

Crisis y vigencia
de la Planificación

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista

de

Economía

Política

n° 2

Julio-Diciembre 1982

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 ellas 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,
Avda. de Reyes Católicos, 4. Madrid-3.
Teléfonos 243 35 68 ó 244 06 00 (ext. 345).

Fotocomposición: SECOMP.

Impresión: VALENCIA, S. A.

Distribución en España: Grupo Distribuidor Editorial, S. A.,
Don Ramón de la Cruz, 67. Madrid-1.

Distribución en el resto del mundo: G.S.R. Internacional,
Villafranca, 22. Madrid-28.

Depósito legal: M. 14.221-1982

ISSN: 0212-0208

Junta de Asesores

Presidente: Raúl Prebisch

Vocales: Rodrigo Botero

Carlos F. Díaz Alejandro

Fernando Henrique Cardoso

Aldo Ferrer

Enrique Fuentes Quintana

Celso Furtado

David Ibarra

Enrique V. Iglesias

Andreu Mas-Colell

José Matos Mar

Francisco Orrego Vicuña

Manuel de Prado y Colón
de Carvajal

Jesús Prados Arrarte

Luis Angel Rojo

Germánico Salgado

José Luis Sampedro

María Manuela Silva

José A. Silva Michelena

Alfredo de Sousa

Oswaldo Súnkel

Edelberto Torres-Rivas

Juan Velarde Fuertes

Secretarios: Norberto González

Jesús Sainz

Director: Aníbal Pinto

Secretario de Redacción: Angel Serrano

Consejo de Redacción: Adolfo Canitrot («Desarrollo Económico»), José Luis García Delgado («Investigaciones Económicas»), Adolfo Gurrieri («Revista de la CEPAL»; Secretaría de Redacción en Santiago de Chile), Juan Muñoz (ICI), Oscar Soberón («El Trimestre Económico»; Secretaría de Redacción en México, D.F.), Luis Leite Vasconcelos, María Conceição Tavares.

Documentación y secciones informativas:

Pedro Pablo Núñez (coordinador), Sonsoles Marchessi y Antonio Fernández Poyato.

Gerencia:

José Luis Gómez Navarro.

Secretaría:

M. Dolores Torrejón y Alicia Barreiro.

Diseño:

Alberto Corazón.

PATROCINADORES HONORIFICOS

Banco de Bilbao.
Banco Central.
Banco de España.
Banco Exterior de España.
Banco Hispano Americano.
Caja Postal de Ahorros.
Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid
Colegio de Economistas de Madrid.
Escuela Asturiana de Estudios Hispánicos.
Fundación Juan March.
Fundación Ortega y Gasset.
Fundación Ramón Areces.
Instituto de Estudios Fiscales.
Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social.
Universidad Internacional Menéndez y Pelayo.

Centro Brasileiro de Análise y Planejamento, CEBRAP (Brasil).
Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, CIEPLAN (Chile).
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO.
Instituto de Desarrollo Económico y Social, IDES (Argentina).
Instituto de Estudios Peruanos (Perú).
Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, ILET (México).
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»

Boletín de Estudios Económicos (España).
Comercio Exterior (México).
Crónica Tributaria (España).
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 Occidente (España).
Revista de la CEPAL.
El Trimestre Económico (México).

Sumario



	<i>Pág.</i>
Introducción Editorial	7
El Tema Central: «Crisis y vigencia de la Planificación» ..	11
✻ Enfoques Latinoamericanos:	
Eduardo García D'Acuña, <i>Pasado y futuro de la Planificación en América Latina</i>	15
Arturo Núñez del Prado, <i>La Planificación por empresas en los nuevos escenarios</i>	46
Alfredo Costa Filho, <i>O planejamento no Brasil: A experiência recente</i>	57
Carlos Tello, <i>Repaso de una experiencia: el caso de México</i>	77
✻ Reflexiones Españolas:	
Enrique Barón, <i>Del intervencionismo a la Planificación Democrática</i>	91
Ramón Tamames, <i>Planificación en España: una propuesta institucional</i>	100
José María Vegara, <i>Planificación y cálculo económico no mercantil</i>	111
✻ O Planeamento em Portugal:	
Manuela Silva, <i>Lições da experiência e perspectivas de futuro</i>	123
João Cravinho, <i>Portugal: Um país em crise entre o «desplaneamento» e as políticas de estabilização</i>	140
Figuras y Pensamiento:	
<i>La dimensión sociológica en la obra de Prebisch</i> , por Adolfo Gurrieri	159
<i>Flores de Lemus: una revisión</i> , por Juan Velarde Fuertes	175
Reseñas Temáticas	197
a) Del área latinoamericana	199
Armando di Filippo, <i>Distribución del ingreso, necesidades básicas, pobreza</i> (pág. 199); Alejandro Foxley, <i>Experimentos neoliberales en el cono sur</i> (pág. 208); Efraín Gonzales de Olarte, <i>Economía campesina en el Perú</i> (pág. 212); Luiz Claudio Marinho, <i>Empresas transnacionales en América Latina</i> (pág. 216); Max Nollf, <i>Estrategia y experiencias del desarrollo industrial en América Latina</i> (pág. 226); Francisco de Oliveira, <i>Problemas e impasses da</i>	

política econômica brasileira (pág. 235); Juan Carlos Portantiero, *Discusiones en torno a democracia y socialismo* (pág. 240); Paulo Renato de Souza y Paulo Vieira da Cunha, *Política salarial e evolução da estrutura de salario no Brasil* (pág. 245); Edelberto Torres Rivas, *Sobre la crisis en Centroamérica* (pág. 253).

b)	De España	261
	Juan Ignacio Bartolomé, <i>El déficit público en España</i> (pág. 261); Eduardo Bueno Campos, <i>Estructura y estrategias de la empresa española</i> (pág. 267); Félix Lobo, <i>Perspectivas y problemas de la economía de la salud en España</i> (pág. 272); José Molero y Mikel Buesa, <i>Reconversión industrial en España: un debate inconcluso</i> (pág. 278); Rafael Myro, <i>Aportaciones recientes sobre la empresa pública española</i> (pág. 286); Emilio Ontiveros, <i>Mercados financieros internacionales</i> (pág. 294); Jaime Requeijo González, <i>El déficit exterior en la economía española</i> (pág. 300).	
c)	De Portugal	306
	Afonso de Barros, <i>A reforma agrária em Portugal: desenvolvimento e mudança social</i> (pág. 306); Augusto Mateus, <i>Inflação, salários e repartição do rendimento</i> (pág. 312); Mario Murteira, <i>Desequilibrio externo, políticas de estabilização e desenvolvimento: o caso português</i> (pág. 318); Antonio Romão, <i>Integração econômica e transnacionalização do capital em Portugal</i> (pág. 322); Antonio Simões Lopes, <i>Desequilíbrios e desenvolvimento regional</i> (pág. 330).	

	Resúmenes de Artículos	335
6	a) Publicados en revistas latinoamericanas	336
	b) Publicados en revistas españolas	357
	c) Publicados en revistas portuguesas	371

	Revista de Revistas Iberoamericanas	377
	— Contenido de las revistas, clasificadas alfabéticamente por áreas y países	380
	Colaboradores en este número	419

Introducción Editorial



I

Cumplidos los primeros pasos para definir los propósitos y estructura de «*Pensamiento Iberoamericano*», preparar y difundir la primera edición, dar a luz esta segunda y perfilar las siguientes, parece oportuno redondear algunas ideas respecto a su gestación y sentidos; ideas que se ventilaron en los actos inaugurales de lanzamiento en Madrid y México.

No cabe duda de que la revista misma es el mejor testimonio de lo que es, de sus fines, matriz y componentes. Sin embargo, como en el caso de un recién nacido, todavía no ha habido tiempo para decantar esos y otros elementos. Conviene, pues, una breve revisión de su ficha de registro.

Sus progenitores son bien conocidos: el *Instituto de Cooperación Iberoamericana*, de España, y la *CEPAL*. Los unió el común objeto de añadir otro miembro a la familia de organismos e instrumentos encaminados a revivir y fortalecer los lazos entre América Latina y los países ibéricos, particularmente España. Sus antepasados son quienes se hermanaron en distintos tiempos con la mismas intenciones.

El recién nacido —a primera vista— se presenta razonablemente sano y bien parecido, a juzgar por las primeras reacciones. Y es de esperar que en el futuro consolide esos trazos y no tenga retrocesos.

Traerlo al mundo, por otra parte, no fue tarea fácil y a ello contribuyeron muchos a quienes es indispensable recordar.

Por de pronto —y claro está— a sus padres, las instituciones auspiciadoras y quienes las representaron (Enrique Iglesias, por la *CEPAL*, y Manuel de Prado y

Colón de Carvajal, por el ICI). Se necesitó audacia e imaginación para emprender el proyecto. Y consta que su respaldo fue —además de obviamente decisivo— constante, ágil y generoso. Y en parecido rango debemos situar a los que promovieron y discutieron la idea en las distintas reuniones de La Granda.

