda externa de los países en desarrollo). Esta inflexión va a acabar con la tradicional división internacional del trabajo en países primarios y manufactureros, produciéndose una internacionalización de los últimos. Este proceso se realiza a través de la empresa transnacional manufacturera que controla todo el ciclo (desde materias primas sintéticas a distribución, pasando por publicidad, tecnología, etc.). Nos encontramos, pues, con un nuevo sistema capitalista donde la ET es un núcleo dinámico. En todo el proceso en el que han de centrarse los estudios —no en los hechos consumados— se constatan, además, tres características: orientación de los países desarrollados hacia los servicios, ausencia de exportación de tecno-

logía a los países en desarrollo y declinar de la *pax americana* ante sus persistentes déficits.

Estudios Internacionales, Año XIX, núm. 74, abril-junio 1986, pp. 159-169, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, Santiago (Chile).

Tokman, Víctor E.: «Creación de empleo productivo: una tarea impostergable»

Procura definir cuál es el desafío que enfrenta América Latina en materia de creación de empleo productivo. Para ello se analizan los resultados del proceso de largo plazo —en este caso, con importantes transformaciones en la estructura ocupacional— y de menor duración, esto es, el producido a partir de comienzos de la presente década y que afecta a todos los países de la región. El enfoque es que no se trata de crear cualquier tipo de empleo, sino que se requiere también elevar la productividad y los ingresos de los actualmente ocupados.

Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales, Vol. 26, núm. 103, octubre-diciembre 1986, pp. 339-367, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), Buenos Aires (Argentina).

Uthoff, Andras; Pollack, Molly: «Inflación, salario mínimo y salarios nominales: 1976-1983»

El período 1976-1983 se caracterizó en Costa Rica por fuertes ajustes en la política económica necesarios para enfrentar situaciones adversas del comercio exterior y de finanzas públicas. Con el fin de estudiar la relación entre el comportamiento de los salarios nominales sectoriales y los principales resultados producto de la aplicación de dicha política macroeconómica, realiza un análisis de lo acontecido con los salarios nominales entre marzo de 1976 y noviembre de 1983. El artículo consta de cuatro secciones. En la primera se hace un análisis descriptivo de la evolución de los salarios nominales y de la inflación durante el período de mención, a partir de lo cual, en la sección II, se levantan algunas hipótesis sobre el comportamiento de los salarios, los cuales se tratan de verificar en la sección III mediante la utilización de algunos modelos econométricos. Finalmente, en la sección IV se presentan las principales conclusiones que se derivan de la dinámica de los salarios durante el período analizado:

En primer lugar, los niveles de desempleo aparecen afectando positivamente las variaciones en los salarios promedios.

En segundo lugar, la elasticidad entre el salario nominal promedio y el salario mínimo resulta inferior a uno y se reduce durante el período de ajuste de la economía.

Finalmente, la productividad de la mano de obra pareciera influir positivamente sobre la determinación de los salarios, denotando una tendencia a traspasar a los asalariados una parte de las variaciones en ella.

Ciencias Económicas, Vol. VI, núm. 1, primer semestre 1986, pp. 57-78, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica, San José (Costa Rica).

Vega Centeno, Imelda: «Tradición oral y discurso popular andino»

El análisis de las expresiones culturales de los sectores populares permite comprobar que, aunque evidencian la «alquimia» sociohistórica, resultante de la superposición ambigua y ambivalente de los problemas étnicos con los de clases y de dominación, la clave de su núcleo constitutivo se estructura según las formas lógicas del mito andino. Esta referencia fundamental al universo simbólico andino dificulta su comunicación a grupos pertenecientes a culturas o subculturas diferentes, y no le acerca a la racionalidad occidental. A pesar de esto, estamos ante un producto cultural coherente que, precisamente por su arraigo en lo mítico, alcanza un nivel más profundo y eficaz de reforzamiento grupal, lo que le permite autonomizarse relativamente de sus propias condiciones sociales de producción.

538

Aprismo popular: mito, cultura e historia, mayo 1986, pp. 123-138, Editorial TAREA, Asociación de Publicaciones Educativas, Lima (Perú).

Villalobos, Fabio: «Las políticas de ajuste y el proceso de industrialización. Uruguay, 1980-1985»

El trabajo explora la interrelación existente entre industrialización y desarrollo, desde una perspectiva crítica de las políticas de ajuste que tienden a priorizar los problemas de los «desequilibrios» antes que el reforzamiento de la estructura económica e industrial. En relación con esto, recoge la discusión sobre la relevancia del sector industrial en la reactivación económica; resalta el valor de la industria uruguaya en función de su peso relativo sobre la producción, el empleo, etc.; repasa críticamente la política de ajuste aplicada a partir de 1981, fundamentalmente sus objetivos e instrumentos, enfatizando su carácter recesivo sobre la actividad productiva; por último, rescata la necesidad de una política de ajuste alternativa que privilegie la reactivación-reorientación del aparato productivo y promueva una distribución más equitativa de los costos del proceso de ajuste.

Cuadernos del CLAEH, núm. 38, octubre 1986, pp. 85-105, Centro Latinoamericano de Economía Humana, Montevideo (Uruguay).

Vuskovic, Pedro: «La crisis actual y el futuro de América Latina»

Partiendo de que la crisis económica de América Latina es una crisis del «estilo de desarrollo», analiza las limitaciones de cualquier esquema que suponga un mayor grado de apertura externa y plantea una estrategia basada en la demanda interna como factor dinámico esencial.

Señala, además, la necesidad de cambiar los términos de la articulación exterior en el sentido de una mayor diversificación geográfica.

Ambos aspectos exigirían una política económica diferenciada, así como la redefinición del papel de los agentes del desarrollo.

Finaliza con algunos lineamientos de futuro, entre los que destacan los siguientes: reconocimientos de potencialidades productivas, primacía de los procesos reales sobre los financieros, atención a la capacidad importadora...

Aboga, en todo caso, por una mayor expansión frente a la dinámica recesiva que han impuesto las diferentes políticas de ajuste.

Economía de América Latina, núm. 15, 1986, pp. 9-34, Instituto de Estudios Económicos de América Latina, Centro de Economía Transnacional, Montevideo (Uruguay).

Wionczek, Miguel S.: «Industrialización, capital extranjero y transferencia de tecnología: la experiencia mexicana, 1930-1985»

Estudia el problema de la rigidez teórica con que se toman las decisiones en materia de política económica en el caso de México, pues en otros países (Francia, Inglaterra...) el margen de maniobra que permiten los diferentes paradigmas (fiscalista o monetarista) ha sido utilizado con mayor éxito.

Se centra en la crítica de la política macroeconómica seguida durante la época de auge diseñada, básicamente, apoyándose en principios fiscalistas. Concluye señalando como debilidades fundamentales las siguientes:

- Una parte importante de la demanda se canaliza hacia el exterior.
- El sector manufacturero es el más dependiente de empresas transnacionales.
- Olvida la existencia de mecanismos institucionales que permiten a los gobiernos alterar el flujo, composición y condiciones del movimiento de productos y de capital físico financiero.
- Hace depender la dinámica del sistema de gustos y necesidades individuales.

Propugna, en definitiva, una mayor apertura a los nuevos paradigmas.

Foro Internacional, Vol. XXVI, núm. 4, abril-junio 1986, pp. 550-566, El Colegio de México, México D. F. (México).

B) Resúmenes de artículos publicados en revistas españolas

Abadía, Antonio: «Índice de precios de consumo, coste de vida y distribución del bienestar: 1976-1985».

La diversidad en la composición del consumo de las familias y su variación a lo largo del tiempo hacen que el IPC oficial no sea más que una orientación en relación con la evolución del coste de vida. Presenta algunas de las vías por las que el IPC puede reducir su representatividad respecto de la evolución del coste de vida de individuos o colectivos, al tiempo que realiza una valoración del orden de magnitud del efecto que la actualización de los presupuestos de gasto de las familias con el IPC oficial, podría haber producido sobre el nivel y la distribución personales del bienestar.

Así, variando las ponderaciones del índice en orden a acercarlo a un índice que reflejase el consumo medio nacional, se deduce que el IPC puede haber dado lugar entre 1976 y 1985 a una ligera infravaloración del crecimiento del consumo medio realizado en 1976.

Si se tiene en cuenta la influencia de la valoración de los precios relativos sobre la composición media del consumo, el IPC puede haber sobrevalorado el crecimiento medio de los presupuestos de gasto de las familias requerido para mantener el nivel medio de bienestar.

Investigaciones Económicas, Segunda Epoca, Vol. XI, núm. 1, enero 1987, pp. 179-190, Fundación Empresa Pública, Madrid.

Alba Ramírez, Alfonso: «Algunas estimaciones de la influencia de la variable sindical sobre las retribuciones salariales en la negociación colectiva en España en el período 1981-1984».

Contrasta, en la medida en que la información estadística lo permite, la influencia de la variable sindical en la determinación intersectorial de salarios en la negociación colectiva en España.

Concretamente se estima la influencia relativa de dicha

variable sindical —definida a partir de la composición de las mesas de negociación— sobre el salario por empleado y el crecimiento salarial pactado anualmente.

Los resultados más claros obtenidos son:

- En los sectores en que predominan los representantes de UGT y CCOO el índice de cualificación y el valor añadido son más bajos, coincidiendo la mayor implantación sindical con la parte menos dinámica de la economía.
- La influencia sobre el porcentaje de incremento salarial pactado arroja resultados distintos a los esperables (y a los obtenidos en EE. UU. e Inglaterra), pero son coherentes con el clima de concertación social del período analizado.
- Los sectores en que los salarios han crecido menos no son los que han generado empleo.
- Existen diferencias en cuanto a las retribuciones salariales pactadas respecto a ambas centrales, mostrándose UGT más comprometida con la política de rentas moderada.

Información Comercial Española, núm. 642, febrero 1987, pp. 147-162, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Albi Ibáñez, Emilio: «Las nuevas orientaciones de la teoría de la imposición y la política tributaria».

Revisa las orientaciones más recientes de la teoría de la imposición y valora sus posibilidades de aplicación práctica.

Se reseñan en primer lugar la correspondiente a la Teoría de la Imposición Óptima con su viva actualidad; en segundo lugar, la referente a la teoría de la limitación constitucional, donde el objetivo final es la reducción del papel del Estado en las sociedades modernas, y, por último, la teoría incluida en las propuestas reformistas más recientes que pretenden, en general, diseñar sistemas tributarios más eficientes. La valoración de estas orientaciones teóricas y de sus propuestas de reforma, tratada en el último apartado del trabajo, se realiza desde el punto de vista fundamental de su posible aplicación práctica.

Hacienda Pública Española, núm. 100, 1986, pp. 185-203, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Argandoña, Antonio: «Política de tipo de cambio y política monetaria en España, 1974-85».

La primera parte elabora una breve historia de la política de tipo de cambio, desde la primera crisis del petróleo y la flotación de la peseta hasta 1985. Se distinguen cua-

tro etapas, marcadas por la devaluación de julio de 1977, el segundo shock del petróleo (1979), la devaluación de 1982 y el acceso al Mercado Común. En cada etapa se analizan, con cierto detalle, los objetivos de la política cambiaria, su ejecución, la política monetaria diseñada y ejecutada, la conexión entre ambas políticas y las conclusiones principales, que se incorporan luego al diseño de las políticas en los períodos siguientes. Y se aprecia un progreso —no carente de errores ni de costes—, desde la política de simple estabilidad del tipo de cambio efectivo nominal frente al mundo, desconectada de la política monetaria, en 1974-77, hasta la estabilización del tipo de cambio efectivo real frente a los países desarrollados, en íntima conexión con la política monetaria —formando parte de ella— en 1985. La segunda parte resume los objetivos seguidos por la política cambiaria en el período y su conexión con la política monetaria, para acabar con unas recomendaciones sobre el diseño adecuado de la política conjunta.

Información Comercial Española, núm. 639, noviembre 1986, pp. 125-148, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Benelbas, León; Manzanedo, Luis; Sastre, Luis: «Sustitución de la cuota empresarial a la Seguridad Social por imposición indirecta en España».

540

Estudia en primer lugar la incidencia económica de la contribución a la Seguridad Social desde un enfoque de equilibrio parcial y de equilibrio general. Posteriormente evalúa la «cuña» fiscal que se introduce en España en el mercado de trabajo como consecuencia de la existencia de la Contribución a la Seguridad Social y de impuestos directos e indirectos. En tercer lugar, evalúa los efectos sobre el empleo de una sustitución de la cuota empresarial a la Seguridad Social, por un incremento en la imposición indirecta bajo el supuesto de neutralidad en el ingreso. Este último ejercicio se efectúa para distintas elasticidades de sustitución capital-trabajo y para distintos tipos de interés.

Los resultados de la simulación efectuada con el modelo indican que se produce una contracción del empleo en España al reducir o eliminar la contribución a la Seguridad Social y sustituirla por incremento en los tipos de imposición indirecta.

Información Comercial Española, núm. 638, octubre 1986, pp. 7-17, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Bosch, Antonio; Escribano, Carlos: «Morir menos, vivir mejor: la seguridad social enferma de buena salud».

A partir de los datos del Censo de Población del INE para 1981, se elabora una predicción de la evolución de la población en edad de jubilación (tras la construcción de unas tasas de supervivencia), pasando a continuación a un análisis de cada uno de los tipos de pensiones. Respecto a la pensión de jubilación, el supuesto adoptado de decrecimiento de las tasas de mortalidad lleva a un crecimiento medio anual del número de pensiones de un 1,1 por 100, lo que supone, en pesetas, medio billón al cabo de diez años. Viudedad, orfandad y favor familiar se comportan paralelamente a las pensiones mínimas que, a su vez, lo hacen de manera similar al IPC. A la de invalidez se le calcula un crecimiento del uno por ciento. Concluye con que con un tipo medio de cotización del 0,288, unas bases medias que crezcan entre el 7 y el 6 por 100, y un incremento del número de cotizantes del 0,4 por 100 anual, los ingresos de la Seguridad Social sólo cubrirán sus gastos hasta 1992.

Economistas, núm. 24, febrero-marzo 1986, pp. 22-27, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.

Brunet, Ferrán: «Contribución al análisis de la regulación pública de precios en España».

Analiza las formas de la regulación pública de precios en España. Desde 1977, la intervención de precios presenta una relativa estabilidad. Hoy, el control directo de precios afecta al 15 por 100 del IPC; el de precios agrarios al 55 por 100 de la producción. Las Administraciones Públicas, no obstante inciden también indirectamente en la estructura y el nivel de precios en modos varios (fiscalidad, salarios, contratos y concesiones públicas...).

Tras considerar las formas y materias de la regulación pública de precios, avanza criterios para su evaluación, poniéndola en relación con las diversas formas productivas y apreciando algunas de sus implicaciones.

Información Comercial Española, núm. 638, octubre 1986, pp. 68-95, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Calle Saiz, Ricardo: «Gasto público y eficiencia: una síntesis de los fallos del sector público».

Repasa las hipótesis referentes a los fallos del sector público —fallo de los mecanismos de elección colectiva, el sector público sobreexpandido, el coste unitario real cre-

ciente de la producción en el sector público y el ciclo económico electoral—, tomando como punto de partida la tradicional asimetría en la comparación de los argumentos a favor y en contra del sector privado versus el sector público.

Sostiene que el concepto de eficiencia resulta mucho más complejo de lo que parece a primera vista, y que la presunción de que el sistema de mercado es más eficiente, depende de un conjunto más estricto de lo que normalmente se conoce, al existir importantes juicios de valor implícitos subyacentes en los conceptos de eficiencia manejados.

Concluye que el análisis de las hipótesis de fallos del sector público se caracterizan por su debilidad, ya que son fáciles de contrastar empíricamente. Le ahí que una línea argumental lógica sea la de comparar los fallos del sector público y examinar los costes y consecuencias de cada alternativa, compararlas entre sí y con el resultado del mercado. Este análisis debe llevar o bien a reducir los fallos del sector público, o bien a reducir los fallos de las soluciones del mercado.

Hacienda Pública Española, núm. 100, 1986, pp. 231-253, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Casilda, Ramón; Pérez, Miguel: El problema de la Deuda del Tercer Mundo, con especial referencia a Iberoamérica».

Hace hincapié fundamentalmente sobre la denominada crisis de la deuda, como hecho que constituye uno de los más asombrosos e irresponsables de nuestro tiempo. Este estudio se centra en cómo pudo aceptarse con general complacencia, por deudores y acreedores, la generación de endeudamiento, que fue concebida como si se tratase de resolver un problema de liquidez de los países deudores, cuando de lo que se trataba realmente era de financiar ajustes productivos de gran envergadura y considerable dimensión temporal.

También aborda el que la búsqueda de soluciones globales al problema del endeudamiento no podrá solucionarse sin reformar los organismos y mantener la compatibilidad que debe existir entre financiamiento internacional y el funcionamiento de la economía mundial, sin descuidar el papel que en ellos están llamados a desempeñar los países en desarrollo.

Abogan los autores por que la Comunidad Internacional, y especialmente los países desarrollados, en la actual coyuntura sean más inteligentes y generosos respecto a Iberoamérica de lo que fueron frente a Alemania en los años veinte, y que sea así posible evitar el establecimiento de la violencia a la que, en nuevas formas, conduciría irremediablemente una presión mayor sobre los deudores.

ICADE. Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales, núm. 8, 1986, pp. 103-118. Universidad de Comillas, Madrid.

Castillo Hermosa, Jaime del: «Regiones industrializadas en declive: el caso del Norte de España».

Entre las transformaciones que ha originado la crisis en el panorama de la economía mundial, aparece un problema que plantea importantes cuestiones de política económica, así como de carácter social: se trata de regiones de antigua industrialización, hoy en declive. Estas regiones se caracterizan por haber concentrado en su suelo actividades industriales básicas que hoy están en decadencia ante la aparición de nuevas industrias con alto grado de dinamismo y empleo de nuevas tecnologías. Como consecuencia de ello registran un descenso relativo de sus niveles de renta y producción, un incremento del paro y la pérdida de dinamismo que se manifiesta especialmente en el mal comportamiento de la inversión.

Esboza algunas alternativas y posibles vías de salida, considerando como imprescindibles tanto un cambio en la actitud social y cultural como la creación de una serie de medios instrumentales.

Finaliza reseñando el impacto sobre las regiones norteafricanas de la crisis y ampliación de la CEE.

Información Comercial Española, núm. 645, mayo 1987, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Corado Simões, Víctor: «Capital extranjero y empleo: comparación del comportamiento de las mayores empresas industriales».

Tiene como objetivo comparar el comportamiento, en materia de empleo, de las grandes empresas industriales de capital portugués con el de las de capital extranjero durante el período 1978-84, contrastando los posibles factores explicativos de los comportamientos observados.

Los resultados obtenidos indican que las mayores empresas portuguesas han reducido, con carácter general, su volumen de empleo, no existiendo diferencias significativas entre las de capital nacional y extranjero, aunque las últimas han mostrado un ritmo de reducción más rápido.

En cuanto a los factores explicativos, concluye que ni las distintas dimensiones, ni las diferencias tecnológicas, determinan comportamientos diferentes en materia de empleo.

Parece, sin embargo, necesario profundizar en los resultados obtenidos en otras investigaciones futuras que incluyan nuevas variables omitidas en este estudio (nivel de participación extranjera, articulación productiva con otras filiales, comercio intragrupo, etc.), y considerando aspectos cualitativos como cualificación, estrategia empresarial, modificaciones tecnológicas o procesos de expansión emprendidos.

Información Comercial Española, núm. 643, marzo 1987, pp. 121-132, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Cruz Villalón, Josefina y otros: «La agricultura a tiempo parcial como sistema de vida en el medio rural andaluz».

La práctica de la agricultura a tiempo parcial se generaliza en los países industrializados a partir de la Segunda Guerra Mundial, cuando la expansión económica origina una fuerte demanda de mano de obra.

Aquí se estudia la agricultura a tiempo parcial (ATP) en las provincias occidentales de Andalucía, donde una estructura agraria dual, caracterizada por la coexistencia del minifundio y el latifundio, y el débil desarrollo industrial han hecho posible la práctica de una agricultura tradicional o preindustrial. La información procede directamente de una encuesta realizada a los propios agricultores.

Los resultados indican que, contrariamente a la opinión más extendida, las explotaciones ATP son de características estructurales y productivas similares a las gestionadas a tiempo completo y, sobre todo, que tanto unas como otras se encuentran fuertemente condicionadas por la política agraria general y por las orientaciones productivas de las grandes explotaciones.

Los cambios introducidos en las orientaciones productivas no están marcados por el carácter ATP de las explotaciones, sino por las orientaciones generales de la comarca y por la política agraria. Del mismo modo, las deficiencias estructurales y productivas se explican más por el pequeño tamaño que por el régimen de dedicación del empresario.

Revista de Estudios Agrosociales, núm. 138, octubre-diciembre 1986, pp. 121-151, Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

Curbelo Ranero, José Luis: «Estilo de desarrollo y democracia en América Latina: una visión estructural».

A través del análisis de los estilos de desarrollo que se han sucedido en la historia latinoamericana se intenta, por una parte, explicar por qué la democracia no es un fenómeno normal en el subcontinente, y, por otra, apuntar algunos elementos y relaciones necesarios para la consolidación de las nacientes democracias. El fracaso para establecer sistemas políticos democráticos duraderos se relaciona con la incapacidad de estructurar modelos de desarrollo «articulados», en los que los procesos de producción y distribución se estructuran como un todo único en un mismo espacio económico. Del derrocamiento de las dictaduras a la consolidación de la democracia, existe pues un largo camino en el que el modelo de acumulación se constituye como el elemento básico de negociación, sin el cual la euforia democratizadora pudiera tornarse en otro baño de lágrimas.

Información Comercial Española, núm. 638, octubre 1986, pp. 103-115, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Díaz Fernández, Carmen: «Análisis y diagnóstico de problemas territoriales. Reflexión general».

El deterioro como objeto central de análisis constituye un receptor absoluto de todos los procesos: naturales y sociales. El dominio y control del hombre sobre la naturaleza y su propia organización social determinan una serie de sucesivas interrelaciones que dan forma al territorio. A su vez, la consolidación de estas formas espaciales provocan con el tiempo serios condicionantes de todo orden a la actividad social que resulta necesario diagnosticar. Aquí se presentan diversos modos para acercarse al conocimiento empírico del territorio desde un marco conceptual genérico.

Estudios Territoriales, núm. 21, mayo-agosto 1986, pp. 59-69, Instituto del Territorio y Urbanismo, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, Madrid.

Domínguez del Brío, Francisco; Canals Margalef, Jordi: «Políticas de estabilización, "crowding out" y la transmisión internacional de la inflación».

Estudia los efectos de las diversas políticas de estabilización en el ámbito de una perfecta integración en los mercados financieros internacionales. Los resultados presentados están en línea con las conclusiones tradicionales del modelo Mundell-Fleming; bajo perfecta movilidad del capital, la política fiscal no tiene efectos apreciables sobre la inversión ni sobre la actividad productiva. Los aumentos del tipo de interés real son limitados por el flujo de entrada de capital exterior, impidiendo cualquier efecto «crowding out» sobre la inversión. Por su parte, la ausencia de repercusiones sobre la actividad productiva está determinada por la progresiva apreciación de la moneda nacional en los mercados de cambio, y el efecto disuasor previsible sobre la demanda externa de productos nacionales, capaz de compensar el efecto expansivo de la política emprendida. El efecto «crowding out» sería así una consecuencia de la imperfecta movilidad del capital, y el resultado final de la política expansiva dependería, entre otros factores, de las sensibilidades relativas de la demanda de bienes y saldos monetarios a las variaciones del tipo de interés. Estos resultados deberían, sin embargo, evaluarse con alguna cautela, ya que descansan crucialmente sobre la hipótesis de que la movilidad del capital es una función directa de los niveles de renta interna y del tipo de

interés diferencial; pero la inclusión de las expectativas sobre el tipo de cambio o la tasa de inflación podrían alterar sustantivamente las condiciones de comportamiento del modelo.

Información Comercial Española, núm. 639, noviembre 1986, pp. 65-73, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Durán Herrera, Juan José: «Decisiones de inversión directa en el exterior de la empresa española, 1979-1985».

Realiza un análisis agregado de la inversión directa española en el exterior, para inferir pautas de comportamiento en torno al grado de diversificación geográfica e industrial alcanzado por la empresa española en su proceso de multinacionalización.

Resalta el carácter de inversión permanente y la importancia relativa que la inversión directa exterior tiene en la economía española. Además se observa una creciente diversificación geográfica del destino de la inversión, y una creciente preferencia por la compra de empresas ya existentes en los países de destino.

Las principales causas de esta salida al exterior apuntan hacia la conservación de cuotas de mercado de las exportaciones a partir de una situación de saturación del mercado interno y, en menor medida, hacia el aprovechamiento de la tecnología propia en la creación de filiales.

La información cualitativa procede de una encuesta realizada a 34 empresas multinacionales españolas con 143 filiales en otros países.

Información Comercial Española, núm. 643, marzo 1987, pp. 73-86, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Espínola, José Ramón: «El historicismo y la ciencia económica».

El historicismo es un término muy ambiguo que llega a alcanzar diferentes concepciones (historicismo general, absoluto, popperiano, existencial, o dialéctico, entre otros). Centrándose en el denominado absoluto —el más considerado por los autores alemanes—, establece las que serían características generales de este movimiento:

- Encuentra sus antecedentes en el romanticismo.
- Frente al nominalismo, postula un realismo que les lleva a entender la existencia de esencias dentro de las formaciones sociales.
- Las entidades sociales configuran una totalidad. El todo es algo más que la suma de las partes.
- Se hallan compuestas por elementos complejos. La superación de las dificultades de su estudio vendrá por el uso de un método integrado y sintético.

- Son organicistas, aunque delimiten las diferencias con un ser vivo (peculiar evolucionismo, no repetición de la historia).
- Comprensión intuitiva como método de conocimiento social que capte lo singular de cada situación.

ICADE. Revista de la Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales, núm. 10, 1987, pp. 39-53, Universidad Pontificia Comillas, Madrid.

Fabra Utray, Jorge: «Sector eléctrico: costes de generación y restricciones sociales».

El objetivo es poner de manifiesto los puntos más relevantes del problema de optimización de energía eléctrica a nivel nacional. Una vez destacada la importancia del sector —por su utilidad social como producto final y por su enorme dimensión—, se interroga acerca del proceso de decisión de nuevas inversiones en esta rama productiva. Antes de elegir la opción de generación considerada más adecuada, sería preciso contar con el parque eléctrico existente y considerar la demanda, estableciendo hipótesis de comportamiento. Las restricciones externas —muy presentes en este sector— condicionan cualquier decisión de futuro en cuatro líneas fundamentales:

- Garantizar el mantenimiento del empleo en la minería del carbón.
- Respetar la política de medio ambiente.
- Someterse a las rigideces de la red de alta tensión.
- Garantizar siempre el suministro, sin limitaciones a ninguna proporción de los costes variables.

Economía Industrial, núm. 250, julio-agosto, 1986, pp. 65-73. Ministerio de Industria y Energía. Madrid.

Fernández, Carlos Manuel: «Inversiones directas en el exterior y exportaciones españolas de proyectos industriales y construcción (1974-1982). Una aproximación».

Aporta información empírica sobre las conexiones entre la inversión directa en el exterior y la exportación de proyectos en España. El análisis se efectúa tomando como referencia aquellas empresas en las que ha sido detectada su presencia en el exterior mediante inversión directa y con proyectos industriales o de construcción en el período 1968-1982.

Presenta, en primer lugar, algunos comentarios sobre las fuentes de información y las características principales de la muestra de empresas detectadas. A continuación se exponen los resultados obtenidos en su dimensión temporal, sectorial y regional, así como el tipo de operación

realizada mediante la inversión (constitución de una nueva empresa, adquisición o ampliación). La inversión directa es analizada posteriormente en función de la estructura de las empresas que intervienen (tamaño, capital extranjero, situación tecnológica).

Información Comercial Española, núm. 643, marzo 1987, pp. 91-102, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Fina, Lluís; Toharia, Luis: «Las causas del paro en España. Un punto de vista estructural».

Frente a la explicación llamada ortodoxa del elevado desempleo en España —que busca su razón en las subidas salariales del último decenio y en las rigideces del mercado laboral heredadas del franquismo—, se presenta otra —ésta estructural— donde el agotamiento del modelo de crecimiento de los años sesenta, junto al efecto multiplicador que sobre las deficiencias de ese crecimiento ejerció las crisis, configura la explicación alternativa. El proteccionismo del período del desarrollismo español, la ignorancia de la crisis y el crecimiento desordenado generaron que la confluencia de la democracia y la crisis supusiera para el empresario español la aparición de una nueva situación ante la que la capacidad de respuesta activa era inexistente. Sería esa ineficiencia empresarial, sobrevenida por la adaptación a una política económica y social que estimulaba la falta de competencia, la principal causante de la tasa de paro actual (lo que no significa que las razones aducidas en la explicación ortodoxa dejen de ser también factores que coadyuvaron a esa situación).

Fundación IESA, 1987, 101 pp., Madrid.

Gamir Casares, Luis: «La política económica y los juicios de valor: un resumen de la situación actual».

Entrando en la polémica que divorcia ideología y economía positiva, se opta por lo contrario, planteando la existencia de una interrelación entre ambos conceptos. Antes de entrar en la recapitulación del pensamiento económico actual se esboza lo que ha sido el paradigma keynesiano-socialdemócrata, la crisis en que desemboca en los años setenta y la lucha del post-keynesianismo entre las críticas de la derecha y sus intentos de evolución (*new Cambridge*, teoría de los equilibrios, coordinación de las políticas económicas, o teorías cercanas como la de Klein). Respecto del neomarxismo, se resalta la contribución de O'Connor, si bien dentro de lo que sería una falta de altura histórica del actual marxismo. Por el contrario, la derecha sí que habría empezado a hablar, desplegando un amplio conjunto de teorías y modelos alternativos al pensa-

miento post-keynesiano y marxista (Expectativas Racionales, *Public Choice*, Economía de Oferta y profundización de la Teoría Monetaria).

Boletín de Estudios Económicos, Vol. XLII, núm. 130, abril 1985, pp. 27-49, Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas, Universidad Comercial de Deusto, Bilbao.

García Delgado, José Luis: «Crecimiento industrial y cambio en la política española en el decenio de 1950. Guía para un análisis».

Identifica los años cincuenta como una etapa bien diferenciada en la evolución de la economía española contemporánea, en un intento de combatir el excesivo simplismo en que se incurre al distinguir tan sólo dos grandes períodos en la economía franquista (autarquía y apertura desarrollista).

Las referencias comparativas a otros países europeos y la alusión a decisivos condicionamientos exteriores forman uno de los ejes centrales de la explicación.

Contiene tres grandes apartados: el primero, atiende al apreciable ritmo de crecimiento económico entre 1951 y 1958; el segundo, a los cambios en la política económica; y el tercero, a modo de epílogo, ofrece algunas reflexiones recapitulativas sobre el período.

Destacan de entre éstas:

- Se comprueba la similitud de pautas de comportamiento, en términos de crecimiento económico y de diseño del ciclo económico, con otros países del sur de Europa en los años cincuenta.
- El propósito de la política económica de reducir la dependencia española de la economía internacional no impide que los principales impulsos dinámicos de la economía estén inexorablemente relacionados con factores externos.
- Si alguna relación puede establecerse de forma inequívoca, es el paralelismo entre crecimiento industrial y liberalización económica.

Hacienda Pública Española, núm. 100, 1986, pp. 287-296, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

García Durán, José Antonio: «Tipos de interés real: causas coincidentes».

Examina los factores que influyen sobre los niveles de los tipos de interés reales y adelanta el comportamiento previsible de los mismos.

De entre los factores destacan la tasa de ahorro global, la dimensión y composición del déficit público, la demanda de inversión, las distorsiones fiscales, las expectativas

inflacionistas y el sentido de la política monetaria y la demanda de dinero.

Las perspectivas de evolución futura son optimistas, porque el comportamiento de esos factores apunta a una reducción en los tipos reales de interés: tienden a recuperarse las tasas de ahorro; tiende a reducirse la preferencia por la liquidez del público; la oferta monetaria en términos reales tiende a ampliarse, al moderarse las expectativas inflacionistas en un marco de mayor disciplina monetaria; disminuyen las expectativas de inflación, y los déficits públicos van reduciendo lentamente sus niveles.

Todas esas fuerzas apoyan la deseable desescalada de los tipos de interés, que no será contrarrestada —sostiene— por el aumento de las inversiones privadas y la demanda de crédito que se está registrando en las economías occidentales.

Papeles de Economía Española, núm. 27, 1986, pp. 27-36, Fundación FIES-CECA, Madrid.

García Ferrando, Manuel; Briz Escrbano, Julián: «Cambios en la estructura agraria española durante el período censal 1962-1982».

Analiza los cambios estructurales que se han producido en el campo español entre 1962 y 1982, que reflejan las consecuencias que han tenido para la actividad agraria los procesos de urbanización e industrialización experimentados por el conjunto de la sociedad.

A partir de la comparación entre la información suministrada por los censos agrarios de 1962 y 1982, destaca los cambios experimentados en la evolución de la superficie agraria, del tipo de tierra y su uso productivo y del número de explotaciones.

A continuación analiza la distribución del número y superficie de las explotaciones según su tamaño, la distribución de las explotaciones según el número de parcelas, la distribución de las explotaciones según el régimen jurídico del empresario, y la distribución de la superficie según los distintos regímenes de tenencia de la tierra.

Revista de Estudios Agrosociales, núm. 138, octubre-diciembre 1986, pp. 13-43, Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

Giunti, Leopoldo: «Relaciones económicas Europa-Iberoamérica».

En los dos últimos años se registra un incremento de las relaciones entre la Comunidad Europea e Iberoamericana. Esto se debe a:

- Resolución sobre Iberoamérica del Parlamento Europeo de 1983.
- Acuerdo de cooperación CEE-Grupo Andino de 1983.

— Democratización de Iberoamérica (Argentina, Brasil, Uruguay).

— Respuesta responsable de la deuda a través del grupo de Cartagena.

— Acuerdo de cooperación con Centroamérica.

En el comienzo de los años setenta se instaura el diálogo entre los embajadores iberoamericanos acreditados ante la Comunidad (GRULA) y los países de la CEE, abordándose temas como la deuda, la situación centroamericana o el Sistema de Preferencias Generales (sistema que posibilita en mejores condiciones la exportación iberoamericana a la Comunidad). A toda esta labor hay que añadir la promoción comercial, que ha ayudado a un mayor conocimiento de la posibilidad exportadora de Hispanoamérica.

Encuentro en la Democracia: Europa-Iberoamérica, Ediciones de Cultura Hispánica 1986, pp. 35-49. ICI. Madrid.

Granell, Francesc: «La reubicación de España en la economía internacional».

Tras resaltar la importancia histórica que para las relaciones internacionales españolas ha supuesto su integración en la Comunidad Europea, se resumen las implicaciones que de esta entrada se desprenden. Caracterizándolas de «revoluciones», se destacan cuatro consecuencias importantes: la obligación de adoptar el sistema de Preferencias Generalizadas pactado en el marco de la UNCTAD, cumplimiento de las normas del GATT sobre ajustes fiscales en frontera, adopción de los preceptos del artículo VIII del convenio del FMI y, por último, supresión del crédito a la exportación. Pese a estos cambios, seguirá pendiente una apertura al exterior. La reubicación final de la economía española deberá pasar por el compromiso serio de desempeñar el nuevo papel que a España le corresponde en la actual división internacional del trabajo, sin olvidar que su nuevo status le obliga a un replanteamiento de la ayuda a los países en desarrollo hasta ahora desplegada.

Boletín del Círculo de Empresarios, núm. extraordinario, diciembre 1986, pp. 99-106, Círculo de Empresarios. Madrid.

Hernández Armenteros, Juan: «La financiación oficial a la actividad turística en España (1965-1984)».

Estudia la incidencia del crédito oficial en el desarrollo turístico español entre 1965 y 1984, prestando especial atención a la actuación del Banco Hipotecario y el grupo de líneas de crédito englobadas bajo la denominación de

«Crédito Turístico» (que suponen cerca del 75 por 100 del total del préstamo público a la actividad turística). El desarrollo turístico español, al lado de notables efectos positivos (entrada neta de divisas, mantenimiento y fomento del empleo, elemento locomotor), presentó deficiencias graves (descapitalización, envejecimiento de la planta hotelera, *cash flow* inferior en diez puntos al mundial), ligadas menos a una mala gestión del Banco Hipotecario que al mal hacer de las autoridades encargadas del sector. Así, de los dos objetivos marcados —incremento de la oferta turística y diversificación y cualificación del sector—, sólo el primero fue realizado, incurriéndose en el segundo en desequilibrios regionales, empresariales y estructurales que, dada la importancia creciente del sector, deben solventarse en breve.

Revista de Estudios Regionales, Volumen VI, núm. extraordinario, 1985-1986, pp. 141-166, Facultad de EE y EE (Universidad de Málaga); Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Sevilla); Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Granada); Instituto de Historia de Andalucía (Universidad de Córdoba) y Universidad de Cádiz.

Huneus, Carlos: «La dinámica de los "nuevos autoritarismos": Chile en una perspectiva comparada»

Realiza un análisis dinámico del régimen autoritario chileno a fin de mostrar las mutaciones de la dominación militar a partir de las protestas de 1983, entrando posteriormente en el estudio de la política de apertura llevada a cabo a partir de esa fecha. Una vez repasadas las características del régimen —predominio de la discusión económica, bajo nivel de institucionalización, problemas de legitimación, alta personalización del poder y su propia fragilidad— y a la luz de las protestas y la apertura, concluye que:

- El sistema político permanece, aunque con diferencias institucionales.
- El cambio responde al modelo de «transición política», donde la oposición debe reformar su estrategia con el fin de participar activamente.
- El gobierno actual ha alcanzado el punto donde la toma de decisiones está paralizada.
- El futuro de Chile será la democracia —por la vía de la reforma, no de la ruptura— donde los militares volverán, sin perder la dignidad, a los cuarteles.

Revista de Estudios Políticos, núm. 54, noviembre-diciembre 1986, pp. 105-166, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Iglesias, Enrique: «Relaciones entre la Europa Comunitaria e Iberoamérica en el marco de las relaciones Norte-Sur y Este-Oeste»

Una vez solventada una parte importante del proceso democratizador de América Latina, sigue siendo precisa una visión con perspectivas que permita observar las profundas características del problema de esa región. Este poseerá unas bases estructurales, siendo su más grave rémora la falta de flexibilidad. Al lado de una crisis histórica —anestesiada por el endeudamiento y por la coyuntura de los precios de las materias primas— se encuentra otra particular, generada por el colosal monto de deuda y la propia crisis heredada del exterior. De esta manera, los dos horizontes de la economía hispanoamericana serán el de la deuda y el de la modernización, horizontes que precisan, por un lado, un proceso integrador del área y por otro, la apertura de un profundo diálogo con la Europa Comunitaria, donde la reflexión política no sea lo menos importante.

Encuentros en la Democracia: Europa-Iberoamérica, Ediciones de Cultura Hispánica, 1986, pp. 231-237, ICI, Madrid.

López Ontiveros, Antonio: «La Expo-92 y los desequilibrios espaciales andaluces»

Una vez analizado el impacto regional que la Expo-92 va a tener sobre Andalucía, comprendida la inevitabilidad de ese impacto y lo complejo de su amortiguación, se estudian los posibles efectos negativos que una mala aplicación de las potencialidades abiertas causaría sobre los ya existentes desequilibrios regionales de esta comunidad autónoma. Si, como parece, la exposición va a repercutir sobre las comarcas con menos problemas de desarrollo, la marginación del resto, más pobre, no hará sino acrecentar las desigualdades internas, con todos los problemas que esto conlleva. La solución aquí planteada pasa por no ir nunca contra el Plan Económico de Andalucía en vigor. De esta manera no se abandonarían las comarcas del eje interior (Córdoba, Jaén, Granada interior), ni a Almería, y se pondría especial empeño en una reforma racional de estructuras generales (puertos, carreteras, ferrocarriles, aeropuertos, hostelería, etc.), junto a medidas de fomento de la actividad en esas comarcas más deprimidas (turismo interior, cerámica, abastecimiento hortofrutícola).

Revista de Estudios Regionales, Volumen VI, núm. extraordinario, 1985-86, pp. 267-286, Facultad de EE y EE (Universidad de Málaga); Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Sevilla); Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Granada); Instituto de Historia de Andalucía (Universidad de Córdoba) y Universidad de Cádiz.

Mancha, Tomás: «La economía paralela. Un intento de síntesis»

Tiene como objetivo fundamental realizar un análisis descriptivo y sintético de un fenómeno que se distingue por la gran variedad de denominaciones que recibe: economía paralela, irregular, negra, sumergida, subterránea, en la sombra, etc.

Es por ello que comienza clasificando conceptualmente el término; a continuación expone los principales procedimientos de aproximación cuantitativa al fenómeno, centrándose en la parcela de la economía paralela más estudiada, la economía oculta, y ofrece un esquema de los principales resultados de la medición de la misma a nivel internacional, con una referencia especial al caso español.

Por último, se incluye una extensa bibliografía sobre el tema, tanto la publicada en el extranjero como en castellano.

Información Comercial Española, núm. 642, febrero 1987, pp. 125-146, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Mansilla, H. C. F.: «Las metas generales de desarrollo en la conciencia colectiva latinoamericana»

Se constata la existencia en Latinoamérica de una colaboración entre naciones con regímenes diferentes, en virtud de una misma concepción de progreso general para el Tercer Mundo. Esta concepción vendría teorizada con los esquemas Centro-Periferia o Desarrollo-Subdesarrollo, situándose de esta manera el polo positivo —hacia el que habría que tender— en las naciones desarrolladas de Occidente. Dos serían los paradigmas de este desarrollo: el nivel tecnológico y económico del Centro y la consolidación y extensión de los Estados nacionales. Al consenso general en los países en desarrollo sobre estos aspectos, hay que añadir la idea, también generalizada, de la extrema urgencia del proceso. La ausencia de un modelo autóctono llevará siempre a la comparación con las naciones del Centro, haciendo que cuando allí se está replanteando el crecimiento por sus implicaciones ecológicas, los países de la Periferia, cegados por un deseo vehemente de desarrollo, consideren «lujosa» una política de protección del medio ambiente, hipotecando así parte de su futuro.

Revista de Estudios Políticos, núm. 51. Nueva época, 1986, pp. 177-190. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Martínez Peinado, Javier: «Capitalismo periférico y comportamiento reproductivo»

Plantea el tema de la influencia de la estructura económica en el comportamiento reproductivo, partiendo de que

las variables demográficas son endógenas a la dinámica estructural.

Comienza analizando desde el punto de vista teórico el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, distinguiendo dos formas esenciales: forma-valor y forma-no-valor. Esta última sería la determinante para explicar los comportamientos reproductivos en el capitalismo periférico.

A continuación critica las políticas demográficas achacándoles el haberse limitado al nivel superestructural y subjetivo (ataque a la «mentalidad», «tradiciones...»), en vez de asumir que la evolución de la población responde a las exigencias de la acumulación a escala mundial.

Finaliza con la descripción del comportamiento demográfico en los países de América Latina, que sirve de ilustración del hecho de que el problema demográfico no es un problema del subdesarrollo, sino una característica del capitalismo periférico.

Afers Internacionals, núm. 9, Estiu-Tardor 1986, pp. 109-125, Barcelona.

Mauleón, Ignacio: «El déficit público y el mercado de trabajo en España: algunas conexiones e implicaciones»

Intenta clasificar los impactos básicos del déficit y la política monetaria en el mercado de trabajo, estudiando directamente los canales de transmisión. Para ello estima un modelo que permite analizar los impactos a largo plazo de diversos *shocks* exógenos al sistema.

Una conclusión importante del modelo es que una política de rentas combinada con la reducción del déficit público estructural pueden ser factores que inviertan el signo de la evolución del empleo.

Otras conclusiones apuntan que la transmisión de los impulsos monetarios es muy rápida e importante a precios, pero escasa al nivel de actividad real; que los salarios tienen una influencia sobre los precios menor que las causas monetarias, y que la caída del empleo puede explicarse en gran medida por la subida de los tipos de interés.

Aunque el objeto del estudio no es dar soluciones a cómo disminuir el déficit, finaliza sosteniendo que la inversión pública debería ser la última de las partidas a reducir en un período en que la inversión privada no reacciona a una mejora de las perspectivas económicas.

Investigaciones Económicas, Vol. X, núm. 3, septiembre 1986, pp. 483-504. Fundación Empresa Pública, Madrid.

Miguel Castaño, Carmen de; Agüero Menéndez, Isabel: «Perspectivas demográficas y oferta de fuerza de trabajo»

Ante el fuerte descenso de la fecundidad en España se hace necesaria una reflexión de futuro. El marco en el que

se hace la proyección para el futuro consta de tres hipótesis (1,8, 1,5 y 2,1 hijos por mujer), aplicadas a la población total según sexo, grupos quinquenales de edad y saldos de cinco años. Respecto a la tasa de actividad se consideran las tendencias pasadas propias y las comunes a los países desarrollados, deteniéndose especialmente en la participación femenina. Una vez realizada la proyección, dentro de estas particularidades expresadas, se concluye lo siguiente: por un lado, la población no decrecerá en los próximos veinte años en ninguna de las hipótesis; por otro, que hasta finales de siglo existirá un fuerte incremento de población de 65 años o más, presionando al sistema de pensiones de la seguridad social. Además, la población en edad de trabajar ascenderá, aunque a ritmos decrecientes, que serán negativos en el quinquenio 2021-26. En esta fecha también caerá la población activa, siendo menor este descenso gracias a la dinámica femenina. Globalmente se apreciará una pirámide diferente debido al envejecimiento de la población y a la aproximación de forma entre la femenina y la masculina.

Economistas, núm. 24, febrero-marzo 1986, pp. 13-20, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.

Molero, José; Buesa, Mikel: «Evaluación de la política de transferencia de tecnología en España: un análisis del sector de la electrónica»

548

Realiza un balance del marco institucional de la transferencia de tecnología en España y, con la experiencia desarrollada por empresas españolas del sector electrónico, extrae conclusiones generales para la orientación de la política sobre transferencia y asimilación de tecnología en los próximos años. Constata que los sistemas de control institucional establecidos hace más de una década no han dado resultado: no se han reducido los pagos por transferencia de tecnología, no han desaparecido las restricciones de los contratos ni se han derivado mecanismos de asimilación de tecnologías importadas.

El registro y otros instrumentos no han sido utilizados como elementos de una política selectiva y orientativa; además, no se ha hecho un seguimiento de los resultados posteriores a la importación.

Aboga por la creación de otro tipo de intermediarios que canalicen unos flujos de oferta internacionales de empresas de otra dimensión que las multinacionales, y por la implementación de medidas de seguimiento del resultado de las tecnologías importadas.

Información Comercial Española, núm. 638, octubre 1986, pp. 19-52, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Palafox Gámir, Jordi: «La política presupuestaria de la dictadura de Primo de Rivera: ¿Una reconsideración necesaria?»

Hablar de la dictadura de Primo de Rivera significa siempre hablar de su gestión presupuestaria. En estas páginas, respetándose este principio, se busca complementar las tesis de Comín y Martín Aceña, discrepando en cuanto a la cuantía del déficit imputable a la gestión de Calvo Sotelo y apuntando la importancia que la política presupuestaria del gasto, pese a su moderación, tuvo para algunos sectores económicos. En la distinta interpretación de la función desempeñada por el gasto entre 1923 y 1930 —que, por otro lado, es coincidente a la hora de valorar aspectos negativos como la ruptura del principio de unidad presupuestaria, el fracaso en la reordenación de la cuantía de la deuda o el incremento del déficit público— se destaca la función eminentemente positiva que para el gran empresariado industrial tuvo la política de presupuesto. Estos se habrían beneficiado, además de las partidas ordinarias, de los presupuestos extraordinarios y de las cajas especiales, salvando de esta manera su incapacidad para lograr una actividad eficiente. Estas actuaciones tuvieron el coste del abandono de soluciones reales, tanto para la gestión presupuestaria como para la industria nacional.

Revista de Historia Económica, Año IV, núm. 2, primavera-verano 1986, pp. 389-410, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Pérez Díaz, Víctor: «El retorno de la sociedad civil»

Analiza la relación entre crisis económica y coyuntura sociopolítica en los países capitalistas en los últimos años.

La crisis ha afectado tanto al proceso de crecimiento económico como al de integración social, y se ha visto afectada a su vez por un proceso de turbulencias en la vida social y política. Pero no ha habido crisis de Estado, sino más bien ha sucedido que el equilibrio del Estado de bienestar de la posguerra se ha roto, habiéndose entrado en un período de experimentación y cambio en el diseño estructural de ese Estado, y en la ampliación de las responsabilidades de la sociedad civil.

Los problemas de crecimiento económico e integración social parecen requerir lo que el autor denomina experimentos en mercados (liberalización), en jerarquías sociales (neocorporatismos, mesogobiernos funcionales), o en variaciones o híbridos de jerarquías o mercados adecuados a la situación específica de cada país en cada momento.

Todo ello plantea el importante problema cultural de una redefinición de las solidaridades sociales, obligando a una revisión de las relaciones entre los liderazgos y los aparatos de las organizaciones sociales y sus bases.

Papeles de Economía Española, núm. 27, 1986, pp. 99-121, Fundación FIES-CECA, Madrid.