Junto a ellos sobresale un «cuerpo médico» que asumió las responsabilidades del parto del infante. Y se debe destacar particularmente a la fracción española de ese equipo que, encabezada por Jesús Sainz y Juan Muñoz (director y director-adjunto de la Dirección de Cooperación Económica del ICI), debió atender y resolver las mil y una cuestiones del día a día hasta el nacimiento. Sin Angel Serrano —secretario de Redacción— y el equipo formado por José Luis Gómez-Navarro, Pedro Pablo Núñez y otros que sería largo enumerar, la revista habría quedado en proyecto. Asimismo, nadie podría olvidar la contribución principal de ese maestro del arte gráfico que es Alberto Corazón. Por último, todos sabemos cuán primordial ha sido el apoyo del *Consejo de Redacción* y particularmente de Oscar Soberón y Adolfo Gurrieri —representantes de «El Trimestre Económico», de México, y de la «*Revista de la CEPAL*»—, así como la ayuda y asesoramiento que, en todo momento, se ha recibido de todas y cada una de las personalidades que constituyen la *Junta de Asesores* de la revista, presidida por el maestro Raúl Prebisch.

En la retaguardia de estos colaboradores próximos ha estado un contingente —cuyo número llega a sorprender— de profesionales destacados de la economía y

las ciencias sociales, de allende y aquende el Atlántico, que se han sumado con entusiasmo a la tarea.

* * *

Desde otro ángulo es oportuno subrayar un aspecto principal relativo a «*Pensamiento Iberoamericano*».

Como se ha hecho ver, sobresale entre sus fines el aparentemente modesto, pero en verdad muy ambicioso, de establecer un medio de comunicación y de conocimiento mutuos entre América Latina, España y Portugal, recurriendo para ello, primordialmente, a la producción intelectual que se vierte en las más representativas revistas de ese gran espacio geo-cultural. De ahí su carácter de «revista de revistas», que constituye uno de sus rasgos definitorios.

8 Casi huelga fundamentar ese objetivo. Sabemos poco de nosotros; de lo que se crea, analiza y discute en cada país o región. Y conviene insistir en que el problema presenta similar gravedad en el ámbito latinoamericano. «El Trimestre Económico», de México, es, de hecho, la única publicación que circula en todos nuestros países, pero su labor señera se encamina a difundir las contribuciones individuales más destacadas —no a dar cuenta de lo que está apareciendo en el considerable universo de revistas dedicadas a la economía y a las ciencias sociales emparentadas—. La situación, como es patente, se extrema en lo que se refiere al conocimiento latinoamericano de publicaciones españolas o portuguesas y viceversa. E incluso se extiende a lo referente a nexos entre las dos vertientes ibéricas.

En esta materia —y que se excusen las imágenes tomadas del arsenal «cepalino», los escasos y precarios nexos «horizontales» entre nuestros mundos contrastan con el poderoso, rico e influyente caudal que fluye desde el Norte. Como en otros campos, los «centros» llevan la batuta y la «periferia» queda abierta a sus polivalentes y a menudo contradictorias transmisiones.

Pero que no haya malentendidos al

respecto. Apreciamos en todo lo que vale el haz de oportunidades que brinda el contacto con los países líderes en la ciencia, la tecnología o campos determinados de la cultura. Rechazamos cualquier disposición parroquial, xenófoba o chovinista.

En verdad, más que el peso o responsabilidad de los transmisores interesa la actitud de los receptores. Su capacidad de asimilación crítica; y sobre todo su propio potencial creativo, enraizado en su historia y experiencias concretas, que identifica y se nutre de especificidad sin olvidar, por cierto, su ubicación en lo general o universal.

A este respecto —y en lo que se refiere a América Latina, pero el sayo calza a muchos— quiero recordar un juicio cierto de Adolfo Gurrieri en su ensayo introductorio a los trabajos del maestro Medina Echavarría, publicados por el ICI.

Reza así:

«Los latinoamericanos somos entusiastas devoradores de teorías. No las saboreamos lentamente procurando extraer con agrado su sustancia, sino que las engullimos con rapidez, ya sea para incorporarlas en bloque en nuestra carne y sangre o, por el contrario, para hacerlas desaparecer, esfumando, al mismo tiempo, a quienes las crearon. ¡Cuánto ha padecido y padece la ciencia social por esta fatal combinación de aceptación acrítica y repulsión absoluta!».

Sea como fuere, todo empieza con el conocimiento mutuo; con la reflexión meditada y respetuosa de lo que hacemos. Que evite las modas y los vértigos; la «citología» como sistema de raciocinio —por sacrosantos que sean los veneros—; la entrega apasionada a tal o cual autor en boga en ese u otro centro, que pronto se descarta a veces porque se descubre que en la casa propia ya se habían recorrido sus caminos.

Esta revista debería —y subrayo lo de *debería*, sin caer en el optimismo del *que será*— constituir un instrumento más para ese empeño, dirigido a encontrar nuestra identidad dentro de la universalidad.

* * *

Por otro lado, debe hacerse una breve referencia al sentido de ese apellido que se ha agregado al nombre de *Pensamiento Iberoamericano*: el de *Revista de Economía Política*.

Se trata, sin duda, de un concepto de antigua y noble raíz, que se remonta a los llamados «clásicos»; a los fundadores de la ciencia económica en el mundo euro-occidental —y no está de más rubricar ese contexto histórico en que florece y que acota sus ambiciones de generalidad universal—.

Bien se sabe que la economía y la ética fueron preocupaciones hermanadas para el venerable Adam Smith. Y cualquiera sea el juicio sobre sus ideas —propias de su tiempo— sería difícil negar su perspectiva social, su insistencia en que el mejoramiento y bienestar de la población era lo que *debía y podía* asegurar su concepción del proceso productivo.

Ricardo y Marx, particularmente, profundizan esa relación, impulsados, sin duda, por el testimonio visible de que tales previsiones no se habían cumplido; y que tanto o más importante que la acumulación de riqueza era el problema de su reparto social; de las causas que determinaban su distribución entre sectores, clases y hasta países.

No es la oportunidad para repasar el tránsito hacia otras concepciones dominantes en la economía académica, que hicieron desaparecer el esclarecedor complemento de lo político, levantando a la vez una especie de barrera aséptica o sanitaria contra cualquier contaminación por ese lado. Ello no impidió, claro está, que la prevención respecto a los llamados «juicios de valor» se conjugara con alcances y compromisos de trasparente naturaleza política.

Hoy día, por distintas razones que no es el caso recapitular, la tendencia parece inclinarse en el sentido opuesto, esto es, hacia la explicitación franca o de hecho de ese ingrediente primordial.

Pero la recuperación no significa volver al sentido original «clásico». Envuelve, en realidad, una versión más amplia y enriquecida de la economía política, que contiene pero rebasa la visión decimonónica centrada en el problema de la distribución del ingreso y la riqueza.

El respetado Gunnar Myrdal resumió simplemente el asunto: ya no tiene sentido distinguir entre cuestiones económicas y «extra-económicas». Lo que importan son las cuestiones relevantes o no para el proceso de «ganarse la vida»; para la aspiración a lograr una «situación de vida» que responda a las necesidades y posibilidades —siempre en ascenso y cambio— de la sociedad.

Por este camino —y parafraseando un viejo aforismo— nada que interese o afecte a la sociedad puede ser ajeno a la economía. En consecuencia se han ido sumando dimensiones y nexos cada vez más diversificados y comprensivos. Algunos de ellos, como la relación con el medio físico o los recursos naturales, increíblemente descuidados en el pasado.

Como quiera que sea, estamos todavía muy distantes de la ciencia social omnicompreensiva; de la gran síntesis integradora. Y por ello corresponde que cada disciplina social continúe profundizando en su propio campo, pero ahora con plena conciencia de que sus linderos con las otras son más bien señales eficaces que divisiones de universos particulares. Y esto, como es obligatorio, se asocia con el necesario mayor conocimiento y apertura respecto a las consideradas ayer como tierras extrañas o provincias separadas.

Este bosquejo sumario sólo tiene por objeto volver sobre el punto ya destacado sobre la revista y su órbita elegida, la economía política. Si bien su eje central de apoyo y atención serán las cuestiones propias y familiares de la economía, reitera estar abierta a todo lo que incide sobre ella o es afectado por ella, esto es, hacia la «polis», la sociedad, en el sentido primigenio de política.

Esta segunda edición, siguiendo una pauta que será aplicada en los números pares de la revista, combina sus secciones informativas («*Reseñas Temáticas*», «*Resúmenes de Artículos*» y «*Revista de Revistas Iberoamericanas*») con otras de carácter sustantivo que sustituyen esta vez a los encuentros amplios —como el que abordó el tema «El Retorno de la Ortodoxia» en la edición inaugural—.

Para ese efecto se incluye, en primer lugar, un conjunto de trabajos preparados en torno de la «*Crisis y Vigencia de la Planificación*», materia que conforma «*El Tema Central*» de este número y sobre el cual se informa más en la sección respectiva. Vale la pena, sin embargo, hilvanar algunas breves consideraciones sobre aspectos primordiales de ese colectivo y del intercambio de ideas a que dio lugar.

10 Por de pronto habría que subrayar la combinación de juicios críticos sobre las experiencias pasadas y presentes de planificación, con un manifiesto consenso respecto a la solidez de los argumentos que la postulan como instrumento o proceso indispensable para encarar los problemas básicos, que desafían las economías regionales y nacionales en el presente y que se proyectan hacia el futuro. De este modo, el consenso general sobre esta fortalecida vigencia fue de la mano con un escrutinio descarnado de sus fallas e insuficiencias en el pasado.

De esa confrontación parecieron desprenderse algunas conclusiones rectoras. De un lado, la necesidad de superar el formalismo del «plan-libro» para privilegiar la «planificación-proceso», sobrepasando además las ambigüedades institucionales que fragmentan o impiden la cohesión y materialización de fines y medios, que deben ser adecuadamente despejadas. Del otro —que quizás fue el tema dominante— la exigencia de insertar con plena claridad los propósitos y prácticas de la planificación en el cuerpo social y político, asegurando la congruencia de esos ámbi-

tos. Este requisito primordial —cuya ausencia ha frustrado o limitado seriamente las experiencias a la vista— se traduce o identifica con la reiterada preocupación por acentuar el objetivo de una planificación «democrática», «participativa» o «concertada», vocablos diferentes, pero cuya intención apunta en el mismo sentido de la relación umbilical entre la sociedad civil —el mandatario— y el aparato de Estado —el ejecutor—, lo que envuelve sin duda la reclamada «democratización» o «socialización» del Estado, uno de los temas que trasciende la identidad particular de las economías de mercado y del llamado socialismo real.

Las ponencias aportadas se asoman por distintos lados a estas y a otras cuestiones principales, pero no es la intención de este preámbulo recapitular sus contenidos. En cambio, sí vale la pena destacar un hecho puntual pero significativo: que con oportunidad de este esfuerzo se consiguió llevar a cabo otro de los propósitos trazados en el proyecto de esta revista, cual fue la participación de dos distinguidos representantes de Portugal, a la que se suma en esta edición el importante aporte de la misma fuente de contribuciones a la sección de «*Reseñas Temáticas*». Se reafirma así la vocación ibérica de este proyecto editorial.

Por otra parte y finalmente, se inicia en esta oportunidad una de las secciones ya anticipadas en el número inaugural: la de «*Figuras y Pensamiento de la Economía Política Iberoamericana*», que se abre con sendos trabajos de los profesores Juan Velarde y Adolfo Gurrieri dedicados a recordar la significación de dos personalidades conspicuas de España y América Latina: Antonio Flores de Lemus y Raúl Prebisch.

El Director

El tema central

Crisis y Vigencia de la Planificación



El título escogido para el *Tema Central* resalta por sí solo la situación paradójica que encierra su enunciado. De un lado, es evidente que en las economías de mercado —como también en las del socialismo real— se han desvanecido el entusiasmo y el apoyo que recibieron en su tiempo las ideas y prácticas de la planificación. Por otro lado, sin embargo, no es menos cierto que la realidad de los últimos años no ha hecho sino confirmar el carácter estructural de los problemas encarados y la necesidad consiguiente de una acción deliberada, coherente y sostenida en el medio y largo plazo, que asegure la adecuada asignación de recursos para superar las dificultades presentes y abrir camino hacia el futuro.

Ese fue el marco propuesto a un conjunto de especialistas de América Latina, España y Portugal para que examinaran y presentaran sus observaciones sobre la materia. Para el efecto se realizó un Seminario en la casa de *La Granda*, en Avilés, patrocinado por el Instituto de Cooperación Iberoamericana y la Escuela Asturiana de Estudios Hispánicos y la Universidad de Oviedo, al cual asistieron los profesores Alfredo Costa Filho, Eduardo García D'Acuña y Arturo Núñez del Prado, por la parte latinoamericana; Fabián Estapé (*), Ramón Tamames y Enrique Barón, por la española, y Manuela Silva y João Cravinho, por la portuguesa. Los profesores Carlos Tello, de México, y José María Vegara, de España, no pudieron concurrir por razones de fuerza mayor, pero hicieron llegar sus contribuciones. Las referencias personales de todos ellos se incluyen en las últimas páginas de la revista.


El profesor Juan Velarde, director de la Escuela Asturiana; el profesor Teodoro López Cuesta, rector de la Universidad de Oviedo, y el director de Cooperación Económica del ICI, don Jesús Sáinz, inauguraron la reunión. En el desarrollo del seminario —dirigido por Aníbal Pinto y coordinado por José Molero y Angel Serrano, y al que asistieron también otros profesores de las Universidades de Oviedo y Complutense (Juan Muñoz, José Luis García Delgado, Félix Lobo...)— se presentaron los trabajos relativos a las tres áreas y se discutieron sus aspectos sobresalientes. Los textos presentados, revisados por sus autores, se ordenan en las páginas siguientes, incluyéndose también al final de la sección una breve reseña y comentario de las discusiones habidas en el seminario anteriormente citado.

(*) La contribución del profesor Estapé, desgraciadamente y por razones de fuerza mayor, no ha podido ser incluida en este número.

Enfoques Latinoamericano S



Los trabajos presentados por los economistas latinoamericanos cubren varias dimensiones del tema analizado.

El de **Eduardo García** combina una visión retrospectiva de las razones de ser, logros y frustraciones de las experiencias de planificación, así como de los hechos que justifican su vigencia. **Arturo Núñez del Prado**, refuerza algunos fundamentos generales y explora una veta hasta ahora descuidada, como es la relativa a valorizar la unidad-empresa como objeto y mecanismo del proceso. **Alfredo Costa Filho** y **Carlos Tello** nos traen a colación la práctica reciente en el Brasil y las características que se disciernen en México. 



Pasado y Futuro de la Planificación en América Latina *

Que la planificación está en crisis en América Latina y en otras regiones en desarrollo es ya un lugar común que se viene repitiendo por lo menos desde fines de los años sesenta.

En diversos seminarios y trabajos así se ha argumentado, presentándose evidencias derivadas de experiencias nacionales. Dichas experiencias y las evaluaciones correspondientes han generado un difundido sentido de frustración y escepticismo, por decir lo menos, de lo que la planificación, en un sentido amplio, puede hacer para ayudar a los países a resolver sus problemas de subdesarrollo y pobreza.

Nadie, sin embargo, ha declarado difunta la idea de planificación.

El concepto y la práctica de la misma se han debilitado considerablemente en la mayoría de los países, pero prácticamente en ningún país, ni siquiera en aquellos que se han proclamado fervientes partidarios del mercado y de la reducción del tamaño del Estado en la economía, se han abolido sus dos principales expresiones visibles: las oficinas o ministerios de planificación y los planes de desarrollo o documentos similares. Es más, en algunos casos, los cambios de gobierno han sido acompañados de declaraciones y nuevos arreglos institucionales que prometen un fortalecimiento de la planificación.

Esta situación contradictoria obedece a nuestro entender a una doble percepción. Por una parte, el reconocimiento tácito de que las experiencias pasadas fueron, en la mayoría de los casos, experimentos no exitosos. Por otra, la conciencia de que el abandono total por parte del Estado de la responsabilidad de la conducción, regulación u orientación del proceso económico, podría llevar al sistema económico a desequilibrios y tensiones de tal magnitud que podrían trastocar el sistema social y político en sus raíces más profundas. En la práctica no hay ninguna autoridad gubernamental en América Latina que acepte sin reservas, y en forma responsable, el *dictum* neoclásico de que el «óptimo social» se logra con la ausencia total de intervención del Estado en la economía ¹.

Este artículo busca en primer término indagar las causas principales del estancamiento de las experiencias de planificación, especialmente a partir de fines de los años sesenta, para lo cual se hace en la sección primera un breve recuento de la aparición y ocaso de las mismas.

Nuestra conclusión es que si bien hubo periodos e instancias en que la planificación desempeñó un papel importante en el esclarecimiento de los diagnósti-



* Los juicios expresados en este artículo no comprometen necesariamente a la institución donde trabaja el autor, el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES/CEPAL/ONU).

¹ Al respecto, véase «El Estado Actual de la Planificación en América Latina y el Caribe», *Cuadernos del ILPES*, núm. 28, Santiago de Chile, 1982.

cos, en la orientación general de las estrategias de desarrollo y en la modernización de las tecnoburocracias, en definitiva no logró insertarse eficazmente en el proceso real de toma de decisiones. Con ello, el manejo de la política económica y social ha terminado haciéndose en la mayoría de los países prescindiendo de planes o estrategias predeterminadas, estando más bien moldeada por las presiones de grupos de interés, incluyendo los propios de la coalición de gobierno, ante problemas u oportunidades que presenta la situación coyuntural de la economía.