Perpiñá Grau, Román: «Atavismo ante la crisis»

El utilitarismo y el positivismo, en el momento en que traspasan la frontera de su objeto específico y quieren impregnar toda la escala de valores sociales, incurrir en un atavismo que entorpece la armonía comunitaria mundial. La trascendencia del actuar del *homo oeconomicus* al todo social supone una subversión de los valores que se entienden aquí como necesarios radicalmente (subsistencia, defensa, justicia, sociabilidad y espiritualidad), dejando paso a las doctrinas materialistas que no harían sino retrotraernos a épocas pasadas. Los citados valores —que actuarían como fuerzas trascendentes— podrían elevarse por encima de esas doctrinas materialistas que impregnan todas las soluciones teóricas a la crisis, dejando ver la insuficiencia de la doctrina del *homo oeconomicus* para alcanzar los objetivos humanos.

Revista de Fomento Social, Vol. 42, núm. 165, enero-marzo 1987, pp. 53-60, CESI, Madrid.

Portillo, Luis: «Los beneficios de la ayuda alimentaria para Estados Unidos. Un estudio del Programa "Alimentos para la Paz"».

Sin cuestionar en absoluto la apremiante necesidad de suministrar alimentos a las poblaciones más necesitadas del Tercer Mundo, critica duramente la política de ayuda alimentaria del Gobierno de EE. UU. El estudio del Programa «Alimentos para la Paz» —el mayor programa de fomento de las exportaciones agrarias en la historia de EE. UU.— durante un período de dos décadas (1954-1974), revela que la pretendida «ayuda» alimentaria ha servido a la mayor potencia agrícola del mundo para promover sus propios objetivos e intereses. Analiza el significado y las implicaciones de la ayuda alimentaria, insertando ésta en el contexto más amplio de toda la ayuda estadounidense en general, que, en buena medida, habría constituido un útil instrumento de política exterior, en particular para proteger o expandir los intereses económicos y militares de EE. UU., y para influir en la política interna y en las actitudes de política exterior de los países receptores de ayuda.

Información Comercial Española, núm. 643, marzo 1987, pp. 153-172, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Puig i Junoy, Jaume: «Gasto hospitalario y políticas de contención de costes»

Lleva a cabo, en primer lugar, un análisis descriptivo del gasto hospitalario de la Seguridad Social y de su distribución entre las distintas comunidades autónomas españolas. Ello permite constatar la existencia de elevadas desigualdades territoriales en el gasto sanitario público. Esta situación justifica la necesidad de analizar las medidas de política económica propuestas para el sector sanitario español. Asimismo, se trata de observar los efectos producidos por el sistema de pago a los hospitales concertados. Finalmente, se presenta una aproximación formal a los principales factores que determinan el gasto hospitalario de la Seguridad Social. El control de estos factores, que permiten relacionar el gasto con la productividad, resulta imprescindible para llevar a cabo una política de contención de costes realmente efectiva.

Cuadernos de Economía, Vol. 14, núm. 40, mayo-agosto 1986, pp. 273-300. Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona, Barcelona.

Ramos Barrado, Antonio: «La industria española de automoción: cambios tras la crisis»

Presenta un análisis de las circunstancias nacionales e internacionales que hacen inevitable la integración de la automoción española al circuito multinacional europeo y americano.

Al considerar que una parte de la explicación se encuentra en las especiales características de la industria antes de la crisis, se aboca al estudio de los orígenes y desarrollo de ésta.

Sin embargo, la parte central del trabajo es, precisamente, el análisis de los cambios que tras la crisis vienen ocurriendo en la industria de turismos y en la de equipos y componentes de automoción, cambios que son presentados a través de una detallada información estadística, y analizados dentro de la lógica económica de todo el proceso de reestructuración de la industria de automoción mundial.

Estudios sobre Consumo, núm. 8, septiembre 1986, pp. 63-86, Instituto Nacional del Consumo, Madrid.

Recio, Albert: «Trabajadores desiguales. Segmentación de la clase obrera y estrategias laborales»

El análisis de las claves de la política empresarial en materia laboral, del efecto de las luchas obreras sobre tales

políticas y de la incidencia de instituciones externas al mundo del trabajo asalariado, permiten una amplia perspectiva para comprender la crisis del movimiento obrero producida por su incapacidad para responder a las nuevas pautas laborales adoptadas por los capitalistas y que están orientadas a reforzar los mecanismos que objetivizan la segmentación de la clase obrera.

La opción por tales políticas se explica por la conjunción de elementos estructurales (innovación tecnológica, transformaciones en el diseño organizacional de empresas y mercados, diferenciación creciente de productos, etc.), fuerzas coyunturales (crisis petrolífera, monetaria, inversora, etc.), y el dinamismo sindical de los sesenta-setenta.

Mientras Tanto, núm. 28, noviembre 1986, pp. 69-85 y núm. 29, marzo 1987, pp. 45-68, Barcelona.

Requeijo, Jaime: «¿Hacia un mundo de altas barreras comerciales?»

Examina las razones del resurgir del proteccionismo desde el comienzo de los años setenta; no del proteccionismo tradicional, sino de un proteccionismo multiforme que unas veces se apoya en los acuerdos voluntarios de limitación de exportaciones y, otras, recurre a distintos obstáculos de carácter sanitario o administrativo. De entre ellas destaca las presiones de grupos de interés en todos los países, el déficit público norteamericano, la Política Agrícola Común, la configuración y funcionamiento de la economía japonesa y también las ambiciones autárquicas de muchos países en desarrollo.

Tras presentar las teorías más sobresalientes que justifican la protección, analiza específicamente la situación actual caracterizada no sólo por la existencia de presiones proteccionistas, sino también por el hecho de que el comercio se haya contraído menos de lo esperable en esas circunstancias. Algo que sólo puede explicarse teniendo en cuenta la especialización internacional y la acción de las empresas multinacionales.

De ahí que, en suma, el actual proteccionismo resulte de la acción contrapuesta de, por un lado, la fuerte intervención a que están sometidas las economías y, por el otro, la elevada interdependencia que las une; de ahí que la coordinación de las políticas económicas de los países sea condición necesaria para frenar los impulsos protectores y potenciar el libre comercio.

Papeles de Economía Española, núm. 38, 1986, pp. 87-107, Fundación FIES-CECA, Madrid.

Rodríguez López, Julio: «La evolución de la economía española a través de los ciclos posteriores a 1960: el camino de la internacionalización»

Se establece una periodización de los años comprendidos entre 1960 y 1986, resultando dos ciclos completos

—1961-75 y 1975-1982, con sus respectivos períodos de expansión en 1961-74 y 1975-79, y de recesión, 1974-75 y 1979-82—, y uno que aún se halla en su etapa expansiva: 1982-86.

En este marco se pasa revista a la demanda, la oferta, la distribución de la renta y el papel de los agentes institucionales, para terminar con una evolución comparada de la economía española. Esta, a la luz de las anteriores variables —que han sido obtenidas de los principales agregados de la contabilidad nacional de España— mostrará el alto grado actual de interdependencia de esta economía y la convergencia de políticas y resultados con el resto de países industrializados de la OCDE.

Boletín del Círculo de Empresarios, núm. extraordinario, diciembre, 1986, pp. 177-199, Círculo de Empresarios, Madrid.

Rojo, Luis Angel: «Europa: el constate entre dos décadas»

Describe los cambios acaecidos en el ritmo de crecimiento, la capacidad de adaptación a los cambios y el lugar que ocupan en la división internacional del trabajo las economías europeas.

El éxito de la mayoría de las economías europeas durante los años sesenta y setenta llevaba, sin embargo, aparejada de la semilla de la crisis: la consolidación de una política social cara y de unos salarios reales en veloz crecimiento, factores que agravarían posteriormente el estado de muchas economías al dificultar el proceso de ajuste. Dicho proceso ha tenido que ser asumido, por diferentes vías, por el conjunto de los países europeos, pero hasta hoy ninguna de sus formulaciones ha permitido solucionar el mayor de los problemas: la alta tasa de paro.

Los niveles de paro europeos han de interpretarse en un marco global del atraso industrial que caracteriza al continente y que no permite una adecuada expansión del sector servicios, y teniendo en cuenta el incremento de costes laborales de los setenta, los cambios derivados en la estructura de ofertas y demandas derivadas del mismo, la compresión de los excedentes empresariales, etc.

Cara al futuro es necesario conjugar los necesarios mayores grados de flexibilidad con la prioritaria mejora de los ritmos de actividad económica.

Papeles de Economía Española, núm. 27, 1986, pp. 64-86, Fundación FIES-CECA, Madrid.

Rubio Castro, A.: «El neocorporativismo español: el Acuerdo Económico y Social (1985-86)»

El neocorporativismo se caracteriza por un elevado nivel de cooperación entre las grandes organizaciones y el Estado en el diseño y gestión de la política económica. La

crisis fiscal del Estado y los procesos de deslegitimación dan sustento a su desarrollo. Su progresiva implantación propicia un desplazamiento en los cauces de legitimidad desde el Parlamento hacia la concertación. ¿Qué aporta la política de concertación que no aporte la decisión parlamentaria? Con tal política se pretende complementar el nivel institucional produciendo una integración social que permita cubrir y superar los déficits de legitimidad. La cuestión es hasta cuándo podrá mantenerse, sin graves fricciones, la coexistencia entre el neocorporativismo y el parlamentarismo.

Revista de Estudios Políticos, núm. 50 (nueva época), marzo-abril 1986, pp. 213-239, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Ruiz Alvarez, José Luis; Carrasco García, Nicolás: «Desarrollo económico y niveles de salud en España».

Estudia las relaciones entre determinados indicadores de salud y el nivel socioeconómico alcanzado en las dos últimas décadas en las diferentes provincias del país.

Los resultados más reseñables son:

- El análisis temporal de las tasas de mortalidad indica, en la actualidad, una situación cercana a la de la CEE.
- Los factores económicos y medioambientales discriminan mejor las diferentes situaciones de salud a nivel provincial que los inputs sanitarios en el análisis transversal.
- La función de producción no está entrando todavía en rendimientos decrecientes en relación con los inputs sanitarios.
- Se confirma una relación estrecha en el tiempo entre las tasas de mortalidad y la renta per cápita, lo que confirma que los niveles de salud en las dos últimas décadas han sido determinadas por factores sanitarios y no sanitarios.

Investigaciones Económicas, Vol. XI, núm. 1, enero 1987, pp. 133-150, Fundación Empresa Pública, Madrid.

Ruiz-Maya Pérez, Luis: «Evolución de las estructuras agrarias a través de los censos de 1962 y 1982»

Al contemplar los datos obtenidos en los censos agrarios de 1962 y 1982, se pueden apreciar las modificaciones estructurales producidas en la agricultura española a lo largo de veinte años. A partir de estos datos, expone una breve panorámica de las variaciones que han tenido lugar en la superficie de un amplio grupo de cultivos de marcada significación (trigo, otros cereales, leguminosas, grano, patata, algodón, remolacha azucarera, hortalizas, forrajes, viñedo y olivar).

Más allá de los comportamientos globales, el autor se centra en el estudio del comportamiento del tamaño de las explotaciones, en la variación superficial de los cultivos considerados. Para ello utiliza un método de clasificación en diecinueve intervalos según la superficie total y de acuerdo con los datos censales.

Revista de Estudios Agrosociales, núm. 138, octubre-diciembre 1986, pp. 45-74, Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

Sáenz de Buruaga, Gonzalo: «Hacia la disminución del contraste Norte-Sur en la CEE a 12: potencial económico de la eurorregión del Mediterráneo Occidental»

La Comunidad Económica Europea presentaba, al lado de situaciones de abundancia, contrastes claros internos que, con el ingreso de España y Portugal, se han visto incrementados. Se formula aquí la existencia de una zona llamada «MEDOCC» —Mediterráneo Occidental— caracterizada por su carácter eminentemente periférico. Esto se descubriría en su mayor proporción de empleo agrícola, en la menor concentración de servicios o en las dificultades de acceso a las zonas de mayor PIB por habitante. Frente al MEDOCC, el Centro europeo disfruta de accesibilidad, mano de obra cualificada, economías de escala, líneas de financiación, etc. La solución propuesta para disminuir las diferencias consiste en crear una «geografía voluntaria», que sin olvidar los problemas de las concentraciones industriales y teniendo presente la actual evolución de los servicios acorte las distancias con las zonas más desarrolladas.

Desarrollo. Semillas de Cambio. Comunidad Local a través del Orden Mundial, núm. 1, 1986, pp. 40-44, Sociedad Internacional para el Desarrollo, Madrid.

Sebastián, Carlos: «¿Es posible regular las variables macroeconómicas?»

Intenta dar una respuesta general y aplicada a la cuestión de la posibilidad de resolver los problemas del crecimiento, empleo y equilibrios básicos a través de una adecuada regulación de la demanda global.

En cuanto a la economía española, los rasgos que definen genéricamente su situación actual (reducido nivel de paro keynesiano, importantes desequilibrios financieros en las empresas, elevados tipos de interés, déficit público no controlado, importante restricción exterior, tasas diferenciales de inflación importantes, etc.) limitan la viabilidad de una política económica expansiva.

Concluye que, de forma general, no resulta aconsejable la utilización de la política de demanda para estimular la ac-

tividad económica, y que sólo la existencia de bolsas apreciables de paro keynesiano y la inexistencia de restricciones, sobre todo financieras y exteriores, podrían permitir determinados estímulos de demanda.

Propone, en cambio, actuar sobre las rigideces de los mercados de trabajo y financieros, los elevados costes de la Seguridad Social, el volumen del déficit público, y luchar por la mejora de la competitividad y el equilibrio financiero de las empresas.

Papeles de Economía Española, núm. 27, 1986, pp. 448-459, Fundación FIES-CECA, Madrid.

Secretaría General de Economía y Planificación de España: «El trabajo a domicilio y el sector informal de la economía»

La existencia de trabajo a domicilio no es un suceso reciente de la historia de España, aunque sí su enorme grado de desarrollo (invalidando así todas las previsiones que proclamaban su desaparición en las fases del capitalismo superior). De entre las explicaciones al uso, se resalta la validez de aquella que relaciona la economía informal con la reestructuración económica que trae el desmantelamiento del fordismo y el resurgimiento de la producción descentralizada, a la luz de la estrecha vinculación que se detecta entre este sector oculto y el aflorado o legal. Tras enumerar las razones generales del proceso de descentralización —disminución del control de los empresarios sobre los trabajadores, desestructuración laboral y coyuntura internacional desfavorable por caídas en la demanda—, se sintetizan las causas específicas del incremento de esta economía en España, en una explicación que comprendería las rigideces institucionales, el aumento de los costes laborales, así como las crisis económicas o la normativa democrática, a las que habrían respondido los empresarios con una adaptación pasiva.

Desarrollo. Semillas de Cambio. Comunidad Local a Través del Orden Mundial, núm. 1, 1986, pp. 27-34, Sociedad Internacional para el Desarrollo, Madrid.

Segura Sánchez, Julio: «El debate sobre la reforma de la Seguridad Social»

Analiza tres tipos de problemas: las dificultades que para la reforma establece el imperfecto conocimiento de lo que la Seguridad Social es, la polémica estéril entre sistemas de reparto y capitalización, y la cobertura del sistema y su carácter (público o privado).

Diseña las diferentes áreas de reforma planteando cuestiones concretas:

- Diferenciar los contenidos de programa de bienestar y de puro seguro del sistema.

- Vincular el contenido de bienestar a la garantía de una renta mínima pactada socialmente de acuerdo con posibilidades presupuestarias.
- La universalidad debe relacionarse con el objetivo de renta mínima, pero es impensable relacionarla con prestaciones más ambiciosas.
- Vincular nítidamente el contenido de seguro con el pago individualizado de cuotas.
- Existencia de un segundo nivel también obligatorio, de corte profesional, como defensa de la sociedad ante individuos y colectivos miopes o insolidarios cara al futuro.
- Deberían permitirse legalmente situaciones mixtas pensión-trabajo.
- El Estado debe garantizar la complementariedad del sistema autorizando y garantizando la seguridad y rentabilidad de planes privados de pensiones.

Papeles de Economía Española, núm. 27, 1986, pp. 309-321, Fundación FIES-CECA, Madrid.

Sonesson, Birgit: «Las estadísticas comerciales de Puerto Rico: aplicaciones y precisión, 1828-1870»

Conocer la fiabilidad de las estadísticas de comercio exterior de Puerto Rico tiene importancia no sólo para este país, sino también para España. Su perfecto conocimiento aportaría luz acerca de la presumible función enjugadora del déficit español que el desequilibrado intercambio de España con Puerto Rico y Cuba habría generado. Las fuentes estadísticas confrontadas son: la balanza mercantil de la Isla de Puerto Rico, las cifras de Pedro Tomás de Córdova sobre exportación, importación y cobro de derechos, y las series elaboradas por José María Zamora y Coronado. Tras enunciar las implicaciones que sobre el grado de precisión tuvieron el nivel de derechos a cobrar y la relación entre valoraciones y precios de mercado —por la existencia de fraude—, se concluye señalando su validez hasta 1851 y la valoración a la baja en el resto de la década.

Revista de Historia Económica, Año IV, núm. 2, primavera-verano 1986, pp. 321-363, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Tortella, Gabriel: «El drama de la economía argentina»

El modelo propuesto por W. W. Rostow en su obra *The stages of economic growth* es aquí descalificado en virtud de los errores de predicción para los países que fueron elegidos como ejemplos, es decir, México, Argentina y Turquía. Es la obra de Duncan y Fogerty *Australia and Argentina: on parallel paths* la seguida, participando de su análisis comparado y de la comprensión de la similitud en-

tre ambos países. El drama de la economía argentina habría sido, originariamente, el gestado por el primer peronismo.

Mezcla de Mussolini y Franco, aderezado con un tercermundismo populista, Perón dirigió la economía del país hacia un modelo industrial que sacrificó en su crecimiento a la agricultura, verdadera dirección marcada por las ventajas naturales de Argentina. El cúmulo de desastros económicos de éste traería la inflación, la descapitalización, el déficit de la balanza de pagos y la caída de las reservas, que la inercia posterior, agravada por los sucesivos directorios militares, sumió a esta economía en el actual estancamiento.

Revista de Historia Económica, Año IV, núm. 3, otoño 1986, pp. 619-625, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Ureña Francés, José María: «Inversiones y planificación territorial: un planteamiento hipotético»

Relaciona los ciclos económicos existentes en los períodos de acumulación con las transformaciones en la ordenación territorial, presentando un marco hipotético para la investigación empírica.

Así, considera que la inversión en capital fijo fundamenta en gran medida los procesos de reorganización territorial, por lo que presentan una importante relación con la reproducción del capital; ésta modifica sus formas a lo largo de las coyunturas socioeconómicas, utilizando las ventajas comparativas de cada tipo de comunidad territorial y modificando los procesos de reorganización territorial.

También argumenta que los procesos de reorganización y de planificación territorial facilitan o establecen inercias en los cambios más urgentes de dichas coyunturas.

Por último, intenta tipificar estos procesos de reorganización y de planificación territorial en relación a las formas de reproducción de capital.

Ciudad y Territorio, núm. 68, abril-junio 1986, Centro de Estudios Urbanos del Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid.

Van Klaveren, Alberto: «Enfoques alternativos para el estudio del autoritarismo en América Latina»

Se analizan los que serían los cuatro enfoques al uso para el estudio del autoritarismo en América Latina, haciendo una consideración crítica de cada uno de ellos. En primer lugar están las «teorías clásicas del desarrollo político», con una primera escuela interpretativa optimista que cedería su puesto en los años sesenta a otra corriente menos esperanzada. Sus errores interpretativos habría que

buscarlos en su universalización, determinismo y etnocentrismo —éste desde una óptica anglosajona—. En una vertiente que destaca la singularidad de la experiencia histórica, el carácter nacional y la propia cultura política está el enfoque centrado en la «tradicón política latinoamericana», que se detiene en el fenómeno corporativo. Un tercer enfoque lo constituyen los estudios que entienden el autoritarismo como una nueva etapa del *capitalismo dependiente*. Por último, están las consideraciones dentro del concepto «Estado Burocrático-Autoritario». Todos los puntos de vista comprenderán el autoritarismo a la luz de los procesos de cambio globales de la región.

Revista de Estudios Políticos, núm. 51, Nueva época, mayo-junio 1986, pp. 23-52, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Viñals, José: «¿Hacia una menor flexibilidad de los tipos de cambio en el sistema monetario internacional?»

Con la quiebra, a partir de 1971, del sistema de tipos de cambio fijos pactado en Bretton Woods se confiaba en que la flotación generalizada permitiese equilibrar automáticamente las balanzas de pagos, evitar los ataques especulativos contra monedas débiles, aislar las economías de las perturbaciones externas y aumentar el alcance de la política monetaria, en tanto que arma de lucha anticíclica.

Tras quince años de experiencia se ha comprobado que los cambios flexibles garantizan el equilibrio de las cuentas exteriores, no aíslan a las economías de los choques externos ni potencian el carácter anticíclico de la política monetaria.

Después de analizar las principales teorías de determinación del tipo de cambio y las oscilaciones de las monedas fundamentales, enumera las propiedades deseables para un sistema de tipos de cambio: reducir al máximo los movimientos bruscos y, por otra parte, acomodar los movimientos permanentes o fundamentales a medio plazo.

Papeles de Economía Española, núm. 28, 1986, pp. 2-22, Fundación FIES-CECA, Madrid.

Vives, Xavier: «Competencia estratégica en la teoría de la organización industrial»

Expone desarrollos recientes en la teoría de la Organización Industrial, y se concentra en el área de competencia Estratégica y aplicaciones de nuevas herramientas de análisis procedentes de la Teoría de Juegos. Después de pasar revista al paradigma clásico en Organización Industrial, se basa en la Teoría del Oligopolio y de la Competencia Monopolística para analizar mecanismos de colusión y de prevención de entrada, y el papel de la competencia po-

tencial. De acuerdo con el análisis, reexamina la relación entre concentración de mercado, barreras a la entrada y bienestar, y deriva algunas consecuencias para la política industrial.

Revista Española de Economía, 2.^a época, vol. III, núm. 1, 1986, pp. 111-149, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Yáñez-Barnuevo, Luis: «Futuro de la Cooperación Internacional en España»

Tras afirmar la existencia de dos tipos de cooperación —la que se realiza con países iguales y la llevada a cabo con naciones de un menor nivel de desarrollo—, se centra en la ayuda oficial al desarrollo. La importancia de este tipo de ayuda radica en su función complementaria del escaso ahorro interno de esos países junto al aporte de recursos, limitados en los países destinatarios de la ayuda. La ayuda española —0,1 por 100 del PIB— se realiza principalmente en asistencia financiera —aspecto lógico para una nación de desarrollo modesto como España—, quedando lejos la aportación de tipo técnico. Una enorme dispersión ha caracterizado esta ayuda —dispersión geográfica, orgánica y sectorial— junto a la dedicación de unos recursos mínimos para los compromisos que España posee. Para el futuro se establecen unos principios rectores —ayuda solidaria con la democracia, aumento de su cuantía, dirección preferente a Iberoamérica, África y Filipinas—, que con la participación de las empresas no gubernamentales sirva al desarrollo, tanto interno como externo.

Desarrollo. Semillas de Cambio. Comunidad Local a través del Orden Mundial, núm. 1, 1986, pp. 63-67, Sociedad Internacional para el desarrollo, Madrid.

C) Resúmenes de artículos publicados en revistas portuguesas

Barata, José Martins: «Modelo para os custos operacionais bancários no caso de uma função CES subjacente»

São apresentadas justificações de natureza económica relativamente ao tipo de função de produção de produção subjacente a determinada formulação da expressão dos custos operativos na banca e demonstra-se que, no caso de tal função ser CES-DHRYMES, a função dos custos operativos tem uma forma especial.

Após especificação da função de custos operativos e sua estimação baseada em dados relativos a instituições de crédito portuguesas, conclui-se que a fórmula derivada da função CESHRYMES proporciona melhores resultados do que a de tipo COBB-DOUGLAS, verificando-se com maior evidência, a existência de economias de escala.

Estudos de Economia, vol. VII, núm. 2, janeiro-março 1987, pp. 99-119, Instituto Superior de Economia, Lisboa.

Cabral, Luis M. B.: «Nota sobre a hipótese de Laffer e o Sistema Fiscal Português»

O objetivo é a análise dos principais aspectos económicos e econométricos relacionados com o teste da hipótese de Laffer aplicada ao Sistema Fiscal Português. A hipótese de Laffer consiste, essencialmente, na existência duma relação inversa entre a receita fiscal e a taxa média de imposto, de que resultam dois efeitos diferentes, cuja caracterização o autor se ocupou: o efeito substituição e o efeito evasão.

Economia, Vol. X, núm. 2, maio 1986, pp. 293-300, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa.

Alves, Maria Luísa Ramalho: «As pescas e o desenvolvimento regional»

Tem como objetivo, por um lado situar o sector das pescas no contexto da economia nacional e em particular no

quadro da Região Centro e por outro lado, formular á luz das conclusões dessa análise algumas propostas de acções de curto prazo tendo em vista a integração do sector de pesca no Plano de Desenvolvimento Regional. Embora procurando fazer uma abordagem integrada do sector, não se tratou o sector a montante mas apenas a jusante da produção.

Desenvolvimento Regional, 2.º semestre de 1985, núm. 21, pp. 69-88, Comissão de Coordenação de Região Centro, Coimbra.

Carreira, Henrique Medina: «Alguns aspectos sociais, económicos e financeiros da fiscalidade portuguesa»

Procura evidenciar o rápido e intenso agravamento da carga fiscal. Mas distingue a carga legal e a carga real: porque a simples análise dos textos legais não reflecte o modo como, na prática, se distribuem os custos fiscais pelos vários contribuintes e sectores de actividade. Esta diferença, fundamental para entender as distorções concretas dos mecanismos da fiscalidade portuguesa, emerge da inflação não considerada mas actualizações de escalões nos impostos progressivos e da evasão e fraude fiscais.

Análise Social, Vol. XXII, núm. 90, 1986, pp. 59-92, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

Cascais, Mariana Torres Vaz Freire: «Breve análise simbólica do mercado semanal de Évora»

Pretende-se fundamentalmente, a través de apenas alguns sinais evidentes do mercado semanal de Évora, avaliar o seu significado enquanto elemento de uma cultura e, simultaneamente, promotor da comunicação essencial para a continuidade dessa cultura. Nesta perspectiva, o mercado, descrito embora como representação social não invalida quer a interpretação do processo de circulação de sentido, quer a relação mercado/estrutura agrária.

Economia e Sociologia, núm. 42, 1986, pp. 101-115, Instituto Superior Económico e Social, Évora.

Gonçalves, Fernando; Caraça, J. M. G.: «A indústria transformadora na encruzilhada: potencial inovador e competitividade»

A partir de aspectos mais marcantes da estrutura industrial portuguesa, abre-se o caminho para a discussão so-

bre a necessidade de alteração da estratégia de competitividade num quadro internacional, tendo em conta as potencialidades e limitações dos factores mão-de-obra e tecnologia utilizáveis pela indústria transformadora portuguesa.

Neste contexto entram em cena a inovação e a tecnologia enquanto pilares da mudança, o que exige que sejam tomadas medidas urgentes no domínio da política da inovação.

Análise Social, Vol. XXII, núm. 90, 1986, pp. 93-108, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

Guerra, Antonio; Santos, Víctor: «O funcionamento dos portos nacionais: um ensaio de interpretação»

Se o comportamento dos agentes económicos envolvidos nas operações portuárias é racional do ponto de vista das respectivas funções objetivas, a resultante é ineficiente e penaliza os interesses do consumidor final dos serviços portuários.

A internacionalização dos riscos e a fixação de preços máximos põem em causa a sobrevivência de algumas firmas, mas podem contribuir para a melhoria eficiência global do porto de Lisboa.

Condição prévia para o sucesso destas medidas é o ajustamento estrutural entre oferta e procura de trabalho, decrescente face às mutações tecnológicas e inovações organizativas em curso.

Estudos de Economia, Vol. VII, núm. 2, janeiro-março 1987, pp. 119-139, Instituto Superior de Economia, Lisboa.

Henriques, Maria Adosinda: «Formas tradicionais de cooperação —As mútuas de seguro de gado»

Procura-se analisar de um ponto de vista sociológico uma das mais persistentes formas de cooperação em meio rural —a associações através das quais os pequenos produtores suportam solidariamente os prejuízos resultantes da morte ou acidente de gado. A ideia central é que as mútuas asseguram de forma auto-regulada uma função como que o seguro comercial se não relacionou e por isso se procura estudar em pormenor os mecanismos em que se baseiam e as modalidades que assumem.

Revista Crítica de Ciências Sociais, núm. 21, novembro 1986, pp. 101-120, Núcleo de Ciências Sociais da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Coimbra.

Murteira, Mário: «Desenvolvimento e Segurança na África Austral: notas sobre os casos de Angola e Moçambique»

Considera globalmente o contexto económico da África Austral, acentuando os casos de Angola e Moçambique onde parece terem-se verificado nos últimos anos processos de regressão económica de maior amplitude. Analisa por isso os principais factores explicativos desse facto. Finalmente esboça estratégias de desenvolvimento alternativas áquelas que representam uma necessidade de macro-ajustamento político-económico, mas de desfecho imprevisível.

Economia e Socialismo, Ano X, núm. 68, janeiro-março 1986, pp. 3-12, Lisboa.

Pinto, António Diogo: «Aproveitamento e valorização dos recursos naturais nos países com escassos recursos financeiros e tecnológicos»

Partindo de experiências já largamente bem sucedidas, no campo dos petróleos, faz-se uma extrapolação para outras áreas dos recursos naturais, nomeadamente, minerais, agrícolas, florestais, etc., e aprenseta-se um esboço de uma metodologia e dos instrumentos organizacionais, legais e contratuais a pôr em prática. Discute ainda novas formas possíveis de adoptar e desenvolver para o aproveitamento e valorização dos recursos naturais de alguns países em vias de desenvolvimento, habitualmente exportadores de matérias-primas.

Economia e Socialismo, Ano X, núm. 68, janeiro-março 1986, p. 95-102, Lisboa.

Pinheiro, Antonio Cipriano A.; Carvalho, Maria Leonor Silva: «O impacto da política agrícola comunitária ao nível das empresas portuguesas: o caso do Alentejo»

Apesar de os preços relativos dos produtos agro-pecuários serem mais altos em Portugal do que na CEE, a agricultura portuguesa não tem sido capaz de responder às necessidades crescentes do consumo daqueles produtos.

A adaptação da PAC vai reduzir o rendimento real dos agricultores, nomeadamente daqueles cuja actividade principal assenta na produção dos cereais e para os quais não têm sido procuradas soluções alternativas, o que se revela de prioridade absoluta no domínio da investigação.

Estudos de Economia, Vol. VII, núm. 1, outubro-dezem-

bro 1986, pp. 51-62, Instituto Superior de Economia, Lisboa.

Pontes, José Pedro: «Equilíbrio de mercado e óptimo numa economia espacial»

Numa economia espacial constituída por duas cidades com população desigual, comparam-se duas configurações de localização da actividade produtiva de um bem homogéneo em que existem economias de escala: concentração da produção na cidade mais populosa, exportando-se o produto para a outra cidade; descentralização da actividade produtiva nas duas cidades. Conclui-se que, em relação ao óptimo social, o mercado discrimina a favor da concentração espacial da produção de um modo tanto mais intenso quanto menor for o custo de transporte entre as cidades e maior for o peso das economias de escala.

Estudos de Economia, Vol. VII, núm. 1, outubro-dezembro 1986, pp. 17-28, Instituto Superior de Economia, Lisboa.

Redondo, Ana Mafalda: «Subfaturação de Exportações e Sobrefaturação de Importações»

Visa avaliar a ocorrência de eventuais fenómenos de sub/sobrefaturação no comércio externo português. Con efeito, em virtude das restrições existentes aos movimentos de capitais, os agentes económicos, incentivados pelas mais altas remunerações vigentes no Exterior ou por expectativas de desvalorização da moeda nacional, poderão ter interesse em recorrer a formas de saída ilícita de capitais, as quais podem envolver operações contabilizadas na balança de transacções correntes.

Economia, Vol. X, núm. 2, maio 1986, pp. 301-331, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa.

Silva, Antónia: «Ajuda Pública ao Desenvolvimento, a Convenção de Lomé e a Cooperação Portuguesa»

Começa por definir Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD) e situar a importância relativa dos países da África ao Sul do Saara enquanto receptores de APD identificando ainda os principais dadores. Seguidamente é sublinhada a especificidade da Convenção de Lomé no quadro da APD em África e identificados os principais instrumentos de cooperação. Finalmente, atendendo à recente adesão de Portugal à CEE e ao facto de a Convenção de Lomé III

ter sido assinada por 66 países ACP incluindo os 5 países africanos de língua oficial portuguesa, é posta em evidência a necessidade e urgência de uma política de cooperação portuguesa envolvendo todos os sectores e agentes da sociedade portuguesa.

Desenvolvimento, Ano II, núm. 4, novembro 1986, pp. 27-34, Instituto de Estudos para o Desenvolvimento, Lisboa.

Valério, Nuno: «Expectativas dos credores externos sobre a solvabilidade do Estado Português, 1881-1910»

O objetivo é verificar como evoluíram as expectativas dos credores externos quanto à solvabilidade do Estado Português face à suspensão parcial do pagamento dos encargos da dívida externa em 1892 e à conversão dessa dívida em 1902. Para isso, haverá que estimar o grau de risco de não cumprimento dos compromissos contratuais atribuído aos títulos da dívida externa portuguesa nas transacções do Stock Exchange, de Londres, entre 1881 e 1910.

Revista de História Económica e Social, núm. 18, julho-dezembro 1986, pp. 1-8, Lisboa.



Revista de Revistas Iberoamericanas



El objetivo de la sección es informar, de manera continuada, del contenido básico ¹ de las revistas representativas y de circulación regular, de carácter académico-científico, publicadas en Iberoamérica en el ámbito de la economía política y de las ciencias sociales entrelazadas con ella ². En este último caso sólo se han incluido, por ahora, algunas de las revistas existentes. Seguiremos actualizando y ampliando el colectivo en ediciones futuras.

El colectivo total de revistas consideradas ³ asciende a 146 (89 latinoamericanas, pertenecientes a 19 países; 43 españolas y 14 portuguesas) y las ediciones recogidas se elevan a 220 (112 latinoamericanas, 95 españolas y 13 portuguesas). Hay que señalar que de ese colectivo total no se recoge, en esta ocasión, ninguna edición de 30 revistas, como consecuencia de no haberse publicado —o, en algunos casos, no haberse podido conseguir— ningún número nuevo desde el ofrecido en nuestra edición anterior ⁴. Sobre todas ellas se ha realizado un

¹ Los artículos traducidos de otros idiomas y publicados en las revistas consideradas se han incluido acompañados de la fuente original entre paréntesis.

² *Pensamiento Iberoamericano* sigue trabajando y creando la infraestructura necesaria para que en los próximos números se pueda también realizar la presentación y clasificación temática global —de acuerdo con códigos fáciles de utilizar— de dichos contenidos básicos de todas las revistas aquí incluidas.

³ En este número 11 son bajas «Demografía y Economía» (México), «Estudios Andinos» (Perú) y «Anales del INIA» (España). Son altas «Ambiente y Desarrollo» (Chile), «Estudios Demográficos y Urbanos» (México), «Suma» (Uruguay) e «Investigación Agraria. Economía» (España). Con ello el número de revistas incluidas en esta sección en los once números es de 159, teniendo en cuenta las bajas producidas.

⁴ Son estas revistas: «Análisis. Cuadernos de Investigación» (Perú); «Análisis. Revista de Planificación» (Puerto Rico); «Ciencia Económica» (Perú); «Ciencias Económicas» (Costa Rica); «Cuadernos del CENDES» (Venezuela); «Economía» (Ecuador); «Economía» (Guatemala); «Economía y Desarrollo» (Cuba); «Economía y Desarrollo» (Ecuador); «Economía Mexicana» (México); «Estudios Sociales Centroamericanos» (Costa Rica); «Gaceta Internacional» (Venezuela); «Perspectiva. Ciencia, Arte, Tecnología» (Guatemala); «Planificación» (Ecuador); «Planificación y Política» (Venezuela); «Problemas del Desarrollo» (México); «Puntos de vista» (Bolivia); «Revista Argentina de Relaciones Internacionales» (Argentina); «Revista del Banco Central de Venezuela» (Venezuela); «Revista Centroamericana de Economía» (Honduras); «Revista de Ciencias Sociales» (Ecuador); «Revista Interamericana de Planificación» (México); «Revista Relaciones de Trabajo» (Venezuela); «Recerques» (España); «Cadernos de Ciências Sociais», «Economía. Questões Economicas e Sociais», «Investimento e Tecnologia», «Ler Historia», «Planeamento» y «Sociología. Problemas e Prática» (Portugal).

vaciado sistemático de las ediciones aparecidas hasta junio de 1987 y a partir de la última recogida en nuestro número 10⁵.

Los artículos señalados con un ● significan que se ha realizado resumen de los mismos en la sección correspondiente de «Resúmenes de Artículos» del presente número. Los señalados con un * están incluidos y comentados en la sección de «Reseñas Temáticas». Debe señalarse que, dado el distinto espacio temporal de las secciones informativas⁶ (los tres últimos años en «Reseñas Temáticas», 1984-1987; el último año en «Resúmenes de Artículos», y los últimos seis meses en «Revista de Revistas Iberoamericanas»), no todos los artículos comentados en las reseñas, o recogidos en la sección de resúmenes, coinciden con los presentados en la sección «Revista de Revistas Iberoamericanas» de cada número.

⁵ La redacción de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política* ruega a los editores y directores de las revistas de las características aquí incluidas, especialmente a las editadas en el área latinoamericana, el envío, con la mayor rapidez posible, de los sumarios —y, posteriormente, de los ejemplares— de los números editados, única forma de poder ofrecer puntualmente este servicio.

⁶ Como material complementario también se edita semestralmente un *Boletín de Sumarios*, que incluye un colectivo de más de 200 revistas de las áreas consideradas y del ámbito elegido, que se enviará a las instituciones o suscriptores que lo soliciten. En la actualidad están ya editados los *Boletines de Sumarios*, correspondientes a las tres áreas consideradas, del período 1980-1986.

A) Revistas Latinoamericanas

AMBIENTE Y DESARROLLO

Vol. 1, núm. 1, diciembre 1984, Centro de Investigación y Planificación del Medio Ambiente (CIPMA), Santiago (Chile).

- SAAVEDRA, IGOR: *Nuestra comunidad científica y sus responsabilidades locales y globales.*
- BAER, ENRIQUE VON: *La problemática del medio ambiente: responsabilidad ética y tarea interdisciplinaria.*
- GEISSE, GUILLERMO: *De la interacción entre el hombre y el medio ambiente.*
- SUNKEL, OSVALDO: *La problemática ambiental del desarrollo en América Latina.*
- GIROLAMO, VITTORIO DI: *Dominar la tierra.*
- MARTINIC, MATEO: *El hombre y el uso del medio natural en Magallanes: una visión histórica.*
- TORRES, SANTIAGO: *Desarrollo regional, planificación y medio ambiente.*
- ARMANET, PILAR: *Los ensayos nucleares y de armas en el Pacífico: sus efectos ambientales.*
- STUTZIN, GODOFREDO: *Un imperativo ecológico: reconocer los derechos de la naturaleza.*
- GLIGO, NICOLÒ: *Perspectivas ambientales del uso del suelo agrícola de América Latina.*
- GREBE, MARÍA ESTHER: *Efectos socioculturales en cadena en el pastoreo de Puna del norte de Chile.*
- ALVIAR, A. et al.: *Presencia del fenómeno «El Niño» en la zona costera de Iquique, periodo 1982-1983.*
- DÍAZ, FERNÁN et al.: *Fuente y usos de energía en el sector rural pobre de Chile: Síntesis de ocho estudios de caso.*
- CASTRO, MILKA; BAHAMONDES, MIGUEL: *Un aporte antropológico al conocimiento de los mecanismos de subsistencia de las comunidades de la IV Región.*
- ANTEZANA, T. et al.: *Ecosistema antártico: naturaleza, impacto y conservación.*
- SUTULOV, ALEXANDER: *El cobre y sus subproductos en el medio ambiente chileno.*

Vol. 1, núm. 2, junio 1985.

- GUTMAN, PABLO: *Conservación y desarrollo: ¿Cómo administrar nuestros parques nacionales?*
- CROXATTO, HECTOR, R.: *Ciencia, humanismo y biosfera.*
- DÍAZ, FERNÁN: *Consideraciones sobre la energía en el sector rural chileno.*
- PISANO, EDMUNDO: *La estepa patagónica como recurso pastoril en Aysen y Magallanes.*
- SERRANO, PEDRO: *Función de las tecnologías apropiadas en el medio ambiente chileno.*
- ESPINOSA, G.; HAJEK, E.; FUENTES, E.: *Distribución geográfica de los deslizamientos de tierras asociados a desastres en Chile.*
- SCHMIDT, HARALD, y LARA, ANATONIO: *Descripción y potencialidad de los bosques nativos.*
- BENAVENTE, GUSTAVO: *Energía hidromecánica en Chile y sus efectos sobre el medio ambiente.*
- ORREGO, CRISTIAN: *La opinión de un científico chileno de Harvard*

acerca del Primer Encuentro Científico sobre el Medio Ambiente.

- ALVARADO, SERGIO: *Centrales nucleoelectricas: impactos sobre el medio ambiente y la sociedad.*
- GUTIÉRREZ, FERNANDO: *Disminución de la superficie agrícola en el gran Santiago.*
- COSTABAL, H.; SEBALLOS, S.; FEELEY, A.; IZQUIERDO, P.: *La contaminación acústica: niveles auditivos y exposición a ruido cotidiano.*
- LEIGHTON, GERARDO: *El manejo de ecosistemas de desembocadura de ríos y esteros.*

Vol. 1, núm. 3, octubre 1985.

- SUNKEL, OSVALDO: *Desarrollo sostenible, crisis y ambiente.*
- GÓMEZ-MILLAS, JUAN: *Hacia una educación ecológica.*
- SAAVEDRA, IGOR: *Filosofía, ciencia, tecnología y desarrollo.*
- SILVA, SERGIO: *Requerimientos culturales de un desarrollo sostenible.*
- GLIGO, NICOLÒ; KERRIGAN, GEORGE: *Los desafíos ambientales del desarrollo agrícola chileno.*
- LARA, ANTONIO: *Los ecosistemas forestales en el desarrollo de Chile.*
- CÁRDENAS, JUAN CARLOS: *Pesquería chilena, dimensión oceánica y desarrollo.*
- TIRONI, ERNESTO; VIGNOLO, CARLOS: *El aporte de la minería a un desarrollo sostenible.*
- ALVARADO, SERGIO: *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente. Un estudio de caso exploratorio: Chile.*
- THOMPSON, IAN; FIGUEROA, JONAS: *Transporte y desarrollo.*
- ESPINOSA, GUILLERMO: *Los desastres y su relación con el manejo de los recursos naturales en Chile.*
- TORRES, SANTIAGO; ARENAS, FEDERICO: *Medio Ambiente y región: ámbitos claves para la gestión democrática de un desarrollo nacional sostenible.*
- SACHS, IGNACY: *Encarando la crisis en las grandes ciudades: el trabajo, los alimentos y la energía en el desarrollo urbano.*

Vol. 1, núm. 1, mayo 1986.

- MORSE, RICHARD: *El desafío de la ideología en América Latina.*
- REVELLE, ROGER: *Dinámica de suelos y sustentabilidad de la Tierra.*
- CASTRO, J.; CONTRERAS, D.; COSIO, F.: *Degradación y rehabilitación de la zona mediterránea árida de Chile. Estudio socioeconómico de un caso.*
- VALENCIA, JOSÉ: *La organización internacional del programa El Hombre y la Biosfera (MAB).*
- CASTRO, M.; BAHAMONDES, M.: *Surgimiento y transformación del sistema comunitario: Las comunidades agrícolas, IV Región, Chile.*
- VILA, I.; MONTECINOS, V.; MUHLHAUSER, H.; CABRERA, S.: *Diagnóstico y evaluación del potencial biológico de lagos naturales y artificiales de Chile Central.*
- VALENCIA, JOSÉ: *Organización de proyectos de orientación ecológica en la región andina.*
- FUENTES, EDUARDO: *Sinopsis del proyecto interdisciplinario «Impacto y capacidad de regeneración de los ecosistemas en los Andes del Sur».*
- MONTENEGRO, GLORIA: *Potencial de uso, capacidad y velocidad de regeneración de especies vegetales de ecosistemas árido-andinos de Chile.*
- VELOSO, ALBERTO: *El ambiente natural y las poblaciones humanas de los Andes del Norte de Chile.*
- WEBER, CARLOS: *Conservación y uso racional de la naturaleza en áreas protegidas.*

Vol. II, núm. 2, octubre 1986.

- GASTO, JUAN: *La dimensión ambiental de los recursos renovables.*
- GODOY, HERNAN: *El mar en la vida de Chile.*
- ACHURRA, L., MANUEL: *El mar y su potencial económico en la actividad pesquera.*
- MORALES, HÉCTOR L.; GEZAN, LINCOLN: *La modernización de las pesquerías chilenas: impactos sociales y ecológicos.*
- SOMMER, WALDEMAR: *El mar de Chile y sus pintores.*
- CASTILLA, JUAN CARLOS: *¿Sigue existiendo la necesidad de establecer parques y reservas marítimas en Chile?*
- CALDERÓN, ALFONSO: *El gran tembloroso o un mar sin lamentos.*
- ROMERO, A., HUGO: *Objetivos, realidades y contradicciones de la colonización de Aisén.*
- MONTES, L.; TAMAYO, R.; PINTO, M.; CRISTI, R.: *Residuos de pesticidas en carnes de la X Región.*
- SÁEZ, BALDOMERO: *Filtros anaeróbicos: una forma de descontaminar y producir energía.*
- ETIENNE, M.; FAUNDEZ, L.; VALDÉS, J.: *Evaluación de la tasa de desertificación en la zona árida de Chile Central.*
- REYES, F., EDUARDO: *¿Qué pasó con el loco? Crónica de un colapso anunciado.*

AMERICA INDIGENA

Vol. XLVI, núm. 1, enero-marzo 1986, Instituto Indigenista Interamericano, México D. F. (México).

- A.I.: *Chamanismo y etnobotánica en la cuenca amazónica.*
- EVANS SCHULTES, RICHARD: *El desarrollo histórico de la identificación de las malpigiáceas empleadas como alucinógenos.*
- GATES, BRONWEN: *La taxonomía de las malpigiáceas utilizadas en el brebaje del ayahuasca.*
- MCKENNA, DENNIS, J.; LUNA, L. E.; TOWERS, G. H. N.: *Ingredientes biodinámicos en las plantas que se mezclan al ayahuasca. Una farmacopea tradicional no investigada.*
- LANGDON, E. JEAN: *Las clasificaciones del yajé dentro del grupo Siona: etnobotánica, etnoquímica e historia.*
- NARANJO, PLUTARCO: *El ayahuasca en la arqueología ecuatoriana.*
- BELLIER, IRENE: *Los cantos Mai Huna del yajé (Amazonia peruana).*
- ARÉVALO VALERA, GUILLERMO: *El ayahuasca y el curandero Shipibo-Conibo del Ucayali (Perú).*
- RAMÍREZ DE JARA, MARÍA CLEMENCIA; PINZÓN, C., CARLOS ERNESTO: *Los hijos del bejuco solar y la campana celeste. El yajé en la cultura popular urbana.*
- GEBHART-SAYER, ANGELIKA: *Una terapia estética. Los diseños visionarios del ayahuasca entre los Shipibo-Conibo.*
- HENMAN, ANTHONY RICHARD: *Uso del ayahuasca en un contexto autoritario. El caso de la União do Vegetal en Brasil.*
- LUNA, LUIS EDUARDO: *Bibliografía sobre el ayahuasca.*

APUNTES

Núm. 18, primer semestre 1986, Centro de Investigación, Universidad del Pacífico, Lima (Perú).

- SOTO, IGNACIO: *El desarrollo económico de las naciones: ¿Una nueva perspectiva? I Parte.*
- PIEDRA, ENRIQUE DE LA: *El sector informal urbano: la inconsistencia del paradigma convencional y un nuevo enfoque.*
- LEÓN, JAVIER: *Política comercial: ¿Promoción de exportaciones o sustitución de importaciones?*

FLOREZ, RAÚL: *Importancia de los enfoques nacional y local en la planificación y gestión del desarrollo de Lima Metropolitana.*

BONFIGLIO, GIOVANNI: *Introducción al estudio de la inmigración europea en el Perú.*

CUETO, MARCOS: *La organización de una cultura científica en Lima: 1890-1930.*

GARCÍA, MIRELLA: *Coyuntura y política económica populista en la posguerra 1945-1948.*

HERNÁNDEZ, MARIBEL: *Abandono de una tecnología andina: el caso de los Andenes.*

CAPITULOS DEL SELA

Núm. 13, Julio-septiembre 1986 (trimestral), Sistema Económico Latinoamericano, Caracas (Venezuela).

BITAR, SERGIO: *Riesgos y desafíos de la inserción de América Latina en la economía mundial.*

SELA: *Los desequilibrios en el comercio y las finanzas internacionales.*

HERZKA, CLAUDIO: *Evolución del comercio intralatinoamericano y funcionamiento de los mecanismos de pago de la región.*

BASOMBRIO ZENDER, IGNACIO: *La estructura productiva y el sector externo de América Latina.*

WETTER, THERESA: *Las políticas agrícolas, el proteccionismo y las negociaciones comerciales del GATT.*

SELA: *Política comercial y proteccionismo de Estados Unidos.*

ELKIN, NATAN: *La adhesión de España y Portugal a la CEE y el GATT: antecedentes y cuestiones para América Latina.*

SELA: *Evaluación y perspectivas del comercio entre América Latina y los Países Nórdicos.*

—: *Las relaciones comerciales de Japón con el mundo en desarrollo.*

CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES: *Balance de las relaciones económicas entre los países latinoamericanos y los países miembros del CAME.*

LAVAGNA, ROBERTO: *Los protocolos argentino-brasileños constituyen la primera etapa de un programa de integración económica.*

SELA: *América Latina y la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales. (Recomendaciones de Política.)*

GARCÍA, LLAGUNO; RUBEN: SELA: *evaluación de la cooperación regional.*

Núm. 14, octubre-diciembre 1986.

SELA: *La situación económica de América Latina y el contexto internacional.*

ROSALES, OSVALDO: *El debate sobre la deuda en Estados Unidos y la posición latinoamericana.*

GONZÁLEZ RODA, JORGE: *El problema del endeudamiento: análisis de una visión europea.*

SELA: *Hacia una nueva estrategia de productos básicos para América Latina y el Caribe.*

—: *Crisis y perspectivas de la industria latinoamericana.*

ALEGRETT, SEBASTIÁN: *El SELA tiene un papel central en el destino de América Latina y el Caribe.*

VALLE ALLIENDE, JAIME DEL: *Del SELA debe surgir la solidaridad regional para la defensa de nuestros intereses.*

WAGNER TIZÓN, ALAN: *Fortalecer la concertación política regional para responder con eficacia a los desafíos del presente.*

SALDÍVAR, CARLOS AUGUSTO: *Nuestra incorporación al SELA está cimentada en la proyección que tiene en los asuntos mundiales.*

GARCÍA PÉREZ, ALAN: *Convertir al SELA en la organización económica y política de los Estados Latinoamericanos y del Caribe.*

SELA: *Nuevas tendencias del Sistema de Propiedad Industrial y sus efectos sobre la región.*

CÁRDENAS, JUAN JOSÉ: *OLDEPESCA: Presente y futuro de la pesquería en América Latina y el Caribe.*

CIENCIA, TECNOLOGIA Y DESARROLLO

Vol. 10, núm. 1-2, enero-junio 1986, Fondo Colombiano de Investigación Científica y Proyectos Empresariales «Francisco José de Caldas», COLCIENCIAS, y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (Servicio Nacional de Empleo, división de Productividad y Tecnología), Bogotá (Colombia).

MORENO, FÉLIX: *Poder y estrategia de negociación del carbón en Colombia.*

ERBER, FABIO STEFANO: *«High Tech» en América Latina y la cooperación regional.*

ARBOLEDA, A., LUIS CARLOS: *Dificultades estructurales de la profesionalización de las matemáticas en Colombia.*

RESTREPO, GABRIEL: *Ciencia y educación en el primer tercio del siglo XIX en Colombia.*

RADA, J. F.: *Áreas de cambio técnico y algunos de sus efectos.*

PAVAN, CRODOVALDO: *Colaboración cultural como forma de combatir la dependencia.*

POVEDA RAMOS, GABRIEL: *El falso dilema de la matemática pura y aplicada.*

BEJARANO, JESÚS A.: *Notas para una historia de las ciencias agropecuarias en Colombia.*

COMERCIO EXTERIOR

Vol. 36, núm. 7, julio 1986 (mensual), Banco Nacional de Comercio Exterior, México D. F. (México).

BITAR, SERGIO: *La inserción de América Latina en la economía mundial.*

URQUIDI, VÍCTOR L.: *Hacia una nueva relación económica entre Europa y América Latina.*

MATEO, FERNANDO DE: *México y la Comunidad Económica Europea. Comercio e inversiones.*

ZEJAN, MARIO; TRANSINI, RUBÉN: *Inversiones nórdicas en América Latina.*

CLOUTIER, SYLVAIN: *Promoción de exportaciones. La Corporación para el Desarrollo de las Exportaciones de Canadá.*

Vol. 36, núm. 8, agosto 1986.

WIONCEK, MIGUEL S.: *Perspectivas del mercado mundial del petróleo.*

GUTIÉRREZ R., ROBERTO: *La formación de los precios del petróleo a partir de 1973. Algunas reflexiones sobre el actual equilibrio del mercado.*

BEKERMAN, MARTA: *Reflexiones sobre la experiencia coreana.*

GOBIERNO DE MÉXICO: *La política de comercio exterior. Objetivos, instrumentos y acciones.*

Vol. 36, núm. 9, septiembre 1986.

LA MADRID HURTADO, MIGUEL DE: *Cuarto informe de Gobierno.*

FRITZ-KROCKOW, BERNARDO: *Evaluación del cooperativismo mexicano.*

SECRETARÍA PERMANENTE DEL SELA: *América Latina y las nuevas negociaciones multilaterales del GATT.*

DEPARTAMENTO DE GARANTÍAS DE CRÉDITO PARA LAS EXPORTACIONES DEL REINO UNIDO: *Una red de seguridad para los exportadores británicos.*

Vol. 36, núm. 10, octubre 1986.

WHITE, EDUARDO: *Las inversiones extranjeras y la crisis económica en América Latina.*

OMAN, CHARLES; RAMA, RUTH: *Las nuevas formas de inversión internacional en la agroindustria latinoamericana.*

BITAR, SERGIO: *La política de inversión extranjeras de Estados Unidos.*

MADRID HURTADO, MIGUEL DE LA: *Que coincidan paz, desarme y desarrollo.*

Vol. 36, núm. 11, noviembre 1986.

GRIFFITH-JONES, STEPHANY: *Soluciones a la crisis de la deuda.*

FERRER, ALDO: *Una propuesta para pagar la deuda y defender la soberanía.*

WIONCEK, MIGUEL S.: *El vuelo y la caída. Un vistazo a los problemas y perspectivas de la economía.*

IVANOV, YURI: *El Banco de Comercio Exterior de la URSS (Vnesh-torgbank).*

Vol. 36, núm. 12, diciembre 1986.

MADRID HURTADO, MIGUEL DE LA: *Todos los hombres somos ciudadanos de Hiroshima.*

BALL, NICOLE: *Gastos militares, relaciones económicas internacionales y distensión.*

CARRANZA, MARIO: *El desarme y el desarrollo mundiales desde la perspectiva latinoamericana.*

GARCÍA MÁRQUEZ, GABRIEL: *El cataclismo de Damocles.*

GARCÍA ROBLES, ALONSO: *México y el desarme.*

KLEIN, LAWRENCE, R.: *El desarme y el desarrollo socioeconómico.*

PAMIR, PERI: *Las zonas desnuclearizadas, un paso para lograr el desarme.*

THEE, MAREK: *Carrera armamentista y tecnología y estrategia militares.*

WIONCEK, MIGUEL S.: *¿Tiene futuro la industria militar de los países menos desarrollados?*

GRUPO DE PERSONALIDADES EMINENTES EN LA ESFERA DE DESARME Y DESARROLLO: *La tríada de la paz.*

SIPRI: *ANUARIO REDUCIDO DE 1983: Siglas y definiciones de términos de la carrera armamentista.*

SUÁREZ DÁVILA, FRANCISCO: *La crisis de la deuda externa y el desarrollo.*

PODER EJECUTIVO FEDERAL: *Objetivos e instrumentos de la política económica en 1987.*

COYUNTURA ECONOMICA

Vol. XVI, núm. 3, octubre 1986, Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), Bogotá (Colombia).

LORA, EDUARDO; OCAMPO, JOSÉ ANTONIO: *Política macroeconómica y distribución del ingreso en Colombia: 1980-1990.*

LONDOÑO, JUAN LUIS; KERTMAN, FANNY: *Ciclo de vida e inserción de los jóvenes en el mercado de trabajo.*

- JARAMILLO, CARLOS FELIPE: *Análisis comparativo de dos modelos de producción cafetera.*
 GÓMEZ, HERNANDO JOSÉ; THORMI, FRANCISCO E.: *Una nota sobre la relación entre el financiamiento externo y la inversión pública en Colombia.*

Vol. XVI, núm. 4, diciembre 1986.

- OCAMPO, JOSÉ ANTONIO: *La política macroeconómica en el corto y el mediano plazo.*
 JARAMILLO, CARLOS FELIPE: *El mercado mundial del café: efectos del retiro de países importadores de la OIC.*

CRITICA Y UTOPIA

Núm. 13, CLACSO, Buenos Aires (Argentina).

- DELICH, FRANCISCO: *De la democracia como necesidad a la democracia como condición.*
 SIGAL, TOURAINÉ SILVIA: *América Latina y sus intelectuales.*
 PORTANTIERO, JUAN CARLOS: *La consolidación de la democracia en sociedades conflictivas.*
 LECHNER, NORBERT: *¿Revolución o ruptura pactada?*
 MORLINO, LEONARDO: *¿Cuál es la crisis democrática en Italia?*

CUADERNOS DEL CLAEH

Año XI, núm. 38, 2.ª Serie, octubre 1986, Centro Latinoamericano de Economía Humana, Montevideo (Uruguay).

- MELGAR, ALICIA: *El desafío de la economía uruguaya.*
 GARGIULO, MARTÍN: *Los desafíos de la democracia. La izquierda política y sindical en el Uruguay post-autoritario.*
 RAMOS, ALVARO: *Cooperativismo: la búsqueda de un modelo para la democratización económica.*
 CAMOU, MARÍA M.: *El nacional-socialismo en Uruguay, 1933-1938.*
 VILLALOBOS, FABIO: *Las políticas de ajuste y el proceso de industrialización. Uruguay, 1980-85.*

Año XI, núm. 39, 2.ª Serie, diciembre 1986.

- TOURAINÉ, ALAIN: *La profesión sociológica en América Latina.*
 ERRANDONEA, ALFREDO: *Las clases sociales en la sociología uruguaya: un tema bloqueado.*
 MIERES, PABLO: *Democratización en Uruguay: disyuntiva para la izquierda.*
 CASTAGNOLA, JOSÉ LUIS: *Participación y movimientos sociales. Notas sobre un debate conceptual y sus consecuencias políticas.*
 MARTÍNEZ BENGOCHEA, PABLO; MELGAR, ALICIA: *Evolución de precios e ingresos, 1985-1986.*
 ALBERTI, JOSÉ PEDRO: *Política económica en la encrucijada. Cuatro incursiones entre teoría y realidad.*
 LUJÁN, CARLOS: *La Conferencia del GATT: los actores y sus máscaras.*

CUADERNOS DE ECONOMIA

Año 23, núm. 70, diciembre 1986 (cuatrimestral), Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago (Chile)

- CABALLERO, RICARDO; CORBO, VITTORIO: *Análisis de la balanza comercial: un enfoque de equilibrio general.*
 DESORMEAUX, JORGE; BRAVO, LUIS EDUARDO: *Modelo agregado de la balanza comercial: Chile, 1974-1982.*
 SOLIMANO, ANDRÉS: *Salarios reales y empleo bajo distintos regímenes macroeconómicos. Una aplicación para Chile y Brasil.*
 ROSENDE, FRANCISCO; VERGARA, RODRIGO: *Opciones de política para el sector financiero.*

CUADERNOS POLITICOS

Núm. 46, abril-junio 1986 (trimestral), México D. F. (México).

- MARINI, RUY MAURO: *El movimiento obrero brasileño.*
 COUTINHO, CARLOS NELSON: *Gramsci en Brasil.*
 ECO, UMBERTO: *¿De qué lado están los Orisha?*
 KENT SERNA, ROLLIN: *Los profesores y la crisis universitaria.*
 BRUNNER, JOSÉ JOAQUÍN: *La cultura autoritaria y la escuela.*
 GRANADOS CHAVERRI, CARLOS: *Geopolítica en Centroamérica.*

CUADERNOS SEMESTRALES

Núm. 18, julio-diciembre 1985, Centro de Investigación y Docencia Económica, CIDE, México D. F. (México).

- ROJAS, FRANCISCO; TORRES RIVAS, EDELBERTO: *Nuevas formas de cooperación Europa-Centroamérica.*
 FRAYLE, SANTIAGO: *Apuntes sobre la presencia de la Comunidad Económica Europea en Centroamérica en los años ochenta.*
 BULMER-THOMAS, VÍCTOR: *El papel de Europa en América Central: relaciones económicas.*
 BEINHARDT, GERT: *El papel de Europa en América Central: desarrollo de la cooperación de la Comunidad Económica Europea con América Central.*
 BENDESKI, LEÓN: *Notas sobre la deuda externa centroamericana.*
 BENECKE, DIETER: *Deuda externa en América Central.*
 INSULZA, JOSÉ MIGUEL: *Europa, Centroamérica y la Alianza Atlántica.*
 TANNER, FREDERIK: *Un nuevo aspecto de la resolución del conflicto en Centroamérica: Europa y Contadora.*
 HERRERA LASSO, LUIS: *La crisis centroamericana en el contexto global.*
 YOPO II, BORIS: *La Unión Soviética y la crisis centroamericana: la asistencia militar a Cuba y Nicaragua.*
 CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y ACCIÓN SOCIAL: *Centroamérica y Estados Unidos, 1985.*
 BENÍTEZ, RAÚL; BERMÚDEZ, LILIA: *«Combatientes de la libertad» y la guerra de baja intensidad contra Nicaragua.*
 JIMÉNEZ, C., EDGAR: *Opciones y alternativas de la política exterior de la administración Reagan hacia El Salvador.*
 ARANCIBIA, JUAN: *El carácter de la relación entre Honduras y Estados Unidos.*
 MILLÁN, VÍCTOR; GOLDBLATT, JOZEF: *Contadora y la seguridad de Centroamérica.*

CUESTIONES ECONOMICAS

Núm. 14, agosto 1986, Banco Central de Ecuador, Quito (Ecuador).

- EMANUEL, CARLOS JULIO: *Experiencias y perspectivas del financia-*

miento del comercio intralatinoamericano dentro de la ALADI y del Grupo Andino.

EMANUEL MORÁN, CARLOS JULIO: *Encuentro sobre la Deuda Externa de América Latina y el Caribe.*

VACCHINO, JUAN MARIO: *A veinte años de la creación del Instituto para la Integración de América Latina.*

PIEDRA PAZ, PEDRO: *El Fondo Andino de Reservas: constitución, operaciones y situación financiera.*

HOLLIHAN B., MICHAEL: *Demanda de importaciones.*

DADOS. Revista de Ciências Sociais

Vol. 29, núm. 1, 1986 (cuadrimestral), Instituto Universitário de Pesquisas, Río de Janeiro (Brasil).

BOSCHI, RENATO: *A abertura e a nova média classe na política brasileira: 1977-1982.*

SACHS, CELINE: *A crise e as inovações urbanas no Brasil.*

JUNHO PENNA, MARIA VALERIA: *A política salarial do governo Figueiredo: Um ensaio sobre sua sociologia.*

CAMPOS COELHO, EDMUNDO: *A administração da justiça criminal no Río de Janeiro: 1942-1967.*

VASCONCELOS ACCIOLY DE CARVALHO, REJANE MARIA: *Heterogeneidade estrutural e consciência de classe: o dilema teórico metodológico.*

WOORTMANN, KLASS: *A comida, a família e a construção do gênero feminino.*

DESARROLLO ECONOMICO. Revista de Ciencias Sociales

Vol. 26, núm. 102, julio-septiembre 1986 (trimestral), Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), Buenos Aires (Argentina).

CHIARAMONTE, JOSÉ CARLOS: *Legalidad constitucional o caudillismo: el problema del orden social en el surgimiento de los estados autónomos del litoral argentino en la primera mitad del siglo XIX.*

MONZA, ALFREDO; BUCHNER DE KRASNY, LILIANA; TRAVERSO, MARÍA DE LOS ANGELES: *Algunas limitaciones de un cociente clásico.*

SALVATORE, RICARDO, D.: *Control del trabajo y discriminación: el sistema de contratista en Mendoza, Argentina, 1880-1920.*

KIGUEL, MIGUEL A.: *Déficit fiscal e inflación.*

SMITH, RUSSELL, E.: *Indexación salarial, rotación de personal y variaciones de los salarios nominales en la industria manufacturera brasileña, 1966-1976.*

ORSATTI, ALVARO; MANN, ARTHUR: *Desigualdades regionales e ingresos familiares en la Argentina.*

Vol. 26, núm. 103, octubre-diciembre 1986.

TOKMAN, VICTOR, E.: *Creación de empleo productivo: una tarea impostergable.*

BISANG, ROBERTO; COGLIATI, CRISTINA; GOISMAN, SILVIO; KATZ, JORGE: *Insulina y economía política: el difícil arte de la política pública.*

MELLER, PATRICIO: *Keynesianismo y monetarismo: discrepancias metodológicas.*

GAUDIO, RICARDO; DOMENICONI, HÉCTOR: *Las primeras elecciones sindicales en la transición democrática.*

MANZANAL, MABEL: *El deterioro regional: una manifestación en la producción tabacalera corentina, 1976-1981.*

GURRIERI, ADOLFO: *Raúl Prebisch (1901-1986).*

PREBISCH, RAÚL: *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas.*

ROZENWURCEL, GUILLERMO; SMITH, RUSSELL E.: *Indexación salarial, rotación de personal y variaciones de los salarios nominales en la industria manufacturera brasileña, 1966-1976. Comentario y respuesta.*

DESARROLLO INDOAMERICANO

Año XX, núm. 85, diciembre 1986, Barranquilla (Colombia).

CASTRO SOCARRAS, ALVARO: *La universidad y la poesía.*

POPESCU, ORESTE: *El pensamiento económico en la escolástica hispanoamericana.*

MORALES BENÍTEZ, OTTO: *«La cuestión agraria» y la unidad de pensamiento en la lucha social.*

ALAMEDA OSPINA, RAÚL: *Análisis conceptual de algunos aspectos macro de la crisis cíclica actual.*

PARRA PEÑA, ISIDRO: *Apuntes sobre la historia económica y política de Colombia.*

TORRES DÍAZ, JORGE: *50 años de trabajo social en Colombia, 1936-1986.*

AMARIS MAYA, RAFAEL: *Tres figuras de la independencia.*

ROVETTA, VICENTE: *Hay que revisar viejos esquemas sobre la inevitabilidad de la guerra.*

ARENAS RODRÍGUEZ, MARIO: *Controversias históricas.*

CONSUEGRA, JOSÉ: *El trabajo social en América Latina.*

DESARROLLO Y SOCIEDAD

Núm. 17-18 (*), septiembre 1985-setiembre 1986, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico, Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Bogotá (Colombia).

D. S.: *In Memoriam: Raúl Prebisch.*

PREBISCH, RAÚL: *Notas sobre el intercambio desde el punto de vista periférico.*

CARRASQUILLA, ALBERTO: *Notas sobre análisis cuantitativo bajo expectativas racionales.*

JARAMILLO, SAMUEL: *Las formas de producción de vivienda en Medellín, 1930-1980.*

RODRÍGUEZ, LUIS HERNANDO: *Una reinterpretación de los modelos de crecimiento con restricción de divisas.*

REVEIZ, EDGAR; LANDERRETICHE, OSCAR: *Nota sobre el perímetro urbano y la regulación del mercado de tierras: Instrumento de planeación indicativa urbana.*

ECONOMIA

Vol. VIII, núm. 16, diciembre 1985 (semestral), Departamento de Economía de la Universidad Católica del Perú, Lima (Perú).



(*) Por error, en el núm. 10 de «Pensamiento Iberoamericano» se incluyó el sumario del «Desarrollo y Sociedad», núm. 17. Incluimos aquí el definitivo correspondiente al núm. 17-18 (septiembre 1985-septiembre 1986).

- VEGA-CENTENO, MÁXIMO: *Un modelo para la estimación económica de daños ocasionados por un sismo.*
- GARCÍA, NOBERTO E.: *Un modelo de política económica de corto plazo, empleo e ingresos: Perú, 1983.*
- GIESECKE, CARLOS: *Los tres principios de la economía de la energía.*
- SUÁREZ-BERENGUELA, RUBÉN, M.: *Comprobación de modelos macroeconómicos: modelos monetaristas de balanza de pagos, Perú, 1950-1984.*

Vol. IX, núm. 17-18, junio-diciembre 1986.

- IGUÍÑIZ, E., JAVIER: *Visiones del capitalismo y consecuencias de política.*
- BONILLA, HERACLIO: *Crecimiento y crisis: una visión desde el pasado.*
- FIGUEROA, ADOLFO: *Producción y distribución en el capitalismo subdesarrollado.*
- VEGA-CENTENO, MÁXIMO: *Cambio técnico y empleo en la industria manufacturera peruana.*
- IGUÍÑIZ E., JAVIER: *Ciclos en la economía peruana y exigencias de política.*
- DANCOURT, OSCAR: *Restricción externa, economía de mercado y economía de guerra.*
- FIGUEROA, ADOLFO: *La agricultura peruana: problemas, potencialidades y políticas.*
- TAVARA MARTÍN, JOSÉ: *Desarticulación productiva y desarrollo industrial en el Perú.*
- GONZÁLEZ DE OLARTE, EFRÁIN: *Opciones para el desarrollo regional en el Perú.*

ECONOMIA DE AMERICA LATINA

Núm. 15, 1986, CIDE, Instituto de Estudios Económicos de América Latina, México D. F. (México), y Centro de Economía Transnacional (CET), Buenos Aires (Argentina).

- VUSKOVIC, PEDRO: *La crisis actual y el futuro de América Latina.*
- SOLÍS, JOSÉ LUIS; SÁNCHEZ, HILDA: *La crisis y los desafíos a la política económica.*
- BENDESKI, LEÓN; RÍMEZ, MARC: *La relevancia creciente de la restricción externa en América Latina.*
- ACEITUNO, GERARDO; CASANOVA, ERNESTO: *La crisis actual de las estructuras productivas de las economías latinoamericanas.*
- MÁRQUEZ, MIGUEL: *La cuestión tecnológica en América Latina y el impacto de las nuevas tecnologías en la región.*
- VEGA, EDUARDO: *La crisis y las potencialidades productivas en América Latina.*
- ROMÁN, IGNACIO: *Notas sobre las tendencias del empleo y los salarios.*
- MACKINLAY, CARLOS: *Estructura productiva y tamaño de las economías: el caso de las pequeñas economías latinoamericanas.*

ECONOMIA

Año XXXI, núm. 2-3, mayo-diciembre 1985, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata, La Plata (Argentina).

- ELÍAS, VÍCTOR J.: *La productividad del sector público en la Argentina.*

- MANTEL, ROLF R.; MARTIRENA-MANTEL, ANA M.: *Acerca de las ventajas comparadas de sistemas de «Crawling-Peg», activo y pasivo en la economía pequeña.*
- NÚÑEZ MIÑANA, HORACIO: *Distribución del ingreso y crecimiento económico: una propuesta de integración de diferentes tradiciones.*
- BALACCO, HUGO E.: *Expectativas y eficiencia en el mercado vitivinícola argentino.*
- MONTUSCHI, LUISA: *Un indicador para medir el efectivo alcance de la sustitución de importaciones.*

Año XXXII, núm., 1, enero-junio 1986.

- CEJAS, HORACIO E.: *El efecto sustitución dentro de la ecuación de Slutsky y el nivel de utilidad. Enfoque finito.*
- JAKSCH, HANS J.: *Simulaciones de políticas antiinflacionarias en Argentina, 1983-87.*
- LEONE, ALFREDO: *Variabilidad de precios relativos en modelos de generaciones superpuestas.*
- NAVAJAS, FERNANDO H.: *Bonos, incentivos gerenciales, eficiencia y control en la empresa pública.*
- NAVARRO, ALFREDO M.: *Precios relativos, dinero e inflación en Argentina.*
- CHISARI, OMAR O.: *El efecto de subsistencia en la ecuación de Slutsky para la oferta de trabajo.*

ENSAYOS ECONOMICOS

Núm. 36, diciembre 1985, Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires (Argentina).

- FERNÁNDEZ, ROGUE B.; MANTEL, ROLF R.: *Estabilización económica con controles de precios.*
- ESCUDE, GUILLERMO: *Dinámica de la inflación y de la hiperinflación en un modelo de equilibrio de cartera con ingresos fiscales endógenos.*

Núm. 37, marzo 1986.

- FRENKEL, ROBERTO; DAMILL, MARIO: *De la apertura a la crisis financiera. Un análisis de la experiencia argentina en 1977-1982.*

ESTUDIOS CENTROAMERICANOS (ECA)

Año XLI, núm. 453, julio 1986, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador (El Salvador).

- E. C. A.: *El Salvador en estado de diálogo.*
- SÁNCHEZ, FERNANDO: *Crisis y política económica democrática cristiana.*
- FELÚO, JULIÁN: *Filosofía y técnica.*
- ESCOBAR, FRANCISCO ANDRÉS: *Sobre realidad y poesía.*

Año XLI, núm. 454-455, agosto-septiembre 1986.

- CARRILLO, HUGO: *El Partido Demócrata Conciliación Nacional (PCN).*
- MORALES ERHLICH, JOSÉ ANTONIO: *El Partido Cristiano (PDC).*
- E. C. A.: *Unidad Nacional de los Trabajadores Salvadoreños (UNTS).*
- : *Central de Trabajadores Salvadoreños (CTS).*

- : *Unión Comunal Salvadoreña (UCS).*
 —: *Asociación General de Empleados Públicos y Municipales de El Salvador (AGEPYM).*
 RIVERA, AARTURO: *La Iglesia.*
 E. C. A.: *Las Comunidades Eclesiales de Base.*
 DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA (UCJSC) (*): *Crisis, diálogo y auto-determinación. Lineamientos de un modelo alternativo para El Salvador.*
 DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (UCJSC) (*): *El diálogo para la paz.*
 DEPARTAMENTO DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES (UCJSC) (*): *El diálogo como solución al conflicto salvadoreño.*
 INSTITUTO DE DERECHOS HUMANOS DE LA UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA «JOSÉ SIMEÓN CAÑAS»: *La necesidad social del diálogo.*
 DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y EDUCACIÓN (UCJSC) (*): *Psicología, diálogo y paz en El Salvador.*
 CENTRO DE REFLEXIÓN TEOLÓGICA (UCJSC) (*): *El diálogo por la paz como «signo de los tiempos». Análisis teológico.*
 ELLACURIA, IGNACIO: *Análisis ético-político del proceso de diálogo en El Salvador.*
 MARTÍN-BARO, IGNACIO: *El pueblo salvadoreño ante el diálogo.*

ESTUDIOS CIEPLAN

Núm. 20, diciembre 1986, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN), Santiago (Chile).

- FFRENCH-DAVIS, RICARDO: *El financiamiento externo negativo: tendencias, consecuencias y opciones para América Latina.*
 MELLER, PATRICIO: *Un enfoque analítico-empírico de las causas del actual endeudamiento externo chileno.*
 ARELLANO, JOSÉ PABLO; MARFAN, MANUEL: *Ahorro-inversión y relaciones financieras en la actual crisis económica chilena.*
 MUÑOZ G., OSCAR: *El papel de los empresarios en el desarrollo: enfoques, problemas y experiencias.*
 MARCEL, MARIO; MELLER, PATRICIO: *Empalme de las cuentas nacionales de Chile 1960-1985: Métodos alternativos y resultados.*
 JADRESIC, ESTEBAN: *Evolución del empleo y desempleo en Chile, 1970-85. Series anuales y trimestrales.*

ESTUDIOS DEMOGRAFICOS Y URBANOS (*)

Vol. 1, núm. 1, enero-abril 1986, el Colegio de México D. F. (México).

- ALBA, FRANCISCO; POTTER, JOSEPH E.: *Población y desarrollo en México: una síntesis de la experiencia reciente.*
 RABELL, CECILIA; MIER Y TERÁN ROCHA, MARTA: *eL DESCENSO DE LA MORTALIDAD EN MEXICO DE 1940 A 1980.*
 GARZA, GUSTAVO: *Planeación urbana en México en periodo de crisis (1983-1984).*
 NEGRETE SALAS, MARÍA EUGENIA; SALAZAR SÁNCHEZ, HECTOR: *Zonas metropolitanas en México, 1980.*
 GRAIZBORD, BORIS; GALLARDO, GEORGINA: *La ciudad de México aislada. (La centralización de las comunidades telefónicas).*

(*) UCJSC: Universidad Centroamericana «José Simeón Cañas».

(*) Sustituye a la desaparecida DEMOGRAFIA y ECONOMIA, cuya última edición, la correspondiente al Vol. XVII, núm. 4 (60) de octubre-diciembre 1984, fue recogida en esta misma sección en el número anterior de PENSAMIENTO IBEROAMERICANO.

Vol. 1, núm. mayo-agosto 1986.

- BRONFMAN, MARIO; LÓPEZ, ELSA; TUIRÁN, RODOLFO: *Práctica anticonceptiva y clases sociales en México: la experiencia reciente.*
 ZÚÑIGA, MARÍA ELENA; SANTOS, CARLOS; MENKES, CATHERINE; HERNÁNDEZ, DANIEL: *Organización del trabajo familiar y fecundidad en el México rural.*
 OJEDA DE LA PEÑA, NORMA: *Separación y divorcio en México: una perspectiva demográfica.*
 PEBLEY, ANNE R.; GOLDMAN, NOREEN: *Legalización de uniones consensuales en México.*
 RENDON, TERESA; SALAS, CARLOS: *La población económicamente activa en el censo de 1980. Comentarios críticos y una propuesta de ajuste.*
 MINA V., ALEJANDRO: *Evaluación de proyecciones de población. Un ejercicio de análisis demográfico.*

Vol. 1, núm. 3, septiembre-diciembre 1986.

- VERDUZCO IGARTÚA, GUSTAVO: *Trayectoria histórica del desarrollo urbano y regional en una zona del occidente de México.*
 RAMÍREZ, MARÍA DELFINA: *Las desigualdades interregionales en México, 1970-1980.*
 GARCÍA PERALTA, BEATRIZ: *La lógica de las grandes acciones inmobiliarias en la ciudad de Querétaro.*
 RAMÍREZ SÁIZ, JUAN MANUEL: *Reivindicaciones urbanas y organización popular. El caso de Durango.*
 QUINTANILLA R., ERNESTO: *Jerarquía de centros según flujos de personas en el área metropolitana de Monterrey.*
 AGUIRRE, ALEJANDRO: *Tasas de crecimiento poblacional de un 1 % en el año 2000: una meta inalcanzable.*

ESTUDIOS DE ECONOMIA

Vol. 13, núm. 2, diciembre 1986, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago (Chile).

- GARCÍA O., VÍCTOR; ZURITA L., SALVADOR: *Tasas de interés nominal e inflación.*
 GATICA, JAIME; POLLACK, MOLLY: *Fuentes de cambio en la estructura del sector industrial chileno: 1967-1982.*
 ROMAGUERA, PILAR: *Una nota sobre segmentación del mercado de trabajo en Chile: reconsideración de la evidencia empírica.*
 CUADRA, RODRIGO DE LA; GARCÍA O., VÍCTOR: *Seguro a los depósitos e incentivos a la toma de riesgo. Análisis a través de teorías de opciones.*
 FALLON, PETER R.; RIVEROS, LUIS A.: *Regulaciones del mercado laboral: un estudio comparativo entre países.*

ESTUDIOS INTERNACIONALES

Año XIX, núm. 75, julio-septiembre 1986 (trimestral), Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Santiago (Chile).

- PORTALES, CARLOS: *Sudamérica: seguridad regional y relaciones con Estados Unidos.*
 BRIONES, ALVARO: *El tercer mundo en la perspectiva latinoamericana.*
 ARIAS, MARÍA FERNANDA: *Triateralismo y política norteamericana en la década del ochenta: el caso de la Administración Reagan.*

IRIGOIN B., JEANNETTE: *El espacio: ¿patrimonio común de la Humanidad?*

Año XX, núm. 76, octubre-diciembre 1986.

OMINAMI, CARLOS: *América Latina y la Tercera Revolución Industrial.*

PÉREZ, CARLOTA: *Las Nuevas Tecnologías: una visión de conjunto.*

LORINO, FILLIPE: *La Comunidad Económica Europea, en la competencia tecnológica mundial.*

SAGASTI, FRANCISCO: *Perspectivas futuras de la ciencia y la tecnología en América Latina.*

BITAR, SERGIO: *Política económica de países desarrollados. Consecuencias para América Latina.*

ESTUDIOS RURALES LATINOAMERICANOS

Vol. 9, núm. 3, septiembre-diciembre 1986 (cuatrimestral), Comisión de Estudios Rurales de CLACSO, Bogotá D. E. (Colombia).

LEHMANN, DAVID: *La Mediería y la transición capitalista en la agricultura: Una investigación en la Sierra Ecuatoriana.*

PUCCIARELLI, ALFREDO R.: *El dominio estatal en la agricultura campesina: Estudio sobre los egidatarios minifundistas de la comarca lagunera en México.*

BARRERA, CRISTINA: *La migración femenina internacional: El caso Colombia-Venezuela.*

ROJAS GUERRA, JOSÉ MARÍA: *Trabajo asalariado y comunidad indígena entre los paeces de Jambalo.*

ARBELETICHE, PEDRO; SOSA, SONIA; VEIGA, DANILO: *Lineamientos para el desarrollo del sector agrícola familiar: la región norreste de Canelones.*

ESTUDIOS SOCIALES

Núm. 48, trimestre Z, 1986 (trimestral), Corporación de Promoción Universitaria (CPU), Santiago (Chile).

BARROS, LUIS: *El mundo provinciano según sus historiadores y cronistas contemporáneos.*

VALENZUELA, OSCAR; VILLALOBOS, SILVIA; WONG, OLGA; MATURANA, SERGIO: *Papel de la mujer en la economía campesina. El caso de la VII región en Chile.*

VERGARA, PILAR; RODRIGUEZ, TERESA: *Educación técnica post secundaria y mercados de trabajo en Chile: la experiencia de los centros de formación técnica.*

MOIS, MANFRED: *Posibilidades europeas de contribuir a la consolidación de la redemocratización latinoamericana.*

ORELLANA, MARIO: *El hombre y su inteligencia.*

RORÍGUEZ, DARÍO: *Organización y ambiente.*

HERRERA, FELIPE: *Alianza para el progreso. Los postulados y las realizaciones: regionalmente.*

OTERO, EDISON: *Reivindicación de la filosofía.*

Núm. 49, trimestre 3, 1986.

LAVADOS, HUGO; SANFUENTES, ANDRÉS: *Algunos comentarios sobre financiamiento y uso de recursos en las universidades chilenas.*

ORELLANA R., MARIO: *La universidad chilena: una reflexión sobre sus problemas.*

SELAME, TERESITA: *Reseña histórica de la enseñanza de las ciencias en Chile (1810-1980).*

GÓMEZ, SERGIO: *Tendencia de la tierra, Chile 1965-1985.*

ACUÑA A., EDUARDO: *El presidente de sindicato: su rol, desafíos y características personales.*

BARRA, ALVARO DE LA: *Formación de ingenieros en Chile: algunos problemas y desafíos.*

AYARZA E., HERNÁN; *La dimensión cultural en la formación de ingenieros.*

DEVES, RAÚL: *Ingeniería y educación.*

ESTUDIOS SOCIALES

Núm. 50, trimestre 4, 1986.

FENTON, STEVE: *El poder en Durkheim: el poder político, la democracia y el estado moderno.*

OTERO, EDISON: *Los filósofos y el poder: un anecdotario.*

GARCÍA DE LA HUERTA, MARCOS: *Técnica y poder.*

GUZMÁN V., MANUEL: *Reflexiones sobre el poder estatal y poder judicial.*

HILL, EDUARDO: *Poder y relaciones internacionales.*

DOONER, PATRICIO: *La Iglesia: un actor político peculiar.*

PUJADAS, GABRIEL DE: *Formación política juvenil para la democracia en un régimen autoritario.*

WALKER, IGNACIO: *Los jóvenes en la encrucijada: buscando un futuro.*

ESTUDIOS ECONÓMICOS

Vol. 16, núm. 3, setembro-dezembro 1986 (cuatrimestral), Instituto de Pesquisas Econômicas (USP), São Paulo (Brasil).

MARTONE, CELSO LUIZ: *O Programa Brasileiro de Estabilização: Problemas e Perspectivas.*

LONGO, CARLOS A.: *Lições da Experiência Brasileira com o Imposto sobre o Valor Adicionado.*

HERSZTJAJN MOLDAU, JUAN: *Sugestões e Diretrizes para Formulação e Avaliação de Programas Sociais.*

CIRNE DE TOLEDO, JOAQUÍM ELOI: *Investimento e Poupança na Economia Aberta de Dois Setores.*

LEFF, NATHANIEL H.: *Escolha Otima de Investimentos para Países em Desenvolvimento. Teoria Racional e Tomada de Decisão Racional.*

PAIVA ABREU, MARCELO DE: *As Relações Anglo-Brasileiras e a Consolidação da Preeminência Norte-Americana no Brasil, 1930-1945.*

GOLDEMBERG L., JOSÉ; SIQUEIRA PRADO, LUIZ TADEO: *Projeções da Demanda de Energia Paulista para o Ano 2000 através do Método MEDEE.*

RAMOS, CARLOS ALBERTO: *Fontes de Variação da Massa Salarial: Um Comentário.*

ZOCKUN, MAÍIA HELENA: *Fontes de Variação da Massa Salarial: Um Exercício para o Período 80-82 - Réplica.*

FORO INTERNACIONAL

Vol. XXVI, núm. 4, abril-junio 1986 (trimestral), El Colegio de México D. F. (México).

- IZE-CHARRIN, MARÍA FRANCISCA: *Procedimientos relativos a violaciones de los derechos humanos en el escenario internacional.*
- ERB, GUY F., THORUP, CATHRYN: *Las relaciones entre México y Estados Unidos: cuestiones futuras.*
- MORALES, ISIDRO: *Las negociaciones del gas entre 1977 y 1979.*
- WIONCEK, MIGUEL S.: *Industrialización, capital extranjero y transferencia de tecnología: la experiencia mexicana, 1930-1985.*
- GUTIÉRREZ R., ROBERTO: *El transcurso teórico de la política económica de México en los últimos años.*
- BIEBER, LEÓN E.: *Reflexiones sobre políticas de desarrollo económico en Bolivia.*

Vol. XXVII, núm. 1, julio-septiembre 1986.

- PASTOR, ROBERT: *El gobierno de Reagan y América Latina: la búsqueda implacable de seguridad.*
- GARZA ELIZONDO, HUMBERTO: *México y Canadá en el decenio de los ochenta.*
- COCHRANE, JAMES: *Secretarios de Relaciones Exteriores y secretarios de Estado (1935-1985). Sus carreras y experiencias profesionales.*
- TURRENT, ISABEL: *La Unión Soviética en América Latina: el caso de Brasil.*
- YOCELEVZKY, RICARDO A.: *El Partido Socialista de Chile bajo la dictadura militar.*
- FIGUEROA, MARIE-CLAIRE: *La inmigración intelectual española en México: evaluación bibliográfica.*
- MERCADO BECERRIL, JUAN CARLOS: *Simulación y juegos: teoría y práctica de las relaciones internacionales.*

HOMINES. Revista de Ciencias Sociales

Vol. X, núm. 2, agosto 1986-febrero 1987, Universidad Interamericana de Puerto Rico, San Juan (Puerto Rico).

- COLÓN DE ZALDUONDO, BALTAZARA: *El valor económico y social del trabajo de la mujer en el hogar.*
- ACEVEDO, LUZ DEL ALBA: *Política de industrialización y cambios en el empleo femenino en Puerto Rico: 1947-1982.*
- PETROVICH, JANICE; LAUREANO, SANDRA: *Towards an analysis of Puerto Rican Women and the informal Economy.*
- VÉLEZ, LYDIA: *Más allá de las Máscaras: Una estrategia radical feminista.*
- FRAMBES-BUXEDA, ALINE: *La «post-marginalidad» como tendencia en la obra de mujeres artistas puertorriqueñas.*
- BENNHOLDT-THOMSEN, VERONIKA: *También en el Tercer Mundo se crea el ama de casa, ¿por qué?*
- LÓPEZ, MARÍA MILAGROS: *Reflexiones en torno al debate feminista en Puerto Rico.*
- FALCON O'NEILL, LIDIA; SAN AHUJA, M.^a ENCARNA: *Modo de Producción y Patriarcado.*
- VALENZUELA, LUISA: *Censura.*
- WERLHOF, CLAUDIA V.: *El proletariado ha muerto. ¿Viva el ama de casa?*
- BOSCIO, PEDRO JAVIER: *La Nueva Mujer.*
- ROMÁN, MADELINE; LÓPEZ, MARÍA MILAGROS: *La hormiga alada o en torno al proyecto feminista socialista: reprivatización y mercantilización del contexto doméstico y la instancia de la subjetividad.*
- SANTIAGO-MARAZZI, ROSA: *La inmigración de mujeres españolas a Puerto Rico en el período colonial español.*
- GONZÁLEZ, LYDIA MILAGROS: *Tras el mundillo de la aguja.*
- PICO, FERNANDO: *Las trabajadoras del tabaco en Utuado, Puerto Rico, según el censo de 1910.*

- RIVERA, MARCIA: *Las mujeres y el contexto social de los años cuarenta.*
- ALVARADO, MERCEDES R.: *El hostigamiento sexual en el empleo.*
- GROVAS, TERESITA: *Maltrato físico a la mujer en Puerto Rico.*
- RIVERA, MIGUEL A.: *Salud mental en la mujer.*
- ALMENAS VELASCO, ANGELES: *La participación de la mujer puertorriqueña en la Educación Superior de la Isla: Reconstrucción Histórica.*
- SANTIAGO, ZORAIDA: *Los estereotipos sexuales en la selección de carrera.*
- ROUTE GÓMEZ, ENEID: *The struggle to excel.*
- KNUDSO, DORIS G.: *La asertividad: alternativa para la mujer.*
- OSTOLAZA BEY, MARGARITA: *Migración y control del cuerpo de la mujer: un nuevo enfoque.*
- SUMAZA, IRENE: *The effects of an assertiveness training program for Puerto Rican college women planning to emigrate to the United States.*
- PARRILLA, ANTULIO: *La mujer en la Iglesia.*
- RODRÍGUEZ CORTÉS, SONIA: *Socio-Cultural-Religious background of Puerto Rican women.*
- ALEGRIA ORTEGA, IDSÁZ E.: *La representación de la mujer trabajadora en la televisión en Puerto Rico.*
- CRESCIONI, GLADYS: *Mujer puertorriqueña: fuente y caudal.*
- HERNÁNDEZ TORRES, ELIZABETH: *Images of women in Mass Media.*
- VERA IRIZARRY, JESÚS: *La mujer en los medios de comunicación. ¿Problema de ellas o de todos?*
- ROUTE GÓMEZ, ENEID: *Many women, one people.*
- QUIROGA, CARMEN LUCILA: *Julia de Burgos: El contexto histórico-social caribeño en la expresión poética.*
- FERNÁNDEZ OLMOS, MARGARITA: *Desde una perspectiva femenina: la cuentística de Rosario Ferré y Ana Lydia Vega.*
- ARRILLAGA, MARÍA: *La narrativa de la mujer puertorriqueña en la década del setenta.*
- TRELLES, CARMEN DOLORES: *Nuevas ficciones de Rosario Ferré.*
- MARTÍNEZ CAPO, JUAN: *Sobre los silencios de María Bibiana Benítez.*
- NOLLA, OLGA: *Las pintoras ayer y hoy.*
- FRAMBES-BUXEDA, ALINE: *Germinar de la obra de Noemí Ruiz y de la sociología del arte en Puerto Rico.*
- FONT DE CALERO, MARTA: *La mujer y la política.*
- AROCHO VELÁZQUEZ, SILVIA E.: *Participación de la mujer puertorriqueña en el gobierno y la lucha política.*
- ROUTE GÓMEZ, ENEID: *The politics of intuition.*
- AZIZE, YAMILA: *La mujer obrera en el movimiento sindical.*
- BURGOS, NILSA: *Análisis histórico preliminar sobre la mujer y el trabajo en Puerto Rico: 1899-1975.*
- PEÑA BELTRÁN, LYDIA: *Proceso de clasificación para mujeres ofensoras en Puerto Rico.*
- VELÁZQUEZ, CYNTHIA: *Análisis comparativo de los programas de ayuda a las confinadas, entre la cárcel de Framingham en Boston y la de Vega Alta en Puerto Rico.*
- VÁZQUEZ RAMÍREZ, DORIS: *Julia de Burgos: Feminista.*
- RAMOS ROSADO, MARIE: *La mujer puertorriqueña negra, «la otra cara de la historia».*
- SERRANO, HELGA: *El legado de Ana Roque de Duprey.*
- ECHEVERRÍA, JOSÉ: *Semblanza y alabanza de la prodigiosa y nunca bien ponderada Nilita Vientós Gastón.*
- ALICEA DE VÁZQUEZ, AIDA J.: *La mujer en Puerto Rico: Bibliografía.*
- AZIZE, YAMILA: *Bibliografía de libros sobre la mujer en Puerto Rico.*
- RUIZ DE FISCHLER, CARMEN TERESA: *Olga Albizu, Myrna Báez y Luisa Geigel: Tres mujeres pioneras en las artes plásticas.*
- FRAMBES-BUXEDA, ALINE: *La ciudad de San Juan, presagio de su metamorfosis en imágenes de Marta Matos.*
- AROCHO VELÁZQUEZ, SYLVIA ENID: *La mujer y el acceso al poder en Puerto Rico.*
- PICO VIDAL, ISABEL: *Women and Puerto Rican politics before enfranchisement.*

IDEAS EN CIENCIAS SOCIALES

Año III, núm. 6, Universidad de Belgrano, Buenos Aires (Argentina).

- CLEMENTI, HEBE: *Manuel Gálvez y la historia argentina.*
DONINI, ANTONIO O.: *La desorganización familiar.*
BARBOSA, SUSANA R.: *El proyecto histórico de dominio: Una lectura de Marcuse.*
AGULLA, JUAN CARLOS: *Sociología y Cáncer.*
BIAGINI, HUGO E.: *Pensamiento e ideologías en la Argentina (1950-1959).*
CASTELLS, ALBERTO: *La visión global de las instituciones: Revalorización de concepto epistemológico.*
PERINA, RUBÉN: *Sistemas electorales.*
ALLENDE, GUILLERMO: *El código civil y los proyectos argentinos de reformas.*
BARBOSA, SUSANA R.: *Carta abierta a S. S. Juan Pablo II.*

INTEGRACION LATINOAMERICANA

Año 11, núm. 115, agosto 1986 (mensual), Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires (Argentina).

- CAMPOS, JAIME: *Los servicios en las transacciones internacionales de América Latina: algunos aspectos metodológicos.*
RODRÍGUEZ MENDOZA, MIGUEL: *Estados Unidos, América Latina y el debate internacional sobre el comercio de servicios.*
PRIETO, FRANCISCO JAVIER: *La internacionalización de los servicios, opciones y riesgos para América Latina.*
BAUTISTA VIDAL, JOSÉ WALTER: *Tecnología e integración en Iberoamérica. La experiencia brasileña.*

Año 11, núm. 116, septiembre 1986.

- PAZ, PEDRO F.: *Las raíces de la crisis económica internacional: diagnóstico y perspectiva.*
THUROW, LESTER C.: *El mundo en un momento crucial.*
BITAR, SERGIO: *El pensamiento latinoamericano ante la crisis económica.*
GERARDI, RICARDO, E.: *La repercusión de la crisis en los esquemas de integración.*
PRATINI DE MORAES, MARCUS VINICIUS: *El problema de la deuda, el nuevo proteccionismo y su repercusión en el crecimiento económico de los países en desarrollo.*
PATARD, MARÍA SUSANA: *La adhesión de España y Portugal a la CEE. Su incidencia en las relaciones de la Comunidad con América Latina.*

Año 11, núm. 117, octubre 1986.

- AHO, C. MICHAEL: *Negociaciones comerciales: desafíos y oportunidades.*
BALDINELLI, ELVIO: *América Latina y las negociaciones en el GATT.*
TUSSIE, DIANA: *El papel del GATT en el sistema de comercio internacional.*
MONETA, CARLOS J.: *Las relaciones Estados Unidos-Japón en los próximos años. ¿Hacia la articulación de un nuevo eje económico dominante?*
ZELADA CASTEDO, ALBERTO: *América Latina frente a la nueva rueda de negociaciones comerciales multilaterales en el GATT.*

Año 11, núm. 118, noviembre 1986.

- ITURRIZA, JORGE: *Integración fronteriza. Un enfoque metodológico.*
BOLOGNESI-DROSDOFF, MARIA CECILIA: *Análisis y clasificación tipológica de casos de integración fronteriza.*
GONZÁLEZ POSSE, ERNESTO: *El enfoque de los grandes proyectos hidroeléctricos binacionales en la integración fronteriza.*
CAPPELETTI VIDAL, RICARDO: *La cuenca de la laguna Merín.*
BERNAL MEZA, RAÚL: *Alternativa para una integración fronteriza entre África, Tacna y Oruro.*
SMITH W., DAVID A.: *La frontera Panamá-Costa Rica: relaciones económicas y sociales.*

Año 11, núm. 119, diciembre 1986.