Las causas de este insatisfactorio cuadro se atribuyen, en primer término, a la propia crisis política que experimentaron diversos regímenes de ideología «desarrollista-reformista», que dificultó la aceptación de la idea y la práctica de la planificación, debido a discrepancias internas en cuanto al carácter y extensión del proceso de cambio social y económico postulado por el movimiento en su conjunto. En segundo término, los propios planificadores tuvieron responsabilidad en esta situación, por insuficiencias de las modalidades adoptadas, fuertemente orientadas a la elaboración de un «plan-libro» normativo, desvinculado de los problemas y políticas del corto plazo. Por último, la evolución y condicionantes externos hicieron extremadamente difícil el cumplimiento de los planes formulados, debido a la alta dependencia externa de los países de la región.

En la sección segunda del trabajo se argumenta que, a pesar de sus fracasos, la necesidad del enfoque de la planificación del desarrollo sigue vigente en América Latina. Ello, por un doble motivo. Por una parte, los estudios y previsiones disponibles sobre la década en curso señalan una agudización de los desequilibrios internos y externos. El aumento del desempleo, el ensanchamiento de la brecha distributiva, la escalada de la deuda externa, son síntomas anticipados de la profundización de la crisis económica, política y social. Por otra, argumentaremos que soluciones alternativas en boga, basadas en la preeminencia del mercado y de la acumulación privada y en la retirada del Estado como productor y como regulador del proceso económico, sólo terminarán acentuando las contradicciones y desequilibrios existentes, como está siendo demostrado por las experiencias neoliberales de los países del Cono Sur.

16 Por último, en la sección tercera del artículo se formulan algunas directrices para replantear la planificación del desarrollo. Esta debiera buscar una nueva ecuación mercado-planificación, a partir de un marco estructural que consagre el ámbito de acción de los agentes sociales y defina los mecanismos para conformar un nuevo estilo de desarrollo. En primer término se señalan los prerrequisitos sociopolíticos exigidos, indicándose que ellos deberán fundamentarse necesariamente en una alianza de clases o pacto social de los sectores de trabajadores, campesinos, profesionales y capas del empresariado nacional, que no encuentran en los ordenamientos socio-económicos prevaecientes en la mayoría de los países una vía de desarrollo apropiada para los esfuerzos individuales y colectivos.

A pesar de la notoria heterogeneidad social que caracteriza a los países de la región, se argumenta que tales pactos son viables especialmente en regímenes excluyentes. En segundo término, se señala que el replanteamiento de la planificación debe incluir en la definición del proyecto nacional de desarrollo al pacto social constituido, y ello requiere explicitar la estrategia de desarrollo, el marco económico institucional y las modalidades de participación democrática. Dicho marco puede implicar una pluralidad de formas de propiedad y gestión productiva, pero en todo caso debe asignar al Estado el peso suficiente para imprimir la fuerza dinámica a la estrategia de desarrollo.

Si bien por razones históricas y de eficiencia económica, el mercado deberá seguir

jugando un papel esencial como mecanismo coordinador de decisiones privadas y públicas, se discuten las áreas prioritarias de la planificación y las acciones que debiera asumir el Estado a través de la política económica y social. Se señalan las exigencias que una nueva acción planificada pondría sobre la organización institucional del sector público, vinculando estrechamente las funciones de planificación y dirección económica con los instrumentos de la política económica y social.

Auge y declinio de la idea y práctica de la planificación

Bosquejo histórico retrospectivo (1940-1970)

Sin duda alguna, la Alianza para el Progreso contribuyó a dar empuje y solvencia a los esquemas de planificación en América Latina. La promesa de los Estados Unidos —formalizada en Punta del Este en 1961— de un abundante caudal de préstamos externos a los países que presentaran planes integrales de desarrollo, que junto a reformas estructurales, significaran el fortalecimiento de la democracia y la libre empresa, efectivamente llevó a varios gobiernos a establecer oficinas de planificación cuya primera tarea fue la formulación de tales planes. Entre 1961 y 1963, trece países de la región dieron vida legal a ministerios, oficinas o consejos de planificación, en respuesta a la Carta de Punta del Este.

No obstante lo anterior, es necesario señalar que antes de 1961, no menos de trece países ya habían establecido organismos o esquemas menos formalizados, en los años que se indican: Bolivia (1953), Brasil (1956), Colombia (1951), Cuba (1960), Chile (1939), Ecuador (1954), Guatemala (1954), Honduras (1955), México (1958), Nicaragua (1952), Panamá (1959), Paraguay (1948), Uruguay (1960) y Venezuela (1958). Por cierto, algunos de estos países reformularon sus esfuerzos a la luz de la Alianza para el Progreso, pero el origen de los esfuerzos de planificación, en la mayor parte de los países, fue anterior a tal acuerdo.

Las motivaciones originales fueron diversas en cada caso, y en ellas se combinaron influencias internas con otras de carácter externo.

Las influencias internas

Ciertamente que la aparición de movimientos políticos con ideología «desarrollista-reformista» en la escena latinoamericana, a partir de los años cuarenta, fue un elemento sustentador de las primeras experiencias de planificación. Especialmente en países que habían alcanzado un mayor grado relativo de industrialización y urbanización, el cambio concomitante en su estructura ocupacional y social fue el responsable del aglutamiento de los asalariados urbanos, las capas medias y sectores de la burguesía industrial y comercial, en movimientos, organizaciones de base y partidos políticos que tomaron la bandera del desarrollo y la reforma social. Para estos movimientos sociales, muchas veces en esquemas de alianza bastante precarios e inestables, la racionalización de la intervención estatal aparecía como una necesidad ineludible para ordenar la ya tradicional intervención anárquica del Estado en la

economía. Sin embargo, no existía un marco de referencia ordenador que satisficiera esta búsqueda.

a) *La influencia de la CEPAL*

La CEPAL, en dos de sus trabajos pioneros, publicados en 1952 y 1955², proveyó un marco de referencia para ordenar tales esfuerzos.

Lo que a partir de esa época pasó a llamarse la técnica de programación del desarrollo, si bien apareció como un método de trabajo, en realidad era un planteamiento de fondo sobre la necesidad de enmarcar los esfuerzos nacionales de desarrollo en el contexto de la planificación. Ciertamente que desde el inicio se destacó que la programación del desarrollo no debía confundirse con la regimentación rigurosa de la economía por el Estado —léase socialización generalizada de los medios de producción—, como tampoco con la regulación y control *per se* de la actividad económica privada. Por el contrario, la programación del desarrollo debía apuntar al acrecentamiento y ordenamiento de las inversiones de capital, variable clave en la aceleración del crecimiento, y a la orientación y estímulo de la iniciativa privada a través de un manejo juicioso de los instrumentos de la política económica.

La influencia de la CEPAL no se limitó, sin embargo, a la mera publicación de documentos en favor de la planificación. En el campo de la cooperación técnica desarrolló una activa labor de ayuda a los gobiernos de la región, con el propósito de organizar y establecer organismos de planificación y formular planes de desarrollo. Se establecieron así «grupos asesores» que colaboraron en el terreno con los gobiernos de Colombia (1959), Bolivia (1960), Haití (1961), Uruguay (1962), Paraguay (1962), Perú (1963), y países de América Central (1963)³.

Posteriormente esta labor sería extendida a otros países por el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES), creado en 1962. Como sustento técnico de esta labor, la CEPAL elaboró y publicó un conjunto de estudios de países, que contenían principalmente un exhaustivo diagnóstico de los problemas del desarrollo de cada país, junto con el análisis de las opciones y requisitos indispensables de la política y el plan de desarrollo.

En ellos desempeñó un papel fundamental el marco analítico y la estrategia básica postulada por la CEPAL. El modelo de desarrollo nacional hacia adentro fue el paradigma orientador en la mayor parte de los casos, y a partir de él se formulaban los requisitos del plan de desarrollo. El crecimiento requerido del ingreso ponía exigencias tanto internas como externas. Internamente, el volumen de inversiones exigido por el crecimiento de la capacidad de producción, imponía determinado esfuerzo de ahorro interno y de financiamiento externo. Por otra parte, el mismo esfuerzo de crecimiento llevaba consigo un ritmo de crecimiento de las importaciones, principalmente de bienes intermedios y de capital, que superaba usualmente las más optimistas previsiones de exportación. La contribución de financiamiento externo esperada y necesaria determinaba el monto de importaciones que habría que sustituir. Así, la política de sustitución de importaciones, que diera origen a diversos ataques



² Véase Raúl Prebisch, *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, CEPAL, Santiago de Chile, 1973 (reimpresión del documento del mismo título E/CN.12/221, de 1952), capítulo IV; y Naciones Unidas, *Análisis y proyecciones del desarrollo económico. I. Introducción a la técnica de programación* (documento E/CN.12/363, julio de 1955).

³ Al respecto, véase CEPAL, «La planificación en América Latina», *Boletín Económico de América Latina*, Nueva York, vol. XII, núm. 2 (octubre 1967).

desde la ortodoxia, no era un resultado voluntarista o caprichoso, sino la consecuencia necesaria de alcanzar un determinado ritmo de crecimiento dadas las restricciones externas.