- BALDINELLI, ELVIO: *Resultados y expectativas del Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE).*
RODRÍGUEZ FOLLE, FRANCISCO; REY GARCÍA, NELSON: *El Protocolo de Expansión Comercial Uruguay-Brasil (1975-1985): un instrumento para la integración.*
BARROS CHARLIN, RAYMUNDO: *Dimensión jurídico-institucional de la cooperación económica chileno-argentina.*
CAMELO, HEBER: *Complementación económica México-Uruguay.*

INVESTIGACION ECONOMICA

Vol. XLV, núm. 175, enero-marzo 1986 (trimestral), Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México D. F. (México).

- NAVARRETE, JORGE EDUARDO: *La deuda externa y el «Plan Baker».*
RONCAGLIA, ALESSANDRO: *El precio del petróleo: principales interpretaciones y sus bases teóricas.*
SYLOS LABINI, PAOLO: *Precios y distribución del ingreso en la industria.*
ESTÉVEZ, JAIME: *Crisis de pagos y política de ajuste en América Latina.*
GUARDIA, ALEXIS: *Chile: fracaso neoliberal a los desafíos de la economía mixta.*
CASAR, M.^a AMPARO; PÉREZ, WILSON: *Proyecto empresarial y alternativas de estructuración de la economía.*
BOLTVINIK, JULIO: *Sistemas de necesidades y modo de vida en México (*).*
DOMÍNGUEZ V., LILIA; RICOY, CARLOS: *Notas acerca del modelo del ciclo de vida del producto (*).*
GORDILLO, GUSTAVO: *Movilización social como medio de producción (*).*
BOTZ, JEFFREY: *La deuda latinoamericana y los ciclos de la economía mundial.*
SILVA HERZOG, JESÚS: *Informe a la comunidad internacional sobre los recientes sucesos en México.*
CEPAL: *Daños causados por el movimiento telúrico en México y sus repercusiones sobre la economía del país.*
MANTEY DE ANGUIANO, MARÍA GUADALUPE: *María Elena Cordero: Patrón monetario y acumulación en México. Nacionalización y control de cambios.*
LOYO, GILBERTO: *El doctor Mora, político y economista.*

(*) Trabajos presentados en el Seminario de Desarrollo de la Maestría en Docencia Económica de la UACP y P del CCH.

Vol. XLV, núm. 176, abril-junio 1986.

- STEINDL, JOSEF: *Problemas estructurales en la crisis actual.*
FAZZARI, STEVE; MINSKY, HYMAN: *Política monetaria interna: ¿si no es monetarismo, entonces qué?*
DELGADO, ORLANDO; MACHADO, JORGE; PERES WILSON: *La estructura de la industria estatal mexicana, 1975-1983.*
LABRA MANJARREZ, ARMANDO: *Rasgos y problemas del comercio interno.*
GUTIÉRREZ, ROBERTO: *La recesión económica mundial de los años setenta y ochenta en el marco de las oscilaciones del ciclo Kondratieff.*
CASTAÑARES PRIEGO, JORGE: *La inversión extranjera y su efecto en el comercio exterior.*
FLORES DE LA VEGA, MARGARITA: *Vulnerabilidad externa del sector agroalimentario mexicano: un intento de medición.*
CALDERÓN S., JORGE A.: *Estado, reforma agraria y autogestión campesina en México.*
RELLO, FERNANDO: *La agricultura con pies de barro.*
SISTEMAS EECÓMICOS LATINOAMERICANOS SELA: *El FMI y el Banco Mundial. Un Memorandum latinoamericano.*
MUJICA MONTOYA, EMILIO: *Los salarios en la economía nacional.*

Vol. XLV, núm. 177, julio-septiembre 1986.

- MINSKY, HYMAN: *El legado de Keynes.*
NOVELO U., FEDERICO: *Keynes y el poder de las ideas: Cincuenta años de la teoría general.*
FUJII G., GERARDO: *Dinámica del producto agrícola y patrones tecnológicos de la agricultura mexicana en el período 1950-80.*
MARTÍNEZ, IFIGENIA: *La capacidad de pago del sector externo de la economía mexicana (1974-1984).*
ROMERO S., MARÍA EUGENIA; JAUREGUI F., LUIS ANTONIO: *Comentarios sobre el cálculo de la renta nacional en la economía novohispana.*
CALZADA FALCÓN, FERNANDO: *Algunos aspectos del comercio exterior de México.*
TORANZO ROCA, CARLOS F.: *Reflexiones sobre política económica y proyecto nacional en Bolivia.*
BOLTVINIK, JULIO: *Modo de producción estatal y satisfacción de necesidades esenciales: el caso de México.*
DUMENIL, GERARD; GLICK, MARK; RANGEL, JOSÉ: *La rentabilidad del capital en Estados Unidos en el siglo xx.*
OCAMPO LEDEZMA, JOSÉ ALBERTO: *Enrique Padilla Aragón: economista mexicano.*
SCHATAN, JACOBO: *Raúl Prebisch, maestro y guía.*
PREBISCH, RAÚL: *La crisis del capitalismo y sus consecuencias sobre América Latina (*).*
PREBISCH, RAÚL: *Renovar el pensamiento económico latinoamericano, un imperativo.*
PADILLA ARAGÓN, ENRIQUE: *Los ciclos económicos en México.*

LECTURAS DE ECONOMÍA

Núm. 20, mayo-agosto 1986, Departamento de Economía y Centro de Investigación Económica (CIE), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquía, Medellín (Colombia).

ESCOBAR, ARTURO: *La invención del desarrollo en Colombia.*

(*) *Disertación efectuada ante el XI Consejo Latinoamericano del SELA.*

- POSADA, CARLOS ESTEBAN: *Expectativas de inflación y tasa de interés: aspectos teóricos.*
RESTREPO, JOSÉ LUIS: *América Latina: ¿De dónde viene y hacia dónde va?*
MAURISSON, PATRICK: *Precio de oferta e igualación de las tasas de beneficio: ensayo sobre la formación de los precios en Marx.*
PREBISCH, RAÚL: *Renovar nuestras ideas: ¿un imperativo?*
MADDOCK, RODNEY: *¿Debemos tener confianza en los coeficientes de Gini?*
LÓPEZ, HUGO: *La Misión Chenery: una invitación a pensar en el mediano y en el largo plazo.*

MONETARIA

Vol. IX, núm. 3, julio-septiembre 1986 (trimestral), Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, CEMLA, México D. F. (México).

- ARRANZ, JUAN M.; RIVAS, CARLOS G.: *Inflación, indización e intermediación.*
CARAMAZZA, FRANCESCO: *Reciprocidad entre las variaciones del tipo de cambio y la inflación.*
ACHE, EDUARDO; BANDA, ARIEL; LÓPEZ MURPHY, RICARDO: *La base monetaria: hacia una definición operativa.*
ALVAREZ, YVETTE: *El uso de los requisitos de liquidez.*
PEIFFER, GEORGES: *El banco de datos empresariales del Banco de Francia.*

Vol. IX, núm. 4, octubre-diciembre 1986.

- ARELLANO, JOSÉ PABLO: *La promoción del ahorro en América Latina.*
CONNOLLY, MICHAEL; FERNÁNDEZ PÉREZ, ARTURO: *Especulación contra el tipo de cambio de previo aviso en México de enero de 1983 a junio de 1985.*
GRAIGG, WENDY M.: *Comportamiento de la balanza de pagos de Bahamas.*
ROOMES, LABAN: *La experiencia reciente de Jamaica en política cambiaria.*
BANCO CENTRAL DE HONDURAS: *Descentralización en el Banco Central de Honduras: ¿panacea o ilusión?*

MUNDO NUEVO. Revista de Estudios Latinoamericanos

Año IX, núm. 31, enero-marzo 1986, Instituto de Altos Estudios de América Latina de la Universidad Simón Bolívar, Caracas (Venezuela).

- CAUBERT, CHRISTIAN GUY: *Principios de Derecho fluvial en la Cuenca del Plata.*
CODDETTA, CAROLINA: *Notas sobre la dimensión izquierda-derecha en Venezuela.*
PUIG, JUAN CARLOS: *Los problemas políticos en la búsqueda de la paz.*
RAMÍREZ RIBES, MARÍA: *El Inca Garcilaso de la Vega: nacimiento de una identidad.*
RIZZOZERO, LINCOLN J.: *El sistema latinoamericano y la deuda externa.*
VANNINI DE GERULEWICZ, MARISA: *Joannes de Laet y su Mundo Nuevo.*
ZAPATA DE POLENSKY, MARÍA ROSA: *La educación peruana y la influencia extranjera.*

Año IX, núm. 32-24, abril-diciembre 1986.

- PUIG, JUAN CARLOS: *Evolución histórica de la OEA: las tendencias profundas.*
- TINOCO, ALEJANDRO: *La Organización de los Estados Americanos en la encrucijada.*
- GUERON, CARLOS: *El futuro del Sistema Interamericano.*
- CLARKE, FRANK: *La solución pacífica de las disputas en la OEA: una perspectiva histórica.*
- FARER, TOM: *La OEA en la encrucijada: derechos humanos.*
- FRANCIS, ANSELM: *La Organización de los Estados Americanos y los Estados anglófonos del Caribe: implicaciones legales.*
- GANNON, FRANCIS X: *Velleitas ¡no! Voluntades ¡sí! Hurgando en los engranajes o la reforma de la Organización de los Estados Americanos.*
- GROS ESPIELL, HECTOR: *Estructura y funcionamiento de los órganos que tutelan los derechos humanos en el Sistema Interamericano.*
- MAEKELT, TATIANA B. DE: *La solución pacífica de controversias en el Sistema Interamericano: balance y perspectiva.*
- PANEBIANCO, MASSIMO: *Europa Comunitaria y América Latina: relaciones interregionales.*
- LEE RAY, JAMES: *El papel de la organización de los Estados Americanos en el Sistema Interamericano.*
- ROMERO, ANÍBAL: *El «Sistema de Defensa Interamericano»: relaciones y fantasías.*
- SANZ DE SANTAMARÍA, CARLOS: *Aspectos económicos de la reforma.*
- ZELAYA CORONADO, JORGE LUIS: *Por qué y para qué existe la Organización de los Estados Americanos.*

NOVOS ESTUDOS CEBRAP

572

Núm. 16, dezembro 1986, Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP), São Paulo (Brasil).

- OLIVEIRA, FRANCISCO DE: *Depois de paz, a guerra.*
- DE IPOLA, EMILIO: *O tango em suas margens (*)*. N. E. C.: *Raúl Prebisch.*
- RODRÍGUEZ, OCTAVIO: *O pensamento de CEPAL: Síntesis e crítica.*
- PINTO, ANÍBAL: *Raúl Prebisch 1901-1986.*
- LEO MAAR, WOLFGANG: *O debate da competência na universidade.*
- GIANNOTTI, JOSÉ ARTHUR: *Minha resposta.*
- DANTAS, VINICIUS: *A nova poesia brasileira e a poesia.*
- CARDOSO, FERNANDO HENRIQUE: *Problemas de mudança social, outra vez?*
- HENRY, CARLOS: *Os meninos.*
- HENRY, CARLOS: *O astro.*
- PIERUCCI, ANTONIO FLAVIO: *O povo visto do altar: democracia ou demofilia?*

NUEVA SOCIEDAD

Núm. 86, noviembre-diciembre 1986 (bimestral), Caracas (Venezuela).

- MESA GISBERT, CARLOS D.: *Bolivia. La dramática transición.*
- VERDESOTO, LUIS: *Ecuador. ¿Hacia el derrumbe de la derecha?*



(*) Publicado originalmente en «Punto de Vista» núm. 25 (Argentina).

- FRANCO, FRANKLIN, J.: *República Dominicana. Entre la libertad y el miedo.*
- RIBEIRO, DARCY: *Revolución en la educación. El sistema escolar brasileño.*
- NEIRA, ENRIQUE: *Colombia: las guerrillas y el proceso de paz.*
- VILAS, CARLOS M.: *Nicaragua: las organizaciones de masas. Problemática actual y perspectivas.*
- BRUNET, FERRÁN: *El Estado, la política, las clases sociales y el capital.*
- NURSE, LAWRENCE: *Los sindicatos en el Caribe anglófono.*
- UGARTECHE, G., OSCAR: *Lo interno de la deuda externa. Los casos de Bolivia y Perú.*
- GARCÍA, ALAN: *No hay democracia sin antiimperialismo.*
- AMIN, SAMIR: *¿Socialismos particulares o nacionalismo burgués? A treinta años de Bandung.*
- GROBE-HAGEL, KARL: *China y Vietnam: dos revoluciones campesinas. ¿Qué ha sido de ellas?*
- MIGUEL, SIDNEY DE: *Angola y Mozambique: ruptura y liberación.*
- GRABOWSKY, VOLKER: *Corea del Norte: culto a la personalidad.*
- DUSSEL, ENRIQUE: *¿Hay Teología de la Liberación en África y Asia?*
- NDONDE, EMIL C.: *Tanzania: ¿El fin del sueño socialista?*

Núm. 87, enero-febrero 1987.

- TOKATLIAN, JUAN GABRIEL: *Contadora: tres opciones básicas.*
- MARTNER, GONZALO: *Deuda externa: sombras de incertidumbre.*
- PRUNHUBER, CAROL: *Kurdistán: una nación olvidada.*
- LUNGO UCLÉS, MARIO: *Prolongación de la guerra o solución política negociada. El dilema salvadoreño actual.*
- DORIA M., SAMUEL: *El fantasma de la crisis: la economía informal.*
- GALEANO, EDUARDO: *La dictadura y después: las heridas secretas.*
- PIZARRO, ANA: *Literatura e identidad. El Caribe holandés.*
- ARRIETA, MARIO: *Política y ecología en las formaciones económicas americanas.*
- CRUZ, RAFAEL DE LA: *El ecologismo: ¿reforma o revolución?*
- FURIATI, JOSÉ: *La crisis energética conduce al ecodesarrollo.*
- GONZÁLEZ HEREDIA, PEDRO: *El actual modelo de producción en Venezuela visto bajo una concepción de ecodesarrollo.*
- MANSILLA, H. C. F.: *La percepción sociopolítica de problemas ecológicos y recursos naturales en América Latina.*
- MARTÍN F., GUSTAVO: *Ecología y política: algunos aportes de la antropología al debate.*
- PÉREZ, OSCAR ANTONIO: *El silencioso dolor de una guerra escandalosa. Efectos de la guerra en el ecosistema salvadoreño.*
- REYES VERA, HILDEGARDIS DE JESÚS: *La expropiación de la vida.*

Núm. 88, marzo-abril 1987.

- SERBIN, ANDRÉS: *Surinam. Golpe, crisis y guerrillas.*
- CANNABRAVA FILHO, PAULO: *Brasil. Incertidumbres y tropiezos.*
- RONCAGLILO, RAFAEL: *Perú. Elecciones, gobierno, acuerdo nacional.*
- BARRERA, CARLOS A.: *Integración. Acuerdos de cooperación argentino-brasileños.*
- CHABAL, PATRICK: *Historia y praxis. Uso y abuso de la noción de socialismo africano.*
- DÍAZ CALLEJAS, APOLINAR: *La excepción como regla. Cien años de constitución y cincuenta años de estado de sitio en Colombia.*
- EDELMAN, MARC: *EE. UU.-Nicaragua-URSS: un triángulo explosivo.*
- REYES MATAS, FERNANDO: *Si somos americanos, somos hermanos señores...*
- ALVA CASTRO, LUIS: *Queremos ser nosotros mismos.*
- GUNDER FRANK, ANDRÉ: *Ilusiones que matan. La débil recuperación reaganista.*

- VUSKOVIC, PEDRO: *Análisis de una autoderrota programada.*
 NOLFF, MAX: *Caminos propios hacia el cambio. Industrialización y políticas de ajuste.*
 BARRERA, CARLOS A.: *Del Plan Austral al shock estructural. Ajuste y desajuste en Argentina.*
 IGUÍÑIZ ECHEVERRÍA, JAVIER: *La apuesta al crecimiento.*
 SINGER, PAUL: *Lo crucial del Plan Cruzado. Primer balance de la experiencia brasileña.*
 MAZA ZAVALA, D. F.: *Cómo administrar contradicciones. Ajustes económicos en Venezuela.*
 RAMOS SÁNCHEZ, PABLO: *Los empresarios en el poder. La nueva política económica en Bolivia.*
 LUSTIG, NORA: *Balance de sombras. El precio social del ajuste mexicano.*

OPCIONES (Ex-Alternativas)

Núm. 10, enero-abril 1987, Revista del Centro de Estudios de la Realidad Contemporánea. (CERC); Academia de Humanismo Cristiano, Santiago (Chile).

- HURTADO, CRISTINA; ALVAYAY, RODRIGO: *Presentación Seminario América Latina.*
 GARCÍA, FERNANDO: *Democracia, Verdad y Ética.*
 MIERES, PABLO: *Democratización en Uruguay: disyuntivas para la izquierda.*
 GARCÍA DELGADO, DANIEL: *Modernización y consolidación de la democracia en Argentina.*
 ORTIZ, EDUARDO: *El Proyecto Socialista y el Tema de la Democracia.*
 KATER, MICHAEL: *Clase social y poder político. El pueblo alemán y el Nacionalsocialismo en la República de Weimar y el Tercer Reich.*
 HURTADO, MARÍA DE LA LUZ: *Sistemas de Televisión y proyectos estatales en Chile.*

PESQUISA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO

Vol. 16, núm. 3, dezembro 1986 (cuatrimestral), Instituto de Planejamento Econômico e Social, Río de Janeiro (Brasil).

- FISHLOW, ALBERT: *A economia política do ajustamento brasileiro aos choques do petróleo: uma nota sobre o período 1974-84.*
 FURQUIM WERNECK, ROGERIO L.: *Poupança estatal, dívida externa e crise financeira do setor público.*
 CARDOSO, ELIANA A.; REIS, EUSTAQUIO J.: *Déficits, dívidas e inflação no Brasil.*
 MORLEY, SAMUEL A.: *Salários relativos, estrutura da força de trabalho e distribuição de renda a curto e longo prazo.*
 LEHMANN, RAINER H.; VERHINE, ROBERT E.: *Educação e obtenção de empregos industriais no Brasil: para um modelo causal aprimorado.*
 TOURINHO, OCTAVIO A. F.: *Endividamento externo ótimo em um modelo de equilíbrio dinámico multisectorial: um estudo de caso para o Brasil.*
 AMADEO, EDWARD J.: *Crescimento, distribuição e utilização da capacidade: um modelo neo-steindliano.*
 CASTRO, NEWTON DE: *Produção, distribuição e consumo: determinantes da demanda derivada por transporte e energia.*
 ARAUJO, JOÃO LIZARDO DE; GHIRARDI, ANDRÉ: *Substituição de derivados do petróleo no Brasil: questões urgentes.*

POLEMICA

Núm. 20, mayo-agosto 1986, Instituto Centroamericano de Documentación e investigación Social (ICADIS), San José (Costa Rica).

- REYES, MIGUEL ÁNGEL: *El indio en la lucha ideológica.*
 DIERCKXSSENS, WIM: *Relaciones étnicas y desarrollo capitalista en Guatemala.*
 VILAS, CARLOS M.: *Estado y etnias: La Revolución Sandinista en la Costa Atlántica.*
 SMITH W., DAVID; WEAKLY S., SHERMAN: *Sobre la identidad cultural Afro-Costarricense.*
 P.: *Ley Indígena de Costa Rica.*
 P.: *Principios y políticas para el ejercicio de los derechos de autonomía de los pueblos. Autonomía de los pueblos indígenas y comunidades de la Costa Atlántica de Nicaragua.*

PROPOSICIONES

Núm. 12, octubre-diciembre 1986, Documentación Estudios Educación SUR, Santiago (Chile).

- TIRONI, EUGENIO: *Para una sociología de la decadencia.*
 GARRETON, MANUEL ANTONIO: *Bloqueo interno, presión externa: la transición en Chile.*
 MARTÍNEZ, JAVIER: *Miedo al Estado, miedo a la sociedad.*
 ECHEVARRÍA, FERNANDO, y otros: *Intervención sociológica con pobladores.*
 ESPINOZA, VICENTE, y otros: *Poder local, pobladores y democracia.*
 ROSENFELD, ALEX; SEGOVIA, OLGA: *Las Cooperativas de Vivienda en Chile: 1974-1984.*
 LE SAUX, MAGGY: *Aspectos psicológicos de la militancia de izquierda en Chile desde 1973.*
 SALAZAR, GABRIEL: *De la generación chilena del 68: ¿omnipotencia, anomia, movimiento social?*
 BENGOA, JOSÉ: *Sociedad criolla, sociedad indígena y mestizaje.*

573

REALIDAD ECONOMICA

Núm. 72, septiembre-octubre 1986 (bimestral), Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE), Buenos Aires (Argentina).

- PAZ, PEDRO: *Austral y Cruzado: política de precios y manipulación estatal del conflicto social.*
 BLEGER, LEONARDO: *Otra vuelta de tuerca.*
 GLEIZER, AARÓN: *La autenticidad de la banca cooperativa.*
 DORFMAN, ADOLFO: *Planificación del desarrollo tecnológico en la Argentina.*
 PADULA, VICENTE H.: *El plan de expansión minera.*
 CAORSI, GABRIELA: *Para la historia del país. «El canal del norte».*
 BLEDEL, RODOLFO: *La ciudad de Buenos Aires, capital de la república.*
 SILENZI DE STAGNI, ADOLFO: *Contratos petroleros.*
 GIAI, ELISEO: *El proteccionismo agrícola.*
 ROMÁN, MARCELA; GOLLUSCIO, RODOLFO; PARUELLO, J. M.: *La renta normal potencial de la tierra.*

Núm. 73, noviembre-diciembre 1986.

IADE, 1985-1986: *Economía y democracia.*

- BLEGER, LEONARDO: *Financiamiento y acumulación en la economía argentina.*
 TEN EWICKI, MAURICIO: *Crisis de la nación y del Estado.*
 TREBER, SALVADOR: *El sistema financiero internacional.*
 REINHOLD, AUGUSTO L.: *Las tres reformas agrarias de Cuba.*
 MARTÍNEZ, ENRIQUE M.: *Función del Estado en la regulación.*
 RAVIZZINI, LUIS A.: *Implementación de leyes y regulaciones: la experiencia argentina.*
 CORREA, CARLOS M.: *La regulación de los contratos de importación en la Argentina.*
 ROMÁN, REINALDO J.: *El ferrocarril en el marco nacional.*

REVISTA BRASILEIRA DE ECONOMIA

Vol. 40 núm. 2, abril-junio 1986 (trimestral), Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas, Río de Janeiro (Brasil).

- AMADEO, EDWARD, J.: *Teoria e método nos pórdios da macroeconomia (II): a tríade pós-wickselliana.*
 ROSSI, J. W.: *Distribuição de renda pessoal no Brasil: 1970 a 1980.*
 ZOTTMANN, LUIZ: *Problemas e soluções do Plano Cruzado como processo.*
 FARO, CLOVIS DE: *Envelhecimento de vinho: irrelevância de taxaço na solução de Faustmann.*
 RAMALHO, VALDIR: *Déficit público em percentagem do PIB como indicador enganoso em política de estabilização.*
 BONOMO, MARCO ANTONIO; CICHELLI VELLOSO, RICARDO: *Taxas de juros e depósitos em moeda estrangeira no Brasil: um comentário.*

Vol. 40, núm. 3, julio-septiembre 1986.

- BESSERMAN VIANNA, SERGIO: *As relações Brasil-Estados Unidos e a política econômica do segundo governo Vargas.*
 OLIVEIRA, MARIA HELENA DE: *Evidências empíricas de comércio intra-indústria.*
 SUÁREZ-VILLA, LUIZ: *O espírito empresarial e a difusão internacional de inovações na indústria: uma abordagem geral.*
 ZINI JUNIOR, ALVARO ANTONIO: *Teoría de determinação da taxa de câmbio.*
 PRATES RODRIGUES, MARIA CECILIA: *Subsídios de equalização de custos ao açúcar e álcool.*

REVISTA BRASILEIRA DE ESTUDOS POLITICOS

Núm. 62, enero 1986, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte (Brasil).

- MACHADO HORTA, RAÚL: *Reflexões sobre a Constituinte.*
 WOLKMER, ANTONIO CARLOS: *Para um paradigma do constitucionalismo ocidental.*
 SALDANHA, NELSON: *O chamado «Estado Social».*
 CLOVIS MACHADO, JOSÉ: *Vertentes da ciência política contemporânea: divergências e convergências. Um depoimento.*
 LOPES, HELIO: *A formação e política de Minas no poema Vila Rica.*

REVISTA BRASILEIRA DE MERCADO DE CAPITAIS

Vol. XI núm. 35, julio-septiembre 1985 (trimestral), Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais, Río de Janeiro (Brasil).

- IORIO DE SOUZA, UBIATAN JORGE: *O caso da dependência da política monetária em relação á política fiscal: um modelo Keynesiano de demanda agregada corrigido.*
 SZUSTER, NATAN: *Cálculo e análise contábil do lucro passível de distribuição: uma abordagem que reconhece a manutenção do capital da empresa.*
 BOTEMPO, HÉLIO CÉZAR: *Aspectos das políticas de ajustamento á crise financeira internacional. O caso brasileiro.*
 OLIVEIRA ROZA, SOLANGE DE: *Modelos de empréstimos com riscos de inadimplência.*

Vol. XI, núm. 36, octubre-diciembre 1985.

- FERNANDES MACHADO, MARCOS: *Ações como «Hedge» contra a inflação.*

Vol. XII, núm. 37, janeiro-dezembro 1986.

- SALAZAR P. BRANDAO, ANTONIO; FARO, CLOVIS DE: *Indexação e Atividade Agrícola: Construção e Justificativa para a Adoção de um Índice Específico.*
 BAIOYA, TARA N. K.: *Síntesis dos Modelos de Avaliação de um Período em Regime de Incerteza.*
 SAMANEZ, CARLOS PATRICIO: *Um Método Racional para a Análise da Decisão Compra-Leasing.*
 MONTEZANO, ROBERTO MARCOS: *Determinantes dos Fluxos de Capitais Externos: Um Modelo Monetário.*

REVISTA DE LA CEPAL

Núm. 30, diciembre 1986 (cuatrimestral), Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile (Chile).

- GONZÁLEZ, NORBERTO: *Reactivación y desarrollo: el gran compromiso de América Latina y el Caribe.*
 MASSAD, CARLOS: *El alivio del peso de la deuda: experiencia histórica y necesidad presente.*
 GELLER, LUCIO; TOKMAN, VICTOR: *Del ajuste recesivo al ajuste estructural.*
 O'CONNELL, ARTURO: *La deuda externa y la reforma del sistema monetario internacional.*
 GROUND, RICHARD L.: *Origen y magnitud del ajuste recesivo de América Latina.*
 BALDINELLI, ELVIO: *Una vuelta de la página en las relaciones entre América Latina y las comunidades europeas.*
 KILJUNEN, KIMMO: *La división internacional del trabajo industrial y el concepto centro-periferia.*
 PRIETO, FRANCISCO JAVIER: *Los servicios: un vínculo inquietante entre América Latina y la economía mundial.*
 NELSON, MICHAEL: *La transferencia de tecnología en el sector minero: opciones para el Organismo Latinoamericano de Minería (OLAMI).*
 KNAKAL, JAN: *El papel del sector público y de las empresas transnacionales en el desarrollo minero de América Latina.*
 JONES, PATRICIO: *El desarrollo de la mimería con relación al origen del capital.*
 SANZ GUERRERO, ROLANDO: *Nuevas orientaciones para el desarrollo de los recursos mineros.*

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

Núm. 34, diciembre 1986, Universidad de Costa Rica, San José (Costa Rica).

ESCALANTE, ANA CECILIA: *Introducción: el alcoholismo, el hombre y su entorno sociocultural.*

MADRIGAL SEGURA, ENRIQUE: *Consideraciones sobre el establecimiento de políticas y directrices en la prevención de los problemas derivados del consumo de bebidas alcohólicas.*

VALVERDE, LUIS ALBERTO: *Alcoholismo, un viejo fenómeno en la sociedad actual.*

MIGUEZ, HUGO A.: *La problemática alcohólica de la juventud costarricense.*

MORALES DE FLORES, IRMA; VALVERDE OBANDO, LUIS, A.: *Alcoholismo femenino y su terapéutica.*

PARDO ANGULO, MARTA EUGENIA: *Alcohólicos Anónimos: Un ejemplo de prestación total.*

SOLANO, MARIO A.: *La categoría del inconsciente y la comprensión de lo político.*

PICADO GATGENS, XINIA: *Presiones y contradicciones en torno a una política pública, un estudio de caso.*

COTO MARTEN, FERNANDO: *Recreación y prevención del delito.*

Vol. XXV, núms. 1-2, enero-junio 1986, Universidad de Puerto Rico, San Juan (Puerto Rico).

GONZÁLEZ DÍAZ, EMILIO; VARGAS ACEVEDO, NEMESIO: *Hacia una sociología de la vida cotidiana en Puerto Rico.*

SILVA DE BONILLA, RUTH: *La salud y la enfermedad mental: aportes sociológicos a la discusión del tema.*

SILVA GOTAY, SAMUEL: *La transformación de la función política en el pensamiento teológico caribeño y latinoamericano.*

TORRECILLA, ARTURO: *Por los caminos de la utopía: ecología, vida cotidiana y nuevos protagonistas sociales.*

LÓPEZ SÁNCHEZ, GERARDO; SERRANO GARCÍA, IRMA: *El poder: posesión, capacidad o relación.*

CRUZ BÁEZ, ANGEL DAVID: *La mortalidad por cáncer del sistema digestivo en Puerto Rico en el 1978: un análisis geográfico.*

TORO, CARLOS A.: *Teorías de acción que inhiben el funcionamiento efectivo de las organizaciones.*

MORA DE ABARCA, RAQUEL: *Indicadores emocionales en niños pre-escolares de madres asalariadas versus niños pre-escolares de madres no-asalariadas.*

SALAMA, PIERRE: *Endeudamiento y acentuación de la miseria.*

SHELEY, JOSEPH F.; LASSAN, GLORIA T.: *La construcción social de las estadísticas del crimen.*

PRICE, RICHARD: *First Time: historia y antropología entre los Saramaka.*

REVISTA DE ECONOMOMETRIA

Año VI, núm. 2, novembro 1986, Sociedade Brasileira de Econometria, Universidade de Brasília, Brasília (Brasil).

SIMONSEN, MARIO HENRIQUE: *Price stabilization, income policies and monetary reforms.*

VALLS PEREIRA, PEDRO LUIZ: *Estimación do hiato do produto via componentes não observados.*

BODIN DE MORAES, PEDRO: *Uma nota sobre as importações brasileiras de produtos manufaturados.*

HOFFMAN, RODOLFO: *Utilização da Curva de Pareto truncada para estimar a renda total de estratos.*

GUILHOTO, JOAQUIM J. M.: *Aggregate demand for narrow and broad money: a study fo the Brazilian economy (1970-1983).*

BRAULE PITO RICARDO: *Considerações sobre o tratamento do empréstimo compulsório no cálculo do IPC.*

ASSIS MOURA DE MELO, FRANCISCO DE: *O índice de custo de vida e o tratamento do empréstimo compulsório no IPC.*

ASSIS MOURA DE MELO, FRANCISCO DE; MAYER, MARIA MARTHA M.: *Ajustamento sazonal do IPC: simulações e análise.*

REVISTA DE ECONOMIA POLITICA

Vol. núm. 3, julho-setembro 1986 (trimestral), Centro de Economia Política, São Paulo (Brasil).

FURTADO, CELSO: *Homenagem a Prebisch.*

BRESSER PEREIRA, LUIZ: *Inflação inercial e Plano Cruzado.*

HOMEM DE MELO, FERNANDO: *Estabilidade de preços de alimentos e intervenções: Uma nova postura governamental.*

ZONINSEIN, JONAS: *Valor, concorrência e concentração.*

LÓPEZ G., JULIO: *Michal Kalecki e a teoria da demanda efetiva.*

TAUILE, JOSÉ RICARDO: *Microeletrônica e automação: A nova fase da indústria automobilística brasileira.*

SABOIA, JOÃO L. M.: *Transformações no mercado de trabalho no Brasil durante a crise 1980-1983.*

LISBOA BACHA, EDMAR: *Sobre o cálculo dos fatores de atualização no Decreto-Lei N.º 2.284.*

CARDENALLI, GERALDO; CARVALHO, MARISA: *Reforma monetária e preços relativos.*

Vol. 6, núm. 4, outubro-dezembro 1986

CARDIM DE CARVALHO, FERNANDO: *A teoria monetária de Marx: uma interpretação pós-keynesiana.*

BRESSER PEREIRA, LUIZ: *Tendência declinante da taxa de lucro e progresso técnico.*

RIBEIRO, NELSON; MENDOÇA, ANTONIO: *A crise econômica atual: um ensaio de interpretação marxista.*

RANGEL, IGNACIO M.: *A questão da terra.*

HOFFMANN, RODOLFO; KAGEYAMA, ANGELA: *Posição na ocupação, tempo de trabalho e renda na agricultura brasileira em 1980.*

MCNNEELIS, PAUL D.: *Indexação, política de taxa cambial e efeitos da realimentação inflacionária na América Latina.*

LIMEIRA DE CARVALHO E SILVA, TANIA: *Uma síntese das teses centrais de interpretação do ciclo na economia brasileira.*

COUTINHO, MAURICIO C.: *A previdência social em xeque: uma análise a partir da adequação dos mecanismos de financiamento.*

CORREIRA DE ANDRADE, MANUEL: *A intervenção do Estado e a seca do Nordeste do Brasil.*

PEREIRA DE ANDRADE, ROGERIO: *Por um Marx atual.*

CUELLO, RAÚL E.: *As dificuldades do Plano Austral: a inflação retorna.*

REVISTA DE ECONOMIA RURAL

Vol. 24, núm. 1, janeiro-março 1986, Sociedade Brasileira de Economia Rural (SOBER), Brasília (Brasil).

CONTINI, ELISIO; RODRÍGUEZ DA CRUZ, ELMAR: *O programa de estabilização econômica a seus reflexos sobre a agropecuária.*

SERPA DIAS, ROBERTO y otros: *Retornos á escala e elasticidades de substituição na agricultura brasileira: uma função de produção translog.*

VIEIRA PINHEIRO, JOSÉ CESAR; ALUISIO PEREIRA, JOSÉ: *Análise econômica do uso da tração animal pelos pequenos agricultores no Estado do Ceará.*

- MAYA VIANA SOUZA, CASSANDRA LUCIA DE; ACOSTA HOYOS, LUIS EDUARDO: *Uma tentativa de caracterização da produção científica no área das Ciências Sociais Rurais.*
- CADAVID GARCIA, EDUARDO ALFONSO: *Análise econômica da pecuária de corte do Pantanal Sul-Matogrossense.*
- CIPRIANO, JOÃO; BRANDT, SERGIO ALBERTO; WONG, SUSAN: *Estimação de efeitos de mudanças na distribuição de renda sobre a demanda de alimentos com aplicação de sistema com variáveis dependentes limitadas.*
- HELLER DA SILVA, OSVALDO: *Alguns comentários sobre o destino do campesinato em Marx.*

Vol. 24, núm. 2, abril-junio 1986.

- TOLLINI, HELIO: *A fome invisível.*
- HOFFMAN, RODOLFO; DA SILVA, LUIS ARTUR CLEMENTE: *Contribuição ao estudo da concentração da produção agropecuária no Brasil em 1975 e 1980.*
- DA SILVA, JOSÉ FERNANDO; LANZER, EDGAR AUGUSTO; PINHEIRO, ANTONIO CIPRIANO: *A alocação de recursos em pequenas propriedades de Santa Catarina: uma análise de sensibilidade.*
- CARDOSO DE ALMEIDA, J. M. y otros: *Produtividade de fatores na pecuária de corte: uma avaliação por meio do estimador de cume.*
- KUGIZAKI, YOICHI: *Comparação de taxas de rentabilidade de tecnologias alternativas sob condições de risco.*
- AMBROSI, IVO; RODRIGUEZ DA CRUZ, ELMAR: *Taxas de retorno dos recursos aplicados em pesquisa no Centro Nacional de Pesquisa de Trigo, EMBRAPA.*
- REGO QUIRINO, TARCIZO: *A avaliação de processo na administração de treinamento para a ciência e tecnologia.*
- CARVALHO DEL CIUDICE, FATIMA: *A lógica dos programas governamentais em relação à questão fundiária: o caso do MG-II.*
- MALHEIROS TOURINHO, MANOEL; CRUZ, LEVY: *Sociologia da agricultura: um novo enfoque para a sociologia rural?*

Vol. 24, núm. 3, jul-set 1986.

- ROCHA FERREIRA, LEO DA: *A agricultura e o plano de metas da Nova República.*
- MAIDA DALL'AQUA, FERNANDO: *Uma nova política agrícola?*
- SILVA, JOSÉ GRAZIANO DA: *Por uma nova política agrícola.*
- MARQUES, PEDRO V.: *Margens de comercialização e elasticidade de transmissão de preços de frango.*
- VARAO, J. R. A. y otros: *Análise estrutural da demanda de exportação de derivados de soja —uma síntese de procedimentos.*
- BORGES RANGEL, SATIRO; SOUSA NETO, JOSÉ DE; AMIN, MARIO: *Demanda externa de cera de carnaúba; uma análise econômica.*
- RAMOS SILVA, LUCIA MARIA; SOUSA LEMOS, JOSÉ DE JESÚS: *Variação estacional nos preços do boi gordo no Nordeste: um modelo de análise estática comparativa.*
- SANTANA FERREIRA, ILMAR HILTON; PINTO DE SOUZA, JOÃO: *Cacaicultura sulbaiana: em direção ao estabelecimento de mapas de isoprodutos para alguns tipos de capital e de trabalho.*
- CALZAVARA, OSWALDO; ANDRADE, JOSÉ GERALDO DE: *Habilitação de produtores rurais e eficiência econômica de explorações agrícolas.*
- WOLLMAN, FRANCISCO A.: *Imposto território rural: algumas observações sobre as alterações na sistemática de cobrança.*
- DOSSA, DERLI: *«SOBER» discute a nova política agrícola brasileira.*

REVISTA ECONOMICA DO NORDESTE

Vol. 17, núm. 3, julio-septiembre 1986 (trimestral), Banco do Nordeste de Brasil, Fortaleza (Brasil).

- MAGNO LOPES, CARLOS: *Crédito rural e inovações financeiras.*
- ALBUQUERQUE CAVALCANTI, GUILLERME DE: *Nordeste do Brasil. Processos de substituição entre formas de energia: Uma análise global do período 1971-81.*
- PIRAGIBE FIGUEIREDO MENDES, JOSÉ: *«Del-crederes» compostos. Conceitos e implicações.*
- DUARTE, RENATO: *Emprego, renda e consumo em quatro favelas da região metropolitana do Recife.*
- DOS SANTOS, CARLOS ALBERTO: *Os efeitos contábeis do decreto-lei N.º 2.284, de 10-03-86 em instituições financeiras.*

Vol. 17, núm. 4, outubro-dezembro 1986.

- MOREIRA SINDEAUX DE OLIVEIRA, CLONILDO: *O Nordeste e a reforma bancária. Uma contribuição ao debate.*
- RAMOS VIANNA, PEDRO JORGE: *O Banco de Desenvolvimento como agente de fomento regional.*
- AZZONI, CARLOS ROBERTO: *Variações estaduais de produtividade, salários e excedente e a concentração espacial da indústria no Brasil: 1970/75/80.*
- PIRAGIBE FIGUEIREDO MENDES, JOSÉ: *«Del-crederes» compostos. Conceitos e implicações (*).*
- PORTO OLIVEIRA, ALFREDO AUGUSTO: *Aspectos do mercado de Sisal no Nordeste.*
- FREITAS, CELIA MARIA DE: *O cooperativismo e as relações sociais no projeto Curu-Paraipaba/DNOCS.*

REVISTA DEL IDIS

Núm. 17, abril 1987, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Cuenca (IDIS), Cuenca (Ecuador).

- VÁZQUEZ, PACIENTE: *Circulación del capital y reproducción de la economía ecuatoriana.*
- CORDERO, CARLOS; RIVERA, CATALINA: *El tipo de cambio y la balanza comercial.*
- DUTAN, JORGE: *La apropiación del excedente por los sectores improductivos y la actual crisis.*
- CORDERO, MIGUEL: *Crisis de la inversión.*
- MARTÍNEZ, PATRICIA; FERNÁNDEZ, GLADYS: *Los precios y la crisis.*

REVISTA DE LA INTEGRACION Y EL DESARROLLO DE CENTROAMERICA

Núm. 34 (sin fecha), Banco Centroamericano de Integración Económica, Tegucigalpa (Honduras).

- ODUBER, DANIEL: *Democracia y desarrollo en Centroamérica.*
- HURTADO, OSWALDO: *Crisis, cooperación y desarrollo en América Latina.*

(*) Artículo publicado en REN Vol. 17, núm. 3 y reeditado por imperfecciones en la publicación original.

ROSENTHAL, GERT: *Fundamentos de una nueva política de reactivación y desarrollo para Centroamérica.*
 CASTILLO, CARLOS MANUEL: *La deuda externa centroamericana y los límites de las políticas de ajuste.*
 GONZÁLEZ DEL VALLE, JORGE: *Recursos externos e internos para el financiamiento del desarrollo de Centroamérica.*
 LIZANO FAIT, EDUARDO: *Logros y perspectivas de la integración regional.*
 SIERRA FRANCO, RAÚL: *Importancia del Mercado Común Centroamericano en la solución de la crisis regional.*
 MAYORGA CORTÉS, ROBERTO: *Perspectivas y prioridades del desarrollo social centroamericano.*
 BUESO ARIAS, JORGE: *Posibilidades y alternativas de la reactivación de Centroamérica.*
 DELGADO, ENRIQUE: *Integración y desarrollo social en Centroamérica.*

REVISTA LATINOAMERICANA DE ESTUDIOS URBANO-REGIONALES. EURE

Vol. XII, núm. 36, junio 1986, Instituto de Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago (Chile).

NECOCHEA, ANDRÉS: *Subsidios habitacionales, reactivación económica y distribución del ingreso: Santiago de Chile, 1983.*
 ORTUZA, SANTIAGO: *Políticas de viviendas, desarrollo regional y medio ambiente: el caso de Japón.*
 CURBELO, JOSÉ LUIS: *Democracia y desarrollo económico en América Latina: un enfoque estructural.*
 HILHORST, JOS G. M.: *Cinco años de desarrollo rural en Colombia (1976-1981).*
 WILCKENS, PAULINA: *Efectos de las acciones de radicación y erradicación en la situación socioespacial de los campamentos en el Área Metropolitana de Santiago, período 1980-1981, 1981-1983.*
 BUSTOS, LUIS: *La X Región: análisis de su forma de desarrollo precario y bases para un desarrollo alternativo.*
 CORTÉZ, FERNANDO: *Desempleo regional: Chile, 1975-1984.*
 CÓRDOVA, MIGUEL ÁNGEL: *La causas que generan los procesos de deterioro urbano, a través del estudio de caso de Santiago poniente.*

REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGIA

Año XLVIII, núm. 1, enero-marzo 1986 (trimestral), Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México D. F., (México).

PERITORE, PATRICK: *Feudalismo: crítica de un modelo de sociedad y economía política.*
 AGUIRRE ROJAS, CARLOS ANTONIO: *El modo de producción feudal.*
 IBERNON, JOSÉ MARÍA: *La Real Audiencia de Quito: reflexiones en torno al contrabando colonial.*
 OERBEEL HENK; SILVA, PATRICIO: *Marx y el Tercer Mundo.*
 TRIANDEDE, HELGIO: *La construcción del Estado nacional en Argentina y Brasil (1810-1900).*
 RAMÍREZ RANCAÑO, MARIO: *Los hacendados y el huertismo.*
 MÁRQUEZ, ENRIQUE: *Tierra, clanes y política en la Huestaca Potosina (1797-1843).*
 SÁEZ, CARMEN: *«La Libertad», periódico de la dictadura porfirista.*
 VELASCO TORO, JOSÉ: *La relación yanqui en Sonora durante el siglo XIX.*

BEATO, GUILLERMO: *Los inicios de la gran industria y la burguesía en Jalisco.*
 CHASSEN, FRANCIE, R.; MARTÍNEZ, HÉCTOR: *El desarrollo económico de Oaxaca a finales del porfiriato.*
 AGUIRRE ROJAS, CARLOS ANTONIO: *Bibliografía sumaria de los trabajos de Fernand Braudel.*

Año XLVIII, núm. 2, abril-junio 1986.

RABELL, CECILIA; MIER Y TERAN, MARTHA: *Los damnificados por los sismos de 1985 en la ciudad de México.*
 QUILODRAN, JULIETA: *El estado civil de los entrevistados.*
 BARBIERI, M. TERESA DE; GUZMÁN, CARLOTA: *Las damnificadas y el empleo.*
 ARREOLA, ALVARO; JOSÉ, GEORGETTE; LUNA, MATILDE; TIRADO, RICARDO: *Memoria: los primeros ocho días.*
 ZICCARDI, ALICIA: *Política de vivienda para un espacio destruido.*
 MASSOLO, ALEJANDRA: *«¡Que el gobierno entienda, lo primero es la vivienda!».*
 BOILS, GUILLERMO: *Efectos del sismo sobre la vivienda de alquiler.*
 CAMARENA LUHRS, MARGARITA: *El transporte urbano en condiciones de emergencia.*
 MANZANILLA, LINDA: *Relación de los sismos ocurridos en la ciudad de México y sus efectos.*
 GARCÍA PERALTA, BEATRIZ: *Situación de la vivienda en las delegaciones afectadas por los sismos.*

REVISTA PARAGUAYA DE SOCIOLOGIA

Año 22, núm. 63, mayo-agosto 1985 (cuatrimestral), Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción (Paraguay).

KLENNER, ARNO; ZÚNIGA, LUIS: *Generación de ingresos y vinculación a los mercados en la economía de la pobreza.*
 CALSING, ELIZEU FRANCISCO: *Extensión y características de la pobreza en el Brasil. Estimación de las desigualdades sociales.*
 MAZZEI, ENRIQUE; VEIGA, DANILO: *Pobreza urbana y marginalidad en el Uruguay.*
 PÉREZ DE CASTAÑOS, MARÍA INÉS: *Los nuevos movimientos sociales en América Latina. Una diversidad en construcción.*
 CORVALAN, GRAZIELLA: *Las actitudes del docente con respecto al uso de la lengua nativa en la escuela primaria en el Paraguay.*
 GODOY ZIOGAS, MARÍA: *Orígenes de la supremacía masculina en la sociedad paraguaya.*
 CASTILLO, HUGO F.; TULCHIN, JOSEPH S.: *Desarrollo capitalista y estructura social en la Argentina, 1880-1940.*
 GAJARDO, MARCELA: *Investigación participativa en América Latina.*

REVISTA DE PLANEACION Y DESARROLLO

Vol. XVIII, núm. 2, junio 1986, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá (Colombia).

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN: *Informe de coyuntura.*
 NIETO P., MAURICIO: *Equipos electrónicos: análisis de prioridades para un estudio sectorial.*
 PALACIO, JOSÉ; HERNÁN RÍOS, HÉCTOR: *Las importaciones de maquinaria usada en Colombia (1975-1985).*
 OTERO PRADA, DIEGO F.; OBREGÓN FLOREZ, YEZID: *Metodología uti-*

lizada en el estudio nacional de energía para la estimación de la demanda de energía final.

HERRÁN CARREÑO, CARLOS ALBERTO: *Interrelaciones entre la tasa de participación, el empleo y los salarios, en un mercado laboral segmentado.*

SOCIALISMO Y PARTICIPACION

Núm. 33, marzo 1986, Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación, CEDEP, Lima (Perú).

SOBREVILLA, DAVID: *¿Es moral la acción política violenta?: un ensayo de ética práctica.*

PERALES, ALBERTO; SOGI, CECILIA; MONTOYA, AGUSTÍN: *Población, stress y psicopatología.*

FERRARI, CÉSAR: *De la teoría económica a la política económica: reflexiones en torno a la economía peruana.*

RENIQUE, JOSÉ LUIS: *La burguesía peruana y la penetración imperialista, 1920-1930.*

BALLON, ENRIQUE: *El discurso de la historia de la literatura peruana.*

ZEVALLS, NOÉ: *América Latina: crítica a una crítica.*

ORTEGA, JULIO: *Sobre el discurso político de Octavio Paz.*

DUNN, TONY: *Estudios de área: teoría y práctica. (Estudios culturales y la política de la cultura en Inglaterra: de la ideología a la «Logopoeia»).*

ARAUJO LEÓN, OSCAR: *Entonces, el ferrocarril.*

FREIRE, PAULO: *Teoría y práctica educativa: especificidad de la lucha político-educativa.*

BÉJAR, HÉCTOR: *Seminario sobre autogestión agraria e industrial en América Latina.*

Núm. 34, junio 1986.

IGUIÑIZ, JAVIER: *El Perú demanda cambios profundos y en democracia.*

TUEROS, MARIO: *Resentimiento y militancia política universitaria: un estudio sobre identidad social, privación relativa y valores.*

VIGIER, MARÍA ELENA: *Ingresos y empleo en sectores urbanos de escasos recursos, el PAIT: una experiencia heterodoxa.*

AMAT Y LEÓN, CARLOS: *El Estado y la economía.*

JIMÉNEZ, FÉLIX; NELL, EDWARD J.: *La economía política de la deuda externa y el Plan Baker: el caso peruano.*

NEIRA, HUGO: *Ese hombre que pasa por la calle es Jorge Luis Borges: siguiendo a Homero por las calles de París.*

CARLESSI, CAROLINA: *Madame Langer.*

VÁZQUEZ, MARIO; DOUGHTY, PAUL: *Cambio y violencia en el Perú: el problema del indio hoy.*

ARIÓ, JOSÉ: *Respuesta al cuestionario de «Rinascita».*

SOCIALISMO Y PARTICIPACION

Núm. 35, septiembre 1986.

TEALDO, ARMANDO: *Demanda de alimentos y política de precios.*

JAWORSKI, HELAN: *Información y Educación en el Tercer Mundo.*

JIMÉNEZ, FÉLIX: *El significado económico del antimonetarismo o del enfoque heterodoxo no-neoclásico.*

NIETO, JORGE: *Haya, Mariátegui y el comunismo latinoamericano, 1926-1928.*

WALKER, CHARLES: *Lima de Mariátegui: Los intelectuales y la capital durante el oncenio.*

MILLONES, LUIS: *Para leer a Arguedas.*

PAZ VARIAS, MIGUEL: *Encuentros con Mr. Eliot.*

GETINO, OCTAVIO: *El video en América Latina.*

SOBREVILLA, DAVID: *Carácter y tareas de la Filosofía Latinoamericana.*

VEGA-CENTENO, I.; HERNÁNDEZ, M.; ROCHABRUN, G.: *Cultura e Ideología.*

VILDOSO, CARLOS: *X Aniversario del CEDEP.*

Núm. 36, diciembre 1986.

CHIRINOS, LUIS A.: *Gobierno local y participación vecinal: el caso de Lima Metropolitana.*

BALBI, CARMEN ROSA: *Una experiencia sindical de participación en la reactivación.*

ORTEGA, JULIO: *Para una interpretación semiótica de la cultura peruana.*

DEGREGORI, C. IVÁN: *Del mito de Inkari al mito del progreso: poblaciones andinas, cultura e identidad nacional.*

MIRÓ QUESADA, ROBERTO: *Arte urbano: lo popular que viene de lo futuro.*

DELGADO BELLO, LUIS A.: *El movimiento cooperativo y los procesos de democratización.*

RIOS, PEDRO JUAN: *Nuestra América y Marx: la crítica y superación del «desencuentro».*

SUMA

Núm. 1, octubre 1986, Centro de Investigaciones Económicas CINVE, Montevideo (Uruguay).

BARBATO DE SILVA, CELIA; PAOLINO, CARLOS: *Crecimiento y cambio técnico en el complejo industrial lácteo.*

NOYA, NELSON: *Tres problemas para la política económica actual.*

ANTIA, FERNANDO: *Endeudamiento externo. Crisis financiera y política económica (1979-1983).*

RAMA, MARTÍN: *Recesión y reactivación. ¿Problemas de oferta o insuficiencia de demanda?*

NOYA, NELSON: *Un esquema descriptivo para el análisis de las tasas de interés.*

RAMA, MARTÍN: *Comerciables y no comerciables. Una desagregación sectorial del producto industrial.*

TAREAS

Núm. 63, enero-junio 1986. Centro de Estudios Latinoamericanos «Justo Arosamena», Panamá (Panamá).

JOVANE, JUAN: *Panamá: las opciones de la política económica.*

DÍAZ MÉRIDA, FRANCISCO: *Las reformas al Código de Trabajo.*

WIKER, ALEJANDRO: *Nicaragua: la imaginación al poder.*

ROITMAN R., MARCOS: *Nicaragua: la lucha ideológica de la pequeña burguesía.*

CARLES, ABELARDO: *Actividad bananera y deuda externa.*

OLIVA, MARIO R.: *La educación y el movimiento artesano-obrero costarricense en el siglo XIX.*

GONZÁLEZ CASANOVA, PABLO: *Cuando hablamos de democracia, ¿de qué hablamos?*

DÍAZ DE ARCE, OMAR: *Pensamiento político de la independencia latinoamericana.*

TEMAS DE ECONOMIA MUNDIAL

Núm. 16, 1986, Centro de Investigación de la Economía Mundial, CIEM, La Habana (Cuba).

- RODRÍGUEZ, JOSÉ LUIS: *Comentarios sobre «Una respuesta a ciertas críticas a la Cubanología» aparecidas en Cuba.*
- CARMONA, FERNANDO: *Notas sobre la economía política del armamentismo y la soberanía latinoamericana.*
- RIESTRA VALLEJO, OSVALDO: *La industria del mundo subdesarrollado: el caso latinoamericano.*
- VALDÉS, M. TERESA; PICHES, RAMÓN: *Crisis del petróleo y deuda externa en América Latina.*
- PÉREZ LEÓN, JOSÉ: *Aspectos fundamentales de la política de tipos de cambios en la economía socialista.*

TRIBUTACION. Revista trimestral de Política, Técnica, Derecho y Administración tributarios

Año X, núm. 39-40, julio-diciembre 1984 (trimestral), Instituto de Capacitación Tributaria, INCAT, Santo Domingo (República Dominicana).

- LÓPEZ AGUADO, ANTONIO: *Los impuestos y la realidad social de América Latina.*
- BRITO, CRISTÓBAL: *La política fiscal como instrumento de acción para combatir una fase del ciclo económico en las economías capitalistas: la crisis por estancamiento con inflación —El caso de la República Dominicana.*
- JENKINS, GLEN P.; LAHOUEL, M., HEDI: *Inflación y tributación.*
- SOTO GUINDA, JOAQUÍN: *Inflación e impuesto personal sobre la renta.*
- MACÓN, JORGE: *Estructura de los aranceles aduaneros en los países de la ALADI.*
- BHAGWATI, JACDISH N.; TIRONI, ERNESTO: *Reducciones arancelarias, capital extranjero y empobrecimiento: un análisis teórico.*
- CIAT: *Tecnología aplicada para incrementar la recaudación de los ingresos gubernamentales.*
- DEPARTAMENTO DE INGRESOS NACIONALES: *Aplicaciones de PAD en la auditoría tributaria en Canadá.*
- HÜBNER, GÜSTAV: *Tecnología aplicada para combatir la evasión fiscal.*
- GARCÍA RÍOS, JOSÉ LUIS: *Archivos documentales de datos tributarios.*
- HOM, JAMES B.: *Sistema de información para las operaciones tributarias y para la Administración.*
- OWENS, JAMES I.: *La importancia de la nueva tecnología para mejorar la Administración tributaria.*

TRIBUTACION

Año XI, núm. 41-42, enero-junio 1985.

- ILLANES, LUIS; MARCO, HUGO DE: *Algunas consideraciones sobre la medición de la efectividad de la Administración tributaria.*
- DIRECCIÓN GENERAL IMPOSITIVA DE ARGENTINA: *Medición de la efectividad de la Administración tributaria y control de gestión.*
- GARCÍA RÍOS, JOSÉ LUIS: *Canal de transferencia de fondos para el cumplimiento voluntario de las obligaciones fiscales.*
- VALDÉS COSTA, RAMÓN: *El contencioso tributario en América Latina.*

PONT MESTRES, MAGIN: *La justicia tributaria y su formación constitucional.*

GONZÁLEZ CANO, HUGO: *La imposición sobre el ingreso en países de América Latina y el Caribe.*

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Vol. LIV (1), núm. 213, enero-marzo 1987, México D. F. (México).

- IKONICOFF, MOISÉS: *La industrialización del Tercer Mundo en la prueba de los grandes cambios.*
- PI ANGUIA, JOAQUÍN: *Endeudamiento externo, tipos de cambio flexibles y eficacia de las políticas fiscal y monetaria.*
- GROUND, RICHARD L.: *El sesgo recesivo de las políticas de ajuste del Fondo Monetario Internacional.*
- FRENKEL, ROBERTO; FANELLI, JOSÉ MARÍA: *La Argentina y el Fondo en la década pasada.*
- PAROT, RODRIGO: *Las expectativas en el ajuste inflacionario. Chile, 1973-1978.*
- FRENCH-DAVIS, RICARDO: *Orígenes y efectos del endeudamiento externo en Chile.*
- RUBLI KAISER, FEDERICO: *¿Qué sabemos de las teorías cuantitativas de la inflación que no se conociera cuando menos desde hace cuatrocientos años?*
- IBARRA, DAVID: *Antonio Sacristán Colás, un Quijote de la razón económica.*
- VUSCOVIC, PEDRO: *Sobre el doctor Antonio Sacristán Colás.*
- DIVISIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LA CEPAL: *El proteccionismo de los países industrializados: Estrategias regionales de negociación y defensa.*
- SOURROUILLE, JUAN: *Argentina: Nuevo esquema de pautas para tarifas y precios.*

B) Revistas Españolas

AFERS INTERNACIONALS

Estiu-tardor 1986, Centre d'Informació i Documentació Internacionals a Barcelona (CIDOB), Barcelona.

- BARDAJÍ, RAFAEL: *La SDI 1983-1986: Del mito al logos*.
VILANOVA, PERE: *SDI: ¿Dónde estamos?*
SOLA DOMINGO, MERCEDES DE: *SDI: La militarización del espacio ultraterrestre y el derecho internacional*.
GARCÍA I SEGURA, CATERINA: *La política exterior del PSOE durante la transición política española. De la clandestinidad a la Constitución (1974-78)*.
SEBASTIAN, LUIS DE: *La deuda externa de Nicaragua*.
FERNÁNDEZ JILBERTO, ALEX E.: *Chile: burocracia militar, oposición política y transición democrática*.
MARTÍNEZ PEINADO, JAVIER: *Capitalismo periférico y comportamiento reproductivo*.
A. I.: *Bibliografía sobre la Iniciativa de Defensa Estratégica (SDI)*.

AGRICULTURA Y SOCIEDAD

Núm. 36-37, julio-diciembre 1985 (trimestral). Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

580

- BLAKELY, EDWARD J.: *Coordinador invitado: El cambio de las comunidades rurales en los EE. UU.*
BLAKELY, EDWARD J.; BRADSHAW, TED K.: *América rural: un nuevo contexto*.
DEAVERS, KENNETH L.; BROWN, DAVID L.: *Cambios sociodemográficos y económicos en la América rural*.
MACCANNELL, DEAN; DOLBER-SMITH, EDWARD G.: *Comunidades rurales. Estructura de la agricultura y tecnologías agrícolas en zonas de agricultura industrializada*.
BRADSHAW, TED K.; HESTER, RANDY; McNALLY, MARCIA: *Tecnología, turismo y planificación rural*.
LEGH-PRESTON, N.: *La situación de las mujeres y de las minorías en las zonas no metropolitanas en Estados Unidos*.
ROCHIN, REFUGIO I.: *La conversión de los trabajadores mejicanos/chicanos en propietarios-trabajadores directos de explotaciones agrarias en California, 1970-83*.
SOKOLOW, ALVIN B.: *La dimensión local: el aprovechamiento de los recursos de la comunidad en el gobierno rural*.
BRADSHAW, TED K.; BLAKELY, EDWARD J.: *El futuro del desarrollo económico en las ciudades pequeñas*.
SANZ MENÉNDEZ, LUIS: *Tendencias recientes en las zonas rurales: ¿De la industrialización a los servicios?*

Núm. 38-39, enero-junio 1986.

- JANVRY, ALAIN DE: *Integración de la agricultura en las economías nacionales y mundial: implicaciones para las políticas agrarias de los países en desarrollo*.
VEER, JAN DE: *Políticas agrarias nacionales, excedentes e inestabilidad internacional*.
SCHMITT, GÜNTHER: *El papel de las instituciones en la formulación de la política agraria: repercusiones sobre el sector agrario en una economía mundial en crisis*.

SKOLD, MELVIN D.: *Políticas de precios agrarios, objetivos políticos y métodos de estimación de costes de producción*.
CHATAIGNER, J.; LEÓN, Y.: *Autosuficiencia o dependencia de la investigación en Economía Agraria en países en vías de desarrollo*.

NORTON, GEORGE W.: *Revisión de los sistemas de investigación agraria*.

LONGMIRE, J.; WINKELMANN, D.: *Asignación de recursos para la investigación y ventaja comparativa*.

IRIÁS, LUIS J. M.; DÍAZ AVILA, ANTONIO F.: *Beneficios de la inversión en formación de investigadores agrarios*.

NEWBY, HOWARD: *Cambio estructural en agricultura y futuro de la sociedad rural*.

HUNEK, TADEUSZ: *Agricultura y sociedades rurales en un sistema de producción de alimentos sujeto a incertidumbre*.

NISHIMURA, HIROYUKI: *El equilibrio rural-urbano en el desarrollo rural*.

KANEL, DON: *Tenencia de la tierra y desarrollo: necesidad de seguridad*.

CHAUDHRI, D. P.: *Capital humano, estructuras de producción y necesidades básicas*.

SUH, C. H.; OSBURN, D. D.; PRICE, E. C.: *Producción agraria y empleo no agrario en áreas de industrialización rural rápida*.

TWEETEN, L.: *Estructura agraria en una economía de servicios*.

BOUSSARD, J. M.: *Transformaciones del medio natural y heterogeneidad estructural en la agricultura*.

LIVINGSTONE, I.: *Problemas de la propiedad comunal y en el comportamiento en el pastoreo*.

KAMUNGA, M.: *Planificación del desarrollo de proyectos de regadío: más allá del análisis económico*.

OLSON, MANCUR: *Explotación y subvenciones a la agricultura en los países desarrollados y en vías de desarrollo*.

SCHUH, G. E.: *El mercado internacional de capital como fuente de inestabilidad en los mercados internacionales*.

ADAMS, D. W.; GONZÁLEZ-VEGA, C.: *Tipos de interés y combinación de factores de producción en Agricultura*.

FISCHER, G.; FROHBERG, K.; PARIKH, K. S.; RABAR, F.: *La economía mundial: flexible para el rico, inflexible para el pobre*.

FROHBERG, K.; FISCHER, G.; GULBRANDSEN, O.; MOROVIC, J.: *Interdependencia creciente de la economía mundial de productos alimentarios: panorama en los próximos veinte años*.

DUFOUR, J. C.; GHERSI, G.; SAINT-LOUIS, R.: *La emergencia de nuevos tipos de empresas multinacionales agroalimentarias y sus implicaciones en los países menos industrializados*.

KHAN, HABIBULLAH; ZERVY, JOHN A.: *Relaciones entre desarrollo agrario, industrialización y objetivos para cubrir las necesidades primarias: análisis taxonómico*.

BOEHLJE, M.; LOWENBERG-DEBOER, J.: *Integración de la teoría de la producción y de la teoría financiera para el análisis del comportamiento de explotaciones agrarias*.

BERLAN, J. P.: *De los Estados Unidos a un sistema mundial: cambio tecnológico, comercio internacional y política agraria en el siglo XX*.

MEDIANO CORTES, M. DEL MAR: *Utilización del análisis multivariante en segmentación de mercados*.

CABRE RABADA, C. M.: *Productividad de empresa*.

BENEDICTO SERRANO, A.: *Flexibilidad y tecnología de grupos*.

GALVACHE, J. A.: *Inventar o innovar*.

FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E.: *La estrategia empresarial*.

VÁZQUEZ CASIELLAS, R.: *La consideración de los consumidores en la CEE: incidencia en España*.

COLMENAREJO GÓMEZ, V.: *Gestión estructural de empresas y toma de decisiones.*

TUCHTFELDT, E.: *La Europa de las dos velocidades.*

BARCELÓ, C.: *Una razón para una crisis: nos hace falta un millón de directivos profesionales.*

URRIZA, R. ANGEL: *II Congreso Latinoamericano de Investigación Operativa e Ingeniería de Sistemas.*

Año XXII, núm. 127, mayo-junio 1986.

ROIG, BARTO: *Cómo diseñar y rediseñar estructuras.*

SARABIA SÁNCHEZ, FCO. JOSÉ: *El análisis de los ambientes en la investigación de mercado.*

SÁNCHEZ GALLEGO, GUILLERMO: *El posicionamiento de productos: una parte fundamental de la estrategia de marketing.*

MONCLUS, JOAN ELIAS: *Relación pública/Relaciones públicas. Algo más que una cuestión gramatical.*

SALAS FUMAS, VICENTE: *¿Conoce el crecimiento sostenible por su empresa?*

AMO, FROILAN DEL: *Otras consideraciones sobre la empresa pública.*

FOX, HAROLD W.: *Administración financiera de la prueba de marketing.*

Año XXII, núm. 128, julio-agosto 1986.

PÉREZ DOMÍNGUEZ, F.: *El marketing directo en el mercado español desde finales de la década de 1960 hasta la actualidad.*

CARDONA LABARGA, J. M.: *¿Es buena la dirección de personal de su empresa?*

RUIZ GONZÁLEZ, M.: *Modelos actuales en la interpretación del comportamiento oligopolítico dentro de la economía industrial.*

GUTIÉRREZ DUCONS, G. L.: *Programación de las fabricaciones a medio plazo.*

GUISADO TATO, M.: *La evaluación del «leasing»: nuevas consideraciones en el contexto de un esquema financiero mixto como alternativa.*

QUESADA SÁNCHEZ, F. J.: *Sistema complementario de pensiones en España.*

PABLO LÓPEZ, I. DE: *Tecnología de la información y dirección estratégica.*

Año XXII, núm. 129, septiembre-octubre 1986.

SALAMERO SALAS, A; SANSALVADO TRIBO, M.: *Inflación e inversión.*

MARTÍNEZ SÁNCHEZ, A.: *El proceso de evaluación y selección de proyectos de investigación y desarrollo.*

SANABRIA GÓMEZ, MANUEL: *La rentabilidad y el riesgo de valor mobiliario.*

Año XXII, núm. 130, noviembre-diciembre 1986.

CAMPBELL, NIGEL; KASE, KIMIO: *El marketing japonés.*

NUENO, PEDRO: *Desmitificando un poco el management japonés.*

ANALES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS MORALES Y POLITICAS

Año XXXVIII, núm. 63, 1986, Madrid.

GONZÁLEZ ALVAREZ, ANGEL: *Introducción al centenario de García Morete.*

GONZÁLEZ MARTÍN, MARCELO: *El Ecumenismo y la Europa unida.*

YVELA GRANIZO, MARIANO: *Síntesis y sentido de la psicología de la inteligencia.*

GARCÍA HOZ, VICTOR: *La educación para la convivencia y la paz.*
OLLERO GÓMEZ, CARLOS: *Transacción política española (De la «Crónica» a la «Sociología política»).*

DIEZ-ALEGRIA GUTIÉRREZ, MANUEL: *Ensueños sobre un ejército europeo.*

FERNÁNDEZ DE LA MORA, GONZALO: *Neocorporativismo y representación política.*

TRUYOL SERRA, ANTONIO: *Comunidades Europeas y Unión Europea.*

SÁNCHEZ AGESTA, LUIS: *La peculiaridad del recurso de amparo y la intervención del juez.*

FUEYO ALVAREZ, JESÚS: *Sobre la inteligencia política.*

GONZÁLEZ PÉREZ, JESÚS: *Inconstitucionalidad de la Legislación Tributaria.*

LÓPEZ RODÓ, LAUREANO: *Los Tribunales Administrativos en la Gran Bretaña.*

ALONSO OLEA, MANUEL: *Aspectos sociales de la Comunidad Económica Europea.*

DE CAMPO URBANO, SALUSTIANO: *¿Hacia una política demográfica española?*

GARRIDO FALLA, FERNANDO: *Consideraciones sobre la burocracia.*

VELARDE FUERTES, JUAN: *Luis Olariaga en su centenario.*

ROJO DDUQUE, LUIS ANGEL: *Convergencias de las políticas económicas europeas.*

LÓPEZ RODÓ, LAUREANO: *Homenaje a Legaz y Lacambra.*

BOLETIN DEL CIRCULO DE EMPRESARIOS

Núm.35, tercer trimestre 1986, Círculo de Empresarios, Madrid.

ALVÁREZ PASTOR, DANIEL: *Las inversiones extranjeras en la nueva legislación.*

CORELLA, IGNACIO: *Política industrial comunitaria.*

LÓPEZ IBOR, ALFONSO: *Las prácticas proteccionistas en la Comunidad Económica Europea.*

MIGUEL, AMANDO DE: *El sujeto colectivo de la actividad empresarial: las «cápitales».*

MONCADA, ALBERTO: *La ecología del empresario.*

C. E.: *Encuesta de coyuntura industrial y financiera. Segundo trimestre, 1986.*

Núm. 36, cuarto trimestre 1986.

ALONSO GARCÍA, MANUEL: *Ambito y alcance de la flexibilidad del mercado laboral.*

CASILDA, RAMÓN: *La banca española y el impacto de adhesión a la CEE.*

MARTÍN, THOMAS ROBERT: *Capitalismo y democracia en España.*

SAGARDOY, JUAN ANTONIO: *Derecho flexible del trabajo o derecho del trabajo flexible. El estado de la cuestión.*

C. E.: *Encuesta de coyuntura industrial y financiera. Tercer trimestre, 1986.*

Núm. extraordinario, diciembre 1986.

CLERCO, WILLY DE: *Las Comunidades Europeas, el sistema multilateral de comercio y la nueva Ronda.*

DUNKEL, ARTHUR: *La Ronda Uruguay: un gran paso hacia adelante.*

MARÍN, MANUEL: *Proteccionismo, crecimiento y competitividad.*

MATUTES, ABEL: *Proteccionismo y Competitividad.*

- GIERSCH, HERBERT: *Un comercio más libre para un crecimiento más rápido.*
- YNOUYE, MINORU: *La política industrial de Japón en relación con el proteccionismo y la competitividad.*
- TIM McNAMAR, R.: *Proteccionismo y Competitividad. (Radiografía de un discurso).*
- CÍRCULO DE ECONOMÍA: *Las nuevas orientaciones del comercio internacional y el sistema de libertad comercial.*
- CÍRCULO DE EMPRESARIOS: *Impacto inicial de la entrada de España en la CEE: obstáculos externos e internos a las estrategias empresariales. (Análisis de una encuesta.)*
- COMMITTEE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT: *El proteccionismo en Estados Unidos: perspectivas económicas y políticas.*
- COMMITTEE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT OF AUSTRALIA: *Australia: Proteccionismo y Competitividad.*
- INSTITUT DE L'ENTREPRISE: *Proteccionismo y Competitividad: una visión francesa.*
- INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT: *Proteccionismo en la República Federal de Alemania.*
- INSTITUTE OF DIRECTORS: *El proteccionismo en la economía del Reino Unido.*
- INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS: *Proteccionismo y desarrollo económico: consideraciones sobre el caso español.*
- KEIZAI DOYUKAI: *Proteccionismo y Competitividad: enfoque japonés.*
- LA FONDATION EUROPEENNE POUR L'ECONOMIE: *Proteccionismo y Competitividad.*
- MOUVEMENT DES MOYENNES ENTREPRISES-ETHIC: *La revolución de la inteligencia.*
- POLICY STUDIES INSTITUTE: *Lugar de trabajo, relaciones industriales y avanzada transformación técnica: implicaciones para la competitividad y el proteccionismo.*
- STUDIEFORBUNDET NÄRINGSLIV OCH SAMHÄLLE: *La economía política del sector alimentario: el caso de Suecia.*
- VAN DER KLUGT, C. J.: *Sobre las políticas que afectan al proteccionismo y a la competitividad.*
- NECCI, ANTONIO L.: *Nuevos enfoques de la competitividad.*
- PRUSSIA, LELAND S.: *¿Proteccionismo o competitividad? La dimensión de la deuda en el comercio mundial.*
- RIVERSO, RENATO: *La importancia de un mercado abierto para la industria de la tecnología de la información en Europa.*
- STANKARD, FRANCIS X.: *El mercado financiero español: un ejemplo de eliminación de obstáculos en favor del comercio global.*
- vés de los ciclos posteriores a 1960: el camino de la internacionalización.
- ROS, JACINTO: *A la ocasión la pintan calva.*
- SANTILLANA, IGNACIO: *Posicionamiento económico español en 1986.*
- SOLÉ, JOSÉ MANUEL: *La restricción interna: eficiencia regulatoria y política redistributiva.*
- TORIBIO, JUAN JOSÉ: *Política económica para la adaptación a la CEE.*
- VELARDE, JUAN: *Perspectiva otoñal de la economía española.*

BOLETIN DE ESTUDIOS ECONOMICOS

Vol. XLI, núm. 129, diciembre 1986 (cuatrimestral),
Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas,
Universidad Comercial de Deusto, Bilbao.

- VILLANUEVA, JUAN PABLO DE: *Empresa y comunicación.*
- TOLEDO UGARTE, PEDRO: *La empresa creativa.*
- RICA BASAGOITI, JOSÉ MIGUEL DE LA, PRESIDENTE DE PETRONOR: *La responsabilidad social de la empresa y del empresario.*
- MUNOZ ARMERO, ANTONIO: *Hacia una nueva concepción del sector primario: empresas modernas en el sector hortofrutícola.*
- BURGOS MARIN, JUAN LUIS: *Perspectivas de las industrias básicas.*
- GUASCH MOLINS, MANUEL: *La evolución de la economía hacia el sector servicios.*
- LÓPEZ ALVAREZ, RICARDO: *Conclusiones finales.*
- GUALLARTE, CARLOS; ESCORSA, PERE: *Parques tecnológicos y tecnópolis: la experiencia internacional.*
- ARNEDO ORBAÑANOS, MIGUEL ANGEL: *El banco europeo de inversiones: su contribución al desarrollo.*
- CHURRUCA ARRIZABALAGA, ESTEBAN: *¿Existen estrategias de organización empresarial para superar la crisis económica?*
- BORDA ELEJABARRIETA, JAVIER: *Conceptos de teoría de sistemas. Aplicación a la empresa de un entorno de nuevas tecnologías.*
- ABASCAL FERNÁNDEZ, ELENA: *El análisis factorial de correspondencias aplicadas al marketing.*
- ORUDUNA DÍEZ, LUIS: *El desarrollo de la empresa capitalista y el equilibrio del mercado.*

Núm. extraordinario, diciembre 1986.

- ARGANDOÑA, ANTONIO: *Especialización y estructura productiva en España.*
- CALLEJA, ANSELMO: *La adhesión de España a la CEE: algunos cambios necesarios.*
- FOLGADO, JOSÉ: *España en la CEE, bautismo de fuego.*
- GALA, MANUEL: *¿Es necesaria una nueva política económica?*
- GAMIR, LUIS: *Después de la entrada en el Mercado Común.*
- GARCÍA-DURÁN, JOSÉ ANTONIO: *Sin fronteras, sin miedo.*
- GRANELL, FRANCESC: *La reubicación de España en la economía internacional.*
- HAY, JORGE: *Una política económica para competir internacionalmente.*
- LEBLANC, OSCAR: *Tribunal libre.*
- MARCO, LUIS: *Internacionalización de la economía española: una estrategia de la información.*
- MERIGÓ, EDUARDO: *La liberalización imprescindible.*
- PÉREZ DE CALLEJA, ANTON: *La integración exterior como proceso de aprendizaje.*
- RODRÍGUEZ, JULIO: *La evolución de la economía española a atra-*

Vol. XLII, núm. 130, abril 1987

- LARA, BLAS: *La nueva ciencia del management y las Facultades de Empresariales.*
- GAMIR CASARES, LUIS: *La política económica y los juicios de valor: un resumen de la situación actual.*
- BALLESTERO, ENRIQUE; ROMERO, CARLOS: *Conexiones metodológicas y aplicaciones de modelos en economía de la empresa: algunos ejemplos.*
- GARCÍA ECHEVARRIA, SANTIAGO: *La empresa española ante el reto de la competitividad. Una respuesta estratégica.*
- CÁMARA, DIONISIO: *El desarrollo del concepto de marketing y de sus herramientas de gestión.*
- REQUEIJO, JAIME: *La estrategia comercial exterior de España: un breve apunte.*
- CAÑIBANO, LEANDRO: *Contabilidad financiera e información empresarial: problemas actuales.*
- ESTEBAN, ALBERTO: *La función de personal en la empresa en un contexto de exigencias de renovación y adaptación.*
- SUÁREZ SUÁREZ, ANDRÉS-SANTIAGO: *Sobre la teoría financiera de la empresa y algunas cosas más.*

- ONTIVEROS BAEZA, EMILIO: *Internacionalización bancaria y mercados financieros externos.*
 ROA, ANGEL LUIS; SÁNCHEZ RODADO, ANTONIO: *Los costes de transformación en el sistema bancario: una aproximación.*

CIUDAD Y TERRITORIO

Núm. 67, enero-marzo 1986 (trimestral), Instituto de Estudios de Administración Local (IEAL), Madrid.

- RIBAS, MANUEL: *Aportación al debate sobre un conflicto imposible.*
 SERRANO RODRÍGUEZ, ANTONIO: *Crisis de planificación, crisis de personalidad, crisis ideológica o crisis social.*
 FERNÁNDEZ ALBA, ANTONIO: *De la arquitectura en la ciudad del siglo XXI.*
 LEAL MALDONADO, JESÚS: *El urbanismo y las ciencias sociales.*
 PECOURT, JUAN: *El diseño urbano como filosofía del planeamiento.*
 GARCÍA-PABLO RIPOLL, JOSÉ M.: *Formalizaciones e intervenciones arquitectónicas dentro del planteamiento. El caso de Madrid.*
 ZORRILLA, RAFAEL: *Política de suelo y reindustrialización en Madrid.*
 LLORCA, ALVARO; RUIZ, MANUEL: *Factores físicos que rigen la estructura de usos en un territorio: el caso de Madrid.*
 CARAVACA, INMACULADA; CRUZ, JOSEFINA, y MARCHENA, MANUEL: *Estructura demográfica y organización urbana en la ciudad de Sevilla.*

Núm. 68, abril-junio 1986.

- MARTÍNEZ DEL RÍO, NICOLASA: *Análisis de los asentamientos de montaña: Posible clasificación de los mismos.*
 MARTÍNEZ RODRÍGUEZ, MANUEL: *Cambio económico y reforma interior urbana: La Gran Vía de Granada, 1890-1925.*
 UREÑA FRANCÉS, JOSÉ M.º: *Inversiones y planificación territorial: Un planteamiento hipotético.*
 SANZ MENÉNDEZ, LUIS: *El papel del Estado en la industrialización de zonas rurales. El caso de la Costa de Lugo.*
 VINUESA ÁNGULO, JULIO; SÁNCHEZ-FAYOS, TERESA; QUIETE, ANA: *La operación de remodelación de barrios en Madrid.*
 LÁZARO ARAUJO, LAUREANO: *Teoría y práctica del Fondo de Compensación Internacional.*
 BLASCO ESQUINAS, BEATRIZ: *Aproximación a algunos aspectos urbanísticos de las ordenanzas de Teodoro Ardemans.*
 MARTÍN GARCÍA, ANTONIO: *Divisiones territoriales básicas y primarias en la ciudad de Sevilla: Condiciones para una ordenación funcional de su espacio urbano.*

CRONICA TRIBUTARIA

Núm. 55, 1985, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

- AGULLO AGUERO, ANTONIA: *El IVA y los profesionales.*
 ARAMBURU URTASUN, MIGUEL: *El ajuste de la recaudación por el IVA en Navarra.*
 ARNAU ZORROA, FRANCISCO: *Administración de los tributos cedidos a las Comunidades Autónomas.*
 CUTILLAS TORNS, JOSÉ M.º: *Sujeción de la finca rústica al Impuesto Municipal de Plusvalía.*
 DELGADO PACHECO, ABELARDO; ALONSO FERNÁNDEZ, FELIPE: *Notas al Real Decreto 2.402/1985, de 18 de diciembre, por el que se*

- regula el deber de expedir y entregar factura que incumbe a empresarios y profesionales.*
 DOMÍNGUEZ, JOSÉ M.º; MOLINA, AGUSTÍN; SÁNCHEZ, JOSÉ: *Matrimonio y neutralidad en el Impuesto sobre la Renta.*
 GAGO RODRÍGUEZ, ALBERTO: *La exención de los incrementos patrimoniales por reinversión en una nueva residencia habitual.*
 GONZÁLEZ SÁNCHEZ, MANUEL: *El interés de demora en materia tributaria.*
 MENÉNDEZ HERNÁNDEZ, JOSÉ: *Los préstamos hipotecarios y su tributación en la Ley reguladora del IVA.*
 PELEGRI Y GIRÓN, JUAN: *Las reclamaciones económicas-administrativas y los tributos locales.*
 YERSIN, DANIELLE: *Aspectos fiscales del «leasing» financiero.*
 ELIZALDE Y AYMERICH, PEDRO DE: *Setencia constitucional sobre el recargo municipal en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: Problemas de ejecución.*
 VILLOTA GIL-ESCOIN, PALOMA DE: *Los impuestos durante el bienio progresista (1855-56).*
 ESTEBAN MARINA, ANGEL: *Impuesto sobre Sociedades: donaciones al fondo de reversión.*
 GONZÁLEZ PÁEZ, EDUARDO: *Organo competente para asumir las competencias de Jurado Tributario suprimido.*
 PELEGRI Y GIRÓN, JUAN: *Coordinación o estanqueidad en la valoración de bienes imponibles.*
 PELEGRI Y GIRÓN, JUAN: *Sobre la retroactividad de las sentencias declarativas de inconstitucionalidad.*
 BALADA OLIVERAS, MARÍA; y otros: *Tributos Municipales.*

Núm. 56, 1986

- ADAN SANMATEO, JOSÉ: *Tributación de operaciones crediticias.*
 BÁRBARA LLAURADO, REMIGIO DE: *Las rentas vitalicias en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.*
 CABRERA PÉREZ-CAMACHO, MIGUEL: *El nuevo Reglamento de la Inspección de Tributos.*
 CARBAJO VASCO, DOMINGO: *Transferencia de activos hacia fuera de una Jurisdicción Fiscal.*
 ELÍAS-OSTUA Y RIPOLL, RAÚL DE: *Actualidad de la sociedad unipersonal de responsabilidad limitada.*
 FONSECA CAPDEVILA, ENRIQUE: *La devolución de ingresos indebidos y el principio de legalidad.*
 GATOO DE ECHARRI, JOAQUÍN: *Las indemnizaciones por despido o cese en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.*
 PEÑA VELASCO, GASPARD DE LA: *El delito de fraude o malversación de subvenciones o desgravaciones.*
 PÉREZ HERRERO, LUIS: *El IVA, el concierto con el País Vasco y el convenio con Navarra.*
 PETIT MASSANA, JAIME: *RPF: Tratamiento de los elementos patrimoniales ocultos, de los rendimientos irregulares y de los incrementos y disminuciones patrimoniales.*
 PONT MESTRES, MAGIN: *Delimitación de los conceptos de gasto necesario y liberalidad en el marco del ordenamiento tributario.*
 POZUELO YVANCOS, ENRIQUE: *El cánón de superficie de minas.*
 RECUERO ASTRAY, JOSÉ RAMÓN: *La controvertida exención de los préstamos hipotecarios en el Impuesto de actos jurídicos documentados.*
 SCHICK, WALTER: *Sobre dos problemas del Derecho fiscal alemán: la retroactividad y los conflictos entre el Derecho europeo y el Derecho fiscal nacional.*
 REVUELTA DEL PERAL, JAVIER: *Bonificaciones tributarias temporales en concesiones administrativas: supresión y derechos adquiridos.*
 LOZANO ROMERAL, DIEGO: *Comisionista o trabajador por cuenta ajena.*
 LÓPEZ CEJUDO, JOSÉ MANUEL: *Comentarios de Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.*

- BANACLOQUE PÉREZ, JULIO: *Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.*
- GONZÁLEZ PÁEZ, EDUARDO: *Petición de devolución de ingresos por autoliquidaciones tributarias con error de derecho.*
- PELEGRÍ Y GIRÓN, JUAN: *Bonificaciones tributarias en leyes no tributarias.*
- ESTEBAN MARINA, ANGEL: *Impuestos sobre sociedades: efectos fiscales de ciertos asientos contables y del traspaso de reservas.*
- CAYON GALLARDO, ANTONIO: *Limitaciones al llamado «principio» de estanqueidad tributaria.*
- PÉREZ ROYO, FERNANDO: *Sobre los ajustes fiscales por operaciones vinculadas.*

CUADERNOS DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

Núm. 17, enero 1986, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga, Málaga.

- RUIZ, G.: *Presentación.*
- MONTER SERRANO, C.: *El análisis económico-estructural del pensamiento de H. von Thünen.*
- GARCÍA LIZANA, A.: *A propósito de la obra y el método de von Thünen.*
- NARVÁEZ BUENO, A.: *La génesis del estudio de los problemas agrícolas en von Thünen.*
- RODRÍGUEZ ALCAIDE, J. J.: *Aspectos locacionales de las explotaciones agrarias.*
- BRAKE, K.: *V. Thünens bedeutung für die Raumstruktur-Theorie.*
- BRAKE, K.: *El significado de von Thünen en la Teoría sobre la estructura espacial.*
- CUADRA, I. DE LA: *Von Thünen y el significado científico de las etapas sucesivas en la economía espacial.*
- ROBINE, MICHEL: *Karl Heinrich Rau (1792-1870). Pionero de la teoría de las áreas de mercado.*
- CANTÓN, R.; GARCÍA, J.; LEÓN, F.; RICO, J.; TORCAL, D.: *La vida y la obra de Johann Heinrich von Thünen (1783-1850): Rasgos generales y fuentes bibliográficas.*
- ALBA RAMÍREZ, A.; VELASCO PÉREZ, R.: *Raúl Prebisch: Una síntesis de su obra.*

CUADERNOS DE ECONOMIA

Vol. XIV, núm. 40, mayo-agosto 1986 (cuatrimestral), Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona, Barcelona.

- ANTO, J. M.^a, y otros: *Estudio empírico del impacto de factores sanitarios y no sanitarios sobre el nivel de salud.*
- ARCARONS, JORDI: *Automatización en la valoración de la capacidad predictiva en los modelos de series temporales.*
- BARCELÓ, ALFONS; SÁCHEZ, JULIO: *Inputs distinguidos y patrones de valor locales.*
- BOSCH ROCA, NURIA: *Incidencia del Impuesto Local sobre la Renta.*
- PUIG I JUNOY, JAUME: *Gasto hospitalario y políticas de contención de costes.*
- PUIG RAPOSO, MIQUEL: *Teoría del ciclo económico. Una revisión.*
- CARONA RAMÓN, JUAN FRANCISCO: *Límites a la redistribución.*
- MARIÑO CASTRO, JOSÉ RAMÓN: *Índice de paridad y beneficios por explotación agraria.*
- PERPINYA I GRAU, ROMA: *Razón-vida en la economía.*

Vol. XIV, núm. 41, septiembre-diciembre 1986.

- ARGEMI, LL; TORRENT, R.: *Esquemas de interdependencia y visiones teóricas.*
- BARCELÓ, ALFONS: *Teorema sobre bienes autorreproducibles y teorías del valor.*
- GÁMEZ AMIAN, CONSUELO; NAVARRO GÓMEZ, LUCÍA: *Estimación de un modelo monetario del tipo de cambio de la peseta con expectativas racionales.*
- LASSIBILLE, GERARD: *Educación y agricultura a tiempo parcial.*
- MARTÍNEZ PEINADO, JAVIER: *Marxismo y dinámica demográfica.*
- RUIZ DEL PORTAL BRAVO, FRANCISCO JAVIER: *Bienestar social e impuestos sobre la renta.*
- CASTELLS OLIVERES, ANTONI, y LÓPEZ CASANOVAS, GUILLEM: *Algunas consideraciones en torno al déficit público y a su análisis.*
- CORONA RAMÓN, JUAN FRANCISCO: *La ilusión de la deuda pública.*

CUADERNOS ECONOMICOS DE ICE

Núm. 33, 1986/2, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

- PÁLLA, ERNÓ: *La multiplicidad de las sendas de equilibrio en distintos modelos monetarios dinámicos.*
- SARGENT, T. J.; WALLACE, N.: *La estabilidad de los modelos de dinero y crecimiento con previsión perfecta.*
- CALVO, GUILLERMO A.: *La estabilidad de los modelos de dinero y previsión perfecta: un comentario.*
- BARRO, ROBERT J.: *Las expectativas racionales y el papel de la política monetaria.*
- BENHABIB, JESS; MIYAO, TAKAHIRO: *Algunos nuevos resultados sobre la dinámica en el modelo generalizado de Tobin.*
- SIDRAUSKI, MIGUEL: *Elección racional y modelos de crecimiento en una economía monetaria.*
- BROCK, WILLIAM: *Un modelo simple de previsión perfecta.*
- CALVO, GUILLERMO A.: *Sobre modelos de dinero y previsión perfecta.*
- OBSTFELD, M.; ROGOFF, K.: *Hiperinflaciones especulativas en modelos de maximización: ¿podemos evitarlas?*
- OBSTFELD, MAURICE: *Equilibrios estables múltiples en un modelo optimizador con previsión perfecta.*
- SANTOS SANTOS, MANUEL: *Sobre la existencia del equilibrio monetario en modelos con funciones intertemporales de utilidad de horizonte infinito.*

Núm. 34, 1986/3.

- HUERTA, EMILIO: *Estructura de mercados e integración vertical de empresas.*
- JIMÉNEZ-RIDRUEJO, Z.: *Contratación multiperiodica en el mercado de trabajo en modelos de economía abierta.*
- MANRESA, A.; NOYOLA, P. J.; POLO, C.; SANCHO, F.: *Una introducción a los modelos de equilibrio general aplicado.*
- GARCÍA; RAYMOND, J. L.; VALDÉS, T.: *La detección del fraude en la imposición sobre la renta: un análisis microeconómico.*
- MARTÍNEZ, CARLOS: *Errores de especificación en la forma funcional y contrastes de separabilidad: una aplicación a la industria manufacturera española.*
- MOLTO, M. L.; URIEL, E.: *Análisis bayesiano de la incidencia del paro masculino en la demanda de empleo femenino.*

CUENTA Y RAZON

Núm. 24, julio-septiembre 1986, Fundación de Estudios Sociológicos (FUNDES), Madrid.

- SÁENZ DE MIERA, ANTONIO: *Las Fundaciones españolas en el contexto social de nuestro tiempo.*
MARIAS, JULIÁN: *Propuestas culturales a las Fundaciones españolas.*
GRANDE COVIAN, FRANCISCO: *Propuestas del mundo de la ciencia a las Fundaciones.*
PABLO, LUIS DE: *Propuestas culturales a las Fundaciones españolas. El arte y las Fundaciones.*
SANTESMASES, JOSÉ MARÍA: *El desafío tecnológico en España: papel de las Fundaciones.*
FUENTES QUINTANA, ENRIQUE: *Propuestas a las Fundaciones desde las Ciencias Sociales.*
SÁENZ DE MIERA, ANTONIO: *Las Fundaciones y la sociedad española.*
FERNAUD, PEDRO: *La dimensión africana de Canarias.*
USCATESCU, JORGE: *Pirandello y la reinención del teatro.*
ABAD, FRANCISCO: *Sobre los caracteres de la filosofía española.*
JIMÉNEZ MARTOS, LUIS: *El VIII Congreso Mundial de los Poetas.*

Núm. 25, octubre-diciembre 1986.

- MARIAS, JULIÁN: *La pervivencia de Unamuno.*
AZAOLA, JOSÉ MIGUEL DE: *Las tres guerras civiles de Unamuno.*
GARCÍA QUEIPO DE LLANO, GENEVEVA: *Unamuno en 1930-1931: el regreso de un símbolo.*
ALCAIDE INCHAUSTI, JULIO: *Balace económico de cuatro años de Gobierno socialista.*
DÍEZ NICOLÁS, JUAN: *Análisis y consecuencias de las elecciones generales de 1986.*
TOHARIA, JOSÉ JUAN: *Tras las elecciones sin apenas novedad en el frente.*
JERÉZ, RICARDO; RÍOS, AMADOR DE LOS: *La educación en los próximos años.*
TUSELL, JAVIER: *Nuevas perspectivas.*
COMA, MANUEL: *Seguridad europea y armas nucleares.*
RUÍZ PÉREZ, PEDRO: *Borges, hacedor de ficciones. Una guía del laberinto.*
SINOVA, JUSTINO: *La servidumbre ideológica.*
BENAVENT, EMILIO: *En el centenario de Angel Herrera.*
CARPINTERO, HELIO: *José Luis Pinillos y la cultura española.*
ESCOLAR, HIPÓLITO: *La producción editorial durante la guerra civil.*
MARTÍNEZ NOVILLO, ALVARO: *Henry Moore y la escultura monumental del siglo XX.*

DEBATS

Núm. 17, septiembre 1986, Institutió Alfons El Magnanim, Diputació de Valencia, Valencia.

- ALEXANDRE, JOSÉ: *La fotografía a València. Aproximació històrica.*
PICO, JOSEPH: *País Valencià: Sociología de la sociología.*
TAGUIEFF, PIERRE-ANDRÉ: *La identidad francesa y sus enemigos. Las nuevas migraciones y las contradicciones de la economía mundial. (Entrevista con Samir Amín.)*
BADALONI, NICOLA: *Racismo, Fascismo, Nazismo.*
LERNER, GAD: *Italia y el racismo. Itinerario de un inmigrado clandestino.*
PERROT, CHRISTIAN: *¿Adonde llevan los ghettos?*
SAN ROMÁN, TERESA: *El conflicto racista.*

MILLÁN, JESÚS: *La diversidad de la respuesta obrera en el siglo XIX.*

BREULLY, JOHN: *Una comparación del movimiento obrero político en Gran Bretaña y Alemania entre 1850 y 1875.*

POLLARD, SIDNEY: *Inglaterra: el pionero no revolucionario.*

CANETTI, ELIAS; ADORNO, THEODOR, W.: *Diálogo sobre las masas, el miedo y la muerte.*

WALLRAFF, GÜNTER: *Cabeza de turco.*

PERRAULT, GILLES: *Günter Wallraff: la voz de los sin voz.*

Núm. 18, diciembre 1986.

SCHORSKE, CARL E.: *La cultura estética en Austria, 1870-1914.*

DURIGEL, GÜNTER: *Viena, la formación de una ciudad.*

MEISSL, GERHARD: *Economía y sociedad en la Viena del cambio de siglo.*

MADERTHNER, WOLFGANG; MATTL, SEEGFRIED: *El movimiento obrero socialdemócrata en Austria.*

HOFMANN, WERNER: *Gustav Klimt.*

LEOPOLD, RUDOLF: *Egon Schiele.*

BISANZ, HANS: *Oskar Kokoschka.*

HAIKO, PETER: *Otto Wagner, Adolf Loos y el historicismo vienés.*

MARCHETTI, MARÍA: *Josef Hoffmann, un artista entre el pasado y el futuro.*

WAGNER, MANDRED: *La música en Viena hacia 1900. Universalidad, tradición, progreso.*

BLAUKOPF, HERTA: *Gustav Mahler. Compositor y director de ópera.*

WAGNER, NIKE: *La literatura.*

DINKLAGE, KARL: *Robert Musil, 1880-1942.*

KAUFHOLZ, ELIANE: *Los sonámbulos de Hermann Broch.*

DVORAK, JOSEF: *La revolución en el diván. Psicoanálisis y Jugendstil.*

MOSEY, JONNY: *Antisemitismo y sionismo en la Viena de fin de siglo.*

KREISSLER, FELIX: *Víctor Adler y el austromarxismo.*

FISCHER, KURT: *La filosofía, 1895-1918.*

NEDO, MICHAEL: *Ludwig Wittgenstein y el tratado lógico-filosófico.*

DURIGEL, GÜNTER: *Viena durante la primera guerra mundial.*

SELIGER, MAREN: *La política de Viena la Roja.*

WEBER, FRITZ: *La crisis de 1929 en Austria.*

CULLIN, MICHAEL: *El final de una república: los años treinta.*

FRANCIS, MARK: *La inteligencia austriaca en el exilio: Kelsen, Schumpeter y Hayek.*

DESARROLLO. Semillas de Cambio. Comunidad Local a través del Orden Mundial

Núm. 2-3, 1986 (cuatrimestral), Sociedad Internacional para el Desarrollo, Madrid.

GUZMÁN URIBE, GABRIEL: *Homenaje a Prebisch.*

TRIFFIN, ROBERT: *Los tipos de cambio y el dólar.*

LOMBARDI, RICHARD: *La trampa de la deuda.*

ESPIÑOZA CARRANZA, JORGE: *Situación económica latinoamericana, deuda externa y perspectivas.*

GUETTA, ALDO: *Soluciones desde la perspectiva del FMI.*

GARCÍA, ALAN: *Discurso ante la XL Asamblea General de las Naciones Unidas.*

GRIFFITH-JONES, STEPHANY: *Evaluando soluciones a la deuda.*

HIRSCHMAN, ALBERT: *Auge y ocaso de la economía del desarrollo.*

SETHI, J. D.: *La ciencia económica, en apuros.*

CLAUSEN, ALDEN W.: *Capitales extranjeros para el desarrollo.*

HART, JUDITH: *Una respuesta: si yo me sentara frente a usted.*

JOLLY, RICHARD: *El ajuste con rostro humano.*
 MESA REDONDA NORTE-SUR DE LA SID: *Declaración de Salzburgo sobre ajuste y crecimiento con desarrollo humano.*
 SAHLINS, MARSHALL: *La sociedad de la abundancia original.*
 BERTI, LAPO: *De los orígenes de la sociedad de mercado.*
 CAILLE, ALAIN: *Dos mitos: escasez y racionalidad.*
 ARIZPE, LOURDES: *Es necesario un nuevo paradigma.*
 LUTZ, MARK: *Hacia una economía humanística del desarrollo.*
 ESTEVA, GUSTAVO: *Un nuevo llamamiento a la celebración.*
 PISANI, EDGAR: *Un programa de la SID. Unidad y diversidad del mundo.*

ECONOMIA INDUSTRIAL

Núm. 249, mayo-junio 1986, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

PEÑA, JAVIER DE LA: *La adhesión de España a la CEE y la industria petroquímica.*
 BOSH, FERNANDO: *Influencia de la reducción de los precios del crudo en la industria petroquímica.*
 ANGLADA, SALVADOR: *La petroquímica e Europa occidental desde la crisis del setenta y tres.*
 DÍAZ, SEGUNDO: *Estructura de la industria petroquímica española.*
 SERRATOSA, JOSÉ M.^o; MUNERA, GUILLERMO; ISAC, JOSÉ M.^o: *Líneas generales para un programa nacional de nuevos materiales.*

Núm. 250, julio-agosto 1986.