En el ámbito sectorial, el modelo se cerraba con la necesaria coherencia entre el crecimiento de la demanda (dada por las elasticidades-ingreso de la demanda y el patrón redistributivo buscado) y el crecimiento de la oferta interna y las importaciones. En determinados sectores, como el agropecuario, la expansión de la oferta interna exigía la realización de «reformas estructurales» destinadas a eliminar obstáculos institucionales que la hacían rígida ⁴.

b) *La acción pionera de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) en Chile*

De la diversa y rica experiencia de la época, es ilustrativo referirse a lo que fue probablemente el primer esfuerzo de desarrollo planificado en América Latina, iniciado en 1939, con la creación de la Corporación de Fomento de la Producción en Chile ⁵. Fue ciertamente un caso *sui generis*, distinto de lo que sería el modelo prevaleciente en la región en décadas siguientes. Distinto por dos razones principales. En primer lugar, si bien la ley encomendó a la CORFO la formulación de un plan general de fomento de la producción, que posteriormente se hizo, su primera tarea fue ejecutar un plan de acción inmediata, cuya concepción, dados los problemas enfrentados por el país en esos años, no parecía requerir de un plan muy elaborado, sino de una clara concepción estratégica.

En segundo término, la CORFO fue una institución dotada de facultades ejecutivas amplias y de los recursos financieros necesarios para cumplir con las mismas, es decir, una especie del Ministerio del Desarrollo, con poderes multisectoriales. El resultado de su acción no se hizo esperar, con la creación de tres empresas estatales subsidiarias, responsables de ejecutar un plan hidroeléctrico, un plan siderúrgico y un plan de desarrollo de los recursos petroleros, respectivamente, seguida posteriormente con diversas iniciativas de promoción de las actividades agropecuaria e industrial.

La lógica en que se apoyó esta estrategia, mirada retrospectivamente, era bastante simple. Por una parte, proveer los insumos básicos para abastecer el emergente sector industrial manufacturero surgido a partir de la crisis de los años treinta, y por otra fortalecer y desarrollar la industrialización general del país.

¿Qué condiciones hicieron viable este modelo de planificación? En el plano político, la CORFO fue la expresión concreta del progresismo económico y social de los gobiernos de centro con ideología desarrollista de la época. A nivel técnico-ejecutivo, la aplicación del modelo fue posible gracias a la conjunción de un equipo de ingenieros y economistas, que tomaron con tesón el ideario del desarrollo nacional.

Posteriormente, el «modelo CORFO» de planificación con ejecución se desdibujó en Chile, en parte por el devenir sociopolítico del país y en parte porque la creciente diversificación económica y social del mismo dificultaba el funcionamiento de un «super-ministerio». Sin embargo, este modo de operación dejó importantes lecciones a las que nos referiremos más adelante.



⁴ Para un análisis detenido del modelo de la CEPAL, véase Octavio Rodríguez, *Teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, Siglo XXI, México, 1980.

⁵ Véase Edgardo Boeninger y Osvaldo Sunkel, «Structural changes, development strategies and the planning experience in Chile: 1938-69», en Mike Faber y Dudley Seers, *The Crisis in Planning*, Sussex University Press, London, 1972, Vol. II.

Las influencias externas

Aparte de la influencia de la Alianza para el Progreso, no cabe duda de que las iniciativas de planificación en América Latina fueron afectadas por las dos grandes tendencias europeas contemporáneas: el modelo soviético de planificación central y las experiencias de Europa Occidental, en particular el esquema francés de planificación indicativa y los modelos practicados por la socialdemocracia nórdica, incluyendo la de los Países Bajos.

Al margen de cualquier compromiso político, sin duda que los avances espectaculares de la Unión Soviética en el campo de la industrialización y la construcción de la infraestructura básica, logrados en apenas dos decenios, tuvieron mucho que ver con la aceptación inicial de la idea de la planificación, especialmente entre las corrientes más progresistas del continente, incluidas muchas no marxistas. Dichos avances validaron la idea de que, a través de planes quinquenales o sexenales, podía ordenarse el proceso de desarrollo e imprimirle un renovado vigor para el logro de metas nacionales que conciliaran el desarrollo con la justicia social. Podría decirse que las dos características principales de la experiencia latinoamericana —la constitución de consejos u oficinas de planificación y la formulación de planes de mediano plazo— fueron tomadas del modelo de planificación normativa socialista, particularmente en la importancia asignada a la definición de metas de los sectores productivos.

20

Desde luego, había conciencia de que, salvo en Cuba después de 1959, la trasposición de un modelo de planificación socialista a países de economía de mercado capitalista podía no tener ningún sentido real. Por ello es que, cuando surgieron los intentos de planificación «indicativa» o «concertada» dentro del capitalismo, en Francia, Bélgica, los Países Bajos y los países escandinavos, lógicamente se volcó hacia ellos la mirada esperanzada de políticos e intelectuales latinoamericanos. En esa época las oficinas de planificación de estos países recibían un sinnúmero de funcionarios y técnicos de América Latina, y se escribían decenas de artículos sobre la planificación en Francia.

Si bien estas experiencias europeas pueden haber tenido un efecto demostración positivo, especialmente en cuanto a técnicas y procedimientos metodológicos, ciertamente distaron de proveer un paradigma optativo. Y no podía ser de otra manera. El nivel de desarrollo alcanzado por estos países, su grado de homogeneidad económica y tecnológica, sus formas de inserción en la economía internacional y en general todo su trasfondo político y social, podían hacer viable una fórmula de planificación concertada, con todas sus derivaciones sobre la política de inversiones y de ingresos, que difícilmente podía trasplantarse con éxito a la situación promedio de América Latina. Aun así, hubo voces en la región que decididamente se declararon partidarios de tal o cual modelo europeo.

Ocaso y estancamiento en los años setenta

Hacia 1970, prácticamente todos los países de América Latina y el Caribe habían instalado oficinas o ministerios de planificación y habían pasado por la experiencia, a veces traumática, de preparar uno o más planes de desarrollo. Sin embargo, el ánimo de los planificadores de la región distaba del optimismo existente en los inicios de los años sesenta. Desde luego, las promesas de la Alianza para el Progreso se habían desvanecido y su idea fundamental aparecía seriamente trastocada luego de la muerte

de Kennedy y el cambio de administración en los Estados Unidos. El comité de expertos que tenía la responsabilidad de evaluar objetivamente los planes de desarrollo en sus méritos intrínsecos, se transformó finalmente en un órgano de transacción de la ayuda entre el gobierno estadounidense y gobiernos de América Latina. Toda la idea de financiamiento externo sin ataduras fue abandonada.

Sin embargo, al margen de estas consideraciones pragmáticas, el desánimo tenía su origen en lo difícil y árduo de la tarea, frente a los fracasos económicos y políticos experimentados. Ello llevó a un progresivo debilitamiento de la idea de que la planificación y los planes podrían ser útiles, e inevitablemente a un estancamiento y a una crisis de credibilidad en el modelo.

¿Qué evidencias objetivas hay del fracaso de estas experiencias de planificación?

Ciertamente que varios gobiernos de la región han hecho evaluaciones del grado en que sus planes se han cumplido, la mayoría de las cuales no han sido publicadas. El Centro de Planificación del Desarrollo, de la Secretaría de las Naciones Unidas, acometió en 1978 esta difícil tarea en una muestra de países en desarrollo, por el simple expediente de comparar *ex post* cifras planeadas y cifras efectivas. El cuadro siguiente muestra cuán diversa fue la realidad en comparación con las intenciones expresadas en los planes, por razones seguramente muy explicables. De los nueve países de América Latina y el Caribe considerados, sólo tres alcanzaron o superaron la tasa de crecimiento planeada del producto interno bruto; sólo cuatro previeron correctamente el crecimiento demográfico; siete cumplieron o excedieron sus planes de inversión; sólo cuatro alcanzaron o superaron las metas de ahorro interno; sólo dos cumplieron sus metas de exportación; también en sólo dos países, distintos a los dos anteriores, las importaciones no se alejaron apreciablemente de las metas planteadas; sólo uno alcanzó o superó la meta de producción agrícola; y finalmente, sólo dos alcanzaron y superaron la meta de producción manufacturera indicada en el plan.

21

Las insuficiencias de las modalidades de planificación adoptadas

a) *El «plan-libro» versus el proceso de planificación*

La modalidad de formulación de un «plan-libro», estableciendo la imagen-objetivo o el modelo de sociedad buscado, junto con las normas o directrices de política económica y social para alcanzarlo, es el procedimiento también llamado de planificación normativa y ha sido el centro de la crítica de diversos autores.

Carlos de Mattos, en un provocativo análisis de la crisis de la planificación en América Latina⁶, afirma que ella se habría producido principalmente por la modalidad de «plan-libro» adoptada, y por el divorcio o conflicto ideológico que a menudo surgió entre el planificador y los responsables de la conducción política y económica real de los gobiernos. Este conflicto habría llevado a la no ejecución incluso de planes formalmente aprobados. Así, la planificación habría sido más efectiva si los planificadores hubiesen destinado sus esfuerzos a establecer procesos de planificación, vinculados a la toma política de decisiones y a acciones concretas para hacer efectivas, no sus propias imágenes de sociedad futura, sino aquellas con real viabilidad política, es decir, las «sustentadas por los agentes que controlan el proceso efectivo de toma de decisiones».



⁶ Cfr., Carlos A. de Mattos, «Planes versus planificación en la experiencia latinoamericana», *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, núm. 8, agosto de 1979.

COMPARACION ENTRE TASAS PLANIFICADAS Y EFECTIVAS EN PAISAJES DE AMERICA LATINA HACIA 1970-75 (a)

	Producto Interno bruto (PIB)		Población		Coeficiente inversión bruta/PIB		Coeficiente ahorro nacional bruto/PIB		Exportaciones reales		Importaciones reales		Producción agrícola		Producción manufacturera	
	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E	P	E
Argentina	7,0	3,9	1,4	1,3	24,6	20,7	26,9	17,9	9,2	-6,7	10,3	2,6	4,6	4,6	8,4	4,8
Brasil	9,0	11,3	2,8	2,8	18,0	25,2	20,1	20,5	7,8	7,8	10,12	12,2
Colombia	7,4	6,6	3,1	2,7	19,9	20,2	..(b)	..	8,8(c)	2,4	10,7(c)	2,9	5,1	5,1	9,2	8,7
Guatemala	7,8	5,6	3,4	2,8	16,7	12,2	12,2	11,9	8,7	8,3	5,6	5,3
Paraguay	6,0	6,1	3,3	2,9	19,3	20,0	14,6	18,6	7,4	1,4	9,1	10,8	5,0	5,0	6,7	5,3
Perú	7,5	5,5	3,1	3,0	17,1	17,4	4,3	4,3	12,4	7,2
Rep. Dominicana	6,7	10,7	2,9	2,9	18,1	22,6	15,9	14,2	12,4	15,9	2,9	13,1	5,7	5,7	6,8	12,5
Trinidad y Tobago	4,3	3,2	1,6	0,8	19,3	25,5	15,6	18,7	2,4	-5,2	2,9	-4,3
Venezuela	6,3	5,2	3,7	3,0	19,6	30,3	18,4	40,7	4,1	7,2	3,6	10,5	6,1	6,1	9,4	6,3

Fuente: Centro de Planificación del Desarrollo de la Secretaría de las Naciones Unidas: «Aplicación de los planes de desarrollo: la experiencia de determinados países en desarrollo en la primera mitad del decenio de 1970», *Revista de la Planificación del Desarrollo*, núm. 12, Naciones Unidas. Los planes considerados fueron: Argentina: Plan Nacional de Desarrollo y Seguridad, 1971-75; Brasil: I Plano Nacional de Desenvolvimento, 1972-1974; Colombia: Plan de Desarrollo Económico y Social, 1970-1973; Guatemala: Plan de Desarrollo, 1971-1975; Paraguay: Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social, 1971-1975; Perú: Plan del Perú, vol. I, Plan Global, 1971-1975; Rep. Dominicana: Primer Plan Nacional de Desarrollo, 1970-1974; Trinidad y Tobago: Draft Third Five-Year Plan, 1969-1973; Venezuela: IV Plan de la Nación, 1970-1974.

Notas: (a) Tasas de crecimiento anuales, excepto indicación en contrario; (b) No disponible en el artículo citado; (c) Valores corrientes.

Signos: P=Tasas planificadas; E=Tasas efectivas.

Es efectivo que el énfasis en la mayoría de los casos estuvo en la formulación de «planes-libro». Sin embargo, difícilmente pudo haber sido distinto en sus inicios. Desde luego, los planificadores tenían que lograr un espacio o ámbito de acción dentro de los gobiernos, practicando lo que era el obvio punto de partida de un proceso: escribir un plan. Además, a medida que se fue extendiendo la idea de la planificación, la mayor parte de los gobiernos, especialmente en los países en que se practicaba la democracia, se sintieron obligados a presentar plataformas o programas de gobiernos al electorado, que posteriormente daban origen a planes formalizados; típicamente, correspondió al planificador la exigida y no siempre fácil tarea de verter en un documento razonablemente coherente la abigarrada lista de objetivos, políticas, promesas y proyectos contenidos en la plataforma triunfante.

b) *Planificación normativa versus planificación estratégica*

Carlos Matus ha argumentado vehementemente que los fracasos de la planificación en América Latina, se han originado en el intento de aplicar modalidades de planificación normativa, referidas a un «deber ser» configurado por un conjunto de metas, requisitos económicos, programas y proyectos para lograr una determinada imagen-objetivo de la sociedad⁷. Si bien esta modalidad podría ser parcialmente válida en sociedades donde predomina el consenso social, resulta totalmente inadecuada en situaciones de poder compartido o conflicto abierto, en las que además el proceso de transformación social sea un imperativo histórico. Sin descartar la necesidad de la norma, Matus resalta la necesidad de un enfoque estratégico, que en forma dinámica o dialéctica permita definir la acción en cada situación histórica, con miras a ir acumulando fuerzas capaces de vencer las resistencias de los oponentes al proyecto de sociedad buscado. En definitiva, más que una técnica económica, la planificación debe ser una estrategia política.

23

Mirando la realidad de América Latina, no se puede estar en desacuerdo con la crítica planteada. Más de una experiencia fracasó por suponer un consenso social inexistente. El enfoque de la planificación estratégica abre una interesante perspectiva para renovar las modalidades tradicionales de la práctica planificadora. Ello requiere, a nuestro entender, el desarrollo de una teoría de la acción económica y política que explique el comportamiento de los agentes privados y sociales en economías menos desarrolladas y dependientes. Tal teoría es esencial para prever los cursos de acción probables de los agentes ante estrategias de acción alternativas de la autoridad, determinando en último término los límites y el alcance real de proyectos de transformación social.

Justamente, en la experiencia analizada, quienes sostenían esquemas de planificación, a menudo subestimaron la fuerza relativa de aquellos que veían en tales esquemas amenazas reales a sus posiciones de poder, no sólo en las fuerzas de oposición, sino paradójicamente, al interior de la propia coalición de gobierno.

c) *Los problemas de la inserción política*

Los responsables de los órganos de planificación estuvieron conscientes, en algunas experiencias, de que el nudo de la cuestión estaba en el proceso mismo de



⁷ Véase Carlos Matus. *Planificación de situaciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980. También, *Planificación en situaciones de poder compartido*, Documento CENDES-Universidad Central de Venezuela-PNUD, noviembre de 1981.

toma de decisiones para hacer efectiva la ejecución del plan. Sin embargo, en este punto se enfrentaron con la difícil tarea de insertar en el sistema de administración del Estado procedimientos efectivos de coordinación y toma de decisiones congruentes con el plan, lo cual no era sólo un problema técnico-administrativo. Puesto que en la fase de ejecución del plan se decide lo que efectivamente se hace, en ella afloraban generalmente discrepancias ideológicas crecientes entre los encargados del plan y las instituciones de planificación, por una parte, y los responsables de la política económica real, por otra. Es preciso recordar que en varios países las experiencias de planificación se dieron en el contexto de movimientos políticos de corte populista-desarrollista, con diversas facciones en su interior con visiones no necesariamente coincidentes, en cuanto al carácter y extensión del proceso de cambio social y económico perseguido por el movimiento en su conjunto. En definitiva, dentro del aparato del Estado se dio una pugna en la cual las tendencias con mayor poder accedieron a las funciones con facultad ejecutiva y de decisión, asignándose a los grupos con menor poder responsabilidades de planificación, generalmente de mediano plazo, o de carácter asesor.

24

Este conflicto de poder fue un elemento que determinó el ordenamiento institucional en la mayoría de los países de la región; así, los organismos de planificación quedaron subordinados en la estructura de la administración del Estado a los órganos tradicionales encargados del manejo de la política económica, léase ministerios de hacienda, de economía o bancos centrales. Esto sucedió incluso en aquellos casos en que formal o legalmente se asignó rango o título ministerial a los organismos de planificación. Los efectos que esta modalidad de operación produjo sobre la moral y la voluntad del estamento planificador fue en la mayoría de los casos claramente negativo. Desde luego, causó renuencia a revisar o reeditar planes de carácter general, particularmente por el enorme esfuerzo de información, coordinación de trabajos, identificación de criterios y prioridades, etc., involucrados, salvo que cambios en el cuadro político hicieran llegar equipos con nuevos bríos y entusiasmos. En segundo término, provocó una alta rotación de personal dentro de cada período de gobierno, producto del desgaste y frustración por el escaso rendimiento social de los esfuerzos desplegados; por lo general, los individuos de mayor iniciativa y vena política emigraban hacia posiciones de mayor poder dentro de la burocracia. En tercer lugar, alentó un cambio progresivo de funciones hacia labores de estudio e investigación. Por último, a pesar de las reiteradas promesas e intentos de «planificación con participación», desembocó en un creciente aislamiento no sólo de las fuerzas sociales concretas del país real, sino incluso de los mecanismos de poder dentro del aparato del Estado.