REINOSO, VICTORIANO: *La electricidad en el contexto energético.*
 FABRA UTRAY, JORGE: *Sector eléctrico: costes de generación y restricciones sociales.*
 BEATO, PAULINA: *Optimización de la generación de energía eléctrica.*
 ONTIVEROS, EMILIO: *Desequilibrios en la estructura financiera del sector.*
 SAN PEDRO, JOSÉ LUIS: *Análisis económico-financiero del sector eléctrico.*
 TORRERO MAÑAS, ANTONIO: *El sector eléctrico en la Bolsa.*
 VILA DESPUJOL, MIGUEL: *Flujos internos entre las empresas del sector eléctrico.*
 SARMIENTO, FABIO: *Perspectivas tecnológicas en la generación y transporte de energía eléctrica.*
 FERNÁNDEZ, MATILDE: *Un acuerdo marco articulado para el sector eléctrico.*
 E. I.: *El sector eléctrico en 1985.*
 SANZ, RICARDO: *Encuesta sobre inversión en la industria.*

ECONOMISTAS

Núm. 21, agosto-septiembre 1986 (bimestral), Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.

VELARDE FUERTES, JUAN: *Las escuelas españolas de economía y el estropicio de la Guerra Civil.*
 CARRERAS, ALBERT: *Consecuencias a largo plazo de la Guerra Civil sobre la industria española.*
 BARCIELA, CARLOS: *Los efectos de la Guerra Civil sobre la agricultura.*
 MARTÍN ACEÑA, PABLO: *Las consecuencias de la Guerra Civil: dinero, finanzas y comercio exterior.*

COMÍN, FRANCISCO: *El presupuesto del Estado tras la Guerra Civil: dos pasos atrás.*
 TORRERO MAÑAS, ANTONIO: *La utilización interna de los recursos financieros en la economía española. Reflexión desde una óptica keynesiana.*
 ESPINA, ALVARO: *1982-1986: La política de empleo va por buen camino.*

Núm. 22, octubre-noviembre 1986.

BARDAJÍ, RAFAEL LUIS: *De la industria de armas a una nueva industria de la defensa. (Algunas reflexiones sobre el caso español.)*
 GRASA, RAFAEL; MIR, PERE: *Aspectos tecnológicos de la política de defensa española.*
 THORSSON, LINGA: *Desarme y reconversión: el informe Thorsson.*
 ZALDÍVAR, CARLOS ALONSO: *Reikiavik y los delfines.*
 VILLALBA VILA, DANIEL: *Los sistemas expertos y su aplicación a la empresa.*
 COSTA CUBERTA, MERCE: *La oferta del bienestar: Provisión de servicios sociales y de bienestar.*

Núm. 23 (extraordinario), diciembre 1986-enero 1987.

ROJO, LUIS ANGEL: *El marco internacional.*
 FUENTES QUINTANA, ENRIQUE: *La España divergente.*
 VELARDE FUERTES, JUAN: *1986, o el año que nos quisimos pasar de listos.*
 TAMAMES, RAMÓN: *La economía española en perspectiva, entre 1986 y 1987.*
 SEGURA, JULIO: *Notas marginales al debate económico en 1986.*
 VERGARA, JOSÉ M.: *1986: Pinceladas económicas.*
 MORALES, REMEDIOS: *La balanza de pagos por cuenta corriente en 1986.*
 DEHESA, GUILLERMO DE LA: *Sector exterior, reservas y empleo. Algunas observaciones.*
 BURGOS, JAVIER; RUIZ, JOSÉ JUAN: *España y la CEE. Impacto de la adhesión sobre los flujos comerciales.*
 FUENTE, EMILIO DE LA: *Las relaciones económicas España-América Latina, 1986.*
 CUERVO-ARANGO, CARLOS; SORIANO, FRANCISCO JAVIER: *Sobre el pagaré y otras deudas públicas en 1986.*
 TORRERO MAÑAS, ANTONIO: *El año bursátil.*
 BERGES LOBERA, ANGEL: *El segundo mercado bursátil.*
 ONTIVEROS, EMILIO: *Mercados internacionales: madurez de los nuevos instrumentos crediticios.*
 BORRELL FONTELLES, JOSÉ: *1986: El año de la aplicación del IVA y del acuerdo sobre la financiación autonómica.*
 GONZÁLEZ-PÁRAMO, JOSÉ M.: *El déficit del Estado en 1986 y su financiación.*
 PABLO ESCOBAR, LAURA DE; VALIÑO CASTRO, AURELIA: *Los Presupuestos Generales del Estado: algunos datos de su reciente ejecución.*
 RODRÍGUEZ ONDARZA, JOSÉ ANTONIO; RUBIO GUERRERO, JUAN JOSÉ: *Evolución reciente de la imposición indirecta en España.*
 RODRÍGUEZ RONDARZA, JOSÉ ANTONIO; RUBIO GUERRERO, JUAN JOSÉ: *Balance de la imposición directa en 1986. Perspectivas para 1987.*
 MELGUZO SÁNCHEZ, ANGEL: *El nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas.*
 MALO DE MOLINA, JOSÉ LUIS: *Los resultados durante 1986 de la política de empleo.*
 ALBARRACÍN, JESÚS: *La política de empleo y las perspectivas desalentadoras del paro.*
 FINA, LLUIS; TRULLEN, JOAN: *Presente y futuro de los pactos sociales.*

HERCE, JOSÉ A.: *Seguridad Social y fondos de pensiones en la España comunitaria.*

TIO SARALEGUI, CARLOS: *La agricultura, un año después de la integración en Europa.*

JORDANA BUTTICAZ, JORGE: *La industria alimentaria española en 1986.*

SUMPSI, JOSÉ M.^a: *La política de estructuras entre la consolidación del Estado de las Autonomías y la adhesión a la CEE.*

LAMO DE ESPINOSA, JAIME: *Precios agrarios e IPC en 1986.*

FERNÁNDEZ TOMÁS, J. GONZALO: *La protección del medio natural en el sector agrario.*

PÉREZ SIMARRO, RAMÓN: *La industria y la política industrial en 1986.*

PETITBÓ I JUAN, AMEDEU: *Notas sobre la política industrial española en 1986.*

FERNÁNDEZ CUESTA, NEMESIO: *La política energética desde la perspectiva de 1986.*

ALCAIDE, CARMEN: *Evolución del comercio interior en 1986: un año expansivo.*

FIGUEROLA PALOMO, MANUEL: *El turismo en 1986: un nuevo récord histórico.*

CUADRO ROURA, JUAN R.: *Sector transportes: avances y contrastes.*

DURÁN HERAS, ALMUDENA; COLL CUOTA, PILAR: *La sanidad en 1986.*

CORUGEDO, INDALECIO: *Algunos aspectos económicos sobre el desarrollo de la LRU.*

GONZÁLEZ-TORRES, JAIME: *España y la liberalización del comercio internacional de servicios.*

ESTEFANÍA, JOAQUÍN: *Cambios en la clase empresarial.*

MOCHÓN MOCILLO, FRANCISCO: *La competitividad de la empresa española en 1986.*

MONZÓN DE CÁCERES, JAVIER: *Condicionantes financieras de la actividad empresarial en 1986.*

CUERVO GARCÍA, ALVARO: *La empresa pública en 1986. El cambio organizativo pendiente y la mejora de resultados.*

VALERO, FRANCISCO J.: *¿Un año para el optimismo empresarial?*

RUIZ-CASTILLO, JAVIER: *1986: Un año de transición para el sistema estadístico nacional.*

POVEDA, VICENT: *Economía española. Bancos de Datos de acceso público.*

PÉREZ SIMARRO, RAMÓN: *Renovación de las encuestas de opiniones empresariales del MINER.*

LLORENTE, JOSÉ RAMÓN: *La encuesta sobre el empleo sumergido.*

SÁNCHEZ DE LERIN, RAMIRO: *Auditoría y Comunidad Económica Europea.*

FERNÁNDEZ MONTES, FRANCISCO: *Los economistas y el Derecho Concursal.*

DURANDEZ ADEVA, ANGEL: *Ayer, hoy y mañana de la auditoría.*

FOLGUERA CRESPO, JOSÉ: *Sociedades profesionales de economistas.*

CALLEJÓN, M. EUGENIA: *Las noticias económicas del año.*

GIL GARCÍA, FRANCISCO J.: *Nueva Delhi, crónica de un Congreso.*

Núm. 24, febrero-marzo 1987.

FERNÁNDEZ CORDÓN; JUAN ANTONIO: *La fecundidad reciente en España.*

MIGUEL CASTAÑO; CARMEN DE; AGÜERO MENÉNDEZ, ISABEL: *Perspectivas demográficas y oferta de fuerza de trabajo.*

BOSCH, ANTONI; ESCRIBANO, CARLOS: *Morir menos, vivir peor —La Seguridad Social enferma de buena salud.*

RODRÍGUEZ LÓPEZ, JULIO: *La vivienda en 1986.*

VÁZQUEZ BARQUERO, ANTONIO: *Industrialización local. Pasado, presente y futuro.*

AZQUETA, DIEGO: *Subdesarrollo, agricultura e industria.*

VELARDES FUERTES, JUAN: *José Castañeda Chornet, economista.*

ESTUDIOS DE HISTORIA SOCIAL

Núm. 32-33, enero-junio 1985 (trimestral), Instituto de Estudios de Sanidad y Seguridad Social, Madrid.

ARRANZ, LUIS: *La ruptura del PSOE en la crisis de la Restauración: el peso del octubre ruso.*

GÓMEZ-NAVARRO, JOSÉ LUIS: *La Unión Patriótica: análisis de un partido del poder.*

CABRERA, MERCEDES: *El testamento político de Antonio Maura.*

GABRIEL, PERE: *La población obrera catalana, ¿una población industrial?*

CASTELL, LUIS: *Una aproximación al conflicto social en Guipúzcoa, 1890-1923.*

ABELLO, TERESA; OLIVE, ENRIC: *El conflicto entre la CNT y la Familia Urales-Montseny, en 1928. La lucha por el mantenimiento del anarquismo puro.*

CARRO, LEANDRO: *Escritos autobiográficos y En torno a mis recuerdos sobre el movimiento obrero comunista de Euzkadi. (Presentación de Juan Carlos Jiménez de Aberasturi).*

ESTUDIOS SOBRE CONSUMO

Año III, núm. 8, septiembre 1986, Instituto Nacional de Consumo, Ministerio de Sanidad y Consumo, Madrid.

QUINTELA GONCALVES, MARÍA TERESA: *El principio de defensa de los consumidores y usuarios en el ordenamiento jurídico español.*

NIETO, ALEJANDRO: *Competencias de las Diputaciones provinciales en materia de consumo.*

SANROMÁ ALDEA, JOSÉ: *El papel del abogado en la defensa del consumidor.*

BANDO CASADO, HONORIO-CARLOS: *Evolución histórica de la protección de la salud en España: desde 1912 hasta la Ley General de Sanidad (1986).*

RAMOS BARRADO, ANTONIO: *La industria española de automoción: cambios tras la crisis.*

BUESA, MIKEL: *Servicios públicos y defensa del consumidor.*

ZUFIAUR, JOSÉ MARÍA: *El papel de los sindicatos en la defensa del consumidor.*

Año III, núm. 9, diciembre 1986.

CRUZ ROCHE, IGNACIO: *Presentación: distribución comercial y consumo.*

MÚGICA GRIJALBA, JOSÉ MIGUEL: *Las distintas formas de vinculación en los canales de comercialización como instrumentos de coordinación y control del proceso de distribución.*

PUELLES PÉREZ, JOSÉ ANTONIO: *Situación de los canales de distribución de la industria alimentaria española.*

SÁINZ DE VICUÑA AUCIN, JOSÉ MARÍA: *¿Malos augurios para las formas comerciales menos eficientes?*

BELLO ACEBRON, LAURENTINO: *Configuración y análisis de la distribución comercial en el Principado de Asturias.*

FERNÁNDEZ NOGALES, ANGEL: *El asociacionismo en el comercio minorista en la Comunidad Autónoma de Madrid: el sector alimentación.*

MUNUERA ALEMÁN, JOSÉ LUIS: *La venta ambulante y los mercadillos populares frente a otras fórmulas comerciales.*

ESTUDIOS TERRITORIALES

Núm. 21, mayo-agosto 1986.

- PALA, JOSÉ M.; ARAGÓN, FERNANDO: *Las directrices territoriales en el marco de la política territorial en España.*
- LÁZARO, LAUREANO: *Los programas de desarrollo regional (PDR) y la experiencia española de planificación regional entre 1975 y 1985.*
- PUIG I BASTARD, PERE: *El impacto de los primeros programas de desarrollo regional: una valoración preliminar desde la perspectiva autonómica.*
- DÍAZ FERNÁNDEZ, CARMEN: *Análisis y diagnóstico de problemas territoriales. Reflexión general.*
- TROITINO VINUESA, M. A.: *Análisis territorial del área de Gredos.*
- SOY, ANTONI: *Ordenación territorial y programación económica de espacios diferenciados: el caso de las comarcas de montaña catalanas.*
- ÁLVAREZ PERLA, JOSÉ MARÍA; SAIZ GONZÁLEZ, LUIS MIGUEL: *La articulación institucional de la política territorial: algunas reflexiones generales y específicas sobre la experiencia de Cantabria.*
- CASTANYER, JORGE: *Hacia un nuevo marco jurídico administrativo de la ordenación territorial en España.*
- AGUILÓ ALONSO, MIGUEL: *El progreso de la gestión del agua en Madrid. Las directrices de ordenación territorial de Madrid.*
- GONZÁLEZ CADARSO, FRANCISCO: *¿Fin de un largo proceso o nuevo capítulo?*

HACIENDA PUBLICA ESPAÑOLA

Núm. 98, 1986, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

- TORRES FERNÁNDEZ, JUAN JOSÉ: *El Estado ante el contrato de seguro.*
- ESTEBAN JODAR, LORENZO: *El sector del seguro privado español: cifras y análisis.*
- SUÁREZ-LLANOS ROVIRA, CONCEPCIÓN: *El seguro como intermediario financiero.*
- CAÑO ESCUDERO, FERNANDO DEL: *El marco normativo del sector del seguro español.*
- CARRO DEL CASTILLO, JOSÉ ANTONIO: *Las Mutuas de seguros.*
- PELEGRÍ Y GIRÓN, JUAN: *La transformación jurídica de las entidades de previsión social.*
- MANO BOJ, MIGUEL DE LA: *El sector público del seguro; el Consorcio de Compensación de Seguros.*
- GARCÍA ESTEBAN, FRANCISCO: *La solvencia de la empresa aseguradora: provisiones técnicas.*
- TEJERO LAMARCA, LUIS: *La inspección del seguro y el control de solvencia.*
- DE LA MAZA, JOSEFINA, Y PILAR DE LA: *Aspectos tributarios del seguro privado.*
- TEJERA MONTALVO, ESTEBAN: *Problemática actual del seguro de vida.*
- GONZÁLEZ-BUENO LILLO, GABRIELA: *El sistema español de seguros agrarios.*
- PERIEL GARCÍA, JOSÉ: *El seguro del automóvil y sus actuales problemas.*
- GUERRERO DE CASTRO, MANUEL: *El seguro de asistencia sanitario: sus problemas.*
- ESTEVA DE LA TORRE, JOSÉ LUIS; GONZÁLEZ HEVIA, RAÚL: *El seguro de transportes.*
- MARCHAN MARTÍN, ROBERTO: *Reflexiones sobre un seguro singular: el decrédito a la exportación.*

MARTÍNEZ MARTÍNEZ, JOSÉ MANUEL: *El reaseguro español: principales problemas.*

LATORRE LLORENS, LUIS: *La armonización del Derecho de Seguros en la CEE.*

CONSEJO DE LA COMUNIDAD EUROPEA: *Directivas sobre seguros.*

ALCAIDE INCHAUSTI, ÁNGEL; ALCAIDE ARENALES, FÁTIMA: *Las cuentas nacionales del seguro en España.*

CARBAJO VASCO, DOMINGO; FERRARI HERRERO, IGNACIO: *La estimación objetiva singular: datos del ejercicio 1983.*

Núm. 99, 1986.

BORREL FONTELLES, JOSÉ: *Dos leyes para un sistema más eficiente y justo.*

La implantación del IVA:

BOYER SALVADOR, MIGUEL: *Intervenciones parlamentarias.*

EIROA VILLARNOVO, JAVIER: *En la imposición indirecta.*

ALEMANY SÁNCHEZ DE LEÓN, LUIS F.: *Antecedentes y fundamentos.*

SOLANA, VILLAMOR, FRANCISCO: *Y los impuestos especiales.*

BLANQUER UBEROS, ROBERTO: *Su aplicación en ciertas operaciones.*

LOZANO ROMERAL, DIEGO: *Y las ampliaciones de capital societario.*

GARCÍA AZCÁRATE, TOMAS: *En la agricultura.*

FERNÁNDEZ TORAÑO, ANTONIO: *Ante el seguro.*

LUIS DÍAZ-MONASTERIO, FÉLIX DE: *Y las exportaciones.*

CALATRAVA ANDRÉS, ASCENSIÓN: *Su incidencia en el comercio exterior.*

PASTOR MORENO, F.; BOLAS ALFONSO, J.: *La disposición adicional.*

GÓMEZ, J.; LASHERAS, M. A.; DE LECEA, A.: *La aportación a la CEE.*

La reforma parcial del IRPF:

SOLCHAGA CATALÁN, CARLOS: *Intervenciones parlamentarias.*

ALBI IBÁÑEZ EMILIO: *Novedades.*

DOMÍNGUEZ RODICIO, JOSÉ RAMÓN: *Consideraciones doctrinales.*

ZABALZA MARTÍ, ANTONIO: *La unidad familiar y las variaciones patrimoniales.*

GARCÍA LÓPEZ, JOSÉ ANTONIO: *La unidad contribuyente.*

GIMENO ULLASTRES, JUAN A.: *Rentas familiares y equidad.*

VOGUEL, KLAUS: *Los gastos de la unidad familiar.*

GAGO RODRÍGUEZ, ALBERTO: *La vivienda.*

ALFONSO FERNÁNDEZ, FELIPE: *Los rendimientos del capital inmobiliario.*

DRAKE DRAKE, RAMÓN: *Las rentas irregulares.*

BUSTO GIBBERT, ANTONIO: *Las plusvalías y la transparencia fiscal.*

BERGES LOBERA, ÁNGEL: *Tributación efectiva de las plusvalías.*

FERRARI HERRERO, IGNACIO: *La tarifa.*

LASARTE ALVAREZ, J.; CALERO GALLEGU, J.: *El recargo de la Comunidad de Madrid.*

RUBIO DE URQUÍA, JOSÉ IGNACIO: *El recargo municipal.*

MEIXIDE VECINO, ALBERTO: *La inflación: aspectos redistributivos.*

VALDÉS, T.; FERRARI, I.; DAMIÁN, J.: *Análisis del período 1979-1984.*

GATOO DE ECHARRI, JOAQUÍN: *Esquema general.*

SOTO GUINDA, JOAQUÍN: *La reforma tributaria española.*

DOMÍNGUEZ DEL BRIO, F.; CANALS MARGALEF, J.: *La política fiscal: efecto riqueza e inflación.*

MARTÍNEZ GENIQUE, ALBERTO: *Armonización comunitaria de la imposición directa.*

DOMÍNGUEZ, J. M.; MEDEL, B.; MOLINA, A.; SÁNCHEZ, J.: *El crecimiento del Sector Público.*

TORNOS ZUBIRÍA, IÑIGO: *El déficit público: sus componentes.*

RODRIGO FERNÁNDEZ, JESÚS: *Los mercados financieros exteriores.*

URIEL JIMÉNEZ, EZEQUIEL: *La Contabilidad de España, Base 1980.*

CUERO-ARANGO, CARLOS: *Franco Modigliani, 1985.*

Núm. 100, 1986.

- ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, CÉSAR: *Un número centenario.*
BOADWAY, ROBIN, W.: *Problemas de determinación de los tipos de gravamen efectivos marginales.*
BUCHANAN, JAMES M.: *La imposición coactiva en el contrato constitucional.*
GOODE, RICHARD: *Intereses creados y reforma tributaria.*
HERBER, BERNARD P.: *La economía política de la reforma fiscal: reciente experiencia americana.*
NEUMARK, FRITZ: *Cambios en la estructura impositiva y crecimiento económico.*
RECTENWALD, HORST CLAUS: *La ley de Adolph Wagner: Una refutación con un nuevo modelo.*
SHOUP, CARL S.: *Distribución de los beneficios de los servicios estatales: equidad horizontal.*
TANZI, VITO: *La renta potencial como base imponible: teoría y práctica.*
TULLOCK, GORDON: *Generalización del teorema general de la imposibilidad.*
VOGUEL, KLAUS: *Observaciones acerca de la teoría de la justificación del impuesto.*
WINFREY, JOHN C.: *La inversión pública y la distribución de los derechos y obligaciones financieros.*
ALBI IBÁÑEZ, EMILIO: *Las nuevas orientaciones de la teoría de la imposición y la política tributaria.*
AZNAR GRASA, ANTONIO: *Cómo debe ser un modelo econométrico para poder ser utilizado en la elaboración de política económica.*
BAREA TEJERO, JOSÉ: *El análisis macroeconómico de la actividad productiva y la información económico-financiera de la empresa.*
CALLE SAIZ, RICARDO: *Gasto público y eficiencia: Una síntesis de los fallos del sector público.*
DOMÍNGUEZ DE BRÍO, FRANCISCO; CANALS MARGALEF, JORGE: *¿Son eficaces las políticas de estabilización?*
DOMÍNGUEZ ORTIZ, ANTONIO: *Nuevos ejemplos de un género muy español: el arbitraje económico del siglo XVII.*
GARCÍA DELGADO, JOSÉ LUIS: *Crecimiento industrial y cambios en la política española en el decenio de 1950: Guía para un análisis.*
GARCÍA VILLAREJO, AVELINO: *Nuevos aspectos a tener en cuenta en la política de administración de la Deuda Pública.*
GONZÁLEZ GARCÍA, EUSEBIO: *La gestión tributaria en las Haciendas locales.*
LOZANO IRUESTE, JOSÉ MARÍA: *La huella de Musgrave.*
PÉREZ DE AYALA, JOSÉ LUIS: *Notas para un nuevo concepto del impuesto en la moderna Economía Pública.*
TEIDE DE LORCA, PEDRO: *El Banco de San Carlos en la Guerra de la Independencia.*
ESTEBAN MARQUILLAS, JUAN M.: *Modelos de generaciones sucesivas: Teoría y aplicaciones.*
CASS, DAVID; YAAN, MENAHEM E.: *Una revisión del modelo de préstamos de consumo puro.*
GALE, DAVID: *Equilibrios de intercambio puro en modelos económicos dinámicos.*
SAMUELSON, PAUL, A.: *Diseño óptimo de la Seguridad Social en un modelo de crecimiento de ciclo vital.*
KROHN, LAWRENCE D.: *El óptimo de una economía de generaciones: obtención de ganancias del monopolio del futuro a través de impuestos sobre el capital.*
IHORI, TOSHIHIRO: *La regla de oro y el papel del Gobierno en un modelo de crecimiento de ciclo vital.*
MILLÁN DE LA TORRE, TEODORO: *La teoría monetaria de los modelos de generaciones sucesivas.*
KAREKEN, JOHN H.; WALLACE, NEIL: *Modelos de economías monetarias.*
CASS, DAVID; SHELL, KARL: *En defensa de un enfoque básico.*

WALLACE, NEIL: *El modelo de generaciones sucesivas del dinero fiduciario.*

SHELL, KARL: *Notas sobre la economía del infinito.*

ALCAIDE INCHAUSTI, ANGEL; ALCAIDE ARENALES, FÁTIMA: *Comparación internacional de los ingresos totales del Estado por persona y renta per cápita.*

ICADE, Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales

Núm. 8, 1986, Universidad Pontificia de Comillas, Madrid.

IGLESIAS, JUAN: *Notas de mi oficio.*

SÁNCHEZ-ARCHILLA BERNAL, JOSÉ: *Notas para el estudio del aborto en el Derecho histórico español.*

HIGUERA UDIAS, GONZALO: *Repercusiones legales de la biotecnología en la reproducción humana.*

RODRÍGUEZ CARRASCO, JOSÉ M.^o: *La empresa ferroviaria. Mano visible del desarrollo económico.*

VELA, LUIS: *Derecho y economía.*

CASILDA, RAMÓN; PÉREZ, MIGUEL: *El problema de la deuda del Tercer Mundo.*

GÓMEZ MAMPASO, M.^a VALENTINA: *Don Pascual Madoz, una semblanza del hombre y del político.*

BARÓN LARRARTE, LUIS: *Sobre marketing electoral ante un año de elecciones.*

Núm. 9, 1986.

VELA, LUIS: *Antifeminismo: escisión radical del hombre.*

GARAY MORENO, RAFAEL: *El matrimonio de las hijas en el antiguo Derecho.*

GÓMEZ MAMPASO, MARÍA VALENTINA: *La situación jurídica de la mujer en el siglo XIX, según el pensamiento de Concepción Arenal.*

FERRANDIS VILELLA, JOSÉ: *La capacidad de obrar de la mujer casada. Algunas repercusiones de la reforma del Derecho de familia en el Derecho de la contratación.*

CASTÁN VÁZQUEZ, JOSÉ MARÍA: *La mujer adoptante.*

YZQUIERDO TOLSADA, MARIANO: *Algunos restos de discriminación de la mujer en el Derecho Civil Hispanoamericano.*

DÍAZ MORENO, JOSÉ MARÍA: *La mujer en la ley de la Iglesia.*

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

Núm. 638, octubre 1986 (mensual), Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

BENELBAS, LEÓN; MANZANEDO, LUIS; SASTRE, LUIS: *Sustitución de la cuota empresarial a la Seguridad Social por imposición indirecta en España.*

MOLERO ZAYAS, JOSÉ; BUESA BLANCO, MIKEL: *Evaluación de la política de transferencia de tecnología en España: un análisis del sector de la electrónica.*

RODRÍGUEZ SAIZ, LUIS; GALINO MARTÍN, MIGUEL A.: *Crisis económica y crisis del transporte marítimo.*

BRUNET, FERRÁN: *Contribución al análisis de la regulación pública de precios en España.*

GONZÁLEZ GARCÍA, JOSÉ LUIS: *La regionalización del comercio exterior: experiencias y posibilidades.*

CURBELO RANERO, JOSÉ LUIS: *Estilos de desarrollo y democracia en América Latina: una visión estructural.*

RÍO GÓMEZ, CLEMENTE DEL: *La política de competencia de la Comunidad Económica Europea.*

PALAZUELOS MANSO, ENRIQUE: *Características estructurales del funcionamiento de la economía cubana.*

CASARES RIPOL, JAVIER: *La política de calidad de vida.*

MUÑOZ GALLEGO, PABLO A.: *Política de precios y coberturas en futuros.*

VÁZQUEZ CASIELLES, RODOLFO: *El comportamiento de búsqueda de variedad por el consumidor: medición, grado de explicación y consideraciones estratégicas.*

ROSEN, SHERWIN: *Contratos implícitos: una recapitulación.*

BALASSA, BELA; MICHALOPOULOS, C.: *Liberalización del comercio mundial.*

Núm. 639, noviembre 1986.

STEINHERR, A.: *Desajuste en los valores relativos de los tipos de cambio e incertidumbre.*

JAGER, H.; AMMAN, H. M.: *Reglas óptimas para el deslizamiento del tipo de cambio en un pequeño país industrializado: análisis empírico.*

FRANKEL, JEFFREY A.: *Movilidad internacional del capital y efecto expulsión en la economía de los Estados Unidos.*

DOMÍNGUEZ DEL BRIO, F.; CANALS MARGALEF, JORDI: *Políticas de estabilización, «crowding out» y la transmisión internacional de la inflación.*

DEVRIES, CASPER, G.: *Teoría e importancia de la sustitución de divisas. Estudio de los casos de Canadá y las Antillas Holandesas.*

BAILLIE, RICHARD T.; MCMAHON, PATRICK C.: *Contrastación de la hipótesis de la expectativas eficientes no sesgadas en el mercado a futuros de divisas y cuantificación de los efectos de la nueva información.*

MARTÍNEZ SERRANO, J. A.; PATRICIO TORREGROSA, J.; REIG MARTÍNEZ, E.: *La hipótesis de eficiencia en el mercado de divisas: análisis del caso español.*

DURÁN HERRERA, JUAN JOSÉ; LAMOTHE FERNÁNDEZ, PROSPER: *Cestas sintéticas de divisas y gestión del riesgo de cambio. Perspectiva desde la empresa española.*

ARGANDOÑA, ANTONIO: *Política de tipo de cambio y política monetaria en España, 1974-75.*

GARCÍA SOLANES, JOSÉ; ALONSO MARTÍNEZ, JESÚS M.: *Los factores determinantes de la balanza corriente española.*

Núm. 640, diciembre 1986.

GRAUWE, PAUL DE; BELLEFROID, BERNARD DE: *Variabilidad de los tipos de cambio a largo plazo y comercio internacional.*

GONZÁLEZ-ROMERO, ARTURO: *Norte-Sur-oped: Shocks petrolíferos y bienestar en dos modelos de la economía mundial.*

JOHN RAY, EDWARD: *El impacto de los intereses especiales sobre las concesiones arancelarias de los Estados Unidos.*

DEARDOFF, ALAN V.; STERN, ROBERT M.: *Aranceles y reacciones defensivas: análisis por medio de cálculos.*

KIERZOKOWSKI, HENRY: *Los servicios en el proceso de desarrollo y la teoría del comercio internacional.*

JIMÉNEZ RANEDA, IGNACIO; SILVA REUS, JOSÉ ÁNGEL: *La igualación por el comercio internacional de las tasas de salario y de beneficio en presencia de inputs intermedios.*

VIAENE, JEAN MARIE: *Acumulación de factores en una economía con salario mínimo: ¿debería ganar Holanda más tierra al mar?*

SEBASTIÁN, LUIS DE: *El análisis del «transfer problem» aplicado a la deuda externa del Tercer Mundo.*

ETHIER, WILFRED J.: *La empresa multinacional.*

FERNÁNDEZ, PASCUAL; PULIDO, ANTONIO: *Una simulación del sector exterior: integración España-CEE.*

CAÑADA MARTÍNEZ, AGUSTÍN: *Algunas repercusiones de la ampliación de la CEE sobre el desarrollo de los países ribereños del Mediterráneo.*

BORGE GONZÁLEZ, LUIS M.: *Distribución sectorial de la investigación en los países de la OCDE.*

Núm. 641, enero 1987.

KESSLER, GUILLERMO: *Mercado interior y fortalecimiento de la cohesión económica y social.*

RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, JESÚS: *Mercados públicos y contratación administrativa.*

CONTHE, MANUEL: *La libertad de movimientos de capital en la CEE.*

FRUTOS GÓMEZ, JOSÉ MANUEL DE: *La actividad aseguradora y la realización del mercado interior en la CEE.*

RODRÍGUEZ MORENO, ROSA: *La armonización de la imposición directa y el Libro Blanco del mercado interior.*

ZARAGOZA RAMEAU, JOSÉ ALBERTO: *La armonización de la imposición indirecta en la CEE.*

SALCEDO GENEER, JOSÉ MARÍA: *La libertad de establecimiento y de prestación de servicios en el sector del crédito hipotecario.*

GONZÁLEZ-BLANCH ROCA, FRANCISCO: *La libertad de prestación de servicios para el transporte tanto de mercancías como de pasajeros.*

ALVÁREZ PASTOR, DANIEL; EGUIDAZU, FERNANDO: *El mercado de divisas y el tipo de cambio.*

Núm. 642, febrero 1987.

KESSLER, GUILLERMO: *La peseta en el Sistema Monetario Europeo. Algunas consideraciones.*

VARELA, JUAN: *Aspectos agrimonetarios de la Política Agrícola Común.*

PÉREZ DE EULATE, CARLOS: *Mercados financieros en ECU's.*

ALVAREZ PASTOR, DANIEL; EGUIDAZU, FERNANDO: *Las operaciones en divisas a plazo.*

UGARTE, JOSÉ LUIS: *El super-milagro coreano y sus amenazas.*

PLAZA, LUIS MARÍA: *El segundo mercado bursátil.*

ARASA, CARMEN: *Incidencia en los tipos de interés de las nuevas regulaciones sobre coeficientes monetarios.*

MANCHA NAVARRO, TOMÁS: *La economía paralela. Un intento de síntesis.*

ALBA RAMÍREZ, ALFONSO: *Algunas estimaciones de la influencia de la variable sindical sobre las retribuciones salariales en la negociación colectiva en España en el período 1981-1984.*

ORDUNA, LUIS: *Diagnóstico de la crisis económica actual.*

CORONA, JUAN FRANCISCO: *La incidencia impositiva ante comportamientos alternativos de la empresa.*

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ, FERNANDO: *La dehesa extremeña.*

MASA GODOY, LEOPOLDO: *Perspectivas y cambios en la agricultura extremeña ante la adhesión a la CEE.*

RODRÍGUEZ CANCHO, MANUEL: *La frontera luso-extremeña y las perspectivas creadas tras la adhesión ibérica a las Comunidades Europeas.*

Núm. 643, marzo 1987.

CANTWELL, JOHN: *La expansión de las empresas internacionales en una perspectiva histórica.*

GERTSEN, MARTINE: *Los aspectos culturales de la gestión y los negocios internacionales. Reflexiones iniciales en relación con un futuro estudio.*

DURÁN, JUAN JOSÉ; LAMOTHE, PROSPER: *La evaluación del riesgo país por los mercados financieros internacionales: implicaciones para la gestión internacional de empresas.*

- SOENEN, LUC A.: *Áreas de divisas y reducción del riesgo de cambio.*
- VAN DEN BULCKE, DANIEL: *El comercio intraempresa en las empresas multinacionales.*
- RUGMAN, ALAN M.: *Estrategias de competitividad internacional.*
- DURÁN, JUAN JOSÉ: *Decisiones de inversión directa en el exterior de la empresa española 1979-1985.*
- GALLO, MIGUEL ANGEL; SEGARRA, JOSÉ ANTONIO: *La tendencia en la internacionalización de la empresa.*
- FERNÁNDEZ, CARLOS MANUEL: *Inversiones directas en el exterior y exportaciones españolas de proyectos industriales y construcción (1974-1982). Una aproximación.*
- BUESA, MIKEL; MOLERO, JOSÉ: *Las inversiones de la República Federal de Alemania en la economía española.*
- CORADO SIMÕES, VÍCTOR: *Capital extranjero y empleo: comparación del comportamiento de las mayores empresas industriales.*
- BERGES, ANGEL: *Mercados de capitales y nuevas formas de financiación internacional.*
- PORTILLO, LUIS: *Los beneficios de la ayuda alimentaria para Estados Unidos. Un estudio del Programa «Alimentos para la Paz».*
- OBSTFELD, MAURICE: *Controles de capital, el tipo de cambio rural y devaluación.*
- BALASSA, BELA: *Especialización intraindustrial.*

Núm. 644, abril 1987.

- CASARES RIPOL, JAVIER: *Algunas reflexiones sobre la situación actual y la política de modernización del comercio interior.*
- CRUZ ROCHE, IGNACIO; MÚGICA GRIJALBA, JOSÉ MIGUEL: *Mercados cautivos y estrategia competidora: una hipótesis sobre sus efectos en el proceso de formación de precios del comercio español.*
- GARCÍA DE CASTRO Y ANDRIEU, JOSÉ A.: *La evolución de las grandes superficies en España.*
- LÓPEZ ARANGUREN, GONZALO: *El pequeño comercio detallista. Situación en la Comunidad Autónoma de Madrid.*
- ROCHA BRAVO, JOSÉ ANTONIO: *La franquicia como concepto técnico, económico y jurídico. Situación actual.*
- SÁNCHEZ GÓMEZ, RICARDO: *La política comercial y las Comunidades Autónomas. El caso valenciano.*
- CASTRESANA SÁNCHEZ, JAVIER: *El comprador español (Hábitos de compra).*
- REBOLLO ARÉVALO, ALFONSO: *Las características de los productos y la distribución física en la formación del coste de comercialización.*
- BRIZ ESCRIBANO, JULIAN: *La comercialización alimentaria.*
- PRIETO DE LA FUENTE; PAULINO JESÚS: *La Red de Mercas en la distribución alimentaria.*
- GONZÁLEZ BURGALETA, JOSÉ LUIS: *Comercialización de aceites y grasas.*
- MARTÍNEZ MONTERO, VALENTÍN: *La comercialización de las frutas frescas en España.*

Núm. 645, mayo 1987.

- CASTILLO, JAIME DEL: *Regiones industrializadas en declive: el caso del Norte de España.*
- RUIZ MANSO, JOSÉ RAMÓN: *La evolución del tráfico marítimo de mercancías a través de los puertos de la Cornisa Cantábrica (1959-1985).*
- FROHNMEYER, ALBRECHT: *Repercusiones de la red de interés comunitario en el comercio portuario del norte español.*
- PESQUERA, MIGUEL A.; IBERIAS PORTILLA, ANGEL: *El sistema portuario de la Cornisa Cantábrica: problemática y perspectivas.*

- IZQUIERDO, RAFAEL: *La política común de transportes y la articulación de los puertos con el mercado interior.*
- PÉREZ, PATRICIO: *Estructura económica y social de Cantabria.*
- PESQUERA, MIGUEL A.; IBERIAS PORTILLA, ANGEL: *La función comercial del puerto de Santa María: situación actual y perspectivas.*
- SANTOS, MANUEL M.: *Desarrollo y planificación del Puerto Autónomo de Bilbao.*
- STIGLER, GEORGE J.: *La economía de la información.*
- STIGLITZ, JOSEPH E.: *La teoría de la «selección», educación y distribución de renta.*
- ROTHSCHILD, MICHAEL: *Modelos de organización de mercados con información imperfecta: una panorámica.*

INVESTIGACION AGRARIA. ECONOMIA (*)

Vol. 1, núm. 1-2, junio-diciembre 1986, Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

- ALONSO, R.; IRURETAGOYENA, M. T.: *La obtención de alternativas de cultivos mediante programación por metas lexicográficas.*
- MILLÁN, J. A.: *Un análisis multivariante de la estructura financiera de las cooperativas olivereras de Jaén.*
- BENEDICTO, J. L.: *El níspero: Comportamiento del consumo en España.*
- ALBISU, L. M.; ASTORQUIZA, I.: *El comportamiento de los precios de la lechuga local en Mercabilbao.*
- CALATRAVA, J.: *La simulación de variables aleatorias como instrumento de planificación de explotaciones hortícolas: Algunas reflexiones.*
- DOMINGO SANZ, J.: *Nota sobre mecanismo de cómputo de las aportaciones voluntarias incorporadas al capital social en empresas cooperativas.*

INVESTIGACIONES ECONOMICAS

Segunda Epoca, Vol. XI, núm. 1, enero 1987 (cuatrimestral), Fundación Empresa Pública, Madrid.

- PEÑA, DANIEL: *Observaciones influyentes en modelos econométricos.*
- AZNAR, ANTONIO: *Contenido informativo y selección de modelos econométricos.*
- MAULEÓN, IGNACIO: *Problemas prácticos en el tratamiento econométrico de datos «cross-section».*
- GUASCH, J. LUIS; WEISS, ANDREW: *Existence of an optimal random monitor: the labor market case.*
- BARBOLLA, ROSA; GÓMEZ, JOSÉ PATRICIO: *Control de sistemas macroeconómicos. Estudio de un caso para la economía española.*
- RUIZ ÁLVAREZ, J. LUIS; CARRASCO, NICOLÁS: *Desarrollo económico y niveles de salud en España.*
- ARRUÑADA, BENITO: *Los excedentes de productividad de la Banca Privada.*
- ABADÍA, ANTONIO: *Índice de precios de consumo, coste de vida y distribución del bienestar: 1976-1985.*

(*) Sustituye a ANALES DEL INIA. Serie Economía y Sociología Agrarias, cuyo último número aparecido es el 9, 1985.

SILVA REUS, JOSÉ ANGEL: *Una generalización del teorema de Frobenius bajo hipótesis débiles.*

MONEDA Y CREDITO. REVISTA DE ECONOMIA

Núm. 177, junio 1986 (trimestral), Madrid.

ALONSO GONZÁLEZ, LUIS ALBERTO: *La tasa de crecimiento no acelerada de la inflación.*

BERMEJO COLLADO, MARTA: *Cambio técnico y formas de consumo: teoría y evidencia empírica en el caso español.*

GÓMEZ MENDOZA, ANTONIO: *La Industria de la Construcción Residencial: Madrid, 1820-1935.*

M. C.: *Las Administraciones Públicas en 1985.*

Núm. 178, septiembre 1986.

BELTRÁN, LUCAS: Ramón Carande.

PÉREZ DELGADO, RAFAEL: *Recordando a Don Ramón Carande.*
ROBERT, ANTONIO: *España en el Mercado Común. Imitación creativa.*

ORDUÑA DÍEZ, LUIS: *El poder de los zaibatsus en el Japón.*
SERRANO MANGAS, FERNANDO: *La Artillería de los galeones de la plata, 1608-1649.*

M. C.: *Evolución monetaria en los primeros meses de 1986.*

Núm. 179, diciembre 1986.

GÓMEZ ORTEGA, ANTONIO: *La deuda externa y el sistema financiero internacional.*

RODRÍGUEZ PRADA, GONZALO: *Modelos de generaciones sucesivas y teoría monetaria: Una reconsideración.*

CASTELLÓ MUÑOZ, ENRIQUE: *Ahorro institucional y planes de previsión.*

BONETE PERALES, RAFAEL: *Las hipotecas de la política agraria comunitaria.*

M. C.: *El presupuesto de 1987.*

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA

Núm. 27, 1986, Conferencia Española de Cajas de Ahorro, Fondo para la Investigación Económica y Social, Madrid.

CENTENO, ROBERTO: *La caída de los precios del petróleo: una oportunidad para España.*

OCDE-IEA: *El impacto de la caída de los precios del petróleo.*

GARCÍA-DURÁN, JOSÉ ANTONIO: *Tipos de interés real: causas coincidentes.*

BLANCHARD, OLIVIER, J.; SUMMERS, LAWRENCE H.: *Perspectivas sobre los elevados tipos de interés real mundiales.*

REQUEJO, JAIME: *Auge y caída del dólar.*

ROJO, LUIS ANGEL: *Europa: el contraste entre dos décadas.*

GRUPO DE EXPERTOS DE LA OCDE: *La flexibilidad del mercado de trabajo.*

PÉREZ DÍAZ, VÍCTOR: *El retorno de la sociedad civil.*

GOLDTHORPE, JOHN H.: *El fin de la convergencia: tendencias corporatistas y dualistas en las modernas sociedades occidentales.*

STREECK, WOLFGANG: *Management de la incertidumbre e incertidumbre del management: los empresarios, las relaciones laborales y el ajuste industrial durante la crisis.*

ALVAREZ RENDUELES, JOSÉ RAMÓN: *El excesivo crecimiento del gasto público.*

WILDAVSKY, AARON: *La teoría de la limitación del gasto.*

LARKEY, PATRICK, D.; STOLP, CHANDLER; WINER, MARK: *¿Por qué crece el sector público?*

FUENTES QUINTANA, ENRIQUE: *Opciones fiscales de los años ochenta.*

MUSGRAVE, ROBERT A.: *Perspectivas fiscales de los años ochenta.*

RUBIO GUERRERO, JUAN JOSÉ: *Los límites de la imposición: causas, factores y consecuencias.*

RODRÍGUEZ ONDARZA, JOSÉ ANTONIO: *La unidad contribuyente y la tributación familiar en los países de la OCDE.*

GONZÁLEZ PÁRAMO, JOSÉ M.: *El impuesto lineal sobre la renta.*

RUBIO GUERRERO, JUAN JOSÉ: *El impuesto sobre el gasto personal: información necesaria para su gestión.*

RUBIO GUERRERO, JUAN JOSÉ: *Un nuevo enfoque de la imposición de sociedades: el impuesto sobre flujos de fondos.*

SEGURA SÁNCHEZ, JULIO: *El debate sobre la reforma de la Seguridad Social.*

BROWNING, EDGAR K.: *Las políticas de reforma de la Seguridad Social.*

CUERVO, ALVARO: *La privatización de la empresa pública. La nueva desamortización.*

YARROW, GEORGE: *La privatización en la teoría y en la práctica.*

MALD DE MOLINA, JOSÉ LUIS: *La reforma del mercado de trabajo.*

MEADE, JAMES E.: *Nuevas consideraciones sobre la fijación de los salarios.*

GORDON, ROBERT J.: *¿Por qué el comportamiento de los salarios y del empleo en los EE. UU. no coincide con los de Gran Bretaña y Japón?*

WEITZMAN, MARTIN: *La participación en los beneficios como política macroeconómica.*

TORIBIO DAVILA, JUAN JOSÉ: *El sistema financiero: ¿Libertad o regulación?*

OCDE: *Desregulación del mercado financiero.*

SEBASTIÁN, CARLOS: *¿Es posible regular las variables macroeconómicas?*

FISCHER, STANLEY: *Política monetaria activa en presencia de expectativas racionales.*

MALINVAUD, EUMOND: *Política económica e instituciones.*

Núm. 28, 1986.

VIÑALS, JOSÉ: *¿Hacia una menor flexibilidad de los tipos de cambio en el sistema monetario internacional?*

WILLIAMSON, JOHN: *Las zonas de referencia del dólar.*

MCKINNON, RONALD I.: *El mercado de cambios como indicador monetario.*

MUNS, JOAQUÍN: *El problema del endeudamiento de los países en vías de desarrollo. Especial referencia a América Latina.*

BANCO MUNDIAL: *Endeudamiento externo y políticas de los países en desarrollo.*

REQUEJO, JAIME: *¿Hacia un mundo de altas barreras comerciales?*

STRANGE, SUSAN: *El proteccionismo y la política mundial.*

CUADRADO ROURA, JUAN RAMÓN: *El reto de los cambios tecnológicos.*

SYLOS-LABINI, PAOLO: *El cambio tecnológico en la situación actual: la visión de un economista.*

ROSENBERG, NATHAN; FRISCHTAK, CLAUDIO R.: *La innovación tecnológica y los ciclos largos.*

IRASTORZA, JAVIER: *Guía (introdutoria y breve) del monetarismo.*

BRUNNER, KARL: *¿Ha fracasado el monetarismo?*

ARGANDOÑA, ANTONIO: *La economía de la oferta.*

BARTLETT, BRUCE: *La economía de la oferta: teoría y evidencia.*

RAYMOND, JOSÉ LUIS: *Expectativas racionales en economía.*

SARGENT, THOMAS J.; LUCAS, ROBERT E.: *Conversaciones con los nuevos economistas clásicos. (Entrevista.)*

LINDBECK, ASSAR: *El premio de ciencias económicas en memoria de Alfred Nobel.*

MODIGLIANI, FRANCO: *El ciclo vital, el ahorro individual y la riqueza de las naciones.*

ARGANDOÑA, ANTONIO: *Los determinantes del ahorro de las familias.*

Núm. 29, 1986.

VELARDE FUERTES, JUAN: *Ante la nueva minería española.*

CASTEJÓN MONTIJANO, RAFAEL: *El siglo crucial de la minería española (1850-1950).*

CERROLAZA, ALBERTO; FERNÁNDEZ DE LIS, SANTIAGO: *Los sectores de la minería y el petróleo en Bolsa: su evolución y situación actual.*

FANJUL MARTÍN, OSCAR: *Los problemas de la industria petrolera.*

BADOSA PAGES, JUAN: *El gas natural en España: la energía de los años noventa.*

GARCÍA ALONSO DE LA FUENTE, JOSÉ MARÍA: *La minería del carbón.*

IRANZO MARTÍN, JUAN E.: *El uranio, un recurso con futuro.*

DÍAZ-CANEJA BURGALETA, FERNANDO: *El potencial hidroeléctrico de España.*

IRANZO MARTÍN, JUAN E.: *Una nota sobre los recursos energéticos renovables en España.*

ESTEVAN BOLERA, MARÍA TERESA: *La incidencia ambiental de la energía y sus costos.*

MOLERO ZAYAS, JOSÉ: *Innovación tecnológica en la minería española.*

ESTEVAN BOLERA, MARÍA TERESA: *Incidencia ambiental de la minería no energética.*

COSTA CAMPI, MARÍA TERESA: *Evolución y perspectivas del sector de la minería potásica.*

GEA JAVALOY, RUFINO: *El sector del plomo en España.*

ROMERO ALVAREZ, JOSÉ MANUEL; OLIVEROS RIVES, JOSÉ MARÍA: *El mercurio.*

MORENO ALTISENT, JUAN EUGENIO: *La minería del cobre.*

GEA JAVALOY, RUFINO: *El sector del zinc.*

KOERTING WIESE, GUILLERMO: *La minería del hierro.*

MORERA ESPINOSA, RAMÓN: *Estructura, problemas y horizontes del espato-flúor.*

SANZ SÁNCHEZ, ANDRÉS; TERÁN FERNÁNDEZ, MANUEL: *Estadísticas mineras básicas.*

BARNETT, HAROLD J.; VAN MUISWINKEL, GERARD M.; SHECHTER, MORDECAI; MYERS, JOHN G.: *Tendencias mundiales de los minerales no energéticos.*

DRUCKER, PETER F.: *El cambio en la economía mundial.*

PAPERS. Revista de Sociología

Núm. 27, 1986, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.