Hubo ciertamente excepciones a esta tendencia general en países como Brasil, México o Panamá, donde se crearon ministerios de planificación con responsabilidades explícitas en materia presupuestaria y en la definición de importantes ámbitos de la política económica.

d) *Divorcio entre el plan y las políticas económicas de corto plazo*

Las responsabilidades atinentes al mediano plazo y las dificultades de inserción política terminaron alienando a los órganos de planificación, de las políticas económicas y sociales de corto plazo. Así, en la generalidad de los países se fue produciendo un divorcio creciente entre los objetivos y postulados del plan y la política concreta. Y ésta, como tradicionalmente lo había hecho, terminó dándose en forma de soluciones parciales a los problemas de la coyuntura, generalmente bajo el

influjo de una suerte de compromiso entre los objetivos políticos del gobierno —con su propia estabilidad en primer lugar—, los intereses de grupos privados predominantes, y los condicionantes financieros externos. En el medio quedaba el plan como un mudo testigo de los buenos propósitos que había tenido el gobierno al iniciar su mandato.

Hasta cierto punto fueron los propios planificadores los responsables de que esta situación se produjera. Generalmente hubo una especie de dicotomía metodológica entre el mediano y el corto plazo, que afectó especialmente los instrumentos de planificación. Así, habitualmente los planes de mediano y largo plazo fueron elaborados a partir de modelos de crecimiento que aseguraban la coherencia entre la generación y los usos del producto nacional, en términos reales y examinando sus efectos en el uso y asignación de recursos y su impacto en el sector externo. Este proceder, que a la luz del problema de asegurar un patrón equilibrado de producción y acumulación de mediano plazo no tendría en sí nada de reprochable, nunca logró conciliarse plenamente con un procedimiento adecuado para manejar el problema de corto plazo, que en sí exigía modelos capaces de reflejar situaciones de desequilibrio, con variables monetarias, financieras y de precios, especialmente en aquellas economías afectadas por fuertes procesos inflacionarios. Hubo ciertamente valiosos esfuerzos en esta dirección, con la preparación y uso de presupuestos económicos nacionales o cuadros integrados de compatibilización, siguiendo en algunos casos la experiencia francesa. Pero es preciso señalar que detrás de esta cuestión siempre ha estado la falta de una explicación teórica sólida, empíricamente validada, del problema inflacionario según se ha dado en América Latina.

El resultado final de esta dicotomía metodológica fue levantar una barrera de comunicación entre el planificador, el político y el administrador, con problemas e intereses contrapuestos, generando lo que Dudley Seers ha calificado de seudoplanificación ⁸.

25

Las mutaciones del escenario interno y externo

El inestable contexto externo, los desequilibrios inflacionarios y la agudización de los conflictos sociales han hecho doblemente difícil la tarea de la planificación. Sin embargo, esto no debería ser una excusa para el fenómeno de crisis que estamos analizando, ya que parte de las reglas del juego del planificador era ciertamente un inestable entorno económico, social y político.

No obstante lo anterior, ningún análisis objetivo de las posibilidades de éxito de un plan puede pasar por alto estas condiciones reales ligadas al devenir de economías periféricas con un alto contenido de conflicto interno.

Tómese en primer término la inestabilidad externa. Las alteraciones en la relación de precios del intercambio, tanto negativas como positivas, registradas particularmente en el decenio de 1970, las oscilaciones acompañantes en el cuántum exportado, los cambios en la liquidez internacional y en las tasas de interés, la acción de las empresas transnacionales, la disposición más o menos favorable de la comunidad financiera internacional, fueron factores demasiado importantes para no haber obstaculizado o favorecido determinados experimentos planificadores. De alguna manera los planificadores, especialmente en economías altamente dependientes,



⁸ Véase «The Prevalence of Pseudo-Planning», en *The Crisis in Planning, op. cit.*, Vol. I.

sobreestimaron el grado de autonomía de las decisiones nacionales, sin hacer explícitos sus supuestos o previsiones sobre las tendencias del marco externo, ni los intereses y políticas de los países céntricos y las transnacionales. Podría agregarse que esa falta de previsión hizo reaccionar tardíamente a la política económica, con lo cual no se introdujeron oportunamente los ajustes compensatorios, que hubieran minimizado los mayores costos sociales o pérdidas de producción e ingresos derivados de cambios externos adversos.

El inherente conflicto del capitalismo en torno a la distribución del ingreso entre trabajadores y empresarios, con su proyección sobre el fenómeno inflacionario, constituyó, especialmente en países con regímenes políticos no autoritarios, una dificultad estructural e inevitable para el éxito de ensayos de planificación. En algunos casos, como en Chile a partir de 1964, con Frei; y en Argentina luego del retorno de Perón en 1973, se hicieron encomiables esfuerzos por establecer políticas de ingreso o «pactos sociales» que por lo menos atenuaran el conflicto distributivo. Sin embargo, conmociones externas o políticas fiscales no exitosas terminaron erosionando la estabilidad de los precios y la credibilidad en los acuerdos de precios y salarios.

No menos importantes fueron los conflictos entre el Estado y las clases empresariales, en torno a la magnitud del gasto público y por ende de la carga tributaria, especialmente en aquellos países donde el Estado pasó a representar reivindicaciones populares, o en aquellos casos en que argumentos de seguridad nacional se esgrimieron para expandir el gasto militar. Donde no hubo acuerdo, la cuestión se zanjó mediante la expansión monetaria, con lo cual el Estado trató de captar una cuota adicional de recursos reales a través del «impuesto inflación».

26 Ciertamente que hubo claros intentos en experiencias de regímenes autoritarios de imponer por medio del control directo del salario real, el tipo de cambio y la tasa tributaria, una norma distributiva que facilitara un patrón de acumulación capitalista ortodoxo, y ajustes automáticos a los desequilibrios externos. Estos modelos, si bien se presentaron como esquemas de libre mercado exentos de intervencionismo estatal y con una planificación apenas subsidiaria, lograron entronizar la acción del Estado en las variables claves determinantes de la distribución del ingreso, el patrón de acumulación y la asignación de recursos.

Esta discusión nos lleva a cuestionar el carácter neutral que podría tener la planificación en el capitalismo, ya que en último término el asunto no es independiente del carácter del Estado y de las fuerzas sociales y políticas que él represente, cuestión sobre la que volveremos en la sección tercera.

Balance de una experiencia cuasi-frustrada

El análisis que hemos hecho de la experiencia latinoamericana nos lleva a concluir que si bien hubo periodos e instancias en que la planificación desempeñó un papel sustantivo en orientar los procesos de desarrollo en América Latina, en definitiva no logró insertarse eficazmente en el proceso real de toma de decisiones y de configuración de la política económica. Como resultado, se llegó a un estancamiento de la idea, al escepticismo sobre lo que los planificadores podían aportar y a una creciente desintegración institucional.

Las causas de este insatisfactorio cuadro las hemos atribuido a problemas de inserción política de la idea de la planificación, dado el carácter asumido por el Estado en la mayoría de las experiencias; al inestable contexto externo e interno, y

a cuestiones inherentes a las modalidades de la planificación y a las técnicas utilizadas. Por lo tanto, todo proyecto que pretenda superar la crisis vigente debe partir reconociendo estos factores.

Un efecto no buscado de la crítica situación descrita fue el resurgimiento del modelo neoliberal como fórmula de gestión social, en todos aquellos países en que la crisis política desembocó en gobiernos autoritarios⁹. El discurso oficial en estos países ha culpado al intervencionismo estatal, con o sin planificación, de prácticamente todos los males del subdesarrollo. Como es bien sabido, en su reemplazo ha buscado entronizar el mercado y la iniciativa privada como principios rectores de la economía. Es interesante preguntarse por qué en la experiencia latinoamericana, con la sola excepción de Perú con Velasco, los gobiernos militares se han identificado con las instituciones básicas del capitalismo, cuando podría haberse esperado que, de acuerdo a su vocación de orden y a su declarada identificación con los intereses permanentes de la Nación, hubiesen optado por esquemas económicos en que la planificación, la regulación de la actividad privada y la gestión productiva del Estado hubiesen jugado un papel primordial para lograr la imagen-objetivo de Estado-Nación fuerte, usualmente postulada.

Es innegable, por último, que la experiencia latinoamericana ha legado varios aportes sustantivos.

Por un lado, los ejercicios de formular o evaluar «planes-libro» obligó a los planificadores a hacer diagnósticos socioeconómicos de las realidades nacionales, y a confrontar las opciones básicas exigidas por una estrategia de desarrollo. Esto a su vez demandó un ingente esfuerzo de compilación estadística y la realización de estudios de apoyo. Indirectamente, todas estas prácticas tuvieron un alto valor pedagógico en la modernización intelectual de la tecnoburocracia dirigente, ya que a pesar de todo, el órgano de planificación se constituyó generalmente en el único centro que permitía tener una visión de conjunto de la economía y sus problemas.