LAITIN, DAVID; SOLÉ, CARLOTA: *Aplicación de la teoría de los juegos a las actitudes y políticas lingüísticas. El caso de inmigrantes y autóctonos en Cataluña.*

HARMS, HANS: *La emigración española a Alemania.*

MASJUAN, JOSEP M.: *Els estudiants de Magisteri i l'autoritarisme.*

ENGUITA, MARIANO F.: *Tecnología y sociedad.*

SAMPER, LLUIS: *«Nuevos» y «viejos» paradigmas en la sociología de la educación. Análisis del proceso británico.*

RECIO, ALBERTO: *Economía sumergida y transformación de las relaciones laborales en España.*

PRESUPUESTO Y GASTO PÚBLICO

Núm. 25, 1985, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

ARAGÓN SÁNCHEZ, CRISTÓBAL: *Presupuestos del Estado, Cortes Generales y Tribunales de Cuentas.*

ATIENZA, JESÚS A.: *Los condicionantes del comportamiento de los grupos suscriptores de deuda pública a medio y largo plazo del Estado en España (1977-1984).*

BRUNET CID, FERRÁN: *Contribución al estudio del sistema financiero español (1973-1983).*

CASILLAS PÉREZ, ALVARO; MARTÍNEZ MANZANEDO, ROSARIO: *Aspectos presupuestarios y contables de la integración de España en la Comunidad Económica Europea.*

DÍAZ GARCÍA, RAMÓN: *El control financiero en el Sector Público.*

HERRERA CHAMORRO, MIGUEL ANGEL: *Aproximación a la relación entre el Plan General de Contabilidad de la empresa y el Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas «SEC».*

LÓPEZ CASASNOVAS, GUILLERMO: *Gasto público y proceso presupuestario: el caso de la financiación de los hospitales.*

PELEGRÍ Y GIRÓN, JUAN: *Entidades de previsión social con financiación pública: Informe de la Asesoría Jurídica de la Secretaría de Estado de Hacienda de 3 de febrero de 1986.*

PELEGRÍ Y GIRÓN, JUAN: *Complemento destino nivel 30: Dictamen de la Asesoría Jurídica de la Secretaría de Estado de Hacienda de 28 de febrero de 1986.*

DIÉZ MORENO, FERNANDO: *Conflictos constitucionales en materia económico-financiera y los principios ordenadores de la Hacienda General del País Vasco.*

MONTEJO VELILLA, SALVADOR: *Balance de una legislatura.*

ALCAIDE INCHAUSTI, ANGEL; ALCAIDE AREMALES, FÁTIMA: *Evolución de los gastos presupuestados en 1985-1986.*

ROLDÁN MESANAT, JOSÉ ANTONIO: *Operaciones del Estado y déficit de caja no financiero en el primer trimestre de 1986.*

MATEOS CORCHERO, CONCESA: *Operaciones del Estado en términos de Contabilidad Nacional hasta diciembre de 1985.*

KEMP, ROGER L.: *Productividad financiera: Creatividad frente a restricciones presupuestarias.*

Núm. 26, 1985.

ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, CÉSAR: *La Defensa Nacional ante la Hacienda Pública.*

ALONSO BAQUER, MIGUEL: *La diversificación de los tipos de formación militar en los Presupuestos del Estado.*

GÓMEZ CASTAÑEDA, JUAN: *Los gastos de Defensa en España: análisis retrospectivo y perspectiva actual.*

LANCHO DE LEÓN, JOSÉ LUIS: *El Presupuesto del Ministerio de Defensa.*

PÉREZ MUINELLO, FRANCISCO: *Teoría y práctica del Presupuesto de Defensa.*

VIRGILI BONET, M. TERESA: *El gasto público soviético en Defensa Nacional.*

MARTÍNEZ LAFUENTE, ANTONIO: *La Administración Pública institucional: sus rasgos identificadores.*

DIÉZ MORENO, FERNANDO: *La jubilación a los 65 años.*

MONTEJO VELILLA, SALVADOR: *El Proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para 1987.*

ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, CÉSAR: *Nullidad radical o absoluta de disposición distinta de la ley (territorial) que apruebe los Presupuestos de una Comunidad Autónoma.*

ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, CÉSAR: *Revisión del procedimiento de fiscalización del Tribunal de Cuentas por la Jurisdicción contencioso-administrativa.*

FUENTE BARREIRO, DANIEL DE LA: *Realización del Presupuesto de*

Gastos del Ministerio de Defensa hasta finales de octubre de 1986.

OLLEROS PIÑERO, MARIA LUISA: *Otras estadísticas militares.*

MATEOS CORCHERO, CONCESA: *Operaciones del Estado en términos de Contabilidad Nacional hasta agosto de 1986.*

GARCÍA ALIX, ANTONIO: *Los Ministerios de la Guerra y de Marina en el Presupuesto de Reconstrucción (1899-1900).*

REVISTA ESPAÑOLA DE ECONOMIA

2.º Epoca, Vol. 3, núm. 1, 1986, Dirección General del Instituto Nacional de Prospectiva, Madrid.

HUERTA, EMILIO: *La industria competitiva en el largo plazo y el precio de los factores: Algunos resultados de estática comparativa.*

BENELBAS, LEÓN: *Análisis coste-beneficio de la política algodonera española.*

PEÑA, J. IGNACIO: *Mercados internacionales de productos energéticos. Un modelo para los precios del mercado de Rotterdam.*

NOVALES, ALFONSO: *Un modelo estocástico de equilibrio del tipo de interés.*

LÓPEZ GARCÍA, MIGUEL ANGEL: *Sobre los efectos de diferentes sistemas de pensiones de la Seguridad Social.*

ROEMER, JOHN E: *Beyond exploitation: Public ownership of the external world vs. private ownership of self.*

VIVES, XAVIER: *Competencia estratégica en la Teoría de la Organización Industrial.*

VÁZQUEZ CASIELLES, RODOLFO: *Desarrollos recientes en la estrategia de Marketing. Una recopilación.*

REVISTA ESPAÑOLA DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS

Núm. 34, abril-junio 1986, Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), Madrid.

CASTILLO CASTILLO, JOSÉ: *La función social del castigo: el caso de la prohibición legal del consumo de «droga».*

ESCOHOTADO, ANTONIO: *La creación del problema (1900-1929).*

COMAS ARNAU, DOMINGO: *La medida de la incidencia, prevalencia y problemas causados por drogas ilegales.*

LARAÑA RODRÍGUEZ CABELLO, ENRIQUE: *Las drogas como problema social: tipologías y políticas de tratamiento.*

ALVIRA MARTÍN, FRANCISCO: *Cambios en el consumo de bebidas alcohólicas en España.*

MONTERO, JOSÉ RAMÓN: *Iglesia, secularización y comportamiento político en España.*

GIABELLINA BRUMANA, FERNANDO: *El cuerpo sagrado. Acerca de los análisis de fenómenos de posesión religiosa.*

ESCOHOTADO, ANTONIO: *Dionisos y la orgía.*

C.I.S.: *Actitudes y comportamiento de los españoles ante el tabaco, el alcohol y las drogas.*

Núm. 35, julio-septiembre 1986.

MORLINO, LEONARDO: *Consolidación democrática. Definición, modelos, hipótesis.*

ALONSO, LUIS ENRIQUE: *La mediación institucional y sus límites en el capitalismo avanzado.*

GARCÍA BLANCO, JOSÉ M.: *Industrialización, capitalismo y racionalidad en Max Weber.*

PELLICANI, LUCIANO: *La teoría orteguiana de la acción social.*

GOBERNADO ARRIBAS, RAFAEL: *La comunidad: entre la integración y la igualdad.*

DELLA PORTA, DONATELLA; MATTINA, LIBORIO: *Ciclos políticos y movilización étnica: el caso vasco.*

MARTÍN MUÑOZ, GEMA: *Las elecciones legislativas del 27 de mayo de 1984 y la apertura democrática egipcia.*

GIL CALVO, ENRIQUE: *La estructura de edades y el ocio de los jóvenes: cifras españolas.*

JUSTEL, MANUEL: *Confianza entre naciones: españoles y europeos frente a frente.*

C.I.S.: *La evolución de la intención de voto y otros indicadores políticos: 1983-1986.*

Núm. 36, octubre-diciembre 1986.

DÍEZ NICOLÁS, JUAN: *La transición política y la opinión pública española ante los problemas de la defensa y hacia las Fuerzas Armadas.*

MUÑOZ ALONSO, ALEJANDRO: *Golpismo y terrorismo en la transición democrática española.*

FERNÁNDEZ SEGADO, FRANCISCO: *Fuerzas Armadas-Sociedad: del mutuo aislamiento a la progresiva integración.*

RIAZA BALLESTEROS, JOSÉ M.: *Los jóvenes españoles y la institución militar.*

LLEIXA, JOAQUÍN: *Autonomía del Ejército y órganos superiores de la defensa nacional en la transición.*

SALAS LÓPEZ, FERNANDO DE; LAGUNA SANQUIRICO, FRANCISCO: *Las Reales Ordenanzas en el momento actual de la sociedad española.*

VALENCIANO ALMOYNA, JESÚS: *La reforma de la justicia militar en España durante la transición.*

LÓPEZ GARRIDO, DIEGO: *Algunos datos sobre el control de la política de defensa y la Administración Militar en el Congreso de los Diputados, 1977-1985.*

SERRA, NARCIS: *La política española de defensa.*

RODRÍGUEZ SAHAGÚN, AGUSTÍN: *La reforma militar de los Gobiernos de Suárez.*

C. I. S.: *Los jóvenes y las Fuerzas Armadas.*

REVISTA DE ESTUDIOS AGROSOCIALES

Núm. 138, octubre-diciembre 1986 (trimestral), Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

GARCÍA FERRANDO, MANUEL; BRIZ ESCRIBANO, JULIÁN: *Cambio de la estructura agraria española durante el período censal 1962-1982.*

RUIZ-MAYA PÉREZ, LUIS: *Evolución de las estructuras agrarias a través de los censos de 1962 y 1982.*

LÁZARO ARAUJO, LAUREANO; GÓMEZ ALVAREZ, M. AMPARO: *El régimen especial agrario de la seguridad social, su financiación.*

CRUZ VILLALÓN, J., y otros: *La agricultura a tiempo parcial como sistema de vida en el medio rural andaluz.*

PÉREZ PÉREZ, LUIS: *Una metodología para la delimitación de áreas rurales desfavorecidas. Su aplicación a la Comunidad Autónoma de Aragón.*

FRANCO-GARCÍA, JOSÉ M.: *Administración Pública y ordenación del territorio en Galicia: un enfoque sistémico.*

FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, ANTONIO: *Actividades de la OCDE sobre aplicación de nuevas tecnologías.*

DÍAZ PINTOS, GUILLERMO: *El impuesto sobre el valor añadido en la CEE y su régimen especial para la agricultura. (Estudio particular de su aplicación a España.)*

GONZÁLEZ LAXE, FERNANDO: *Una contribución a la ordenación pesquera para el área mediterránea.*

REVISTA DE ESTUDIOS ANDALUCES

Núm. 7, 1986, Universidad de Sevilla, Sevilla.

- CURBELO RANERO, JOSÉ LUIS: *MEDEA (Modelo Endógeno de Desarrollo Económico para Andalucía).*
CARAVACA BARROSO, INMACULADA: *La artesanía andaluza.*
CASTILLO MARTÍN, ANTONIO: *Las aguas residuales urbanas en Andalucía.*
MARTÍN GARCÍA, ANTONIO: *Sevilla: «puzzle» de divisiones territoriales.*
ALMOGUERA SALLENT, M. DEL PILAR: *Estructuras demográficas andaluzas, 1981. Un intento de actualización.*
PORRAS NADALES, ANTONIO J.: *Geopolítica y pluralismo en el comportamiento electoral andaluz.*
PAZ BAÑEZ, MANUELA A. DE: *La eficacia del sistema educativo en Andalucía.*
GASCO, FERNANDO: *Gárgoris y Habis. La leyenda de los orígenes de Tartesos.*
OJEDA RIVERA, JUAN F.: *Los efectos de la provincialización en el triángulo Huelva-Sevilla-Cádiz.*
MONTEAGUDO LÓPEZ-MENCHERO, JESÚS; MÁRQUEZ DOMÍNGUEZ, JUAN: *Crisis demográfica en la sierra morena onubense.*
MONTEAGUDO LÓPEZ-MENCHERO, JESÚS; MÁRQUEZ DOMÍNGUEZ, JUAN: *Crisis demográfica en la sierra morena onubense.*

REVISTA DE ESTUDIOS POLITICOS

Núm. 49, enero-febrero 1986 (trimestral), Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

- PÉREZ ROYO, JAVIER: *Reflexiones sobre la contribución de la jurisprudencia constitucional a la construcción del Estado autonómico.*
GUNTHER, RICHARD: *El proceso constituyente español.*
BECCHI, PAOLO: *El simulacro de la decisión. Diferencias en la doctrina hegeliana del poder del príncipe.*
SHARE, DONALD; MAINWARING, SCOTT: *Transiciones vía transacción: La democratización en Brasil y en España.*
SINOVA, JUSTINO: *El Estado y la información en España.*
CARRILLO, MARC: *La cláusula de conciencia de los periodistas en la Constitución española de 1978.*
GARCÍA, ELOY: *El sector transporte y la «cláusula de progreso» en la Constitución española.*
QUINTAS, AVELINO MANUEL: *Alberdi y el poder ejecutivo.*
GONZÁLEZ DE SAN SEGUNDO, MIGUEL ÁNGEL: *Un precedente del Estado asistencial.*
FERNÁNDEZ SEGADO, FRANCISCO: *Los partidos y el sistema político francés ante las elecciones de 1986.*

Núm. 50, marzo-abril 1986.

- ARAGÓN, MANUEL: *Sobre las nociones de supremacía y suprallegalidad constitucional.*
LAMENTOWICK, WOJTEK: *Monopolio burocrático «verus» desafío social: El Partido Comunista Polaco (1979-1984).*
SOLÓZABAL, JUAN J.: *Representación y pluralismo territorial.*
HERMOSA ANDUJAR, ANTONIO: *El camino de Rousseau. De la democracia directa a la democracia representativa.*
GUISAN, ESPERANZA: *Ética y política en Hobbes.*

SAZ, ISMAEL: *Tres acotaciones a propósito de los orígenes, desarrollo y crisis del fascismo español.*

- RUBIO CASTRO, ANA: *El neocorporativismo español: El Acuerdo Económico y Social (1985-1986).*
COBO BEDIA, ROSA: *El problema de la renaturalización en Jean-Jacques Rousseau.*
AGUIAR DE LUKUE, LUIS: *Balance estadístico de cinco años de jurisprudencia del Tribunal Constitucional.*
SZAABLOWSKI, GEORGE J.: *Gobernar bajo tensión.*
LARAÑA RODRÍGUEZ-CABELLO, ENRIQUE: *Interpretación de los resultados electorales y predicciones políticas. Las elecciones locales de Andalucía y Galicia. (1982 y 1985).*

Núm. 51, mayo-junio, 1986.

- STEINBERGER, HELMUT: *Algunos rasgos fundamentales de la justicia constitucional en la República Federal de Alemania.*
VAN KLAVEREN, ALBERTO: *Reflexiones sobre el problema de la guerra y de la paz internacional.*
FERNÁNDEZ SECADO, FRANCISCO: *El perfil diferencial de la escala de valores de la institución militar.*
BARCELONA LLOP, JAVIER: *Profesionalismo, militarismo e ideología militar.*
PÉREZ LUNO, ANTONIO E.: *Racionalidad práctica, iusnaturalismo e historia en ñps. «Scritti di filosofia del diritto» de Guido Fassò.*
MANSILLA, H. C. F.: *Las metas generales de desarrollo en la conciencia colectiva latinoamericana.*
FIGUERUELO BURRIEZA, ANGELA: *Acotaciones al tema de las relaciones entre el Derecho comunitario y el Derecho interno.*
CALVO GONZÁLEZ, JOSÉ: *Contribución doctrinal y política de Manuel Giménez Fernández en el moderno Derecho electoral español.*
ROBERTS, GEOFFREY, K.: *El Parlamento británico en 1985.*
LAMARCA ITURBE, INIGO: *Jornadas de estudio sobre los derechos históricos vascos.*

Núm. 52, julio-agosto, 1986.

- OLLERO GÓMEZ, CARLOS: *Democracia y moción de censura en la Constitución española de 1978.*
PORRAS NADALES, ANTONIO J.: *Conflictos entre órganos constitucionales del Estado y principio de división de poderes.*
MAÍZ, RAMÓN: *Nicolás Maquiavelo: La política en las ciudades del silencio.*
MORENO ALONSO, MANUEL: *La revolución liberal de 1820 ante la opinión pública española.*
NÚÑEZ LADEVEZE, LUIS: *Sobre el proceso de la utopía a la distopía.*
GOOCH, ANTHONY: *El lenguaje político español y el factor anglosajón.*
LEONI, FRANCESCO: *Relación entre procedimientos electorales y sistema de partidos.*
LÓPEZ GARCÍA, BERNABÉ: *Legitimidad y participación en el mundo árabo-islámico.*
EQUIP DE SOCIOLOGÍA ELECTORAL: *El referéndum del 12 de marzo sobre la permanencia de España en la OTAN y sus consecuencias en el sistema político.*
BENEYTON, JUAN: *Los Consejos de Prensa bajo el franquismo.*
MARTÍN MUÑOZ, GEMA: *Ley electoral egipcia.*

Núm. 53, septiembre-octubre 1986.

- VALLES, JOSEP M.: *Sistema electoral y democracia representativa: Nota sobre la Ley Orgánica del Régimen Electoral General de 1985 y su función política.*
SANTAOLALLA, FERNANDO: *Problemas jurídico-políticos del voto bloqueado.*

- SANTOLAYA MACHETTI, PABLO: *Significado y alcance de la Ley Orgánica del Régimen Electoral General.*
- ANDRINO HERNÁNDEZ, MANUEL: *Navarro Zamorano y los orígenes del krausismo en España.*
- STOETZER, O. CARLOS: *El espíritu de la legislación de Indias y la identidad latinoamericana.*
- ELVIRA, ASCENSIÓN: *Las convenciones constitucionales.*
- MANSILLA, H. C. F.: *La influencia de la tradición hispano-católica sobre las pautas de comportamiento sociopolítico en Bolivia.*
- RUBIO CORREA, MARCIAL: *Militares y Sendero Luminoso frente al sistema democrático peruano.*
- GARCÍA MACHO, RICARDO: *Problemática de la división de poderes en la actualidad.*
- BIAGINI, HUGO E.: *La Argentina y Ortega.*
- PÉREZ ADÁN, JOSÉ: *Notas para la confección de una historia olvidada. Los presupuestos ideológicos del anarquismo anglosajón.*
- VILLABONA BLANCO, M. PILAR: *Política y elecciones en Venezuela.*
- LLERA, FRANCISCO J.: *Las elecciones generales de 1986 en Euzkadi.*

Núm. 54, noviembre-diciembre 1986.

- FISICHELLA, DOMENICO: *Epistemología y ciencia política.*
- JOFFE, E.G.H.: *Federalismo y minorías en los países del Oriente Medio y del norte de África.*
- CARRILLO, MARC: *Los Consejos de Prensa como forma de autocontrol: Propuestas y prevenciones respecto a su viabilidad en España.*
- HUNEUS, CARLOS: *La dinámica de los «nuevos autoritarismos»: Chile en una perspectiva comparada.*
- FIGUEROA COLL, FERRÁN: *Estado social y teoría crítica.*
- GURRERA ROIG MATILDE: *El pluralismo lingüístico en Bélgica.*
- JIMÉNEZ NÚÑEZ, F. y LÓPEZ COIRA, M.: *Exaltación y eclipse del general Polavieja.*
- MORENO ALONSO, MANUEL: *Confesiones políticas de dos Agustín de Argüelles.*

REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES

Vol. VI, núm. extraordinario, 1985-1986, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Málaga), Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Sevilla), Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Granada), Instituto de Historia de Andalucía (Universidad de Córdoba) y Universidad de Cádiz.

- FIGUEROLA PALOMO, MANUEL: *Tendencias y problemas del turismo actual.*
- CUADRADO ROURA, J. R.; AURIOLAS MARTÍN, J.: *Las actividades turísticas dentro de la estructura económica de Andalucía.*
- MLEJNKOVA HORINKOVA, JITKA: *Los impactos sociológicos del turismo.*
- GARCÍA MANRIQUE, EUSEBIO: *Turismo y agricultura en la Costa del Sol malagueña.*
- TORRES BERNIER, ENRIQUE: *Planificación del territorio y turismo en Andalucía.*
- SABAN GODOY, ALFONSO: *La destrucción ambiental del turismo: causas y perspectivas.*
- SANTOS ARREBOLA, JOSÉ LUIS: *La definición de una estrategia comercial en las empresas turísticas andaluzas.*
- HERNÁNDEZ ARMENTEROS, JUAN: *La financiación oficial a la actividad turística en España (1965-1984).*

- MARCHENA, GÓMEZ, MANUEL: *Un análisis de los recursos turísticos andaluces.*
- ALVAREZ CUERVO, RÁUL; BOTE GÓMEZ, VENANCIO: *Turismo rural en Andalucía: importancia actual y recomendaciones para el diseño de una política integral sobre turismo en espacio rural.*
- ESTEVE SECALL, RAFAEL: *El turismo deportivo en Andalucía.*
- LÓPEZ ONTIVEROS, ANTONIO: *La Expo-92 y los desequilibrios espaciales andaluces.*

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

Vol. 41, núm. 164, octubre-diciembre 1986 (trimestral), CESI, Madrid.

- R. F. S.: *El Mercado de Trabajo a debate.*
- ORTEGA, VICTORINO: *Flexibilidad laboral y creación de empleo.*
- GOROSQUIETA, JAVIER: *Política Económica para 1986-1990.*
- ROJO TORRECILLA, EDUARDO: *Crisis económica y clase trabajadora. Análisis de la realidad española y propuestas de futuro.*
- GINER DE GRADO, CARLOS: *Para qué sirve el Defensor del Pueblo.*
- HIGUERA, GONZALO: *La fecundación «in vitro» y la inseminación artificial humanas.*
- CARBONELL DE MASY, RAFAEL: *Las Cooperativas y el desarrollo rural latinoamericano.*
- ALVAREZ, MANUEL; SUÁREZ CASTRO, ANGEL: *La coyuntura económica de la provincia de Córdoba.*

Vol. 42, núm. 165, enero-marzo 1987.

- ORTEGA, VICTORINO: *La Iglesia postconciliar y la empresa. Justificación del lucro desde un ética católica.*
- HIGUERA, GONZALO: *La doctrina social católica y la economía de los EE. UU. (y IV).*
- ORDOSQUIETA, JAVIER: *Privatización de la empresa pública.*
- RUIZ OLABUENAGA, JOSÉ IGNACIO: *El País Vasco: El empecinamiento político.*
- PERPIÑA Y GRAU, ROMÁN: *Atavismos ante la crisis.*
- ARETIO Y TOLEDO, JAVIER DE: *Un año de adhesión a la Comunidad Económica Europea. El balance de los empresarios.*
- BERISTAIN, ANTONIO: *El derecho a la libertad religiosa en los internados de menores y jóvenes.*
- GARCÍA ECHEVARRÍA, SANTIAGO: *¿Intervencionismo o iniciativa privada?*
- SÁEZ LOZANO, JOSÉ LUIS: *Un modelo explicativo del desarrollo del poniente almeriense.*
- CONSEJO PONTIFICIO COR UNUM: *Campos de refugiados en las proximidades de las fronteras.*

REVISTA DE HISTORIA ECONOMICA

Año IV, núm. 3, otoño 1986 (trimestral), Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

- PÉREZ MOREDA, VICENTE; REHER, DAVID-SVEN: *Mecanismos demográficos y oscilaciones a largo plazo de la población europea (1200-1850).*
- ADRIEN KENNETH, J.: *El corregidor de indios, la corrupción y el estado virreinal en Perú, 1580-1630.*
- GARCÍA RUIPÉREZ, MARIANO: *El pensamiento económico ilustrado y las compañías de comercio.*
- PELLEJERO MARTÍNEZ, CARMELO: *La crisis agraria de finales del siglo XIX en Málaga.*
- LLOPIS AGELAN, ENRIQUE: *¿Los «siglos» XVIII en España o las «Es-*

pañas» del setecientos?: a propósito del libro homenaje a Pierre Vilar.

MADRAZO MADRAZO, SANTOS: *La lógica «smitheana» en la historia económica y social de Madrid. A propósito de una traducción reciente.*

TORTELLA, GABRIEL: *El drama de la economía argentina.*

TEDDE DE LORCA, PEDRO: *Economía y franquismo: a propósito de una biografía.*

TORTELLA CASARES, TERESA: *II Congreso sobre Archivos Económicos de Entidades privadas.*

Año V, núm. 1, invierno 1986.

ZAMAGNI, VERA: *¿Cuestión meridional o cuestión nacional? Algunas consideraciones sobre el desequilibrio regional en Italia.*

CARO LÓPEZ, CEFERINO: *Los precios del pan en Murcia en el siglo XVIII.*

CAMPS CURA, ENRIQUETA: *Industrialización y crecimiento urbano: La formación de la ciudad de Sabadell.*

MARTÍN REGALSKY, ANDRÉS: *Exportaciones de capital hacia los países nuevos: los bancos franceses y las finanzas públicas argentinas, (1881-1887).*

HERNÁNDEZ ANDREU, JUAN; *Una reinterpretación de las crisis económicas mundiales de 1929 y de 1973. Un análisis del sector triguero.*

JIMÉNEZ JIMÉNEZ, JUAN CARLOS: *Las consecuencias económicas de la guerra civil.*

REVISTA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

Núm. 1, 1986, (trimestral). Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

I.E.E.: *Estudio introductorio sobre «Religión y Economía».*

RATZINGER, JOSEPH: *El diálogo entre la Iglesia y la economía.*

CASAROLI, AGOSTINO: *La competencia de la Iglesia en los sectores de la política y la economía.*

HOEFFNER, JOSEF: *La economía mundial a la luz de la doctrina social católica.*

I.E.E.: *Pastoral de los obispos norteamericanos sobre «Enseñanza social católica y la economía estadounidense» y respuesta de los laicos.*

WERHAIN, PETER H.: *Iglesia-Economía.*

HENGSAACH, FRANZ: *Iglesia y economía corresponsables del futuro de nuestra sociedad.*

HOFFNER, JOSEPH: *Crítica a las teologías de liberación.*

DONGES, JURGEN, B.: *Política de ordenación y desarrollo en cooperación. ¿Se puede transferir la economía de mercado?*

Núm. 2, 1986.

I.E.E.: *Estudio introductorio sobre «Nuevos productos financieros».*

F.M.I.: *Cambios estructurales en los mercados financieros.*

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS: *Nuevos instrumentos en la financiación internacional.*

Núm. 3, 1896.

I.E.E.: *La política monetaria en los países desarrollados.*

I.E.E.: *La política monetaria en España.*

BINGHAM, T. R. G.: *Actividad bancaria y política monetaria.*

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS: *Innovaciones recientes en la actividad bancaria internacional.*

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS: *Política monetaria, objetivos intermedios y procedimientos operativos.*

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL: *Evolución monetaria en los principales países industrializados.*

Núm. 4, 1986.

I.E.E.: *Estudio introductorio sobre el mercado único europeo.*

COMISIÓN PARA EL CONSEJO DE EUROPA: *La consecución del mercado interior. (Contiene Anexo del Libro Blanco de la Comisión para el Consejo de Europa. Calendario de acciones para la consecución del mercado interior en 1992).*

CONSEJO CIENTÍFICO DEL MINISTERIO FEDERAL DE ECONOMÍA: *Comentario en torno al Libro Blanco de la Comisión de las Comunidades Europeas sobre el mercado interior.*

DEUTSCHE INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG: *Comunidad Europea: ¿Un mercado interior común para 1992?*

GIERSCH, HERBERT: *Liberalizar para acelerar el crecimiento económico.*

COMISIÓN PARA EL CONSEJO DE EUROPA: *Programa para una liberación de los movimientos de capital en la Comunidad.*

DIRECTIVA DEL CONSEJO DE EUROPA: *Liberalización de los movimientos de capital.*

COMISIÓN PARA EL CONSEJO DE EUROPA: *Perspectivas de la política agraria común. (Libro Verde).*

COMUNIDADES EUROPEAS: *Acta Unica Europea.*

FERNÁNDEZ PÉREZ, JOSÉ MIGUEL: *Bibliografía sobre economía española.*

REVISTA INTERNACIONAL DE SOCIOLOGIA

Vol. 44, fascículo 4, octubre-diciembre 1986, (trimestral), Instituto de Sociología Jaime Balmes, C.S.I.C., Madrid.

ATIENZA HERNÁNDEZ, A.; FERNÁNDEZ VARGAS, V.: *Organización estamental y estructuras «suprafamiliares» en Madrid a finales del siglo XVI: un modelo demopolítico.*

BATTISTELLI, F.: *Guerra e pace nelle origine delle scienze sociali: la filosofia politica di Condorcet e di Constant.*

CASILDA BÉJAR, R.: *La deuda externa latinoamericana: un enfoque político.*

ENRIQUEZ DE SALAMANCA, R.; CONQUERO GAGO, A.: *Evaluaciones recientes de la mortalidad en los pensionistas derivadas de accidentes de trabajo.*

GARCÍA BLANCO, J. M.: *Poder y legitimación en la teoría sociológica de Niklas Luhmann.*

GARCÍA IBÁÑEZ, S.: *Algunas facetas del fenómeno información.*

ROVALETTI, M. L.: *Conciencia y autoridad en el pensamiento de Erich Fromm.*

MARTÍN RUIZ, J. F.: *El modelo de nupcialidad en Andalucía. El ejemplo de la Provincia de Cádiz.*

ROBLES MUÑOZ, C.: *Algunos aspectos del sistema moral de la sociedad española después de la Revolución de 1868.*

RUBIO PÉREZ, L.: *Estructura social y mentalidad religiosa colectiva en la ciudad de León durante los siglos XVI y XVII.*

SAINZ, E.: *La simulación de juicios con jurados.*

REVISTA DE OCCIDENTE

Núm. 66, noviembre 1986, Fundación José Ortega y Gasset, Madrid.

MUÑOZ, JACOBO: *Inventario provisional.*

LYOTAR, JEAN-FRANCOIS: *Reescribir la modernidad*.
PARDO, JOSÉ LUIS: *Filosofía y clausura de la modernidad*.
OCHOTORENA, JUAN MIGUEL: *El espacio arquitectónico como lugar construido*.
FEHER, FEREN: *Comentarios sobre el intermezzo postmodernista*.
RUIZ MARTÍN, FELIPE: *La obra científica de Ramón Carande*.
PALACIOS BAÑUELOS, LUIS: *Conversación con Ramón Carande: José Castillejo y la Institución Libre de Enseñanza*.

Núm. 67, diciembre 1986.

CARO BAROJA, JULIO: *Dones y regalos*.
GARCÍA GUAL, CARLOS: *Regalos homéricos*.
CHECA CREMADES, FERNANDO: *Regalos y obras de arte en las sociedades del Renacimiento y el Barroco*.
CARO BAROJA, PÍO: *Una aventura más de los aguafuertes de Goya*.
ABRIL, GONZALO: *La palabra y la dádiva*.
IBÁÑEZ, JESÚS: *Termodinámica del regalo*.
CARPINTERO, HELIO: *Raíces orteguianas de la psicología española*.
MODERN, RODOLFO: *Gottfried Benn en su poética*.

Núm. 68, enero 1987.

PÉREZ DE LABORDA, ALFONSO: *Hypotheses non fingo: los Principia de Newton*.
ELENA, ALBERTO: *¿Estilo newtoniano o ideología newtoniana?*
SOLÍS SANTOS, CARLOS: *Leche para los niños, pernil de oso para Mr. Newton*.
EINSTEIN, ALBERT: *La mecánica de Newton y su influencia sobre la física teórica*.
SÁNCHEZ RON, JOSÉ MANUEL: *Newton y Einstein*.
VIOLI, PATRIZIA: *La intimidad de la ausencia: formas de la estructura epistolar*.
SÁNCHEZ MEJÍA, MARÍA LUISA: *Actualidad de Benjamín Constant, un liberal olvidado*.
DÍAZ, ELIAS: *Ortega y la Institución Libre de Enseñanza*.

Núm. 69, febrero 1987.

ECO, UMBERTO: *El extraño caso de la intentio lectoris*.
STEINER, GEORGE: *Presencias reales*.
FERRARIS, MAURIZIO: *La lectura, entre el diálogo y el monólogo*.
PERETTI DELLA ROCCA, CRISTINA DE: *El intérprete también tiene la palabra: la lectura según Nietzsche*.
MARAVALL, JOSÉ ANTONIO: *Necesidad y política del escribir*.
PAOLETTI, MARIO: *Borges y la ciudad del tango*.
FERNAUD, PEDRO: *La dimensión africana de Canarias*.

Núm. 70, marzo 1987.

LEMKOW, LOUIS: *Ciencia-ficción: una aproximación personal*.
FERRER BOHORQUEZ, EULALIO: *La lógica de la magia*.
RODRÍGUEZ-IBÁÑEZ, JOSÉ ENRIQUE: *La anticipación y sus imágenes como constante antropológica*.
VÉLEZ CATRAIN, ANTONIO: *Futuro, nostalgia y utopía en la arquitectura contemporánea*.
HARRE, ROM: *El gamberrismo en el fútbol*.
PELLICANI, LUCIANO: *Secularización y revolución: Marx y la muerte de Dios*.
IGLESIAS, MARÍA DEL CARMEN: *José Antonio Maravall: la historia como antídoto de la tradición*.
SALAS, JAIME DE: *Iris Murdoch: literatura y filosofía (entrevista)*.

REVISTA DE POLITICA SOCIAL

Núm. 148, octubre-diciembre 1985, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

ROJO TORRECILLA, EDUARDO: *La Ley Orgánica de Libertad Sindical*.
MARTÍNEZ GIRÓN, JESÚS: *Las elecciones sindicales en los Estados Unidos*.
GONZÁLEZ RABANAL, MARÍA DE LA CONCEPCIÓN: *La crisis de la Seguridad Social en el marco de la Constitución*.

REVISTA DE SEGURIDAD SOCIAL

Núm. 26, abril-junio 1985, Instituto de Estudios de Sanidad y Seguridad Social.

CALLE SÁIZ, RICARDO: *La crisis del Estado protector y el crecimiento del sector público: teoría y evidencia empírica*.
ZORRILLA RUIZ, MANUEL MARÍA; MANRIQUE LÓPEZ, FERNANDO: *Efectos de una forma regresiva de las leyes sociales en las mejoras consignadas en los Convenios Colectivos*.
GIMÉNEZ CABEZÓN, JOSÉ RAMÓN: *La contratación en la Seguridad Social*.
CANALES ALIENDE, JOSÉ MANUEL: *Servicios Sociales y Administraciones públicas*.
FERNÁNDEZ LÓPEZ, AURELIO: *Jubilación parcial y reparto de trabajo*.

SISTEMA. Revista de Ciencias Sociales

Núm. 75, noviembre 1986 (bimestral), Instituto de Técnicas Sociales, Madrid.

TEZANOS, JOSÉ FELIX: *Los «encuentros de Jávea» y el futuro del socialismo*.
BALLETBÓ, ANNA: *Las mujeres y la revolución tecnológica*.
MIGUEL, JESÚS M.^a DE: *El sector público sanitario, 1982-1986*.
DÍAZ, ELIAS: *Unamuno y el alzamiento militar de 1936*.
ROBERTS, STEPHEN: *Unamuno contra Primo de Rivera: 10 artículos de 1923-24*.
LEGUINA, JOAQUÍN: *La evolución del voto: 1982-1986. España y Madrid*.
RIVERA, JOSÉ MANUEL: *Una iniciativa ciudadana por la paz: la Asociación Internacional de Médicos para la Prevención de la Guerra Nuclear*.

Núm. 76, enero 1987 (bimestral).

GONZÁLEZ, FELIPE; SEMPRÚN, JORGE: *España en Europa (entrevista)*.
GONZÁLEZ VICEN, FELIPE: *Ludwig Feuerbach y los orígenes filosóficos del marxismo*.
MORÁN, FERNANDO: *Recuerdo de Tierno Galván*.
BÉJAR, HELENA: *La génesis de la privacidad en el pensamiento liberal*.
BLANCO FERNÁNDEZ, DOMINGO: *El aristocratismo de Ortega*.
RAMÍREZ-HEREDIA, JUAN DE DIOS: *Racismo en Europa*.
GARZÓN VALDÉS, ERNESTO: *Acerca de la tesis de la separación entre ética y política*.
ESCOHOTADO, ANTONIO: *Moral y Derecho*.
ZARAGOZA, ANGEL: *Política y deporte en la Cataluña olímpica*.

C) Revistas Portuguesas

ANALISE SOCIAL

Vol. XXII, núm. 90, 1986-1.º, Instituto de Ciências Sociais, Universidade de Lisboa, Lisboa.

- MACHADO PAIS, JOSE: *Paradigmas sociológicos na análise da vida quotidiana.*
MEDINA CARREIRA, HENRIQUE: *Alguns aspectos sociais, económicos e financeiros da fiscalidade portuguesa.*
GONÇALVES, FERNANDO; CARAÇA, J. M. G.: *A indústria transformadora na encruzilhada: potencial inovador e competitividade.*
RAMOS, RUI: *O Estado Novo perante os poderes periféricos: o governo de Assis Gonçalves em Vila Real (1934-1939).*
ROCHA-TRINDADE, MARIA BEATRIZ: *Refluxos culturais da emigração portuguesa para o Brasil.*
NUNES DE ALMEIDA, ANA: *Perspectivas dos jovens sobre a família e o casamento notas críticas.*
PINA CABRAL, JOÃO DE: *A metodologia do trabalho de campo em antropologia social: um esboço bibliográfico.*

Vol. XXII, núm. 91, 1986-2.º

- ESTEVES CARDOSO, MIGUEL: *A autoridade democrática e o sistema de autorização política: um conceito e um modelo.*
MURTEIRA, MARIO: *Do Estado obsoleto à nação democrática (Portugal na periferia europeia na segunda metade do século xx).*
NUNES DE ALMEIDA, ANA: *A fábrica e a família. Tópicos para uma reflexão.*
ROCHA-TRINDADE, MARIA BEATRIZ: *Do rural ao urbano: o associativismo como estratégia de sobrevivência.*
BONIFACIO, MARIA DE FATIMA: *A Associação Comercial do Porto no contexto político-económico nortenho e nacional (segundo quartel do século XIX).*
VALADAS DE LIMA, AIDA: *A agricultura a tempo parcial em Portugal: uma primeira aproximação à sua quantificação.*
LAINS, PEDRO: *Exportações portuguesas, 1850-1913: a tese a dependência revisitada.*

Vol. XXII, núm. 92-93, 1986-3.º y 4.º

- LIMA DOS SANTOS, MARIA DE LOURDES: *Nota prévia.*
ABRANCHES, GRAÇA; FERREIRA, VIRGINIA: *O debate sobre o aborto e a ortopedia discursiva da sexualidade.*
NUNES DE ALMEIDA, ANA MARGARIDA: *Entre o dizer o fazer: a construção da identidade feminina.*
BARREIRA, CECILIA: *Imagens da mulher na literatura portuguesa oitocentista.*
ESTEVES, ROSA: *Imprensa periódica para mulheres na primeira metade do século XIX. Catarina de Andrada e o Jornal L'Abbeille (1836 e 1840-1853).*
HUB FARIA, ISABEL: *Mulheres agentes de discurso: alguns aspectos das orientações para os significados.*
GUIMARÃES, ELINA: *A mulher portuguesa na legislação civil.*
ALLEGRO DE MAGALHÃES, ISABEL: *As mulheres e o tempo em a Floresta em Bremerhaven, de Olga Gonçalves.*
MIRA MATEUS, MARIA HELENA: *A persuasão no discurso feminino: estratégias prosódicas.*

- ROCHA-TRINDADE, MARIA BEATRIZ: *Longitudinalmente diferente ou o discurso polémico de luso-descendentes.*
BOUQUET, MARY: *A mulher e a unidade de análise.*
MEERSCHAERT, LIEVE: *Alguns contributos para o estudo da identidade das empregadas domésticas em Portugal.*
RODRIGO, ISABEL: *Feminização da agricultura.*
NIZA DA SILVA, MARIA BEATRIZ: *A mulher no contexto da imigração portuguesa no Brasil.*
WALL, KARIN: *A divisão sexual do trabalho na agricultura: elementos para o seu estudo.*
RUIVO, BEATRIZ: *A mulher e o poder profissional: a mulher em actividades de investigação científica em Portugal.*
JESUS ALBINO, TERESA DE: *Mães solteiras numa aldeia transmontana.*
MENDES DE ALMEIDA, ANGELA: *Sexualidade e casamento na colonização portuguesa no Brasil.*
BELO, MARIA: *Grupos sexualistas de mulheres.*
MARQUES DA COSTA, FERNANDO: *Um namoro na geração de 70: Batalha Reis-Celeste Cinatti.*
SILVA DIAS, GRAÇA: *Um discurso de celibato no século XVIII em Portugal.*
MACHADO PAIS, JOSE: *A imagem da mulher e os rituais da galantaria nos meios burgueses do século XIX em Portugal.*
LEAL, IVONE: *A mulher e o amor no século XVI: afectividade, sexualidade, casamento —uma abordagem do tema.*
BRAGA DA CRUZ, ANA MARIA: *Análise de uma experiência, sua história e perspectivas futuras.*
DETRY, BRIGITTE: *A intervenção psicológica (de prevenção) junto de mulheres: análise de uma experiência realizada no âmbito da delegação da CCF do Porto: aspectos metodológicos.*
FONTAINE, ANNE MARIE: *Práticas educativas de mães portuguesas. Diferenças em função do nível socioeconómico e da zona de residência da família.*
SOUSA GOMES, BERTINA: *Mulheres em processo de socialização. Algumas questões acerca das suas representações.*
KONING, MARIJKE DE: *Da palavra à acção: história de um processo de conscientização de mulheres.*

DESENVOLVIMENTO

Núm. 4, 1986, Instituto de Estudos para o Desenvolvimento, Lisboa.

- SAMPPIO, JORGE: *Nota de apresentação.*
SOARES, MARIO: *O papel das ONG no apoio ao desenvolvimento.*
PISANI, EDGARD: *Desenvolvimento e cooperação.*
GAMA, JAIME: *A ajuda pública ao desenvolvimento e o papel da cooperação portuguesa no contexto das Comunidades Europeias.*
SILVA, ANTONIO: *Ajuda pública ao desenvolvimento, a convenção de Lomé e a cooperação portuguesa.*
DUARTE DE JESUS, J. M.: *Para um diplomacia da cooperação no contexto comunitário.*
ORDAZ, PEDRO: *Os regimes de comércio entre Portugal e os países ACP.*
VIEIRA BRANCO J.: *A organização da oferta de cooperação.*
PEREIRA DO VALE, H.: *Mercado potencial para as empresas portuguesas de serviços no quadro do FED.*
JARDIM GONÇALVES, A.: *Contributo das ONG para Lomé III.*
FRANÇA, LUIS DE: *Educação para o desenvolvimento no quadro da solidariedade das ONG portuguesas com os PVD.*
CARVALHO, JEREMIAS: *As ONG em África: contributo para o desenvolvimento.*

DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Núm. 21, Segundo semestre 1985, Ministerio do Plano e da Administração do Território, Lisboa.

- SANTANA RODRIGUES MARGARIDO, ANA PAULA; OLIVEIRA, ANTONIO: *O Desenvolvimento das Pequenas e médias empresas na região centro.*
- OLIVEIRA, ANTONIO: *A indústria do barro vermelho na região centro.*
- RAMALHO ALVES, MARIA LUISA: *As pescas e o desenvolvimento regional.*
- MOURA RAMOS, RUI MANUEL: *Comunidades europeas. D.R.: As comunidades europeas no 1.º semestre de 1985.*

ECONOMIA

Vol. X, núm. 2, maio 1986, (cuatrimestral), Faculdade de Ciências Humanas, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa.

- VEIGA FRANCA, JORGE DA: *Evaluation d'une entreprise dans l'optique d'une eventuelle cession.*
- FEIWEL, GEORGE R.: *Shafts from Arrow's bow: Advance in and Beyond Economic Theory.*
- SILVA TORRES, FRANCISCO; PINHO DE TELES, PEDRO: *O desvio defalcionista na ausência de cooperação internacional em contexto de incerteza.*
- CABRAL, LUIS M. B.: *Nota sobre a hipótese de Laffer e o Sistema Fiscal Português.*
- REDONDO, ANA MAFALDA: *Subfaturação de Exportações e Sobre-faturação de Importações.*

ECONOMIA E SOCIALISMO. Revista trimestral de Economia Política

Núm. 68, janeiro-março 1986, (trimestral), Lisboa.

- MURTEIRA, MARIO: *Desenvolvimento e segurança na África Austral: notas sobre os casos de Angola e Moçambique.*
- SANTOS, ALBERTO: *Relações de forças, conflitualidade e interesses em jogo (elementos de introdução à problemática da segurança e desenvolvimento na África Austral).*
- CENTRO DE ESTUDOS AFRICANOS. UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE, MAPUTO: *A política regional sul-africana na conjuntura actual; análise da tendência militarista regional.*
- MELLO, GEORGINA DE: *A vocação geo-económica de Cabo Verde, um recurso a explorar.*
- ALVES DA ROCHA, MANUEL; FAZENDEIRO? ANTONIO: *A valorização dos recursos humanos em Cabo Verde.*
- RIOS, ARMINDO: *Desenvolvimento rural em Cabo Verde.*
- DIOGO PINTO, ANTONIO: *Aproveitamento e valorização dos recursos naturais nos países com escassos recursos financeiros e tecnológicos.*
- MARQUES ALFREDO: *A evolução da economia portuguesa sob a ditadura: uma estacionaridade aproximada nas primeiras duas décadas de vigência do regime.*

Ano X, núm. 69-70, dezembro 1986, Lisboa.

- PITEIRA SANTOS, FERNANDO: *Pontos de reflexão sobre democracia e socialismo.*
- FERNANDES FAJE, JOSE: *Modernização com solidariedade.*

DOWBOR, LADISLAU: *Estado, nação e transnacionalização.*

AMIN, SAMIR: *Estado, nação, étnia e minorias na crise.*

WALLERSTEIN, IMMANUEL: *Movimentos revolucionários na era da hegemonia dos EUA e depois.*

CHILCOTE, RONALD: *Teorias do desenvolvimento: situação actual do debate.*

MURTEIRA, MARIO: *O desenvolvimento como ideologia e como prática social.*

LOPES, CARLOS: *A erosão do ideal socialista nos movimentos de libertação nacional em África.*

ALVES DA ROCHA, MANUEL: *Angola: Ensaio de um balanço crítico.*

MARTIN, WILLIAM G.; WALLERSTEIN, I.: *A África Austral na Economia-Mundo, 1870-2000.*

ROQUE AMARO, ROGERIO: *Emigração e desenvolvimento em Cabo Verde.*

ECONOMIA E SOCIOLOGIA

Núm. 42, 1986, Instituto Superior Económico y Social, Evora.

- CAEIROS, ANTONIO MARIA: *O primado do direito comunitário.*
- COLAÇO ANTUNES, LUIS FILIPE: *Técnicas jurídicas de protecção dos interesses difusos nas comunidades europeias e nos Estados Unidos.*
- ROCHA CUNHA, SILVEIRO DA: *Poder e estado moderno: do recuo das crenças à crise das pressuposições implícitas.*
- ALVES, ANIBAL AUGUSTO: *Emigração na imprensa de Braga narrativa e ideologia.*
- TORRES VAZ FREIRE CASCAIS, MARIANA DE: *Breve análise simbólica do mercado semanal de Evora.*
- REBELO DE ANDRADE, INACIO: *Agricultores «guias» ou agricultores «típicos»?*

ESTUDOS DE ECONOMIA

Vol. VII, núm. 1, outubro-dezembro 1986, (trimestral), Instituto Superior de Economia, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.

- LATOUCHE, SERGE: *L'impact du «Paradoxe du retour des techniques» sur le problème du choix des techniques dans le développement.*
- PONTES, JOSE PEDRO: *Equilíbrio de mercado e ótimo numa economia espacial.*
- CIPRIANO A. PINHEIRO, ANTONIO; SILVA CARVALHO, MARIA LEONOR: *O impacto da política agrícola comunitária ao nível das empresas portuguesas: o caso do Alentejo.*
- VALERIO, NUNO: *The role of the government in Portuguese economic growth 1851-1939.*
- SILVA, MANUELA: *Raúl Prebisch e a sua interpretação da crise do capitalismo. (Antologia).*
- TORRES, ADELINO: *Le processus d'urbanisation de l'Anala dans la période coloniale (années 1940-1970).*

Vol. VII, núm. 2, janeiro-março 1987.

- MARTINS BARATA, JOSE: *Modelling bank operating costs with an underlying CES production function.*
- GERRA, ANTONIO; SANTOS, VICTOR: *O funcionamento dos portos nacionais: um ensaio de interpretação.*
- MARTINS CASACA, JOSE PAULO: *Sete falsas hipóteses sobre a «Campanha do Trigo».*

BUCH GOMEZ, ENRIQUE J.; PISON FERNANDEZ, IRENE; RAMOS STOLLE, ASUNCIÓN: *La incorporación de la Península Ibérica a la CEE: análisis de las repercusiones sobre un sector específico.*
MELLA MARQUEZ, JOSE MARIA; QUEVIT, MICHEL: *Analyse sectorielle et croissance régionale. Etude comparative du développement des régions en Belgique, en Espagne et en Italie.*
RAMOS SILVA, JOAQUIM: *John Maynard Keynes: «O dilema do socialismo moderno», ou a fluidez das fronteiras entre socialismo e capitalismo (Antologia).*

REVISTA CRITICA DE CIENCIAS SOCIAIS

Núm. 21, novembro 1986, Centro de Estudos Sociais, Coimbra.

SOUSA SANTOS, BOAVENTURA DE: *Introdução à sociologia da administração da justiça.*
FARIA, JOSE EDUARDO: *A reforma do ensino jurídico.*
GOMES, MARIA DA CONCEIÇÃO: *O direito e o futebol: uma ordem jurídica sem espírito desportivo?*
PEREIRA, ANA LEONOR: *A institucionalização da loucura em Portugal.*
HENRIQUES, MARIA ADOSINDA: *Formas tradicionais de cooperação: as mútuas de seguro de gado.*

TENREIRO, MARIO PAULO: *O direito na instituição militar.*
ESTANQUE, ELISEO: *A tropa de elite: Mitologias e realidades. Contribuições para um estudo de caso: os comandos.*

REVISTA DE HISTORIA ECONOMICA E SOCIAL

Núm. 18, julho-dezembro 1986, (semestral), Lisboa.

VALERIO, NUNO: *Expectativas dos credores externos sobre a solvabilidade do Estado português, 1881-1910.*
DESWARTE, SYLVIE: *Antiquité et nouveaux mondes a propos de Francisco de Holanda.*
CRUZ COELHO, MARIA HELENA DA: *Contestação a resistência dos que vivem de terra.*
VENTURA, LEONTINA: *João Peres de Aboim: da terra da Nóbrega à Corte de Alfonso III.*
MATA, MARIA EUGENIA: *A dívida pública externa fundada de Portugal da guerra civil à regeneração.*
VISEU FERREIRA, RUI M.: *Notas sobre os primeiros 100 anos do ensino da economia na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.*





Francisco Alburquerque Llorens

Nacido en Córdoba (Andalucía) en 1944. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido profesor de dicha Universidad en el Departamento de Estructura Económica Mundial y Desarrollo desde 1970 a 1985 en que pasó al Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC). En la actualidad es director de la Unidad Estructural de Investigación sobre «Economía y sociedad en la América Contemporánea» del CSIC, en la Escuela de Estudios Hispanoamericanos de Sevilla. Durante 1986 realizó en Santiago de Chile el XXVII Curso Internacional sobre «Desarrollo, Planificación y Políticas Públicas» del ILPES, en la sede de la CEPAL.

José Antonio Alonso

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Profesor titular de Economía Aplicada de la Facultad de Ciencias Económicas de esa Universidad. Vicerrector de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Entre sus publicaciones cabe citar: *Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones e Iberoamérica* (Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1983) y *La empresa exportadora española ante Iberoamérica y la CEE* (Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1985).

Samir Amín

Nacido en El Cairo (Egipto) en 1931. Doctor en Economía (París, 1957) y profesor agregado de Econo-

mía (1966). De 1957 a 1960 trabajó en el Ministerio de Planificación de El Cairo. Desempeñó el cargo de Consejero Técnico del Ministerio de Planificación de Bamabo (Mali) entre 1960 y 1963. Fue profesor de Economía del IDEP (Instituto Africano de Desarrollo Económico y de Planificación, ONU) en Dakar (1963-70) y de la Universidad de Dakar, Poitiers (Francia) y París VIII. Desempeñó el cargo de Director del IDEP entre 1970 y 1980. Actualmente es director del programa africano del Forum del Tercer Mundo (Dakar).

Entre sus obras principales cabe citar *La acumulación a escala mundial* (1957) y *El desarrollo*.

Mikel Buesa Blanco

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, es profesor titular de Economía Aplicada en la Universidad Complutense de Madrid y vicedecano de la Facultad de Ciencias Económicas de dicha Universidad. Autor de numerosos artículos sobre temas relacionados con la economía y política industrial españolas. Entre ellos destaca su libro, escrito junto a José Molero y Javier Braña: *El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía. Un análisis del caso español* (ed. Fondo de Cultura Económica, Madrid-México, 1984). En la actualidad prepara con José Molero otro libro sobre la estructura industrial de España que editará próximamente el Fondo de Cultura Económica.

Alfredo Fernando Calcagno

Economista argentino. Doctor en Ciencias Económicas, Universidad de

París I (1984). Profesor adjunto en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata. Fue asesor de gabinete en la Secretaría de Planificación y en el Ministerio de Economía de la Nación (1984-1986). Es actualmente asesor de la Presidencia del Banco Central de la República Argentina.

Jaime del Castillo Hermosa

Doctor en Economía, Universidad del País Vasco. DEA *Planification et développement*, IREP, Université de Grenoble. Profesor titular de Economía Aplicada. Vicedecano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad del País Vasco. Coautor de *Ayudas Públicas a la Inversión Industrial y a la Innovación en Europa* (Bilbao, 1986) y *El sistema de I+D en el País Vasco* (Bilbao, 1987). Editor de *Mujer y sociedad* (Bilbao, 1986). Colaborador en diferentes libros sobre política regional e industrial, entre ellos *Europe at the crossroad* (New York, 1985), *Endogenous Development* (Tilburg, Holanda, 1986) y *Regiones Industrializadas en declive* (Bilbao, 1982).

Vicente Donoso

Licenciado en Filosofía y Letras (Universidad Complutense), licenciado en Ciencias Económicas (Universidad Complutense) y doctor en Ciencias Económicas (Universidad Complutense). En la actualidad es profesor titular del Departamento de Estructura Económica y Economía Industrial de la Universidad Complutense. Interesado por los temas de comercio exterior y en las relaciones in-

ternacionales de la economía española, en particular en las relaciones con la CEE. Entre sus publicaciones se encuentran los libros *Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones de Iberoamérica* (Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1983) y *La empresa exportadora española frente a Iberoamérica y la CEE* (Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1985), ambos libros en colaboración con José Antonio Alonso.

Fernando Fajnzylber

Ingeniero Civil-Industrial, Universidad de Chile, Centre d'Etudes des Programmes Economiques (CEPE). Asesor Regional en Desarrollo Industrial División Conjunta CEPAL-ONUDI, Santiago de Chile. Autor de varios libros y artículos sobre Industrialización y Economía Internacional. Profesor Universitario.

Aldo Ferrer

Argentino. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Buenos Aires. Ha sido consejero económico de la embajada argentina en Londres. Ministro de Economía y Hacienda de la Provincia de Buenos Aires, ministro de Obras y Servicios Públicos, y ministro de Economía y Trabajo de Argentina. Consultor económico y financiero y director del Centro de Estudios de Coyuntura del IDES de Buenos Aires. Autor de varios libros y numerosos ensayos y artículos publicados en distintas revistas especializadas.

Actualmente es presidente del Banco de la Provincia de Buenos Aires y profesor titular de Política Económica de la Universidad de Buenos Aires.

Su obra más reciente: *El país nuestro de cada día* (Hispanamérica, Buenos Aires, 1985).

Armando di Filippo

Argentino. Master en Economía, economista de CEPAL. Ha sido investigador del Centro Latinoamericano

de Demografía (CELADE). Profesor de Desarrollo Económico en el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES). Ha sido profesor en FLACSO, en la Escuela Latinoamericana de Economía para Graduados (ESCOLATINA), en la Universidad de Chile y en la Universidad Católica de Chile. Ha publicado artículos y ensayos en *El Trimestre Económico*, *Revista de la CEPAL*, etc. Es autor del libro *Desarrollo y desigualdad social en América Latina* (Fondo de Cultura Económica, México, 1981).

Gabriel Gumán

Doctor en Ciencias Económicas. Actualmente director de Ciencia de la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI) con sede en Madrid, miembro del Comité Ejecutivo del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), también con sede en Madrid, y secretario general del Capítulo Español de la Sociedad Internacional para el Desarrollo.

Ha sido director de Cooperación Científico-Técnica y secretario general del ICI y miembro del Consejo Directivo de la Asociación Europea de Institutos de Desarrollo (EADI).

Autor de un libro sobre Desarrollo Latinoamericano, premio Planeta de Economía, y diversos trabajos sobre desarrollo y cooperación.

Luiz Alberto Gómez de Souza

Doctor en sociología por la Universidad de París, funcionario de la CEPAL (1969-1977) y de la FAO (1982-1985), preparando una investigación sobre movimientos sociales rurales en el Centro Joao XXIII, profesor del doctorado en economía política del Instituto de Economía Industrial de la Universidad Federal de Río de Janeiro y de filosofía política en el Departamento de Filosofía de la misma Universidad. Autor de *Classes populares e Igreja nos caminhos da história* (Ed. Vozes, Petrópolis, 1982) e *A JUC: os estudantes católicos e a política* (Ed. Vozes, 1984). Colaborador en revistas de Brasil y de América Latina y en obras colectivas como

los libros: *Universidad, clases sociales y poder* (G. Rama comp.) (Ed. Ate-neo, Caracas, 1982); *Para entender América Latina* (X. Gorostiaga ed.) (EDUCA, San José, Costa Rica, 1979) y *Una nuova pace constantiniana? Religione e politica negli anni '80* (G. Ruggieri ed.) (Marietti, Casale Monferrato, 1982).

Pilar González Gómez

Psicóloga por la Facultad de Artes y Ciencias, Departamento de Psicología de la Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia. Becaria-Investigadora de AIETI, Asociación de Investigación y Especialización sobre Temas Iberoamericanos, área de Ciencias Sociales, Madrid. Ha participado en el estudio *El Pensamiento Español Contemporáneo y la Idea de América*, finalizado en Madrid en 1986. Ha investigado el Tema de América en pensadores españoles de origen socialista. Miembro del Consejo Editorial y el equipo de diagramación de la revista *Síntesis*. Colaboradora del Centro de Documentación y Archivo de la AIETI.

Pablo Alfredo Herken Krauer

Economista paraguayo. Coordinador del programa «Foro de Economía» del Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos de Asunción (Paraguay). Entre sus trabajos cabe citar *1986: política, economía y sociedad* (Ed. El Lector, Asunción, 1987).

Juan Hernández Andreu

Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense y profesor titular de Historia Económica en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de dicha Universidad. Patrocinado por el Comité Conjunto Hispano-Norteamericano para realizar estudios postdoctorales en Estados Unidos. Ha sido Visiting Scholar en el Departamento de Economía de la Universidad de Texas en Austin. Vicedecano de Investigación y Relaciones Internacionales de la Fa-

cultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense. Autor de varios libros entre los que destacan *Depresión Económica en España 1925-1934*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1980, y *España y la crisis de 1929*, Espasa Calpe, Madrid, 1986, así como de numerosos artículos dentro de su especialidad.

Carlos F. Hidalgo

Economista centroamericano. B.A. Vanderbilt University. M.A. Universidad de las Américas. Diploma de graduado de la Escuela Diplomática española. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Central de Madrid. Actualmente ejerce como profesor de Economía en Trinity College de Washington D.C. y como consultor de Organizaciones Internacionales. Ha sido decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Interamericana de Puerto Rico. (Recinto Metropolitano). También ha ejercido como profesor de Economía en la Universidad de New Hampshire: Plymouth State College; Universidad of Pacific y otras universidades norteamericanas. También ha desempeñado un cargo como funcionario de la Organización de los Estados Americanos y del Banco Centroamericano de Integración Económica. Ha ejercido como consultor de los gobiernos de Nicaragua y Honduras y agencias gubernamentales de los Estados Unidos, así como también de organismos internacionales. Es autor de dos libros y varios artículos sobre temas económicos y empresariales.

Aníbal Iturrieta

Historiador y sociólogo político de origen argentino. En su país fue diputado nacional y profesor universitario de Historia de las Ideas y de Sociología en la Universidad Nacional de La Plata y en la de Buenos Aires. En Perú, en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y en la de Lima. Actualmente es investigador y consultor en la Asociación de Investiga-

ción y Especialización en Temas Iberoamericanos (AIETI) de Madrid y jefe de redacción de la revista *Síntesis*. Entre sus trabajos y estudios figuran diversas colaboraciones en revistas especializadas y —recientemente— la coordinación en la compilación: *El Problema de la Identidad en las Sociedades Iberoamericanas (Unidades y Diversidades)*. Centro de estudios Constitucionales, septiembre de 1986.

Helio Jaguaribe de Mattos

Nació el 23 de abril de 1923. Es diplomado en Derecho por la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro (PUC) en 1946. Se dedicó a la investigación en el campo de la ciencia política, de la teoría social y de los asuntos latinoamericanos. La Universidad Johannes Gutenberg Mainz (RFA), por su contribución a las ciencias sociales y a los estudios latinoamericanos, le confirió, en 1983 un doctorado Honoris Causa en filosofía. Fue profesor y jefe del Departamento de Ciencia Política del Instituto de Estudios Brasileños (ISEB) de 1956 a 1959. Profesor de la Universidad de Harvard (1964-1966), profesor de la Universidad de Stanford (1968-1969) y profesor del MIT (1968-1969). Actualmente, es decano del Instituto de Estudios Políticos y Sociales (IEPES). Sus últimos libros son: *El nuevo escenario internacional* (Fondo de Cultura Económica, México, 1985) y *Sociedad y Cultura* (ed. Vértice, Río, 1986), *Brasil 2000* (José Olimpio Ed., Río de Janeiro, 1985).

Jan Křákal

Nació en Praga (Checoslovaquia) en 1925. Estudió Ingeniería Comercial y Economía en la Escuela de Economía. Universidad de Praga e Instituto de Planificación de la Academia de Ciencias Sociales. Entre 1950 y 1966 ocupó varios cargos en la Comisión Estatal de Planificación de su país de origen (jefe de sección Agrícola y Regional; subdirector de la División de Cooperación Económica, CAEM; misiones de largo plazo en Corea y Cuba, etc.), fue profesor visi-

tante y autor de artículos y libros sobre planificación y cooperación económica y editor de la revista *Economía Planificada*. Desde 1967 trabaja en la CEPAL, en Santiago de Chile, naturalizándose en este país en 1972. Ocupó cargos de economista principal, asesor regional y consultor de la División de Desarrollo Económico y la Unidad conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales. Autor de varias publicaciones sobre las relaciones económicas internacionales, centro-periferia (con A. Pinto), empresas transnacionales y productos básicos de exportación.

Fernando Luengo Escalonilla

Economista español. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas en el Departamento de Economía Internacional y Desarrollo, Universidad Complutense de Madrid. Becado en el Programa de Formación del Personal Investigador, Ministerio de Educación y Ciencia. Especialista en economías de países del Este de Europa. Tesis doctoral: *Modelos de acumulación de la economía húngara*. Coautor de *Expansión de las economías capitalista 1945-1971* (Akal, 1986).

Profesor en el programa del Instituto de Estudios Europeos: Empresas multinacionales; inversiones extranjeras en España. Profesor en el programa de la Universidad de S. Lorenzo: curso de economía internacional.

Augusto Mateus

Economista portugués. Profesor del Instituto Superior de Economía de la Universidad Técnica de Lisboa (cátedra de Política Económica). Investigador y miembro de la comisión directiva del Centro de Investigaciones sobre Economía y Socialismo. Ha publicado diversos artículos y trabajos sobre cuestiones de política económica e internacionalización de la producción. Miembro del Consejo de Redacción de *Pensamiento Iberoamericano*. *Revista de economía política*. Colaborador del Instituto Damião de Góis, de la Presidencia de la Repúbli-

ca, donde coordinó el grupo de trabajo sobre «Repartição do rendimento e modelo de Consumo», en el proyecto «Configuração de uma estratégia de desenvolvimento alternativo para Portugal».

José Molero

Doctor en Ciencias Económicas. Profesor titular de Economía Aplicada de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense. Investigador sobre temas de Economía Industrial de España y Economía del Subdesarrollo. Colaborador y consultor de la CEE, Ayuntamiento de Madrid, ICI. Entre sus publicaciones más recientes se encuentran *Tecnología e Industrialización*, editorial Pirámide, Madrid, 1983; *El Estado y el Cambio Tecnológico de la Industrialización Tardía. Un análisis del caso español* (en colaboración con J. Braña y M. Buesa). Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1984, y *La Estructura Industrial de España*, Fondo de Cultura Económica, Madrid (en colaboración con M. Buesa), en prensa.

Juan Carlos Moreno

Candidato a doctor por la Universidad de Cambridge (Inglaterra). Profesor de Economía del CIDE (México). En 1986 fue miembro del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Cambridge, colaborando en el proyecto de investigación «Macroeconomía y modelos de política» (con el profesor W. Godley). Actualmente es investigador titular del Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales de México y Consultor Externo de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) y de CONACYT (Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología).

Mario Murteira

Doctor en Economía por la Universidad Técnica de Lisboa. Es profesor catedrático del Instituto Superior de

Ciencias do Trabalho e da Empresa e investigador coordinador del Instituto do Ciências Sociais de la Universidad de Lisboa. Consultor de UNCTAD y de PNUD. Director de la revista *Economía e Socialismo*. Fue ministro de Asuntos Sociales (1984) y ministro de Planeamento e Coordenação Económica (1975) de Portugal. Entre sus numerosos trabajos publicados destacan *Economía do trabalho* (1966), *Portugal anos 70* (1970), *Lições de Economia Política do Desenvolvimento* (1983) y *Depois das revoluções* (1986). Tiene en preparación el trabajo *As periferias de expressão portuguesa na economia mundial*.

Pedro Pablo Núñez Domingo

Economista español. Licenciado en Derecho. Licenciado en Ciencias Empresariales (ICADE). Diplomado en Planificación y Política Económica (ILPES/CEPAL). Profesor de Historia Económica en la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Pontificia de Comillas, y de Pensamiento Económico Latinoamericano en el IADE de la Universidad Autónoma de Madrid.

Jefe de Redacción de Pensamiento Iberoamericano. Revista de economía política. En la actualidad es Jefe de Publicaciones del Instituto Nacional de Industria.

Juan Ignacio Palacio Morena

Doctor en Ciencias Económicas. Profesor de Economía Laboral Española y Estructura Económica de España en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Miembro español del grupo EPOS (European Pool of Studies) dependiente de la Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales y Educación de la CEE. Especialista en temas económico-laborales.

Enrique Palazuelos

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas por la Universi-

dad Complutense de Madrid. Profesor titular de Economía Aplicada de la Facultad de Ciencias Económicas en esa Universidad. Especialista en economía de los países del este europeo y en el análisis de la economía cubana.

Entre sus publicaciones cabe citar: *La economía de Cuba, el difícil camino hacia la industrialización*, Fundación Banco Exterior, Madrid, 1986; *Las relaciones económicas entre España y Cuba*, Fundación Banco Exterior, Madrid, 1986; *Las economías capitalistas durante el período de expansión, 1945-1970*, Akal, Madrid, 1986 (coordinador).

Rosa Pérez Recuero

Española. Licenciada en Geografía e Historia por la Universidad Complutense de Madrid. Especializada en Historia Contemporánea Americana y Europea. Ha realizado estudios sobre temas de relaciones políticas exteriores contemporáneas, y en particular las vinculaciones históricas entre España y los países latinoamericanos. Colaboradora de la revista *Quinto Centenario*, Universidad Complutense de Madrid. Miembro del Consejo Editorial de la revista *Síntesis*, AIETI, Asociación de Investigación y Especialización sobre Temas Iberoamericanos, Madrid. Becaria-Colaboradora del programa de Ciencias Sociales y el Centro de Documentación y Archivo de la AIETI.

Alfonso Rebollo Arévalo

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Ha trabajado en diversos destinos en la Administración Pública relacionados con la política de fomento de la Mediana y Pequeña Empresa y la distribución comercial.

Actualmente es subdirector general del Instituto de la Mediana y Pequeña Industria. Su trabajo de investigación se ha dirigido hacia el análisis del consumo final y al sector del comercio interior, sobre los que ha publicado varios artículos y tres libros como autor o coautor.

Luis Rodríguez-Zúñiga

Catedrático de Sociología de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido decano de dicho Centro y presidente del Grupo de Trabajo de Ciencias Sociales de la Comisión Ejecutiva Nacional de UNESCO. En la actualidad dirige el Centro Español de Estudios de América Latina (CEDEAL). Es miembro del Consejo de Redacción de las siguientes revistas: *Sistema*, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* (REIS) y *Pensamiento Iberoamericano*. Revista de economía política. Ha dictado conferencia y seminarios en varias Universidades españolas y extranjeras. Asimismo, ha dirigido y colaborado en diversas investigaciones empíricas llevadas a cabo en España y en diversos países latinoamericanos. Está en posesión del Premio Pablo Iglesias de Ciencias Sociales (1986). Es autor de media docena de libros, de varias ediciones críticas de textos clásicos del pensamiento social y de numerosos artículos. Sus publicaciones se han movido en tres direcciones: teoría sociológica, historia del pensamiento social y en lo relativo a investigaciones empíricas, sociología política y estudios de opinión pública.

José Luis Rubio

Nacido en Frenegal de la Sierra (Bajoz, España) en 1924. Doctor en Derecho. Profesor de «Movimientos político-sociales de Iberoamérica» en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad Complutense de Madrid (desde 1956). Presidente de la Federación Internacional de Estudios sobre América Latina y el Caribe (FIEALC) (1985-87). Entre sus obras destacan: *Las internacionales obreras en América*, *Dependencia y liberación en el sindicalismo iberoamericano*, *Evolución económico-social de Iberoamérica: siglos XIX y XX*, *La rebelión mestiza*, *Desarrollo sindicalista*, *Ideas sociales y sindicalismo*, *Aproximación a la revolución peruana*, *La lucha ideológica en la ciudad*, etc.

Gumersindo Ruiz

Catedrático de Política Económica, director del Departamento de Política Económica en la Universidad de Málaga. Fue profesor en las Universidades de Barcelona y Alicante y decano en las Facultades de Economía de Alicante y Málaga. Ha publicado, entre otros, los libros: *Desarrollo económico y bienestar humano*, *Igualdad humana y realidad económica*, *Equilibrio exterior y política económica*. Especialista en desarrollo económico regional, en la actualidad dirige el Grupo de trabajo sobre recursos naturales de las Universidades de Málaga y Sevilla, con trabajos sobre economía del medio ambiente, agricultura, acuicultura y pesca.

José V. Sevilla Segura

Nacido en 1942, es doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Ha ejercido durante más de una década la docencia en dicha universidad (1966-76) y, posteriormente, en la UNED.

En 1969 ingresó en el Ministerio español de Hacienda, trabajando en el Instituto de Estudios Fiscales hacia 1976. Fue director general de Tributos tras las elecciones de 1977 y secretario de Estado de Hacienda entre 1982 y 1984.

Es especialista en temas de economía del sector público y ha sido consultor en diversas administraciones. Actualmente es asesor económico de la Confederación Española de Cajas de Ahorro.

Armindo Patricio da Silva

Portugués. Licenciado em Economía pelo Instituto Superior de Ciências Económicas e Financeiras (1973). Mestre em Estudos Europeus pela Universidade de Reading (1980). Doutoramento em Economia pela Universidade de Reading (1986). Profesor Auxiliar no Instituto Superior de Economia, da Universidade Técnica de Lisboa, onde se dedica ao ensino e à investigação na área de Economia Internacional. Lecciona no Curso de

pós-graduação de Estudos Europeus da Universidade de Coimbra.

Oswaldo Sunkel

Economista chileno. Profesor de la Facultad de Economía e Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile (hasta 1973). Coordinador de la Unidad de Desarrollo y Medio Ambiente CEPAL/PNUMA y «Professorial Fellow» del Institute of Development Studies (IDS) de la Universidad de Sussex. Profesor visitante de la Universidad de París, la Max Planck Gesellschaft, el Colegio de México y la Universidad de Texas. Fue director de la Oficina de CEPAL en Brasil (1959-60), y en el ILPES fue director del Programa de Capacitación (1962-65) y del de Investigaciones del Desarrollo (1965-68). Autor de numerosos artículos y varios libros sobre inflación, desarrollo, relaciones internacionales, historia económica y medio ambiente. Sus obras más recientes: *La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina* (CEPAL, Santiago de Chile, 1981) y *The Latinamerican debt and development crises; the end of an illusion* (Oxford University Press, 1986. Con Stephany Griffith Jones).

Víctor E. Tokman

Economista argentino, actualmente director del PREALC (Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe). Doctor en Economía de la Universidad de Oxford, Inglaterra. Magister de ESCOLATINA (Escuela Latinoamericana para Graduados), Santiago, Chile. Egresado en Economía de la Universidad del Litoral, Argentina. Ex profesor Escuelas de Economía de las Universidades de Chile y Católica, Chile, profesor visitante de las Universidades de Sussex (IDS) y Yale (Growth Center), profesor en cursos del PREALC e ILPES. Trabajó también en CEPAL, ILPES, OEA y en el Comité de los Nueve Sabios de la Alianza para el Progreso. Autor de numerosos libros y artículos en temas relacionados con el desarrollo latinoamericano, particularmen-

te en el campo del empleo, los salarios y la distribución del ingreso.

Juan Velarde Fuertes

Economista español. Catedrático de Estructura Económica de España

de la Universidad Complutense de Madrid. Académico de la Real Academia de Ciencias Económicas y Políticas. Autor de numerosos artículos en revistas especializadas y de diversos libros, entre los que destacan: *Introducción a la historia del pensamiento económico español en el siglo xx.*

(Editorial Nacional, Madrid, 1974) y *El libertino y el nacimiento del capitalismo* (Ed. Pirámide, Madrid, 1981).



Ultimos libros publicados por la Dirección de Cooperación Económica del Instituto de Cooperación Iberoamericana

- La sociología como ciencia social concreta. José Medina Echavarría. Madrid, 1980. P.V.P.: 300 pesetas.
- La internacionalización de la economía mundial. Una visión latinoamericana. Aníbal Pinto. Madrid, 1980. P.V.P.: 280 pesetas.
- El análisis estructural en economía: ensayos de América Latina y España. Selección de José Molero. Coedición ICI y Fondo de Cultura Económica. Madrid, 1981. P.V.P.: 1.500 pesetas.
- Medina Echavarría y la sociología latinoamericana. F. H. Cardoso, Enzo Faletto, Jorge Graciarena, Adolfo Gurrieri, Aníbal Pinto, Raúl Prebisch, Marshall Wolfe. Madrid, 1982. P.V.P.: 375 pesetas.
- Las relaciones económicas entre España e Iberoamérica. (Estudio conjunto ICI-CEPAL). Madrid, 1982. P.V.P.: 800 pesetas.
- El arbitraje comercial en Iberoamérica. (Coeditado con el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España). Madrid, 1982. P.V.P.: 1.700 pesetas.
- Efectos de adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones de Iberoamérica. José Antonio Alonso y Vicente Donoso. Madrid, 1983. P.V.P.: 500 pesetas.
- Un siglo de historia económica de Chile (1830-1930). Dos ensayos y una bibliografía. Osvaldo Sunkel y Carmen Cariola Sutter. Madrid, 1984. P.V.P.: 1.000 pesetas.
- El cobre. Estructura del mercado internacional e importancia para América Latina y España. Germán Granda y otros. Madrid, 1984. P.V.P.: 1.150 pesetas.
- Transnacionalización y desarrollo agropecuario en América Latina. Raúl Vigorito. Madrid, 1984. P.V.P.: 500 pesetas.
- América Latina. Deuda, crisis y perspectivas. Varios autores. Madrid, 1984. P.V.P.: 500 pesetas.
- Comercialización de Productos Básicos. Varios autores. (Coedición ICI-DESCO). Madrid, 1984. P.V.P.: 600 pesetas.
- La empresa Exportadora Española frente a Iberoamérica y la CEE. José Antonio Alonso y Vicente Donoso. Madrid, 1985. P.V.P.: 700 pesetas.
- Aportaciones del pensamiento económico iberoamericano. Siglos XVI-XX. Varios autores (editado en colaboración con la Comisión Nacional del V Centenario del Descubrimiento de América). Madrid, 1986. P.V.P.: 800 pesetas.
- Agricultura y alimentos en América Latina. El poder de las transnacionales. Gonzalo Arroyo, Ruth Rama y Fernando Rello. Coedición Universidad Autónoma de México e ICI. México, 1985. P.V.P.: 900 pesetas.
- Economía, población y territorio en Cuba. José Luis Luzón Benedicto. Madrid, 1987. P.V.P.: 1.000 pesetas.
- Las comunidades de España y de Perú. José María Arguedas. (Coedición Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación-ICI). Madrid, 1987. P.V.P.: 2.000 pesetas.
- Política Comercial de las empresas españolas en Iberoamérica. Angel Fernández Nogales. Madrid, 1987. P.V.P.: 700 pesetas.

Pedidos: Instituto de Cooperación Iberoamericana. Distribución de Publicaciones. Avenida de los Reyes Católicos, 4. Ciudad Universitaria. 28040 Madrid. Teléfono: 244 06 00.

CUADERNOS HISPANOAMERICANOS

Han dirigido esta publicación: **Pedro Laín Entralgo**, **Luis Rosales** y **José Antonio Maravall**. Director: **Félix Grande**. Jefe de Redacción: **Blas Matamoro**. Secretaria de Redacción: **María Antonia Jiménez**. Administrador: **Alvaro Prudencio**

N.º 448, OCTUBRE 1987

FERNANDO QUIÑONES: *Días difíciles* - ANTONIO BENÍTEZ ROJO: *La Eréndira de García Márquez* - ANDRE COYNE: *César Moro* - OCTAVIO PAZ: *Discurso en Valencia, 1987* - PABLO ANTONIO CUADRA: *Poemas* - BLAS MATAMORO: *Hijos del Barroco* - EDUARDO TIJERAS: *Sobre la felicidad*

N.º 449, NOVIEMBRE 1987

ABELARDO CASTILLO: *Carpe Diem* - ISABEL DE ARMAS: *Simone de Beauvoir* - JORGE EDUARDO ARELLANO: *La literatura indígena centroamericana* - CARLOS d'ORS: *Quetzalcóatl y Coatlicue* - FERNANDO DE MAGALHAES: *Miguel Torga* - GONZALO SANTONJA: *La novela corta revolucionaria*

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN

		<i>Pesetas</i>	
España	Un año (doce números)	4.500	
	Ejemplar suelto	400	
		<i>Correo marítimo</i>	<i>Correo aéreo</i>
		<i>\$ USA</i>	<i>\$ USA</i>
Europa	Un año	45	60
	Ejemplar suelto	4	5
USA, Africa Asia, Oceanía	Un año	45	90
	Ejemplar suelto	4	7
Iberoamérica	Un año	40	85
	Ejemplar suelto	4	5

Pedidos y correspondencia: Administrador de CUADERNOS HISPANOAMERICANOS. Instituto de Cooperación Iberoamericana. Avda. de los Reyes Católicos, 4. Ciudad Universitaria. 28040 MADRID. España. Teléfono 244 06 00 extensión 396.

NUEVA EPOCA DE DOCUMENTACION IBEROAMERICANA

Editada por el Centro de Altos Estudios Hispánicos del Instituto de
Cooperación Iberoamericana
Volúmenes trimestrales, dedicados a DOCUMENTOS y a HECHOS
(Cronologías e información)

DOCUMENTOS: (Cuatro números trimestrales: 1986)

IBEROAMERICA: Discursos de Reagan y de Gorbachov (política internacional).—Programa del P.C. de la URSS (política internacional).—Instrucción de la Santa Sede: «Libertad cristiana y liberación».—Discursos de toma de posesión de los Presidentes de Guatemala, Honduras, Costa Rica, R. Dominicana y Colombia.—XXI Período de Sesiones de la CEPAL.—Internacional Socialista: Documentos de Montevideo y Lima.—Integración económica argentino-brasileña.—Reuniones de ALADI, Grupo de los Seis, SELA y OEA.—Informe de Amnistía Internacional.—«Declaración de la Rábida».

CENTROAMERICA: Declaraciones de Caraballeda, Guatemala, Lima, Punta del Este, Panamá, Esquipulas, Nueva York y Río de Janeiro.—Plan de Paz del Presidente de Costa Rica.—«Acta de Contadora» y versión revisada.

ARGENTINA: II Etapa del Plan Austral.—Anuncio de II República y traslado de la capital.—Juicios a militares y fallo sobre la guerra de las Malvinas.—«Ley de Punto Final».—Documentos inglés, argentino y de la OEA sobre las Malvinas.

BRASIL: Reunión de los obispos con el Papa. Carta del Papa.—«Plan Cruzado».

COLOMBIA: Discursos del Papa.

CUBA: Informes y discursos de Fidel Castro al III Congreso del PCC, XXV Aniversario de Playa Girón, Encuentro de Cooperativas Agrarias, Conferencia de No Alineados, III Congreso de los CDR, XXXIII Aniversario del «Moncada» y última sesión del III Congreso del PCC.—Acuerdos de la Junta Patriótica Cubana en Miami.

CHILE: «Demanda de Chile» de la Asamblea de la Civilidad.—«Acuerdo Nacional para la transición democrática».—«Bases de sustentación del régimen democrático».—«Llamada al diálogo» y «Propuesta de concertación» de la izquierda.—«Carta abierta socialista».

GUATEMALA: Derechos humanos.—Declaración de la URNG.

MEXICO: Protocolo de adhesión al GATT.—Discursos de La Madrid.—Acuerdo para la refinanciación de la deuda.—Propuesta de la «Corriente Democrática» del PRI.—Reforma constitucional.

NICARAGUA: Reforma de la Reforma Agraria.—Proyecto de Constitución.—Declaración de principios de la Unión Nicaragüense Opositora.—Fallo del Tribunal Internacional de La Haya.—Expulsión de monseñor Vega.—«Propuesta de Chicago».—Informe sobre Tribunales de Excepción.

PARAGUAY: Carta abierta de Roa Bastos.

PERU: Discursos y mensajes de Alan García en Buenos Aires, Salta, en el SELA y sobre las matanzas en los penales.

VENEZUELA: Ingreso en la Corporación Interamericana de Inversores.—Acuerdos de Cooperación con Colombia, Ecuador, Cuba, Panamá, Bolivia, Costa Rica y R. Dominicana.—Iberoamérica en los programas electorales de los partidos.—Discursos del Rey en Estrasburgo, Nueva York y Madrid.—Visitas de los Presidentes de Guatemala, Venezuela y Argentina.—Discursos del 12 de octubre.—Informe del Secretario de Cooperación en el Senado.

ETC, ETC, ETC,... (241 documentos).

HECHOS: Cronologías de Iberoamérica, Centroamérica y todos los países. Información sobre los principales acontecimientos.

Pedidos a: INSTITUTO DE COOPERACION IBEROAMERICANA. Avenida de los Reyes Católicos, 4 (Ciudad Universitaria). 28040 - MADRID (España).

CEPALCOMISION ECONOMICA PARA
AMERICA LATINA Y EL CARIBE

NACIONES UNIDAS

NOTAS SOBRE LA ECONOMIA Y EL DESARROLLO

PREPARADAS POR LOS SERVICIOS DE INFORMACION

PARA USO INFORMATIVO. NO ES DOCUMENTO OFICIAL

Nº 447 Junio 1987

NUEVAS EDICIONES DE PENSAMIENTO IBEROAMERICANO
Nº 9 INFLACION EN AMERICA LATINA
Nº 10 DESARROLLO REGIONAL
INFLACION, ACELERACION Y CONTENCIÓN

"Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política" Nº 9

Razones meridianas motivaron que "Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política", dedicara un coloquio, esta vez en Caracas, al problema de la "aceleración inflacionaria" en América Latina. En primer lugar, la diseminación e intensificación del fenómeno. Según un estudio de la CEPAL, en el período 1965-1969, sólo una economía regional exhibía alzas de precios superiores al 50 por ciento anual. En 1984, el número de afectadas en esa escala había llegado a siete, abarcando la abrumadora mayoría de la población del área, con el agravante de que cinco de ellas sobrepasan el 100 por ciento anual y que dos de este grupo se empujan sobre el 675 por ciento y el 1 000 por ciento. A la luz de las cifras de la primera mitad del año, parecía muy probable que las de 1985 excederán los márgenes anteriores.

Por otra parte, no es menos importante que en este campo —como en otros de parecida jerarquía— el bagaje teórico interpretativo y el diseño de terapéuticas manifiestan un flagrante déficit, de modo que tanto la familia ortodoxa como la heterodoxa han contraído una considerable deuda con la realidad, que debe ser enfrentada con una renovación substancial de las ideas y controversias del pasado.

Por último, esas preocupaciones tienen un relieve muy especial en esta coyuntura latinoamericana por su patente vinculación con los procesos de democratización en marcha en la región, así como para otros países empeñados en mantener las normas de convivencia democrática a pesar de las serias urgencias económico-sociales y también para algunos que se empeñan por sumarse a la corriente y que temen que las turbulencias inflacionarias puedan amargar o frustrar su transición hacia este puerto.

El Coloquio en Caracas, realizado entre los días 1 a 3 de abril de 1986, fue patrocinado por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Instituto Internacional de Estudios Avanzados (IDEA), el Centro de Estudios de Desarrollo (CENDES) y la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (UIMP).

Como "revista de economía política", Pensamiento Iberoamericano tuvo siempre presente al organizar este coloquio los nexos e incidencia de la inflación con y sobre la realidad sociopolítica. Y creemos que es útil reiterar aquí lo que se anotaba al res-

pecto en la convocatoria a la reunión: "Empleando una vieja figura del vocabulario político, preferiríamos subrayar el hecho cada vez más patente de que una inflación acelerada y persistente constituye un maligno factor 'diversionista', que aparta la atención de gobernantes, opinión pública y grupos responsables de los problemas sustanciales del país para concentrarla en los giros de la espiral inflacionista, en la que todos empujan y son empujados, en una carrera circular donde ninguno logra asentar ganancias o impedir pérdidas, salvo la masa popular desorganizada que apenas puede luchar precariamente por su supervivencia y —en otro extremo y condición— los pocos que cuentan con el poder y los arbitrios para cosechar en el circuito especulativo."

"En último término, a lo que se llega es a la impotencia de la economía y a tensiones cada vez más críticas de los

nexos y balances político-sociales indispensables para una convivencia democrática. A la postre, el hombre común se siente enfrentado a un desgarrador dilema que recuerda al verso español: "Si me lo dejan, me muelo; si me lo quitan, me matan" (Campoamor). Porque entretanto las terapéuticas convencionales auguran penalidades aflictivas, particularmente por el lado del empleo y los salarios, las que resisten la discutida medicina parecen acelerar aún más el ritmo inflacionista, sin esperanza de llegar a alcanzar la huidiza liebre mecánica de los precios.

Sea como fuere, por necesarias y pertinentes que resulten las llamadas de alarma en esta materia, resalta sobre todo la necesidad de desentrañar el "qué hacer" frente a ella o, si se quiere, de sobrepasar ese dilema angustioso y estéril.

DESARROLLO REGIONAL. NUEVOS DESAFIOS

"Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política" N^o 10

Algunos años atrás, parecía difundirse una contagiosa convicción de que se transitaba por un camino sólidamente pavimentado, tanto hacia una más profunda comprensión de las raíces de los problemas regionales como en lo que se refiere a las estrategias políticas más adecuadas para avanzar hacia su superación.

Sin embargo, la propia evolución de estos problemas, como los modestos resultados obtenidos en la utilización de dichas estrategias y políticas, obligan hoy a un detenido reexamen de toda la cuestión, tarea para la que ciertamente se dispone de importantes y nuevos elementos de juicio.

Este número de Pensamiento Iberoamericano se propone transitar en esa dirección. Para ello, en su primera parte, ha reunido un conjunto de contribuciones que buscan analizar los resultados de la utilización de las propuestas normativas de mayor difusión en el pasado reciente y explorar nuevas explicaciones sobre los procesos de acumulación y desarrollo en el ámbito de unidades subnacionales, así como también las propuestas que se están esbozando en la región para afrontar los problemas regionales, inclusive en países de reducido tamaño geográfico.

Por otro lado, en la segunda parte, se incluye un conjunto de trabajos que tratan de emprender la revisión crítica de algunas de las experiencias de políticas regionales cumplidas en diversos países.

La tarea de análisis y discusión que aquí se desea alimentar prosigue en una tercera parte con un examen de las perspectivas y las posibilidades de encarar la superación de los problemas regionales, en el marco de la crisis actual, considerando especialmente su relación con las políticas de estabilización y ajuste actualmente en boga.

Finalmente, cumpliendo con nuestra tradición iberoamericana, se incluyen análisis relativos a la experiencia de España y Portugal en estas materias.

SINTESES

Número 2 ● Mayo-agosto 1987

DIRECTOR: Guadalupe Ruiz-Giménez Aguilar

Edita: AIETI. Lagasca 88, 4.ª Planta. 28001 Madrid

Suscripciones: EDISA. López de Hoyos, 141. 28002 Madrid. Teléfono: 415 97 12

Precio ejemplar: 1.200 ptas./15 \$ USA. Suscripción anual España: 3.000 ptas. Europa: 40 \$ USA. América: 45 \$ USA. Estudiantes: 2.500 ptas. (Incluidos gastos de envío)

SUMARIO

Presentación 7

CUESTIONES LATINOAMERICANAS

Ideas e Instituciones

- La democracia en América Latina. FERNANDO HENRIQUE CARDOSO 11
- Predicciones y realidades acerca de la democracia y el cambio social en América Latina. LUIS MAIRA 31
- Política y Partidos. Ejercicio de análisis comparado: Argentina, Chile, Brasil y Uruguay. LILIANA DE RIZ 39

Economía e Integración

- El pensamiento latinoamericano ante la crisis económica. SERGIO BITAR 63
- CEPAL: Balance preliminar de la economía latinoamericana, 1986 76

Relaciones Internacionales

- América Latina, Estados Unidos y democracia: Variaciones sobre un viejísimo tema. GUILLERMO O'DONNELL 115

REALIDADES NACIONALES: ARGENTINA

Artículos y Estudios

- Proyectos y reformas a la Constitución Nacional. Apuntes sobre el período 1930-1983. ALEJANDRO JORGE PADILLA 139
- Administración de Justicia y Reforma Constitucional: La necesidad de un modelo. EUGENIO ZAFFARONI/LUCILA LARRANDART 165
- Democracia y autoritarismo en Argentina: Obstáculos a la redemocratización. TERESA CARBALLAL/ROBERTO RUSSELL 181
- Las elecciones del 30 de octubre de 1983. El surgimiento de una nueva convergencia electoral. EDGARDO CATTERBERG 208
- Anexo: Las elecciones parlamentarias de 1986 y la consolidación de la democracia en la Argentina. EDGARDO CATTERBERG 217
- Consolidación de la democracia en la Argentina. JOSÉ NUN/JUAN CARLOS PORTANTIERO 226
- ¿A dónde va el peronismo? JOSÉ PABLO FEINMANN 257
- Los sindicatos argentinos: cuadro de situación, 1984. ALVARO ABOS 268
- La normalización de la CGT. HÉCTOR PALOMINO 291
- Fuerzas Armadas y Gobierno Constitucional después de las Malvinas: Hacia una nueva relación civil-militar. CARLOS MONETA 300
- Austral y Cruzado. Políticas de precios y manipulación estatal del conflicto social. PEDRO PAZ 325
- Dos visiones sobre política exterior argentina:
 - Tres años de política exterior argentina. OSCAR CAMILIÓN 350
 - Criterios rectores de la política del Gobierno de la UCR. FRANCISCO DÍEZ 358

ACTUALIDAD

Análisis coyuntural

- *Modernización y democracia en Argentina:*
 - Extracto del discurso del 1 de diciembre de 1985. RAÚL ALFONSÍN 371
 - Los dilemas de la modernización y los sujetos de la democracia. ATILIO BORÓN 379
 - Acerca de la modernización. Algunas reflexiones. RICARDO GERARDL 393
- Estabilización en una economía mal organizada. ¿Por dónde empezar? FULVIO PAGANI 402
- La integración, la cooperación argentino-brasileña y la disuasión nuclear desarmada. JORGE GRANDI 409

Documentos

- Ley de Punto Final 422
- Mensaje a la nación de Raúl Alfonsín a propósito de la Ley de Obediencia Debida 423
- Ley de Obediencia Debida 428
- Acta de Compromiso Democrático 428
- El peronismo renovador y la deuda externa. ANTONIO CAFIERO 429
- Declaración y propuesta de personalidades latinoamericanas sobre la deuda externa 435

Bibliografía

- Otros artículos de interés 438
- Libros recientes sobre Argentina 446
- Reseñas bibliográficas 460

Proyectos de Investigación 473

Avance Próximo Número:

Ecología: Deterioro y Recuperación

Análisis Globales

Nicolo Gligo, *Las evaluaciones del patrimonio ambiental en las estrategias de desarrollo sustentable.*

José Manuel Naredo, *Las Cuentas del Patrimonio Natural. Propósito y orientaciones básicas.*

Juan Martínez Alier, *Economía y Ecología: Cuestiones Fundamentales.*

Estudios de Casos (América Latina)

Eneas Salati; Adélia E. Oliveira, *Os problemas decorrentes da ocupação do espaço Amazonico.*

Juan Jiménez-Osornio; Arturo Gómez-Pompa, *Las Chinampas mexicanas.*

Carmen Felipe-Morales, *La erosión de los Andes en zonas pobladas de altura.*

Luis Masson Meiss, *La ocupación de Andenes en Perú.*

Jorge Morello; Guido Horta, *La naturaleza y la frontera agropecuaria en el Gran Chaco Sudamericano.*

Sergio Salcedo, *Las plantaciones forestales en Chile.*

Julio Carrizosa, *Desarrollo sostenido en los ecosistemas cafeteros de Colombia.*

Stanley Heckadon, *Impacto ambiental del desarrollo de la cuenca del Canal de Panamá.*

Estudios de Casos (España)

Carlos Abad; Pablo Campos, *Economía, conservación y gestión integral del bosque mediterráneo.*

José Manuel Naredo; José María Gascó, *La problemática de las zonas húmedas en España. Análisis del área Guadiana-Mancha.*

José Manuel Naredo; José Frías, *Los flujos de energía, agua, materiales e información en la Comunidad de Madrid y sus contrapartidas monetarias.*

Javier López Linaje, *Crecimiento urbano y suelo fértil. El caso de Madrid en el período 1956-1980.*

Estudios de Casos (Portugal)

Manuel Gomes Guerreiro; João P. Guerreiro, *Portugal no contexto atlántico-mediterráneo. Condicionamientos ecológicos.*

João P. Guerreiro, *O Algarve e os seus recursos naturais.*

Figuras y Pensamiento: Valentín Andrés Alvarez: *Un capítulo de la economía española*, por Alfonso Sánchez Hormigo.

Juan Noyola en *el pensamiento económico mexicano*, por Carlos Bardresch.

Reseñas Temáticas.

Resúmenes de Artículos.

Revista de Revistas.



Mucho más allá.

COMISION QUINTO CENTENARIO
DEL DESCUBRIMIENTO DE AMERICA

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO. Revista de Economía Política es una revista semestral que patrocina el ICI y la CEPAL, y cuyo objetivo principal es el estímulo y la comunicación intelectuales entre España, Portugal y los países de América Latina, por un lado, y entre los países de este área por el otro, así como el aliento de la creatividad crítica y científica. Su principio orientador es recoger y expresar el pensamiento propio y las contribuciones en la esfera de la Economía Política de Iberoamérica, lo que otorga a la revista su identidad particular. Sobre esta base, la revista pretende brindar un amplio campo al conocimiento e intercambio de ideas, procurando una armonía entre compromiso y pluralismo que contribuya al progreso intelectual. Por otro lado, los problemas relativos al área de la economía política, constituyen el núcleo del contenido de la publicación y, a partir de ello, se pretende incorporar los problemas propios de otras ciencias sociales.

P.V.P. Números Sueltos

- En España N.º 1, 2, 3, 4, 6 y 7 1.000 ptas.
N.º 5 1.600 ptas.
N.º 8 1.300 ptas.
N.º 9 1.300 ptas.
N.º 10 1.500 ptas.
N.º 11 1.500 ptas.
- En el Extranjero
N.º 1, 2, 3, 4, 6 y 7 ... \$ 14
N.º 5 \$ 16
N.º 8, 9, 10 y 11 \$ 15

Suscripciones por cuatro números (2 años)
España y Portugal 5.000 ptas.
Resto de Europa \$ 45
América y Resto del mundo \$ 50

— **Solicitud de suscripciones e información:**
«Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política»

Dirección de Cooperación Económica
Instituto de Cooperación Iberoamericana
Avenida Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid
Teléfono 244 06 00 (Ext. 300).
Télex 42134 CIBC E

OFERTA ESPECIAL: diez primeros números:
10.000 ptas. España y Portugal. \$ 100 Extranjero.



QUINTO CENTENARIO

◀ Anterior

▲ Inicio