En las experiencias en que el órgano de planificación controló o tuvo acceso a un área de la política económica, como el presupuesto público o el crédito externo, mejoró la coordinación interinstitucional de organismos ejecutivos usualmente dispersos. La entidad de planificación, en varias instancias, permitió enfrentar de manera coordinada las gestiones de financiamiento externo con organismos internacionales.

Hay que señalar también que al amparo de la planificación se tomó conciencia de nuevas áreas de acción del Estado. La planificación regional recibió un considerable impulso desde los inicios de la experiencia, probablemente porque era un área de más fácil acceso, dado los problemas políticos enfrentados en los ámbitos clásicos de la política económica. Hasta el advenimiento de la planificación, casi nadie se había preocupado de la dimensión regional del subdesarrollo y la pobreza. La existencia de intereses y la organización de grupos de presión regionales respaldó la creación y el fortalecimiento de entidades de desarrollo y planificación regional. Diversos países modernizaron su organización territorial en torno a la constitución de áreas o regiones geoeconómicas¹⁰.



⁹ Véase Alejandro Foxley, «Experimentos neoliberales en América Latina», *Colección Estudios CIEPLAN*, núm. 7, Santiago de Chile, marzo de 1982. Véase también, de este mismo autor, *Experimentos neoliberales en el Cono Sur*, «reseña temática» publicada en este mismo número.

¹⁰ Véase la revisión de esa experiencia en Sergio Boister, «Hacia una dimensión social y política del desarrollo regional», *Revista de la CEPAL*, abril de 1981.

Del mismo modo, el área de la política científica y tecnológica cobró un fuerte impulso con la creación de organismos de coordinación, que permitieron formular la política en concordancia con el plan y racionalizar la recepción de asistencia técnica. Posteriormente, la preocupación en torno al medio ambiente ha sido formulada por lo general al amparo de los órganos de planificación, por estar íntimamente vinculada a la definición del estilo de desarrollo de largo plazo.

Todos estos aportes constituyen activos que deben ser revalorizados en cualquier perspectiva o esfuerzo innovador de la planificación.

Vigencia teórica y empírica de la planificación

A pesar de las insuficiencias que la planificación ha experimentado en la región, una tesis central de este trabajo es que ella seguirá vigente como una idea fuerza en torno de la cual la acción del Estado deberá organizarse para enfrentar con éxito las tareas del desarrollo.

Hay dos razones, vinculadas entre sí, que nos llevan a hacer esta afirmación. Por una parte, la creciente agudización de los problemas externos e internos que cada vez con mayor fuerza presionarán sobre países en las próximas dos décadas, y que reseñaremos sucintamente en el epígrafe primero de este apartado. En segundo término, la creciente crisis en que entrarán los esquemas de organización económica basados en el fortalecimiento del mercado, la libre empresa y la apertura externa que se han ensayado en los años setenta como fórmulas optativas, por su incapacidad de dar soluciones social y políticamente viables a tales problemas. Las tendencias objetivas de esos esquemas llevarán incluso a los sistemas políticos que las sustentan a fuertes presiones rupturistas, asunto que se argumenta en el epígrafe segundo.

Los problemas centrales de los años ochenta ¹¹

El desafiante entorno externo y el creciente endeudamiento

Difícilmente América Latina enfrentará en los próximos años condiciones relativamente favorables, como las que se dieron en el comercio y el financiamiento internacional de los años setenta, particularmente antes de 1973 y en el trienio 1976-78. Sabido es que a pesar del alza del precio del petróleo y el consiguiente deterioro de la relación de precios del intercambio para la mayoría de los países, la alta liquidez internacional acompañada de muy bajas tasas de interés reales y de una tendencia aperturista de los países céntricos, generó condiciones favorables al crecimiento económico en la región. Sin embargo, las políticas ortodoxas de la Administración Reagan no sólo pusieron fin a dicha onda expansiva, sino que han generado tendencias recesivas, que muy probablemente se mantendrán hasta bien entrado el decenio de 1980.



¹¹ Para un amplio tratamiento de esta cuestión, véase Enrique V. Iglesias, «Desarrollo y equidad. El desafío de los años ochenta». *Revista de la CEPAL*, diciembre de 1981. También, «El desarrollo de América Latina en los años ochenta», *Estudios e Informes de la CEPAL*, núm. 5.

Las prácticas proteccionistas de los países centrales muy probablemente se acentuarán como reacción a la recesión, con lo cual los países en desarrollo entrarán en un cuadro creciente de dificultades, tanto por el empequeñecimiento de sus mercados externos como por el creciente costo de sus importaciones y del financiamiento externo.

La CEPAL ha realizado un estudio macroeconómico prospectivo para los años ochenta que confirma las crecientes dificultades que encarará el sector externo para sólo continuar con el ritmo de crecimiento anual del producto de los años setenta, cercana al 6 por 100¹². Así, en el llamado escenario de tendencia o de pronosis dinámica, el logro de una tasa similar de crecimiento exigirá una expansión relativamente mayor de las importaciones, incluso si los esfuerzos por reducir el coeficiente de hidrocarburos importados se mantienen en los próximos años. Respecto al financiamiento neto externo, este escenario supone mantener la proporción que este indicador mantuvo con el producto interno bruto en los años setenta, vale decir 2,7 por 100, lo cual es ciertamente un supuesto optimista dadas las condiciones de endurecimiento que ha experimentado el financiamiento externo. En términos absolutos esta tasa de endeudamiento llevaría al volumen total de la deuda externa a más de 650.000 millones de dólares en 1990, cuadruplicando el nivel de 1979.

Para validar este cuadro, las exportaciones totales deberían expandirse en 6,3 por 100 por año en el período 1979-1990, cifra que está muy por encima de la tasa histórica de crecimiento de las últimas tres décadas (4,3 por 100), y de la que razonablemente puede preverse dadas las actuales tendencias en los países centrales.

Por lo tanto, la mantención del actual esquema de relaciones externas muy probablemente determinará la frustración de las perspectivas de mantener a lo menos el dinamismo reciente de las economías de la región.

29

Nuevas modalidades de relacionamiento externo y el proceso de industrialización

El estrangulamiento externo no es un fenómeno desconocido en América Latina. Esto ha llevado a diversos países a practicar políticas realistas en un doble frente. Por una parte, políticas de promoción y diversificación de exportaciones, y por otra, continuar en forma racionalizada el proceso de industrialización y de sustitución de importaciones. A estas políticas de carácter interno, se han agregado esquemas regionales de integración económica y la concertación de esfuerzos en organismos internacionales para reformular el actual orden económico internacional.

Las tendencias señaladas en la sección anterior exigirán un fortalecimiento de las políticas mencionadas. El estudio citado de la CEPAL ha explorado las condiciones que tendrían que darse para que el sector externo no imponga un límite al crecimiento futuro. Por una parte, el comercio intrarregional tendría que expandirse fuertemente en la década, lo que tiene directas implicaciones en la intensificación de los esfuerzos de integración regional. En segundo lugar, las exportaciones extrarregionales deberían crecer sostenidamente, especialmente en productos con un mayor contenido tecnológico, como maquinaria y material de transporte.

Finalmente, a pesar del esfuerzo anterior por acrecentar las exportaciones no



¹² Véase Naciones Unidas, «Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta», *Estudios e Informes de la CEPAL*, núm. 6, Santiago de Chile, 1981.

tradicionales, las exportaciones de productos primarios y combustibles deberían expandirse a una tasa anual mayor que la histórica.

La intensificación del comercio intrarregional aparece como el requisito indispensable para el logro de las metas de crecimiento ya indicadas. Supone esfuerzos crecientes de sustitución de importaciones en el ámbito regional y, por lo tanto, un nuevo impulso al proceso de industrialización.

Por ello, la industria manufacturera tendrá que acentuar en los años ochenta su carácter de sector líder, para hacer viables los ritmos de crecimiento económico postulados. El gran tamaño del mercado regional, que en 1990 comprendería 460 millones de personas y más de 90.000 millones de dólares de producto bruto (a precios de 1975) aseguraría las condiciones requeridas por un proceso autosostenido de crecimiento basado en la demanda interna.

Obviamente tal perspectiva de crecimiento impondría fuertes exigencias en materia de formación de capital, incorporación tecnológica, utilización de energía y materias primas básicas, preservación del medio ambiente y producción de alimentos. Sin embargo, existen fundadas evidencias y presunciones de que la región en su conjunto no presenta limitaciones serias o problemas insolubles de estos aspectos¹³. El problema central reside en que dichos recursos se utilicen racionalmente y en función de las metas de crecimiento autosostenido de los países de la región. Ello no será posible, a nuestro entender, a menos que el Estado estructure un conjunto integrado de políticas económicas en torno a un plan o estrategia de desarrollo que establezca metas, ordene criterios de decisión y fije prioridades y vías de utilización de los recursos productivos actuales y futuros.

30

La cuestión distributiva y la brecha social

Un segundo gran frente de preocupación teórica y política radica en las tendencias previsibles de los factores que determinan la distribución del ingreso y la satisfacción de las necesidades esenciales de la mayoría de la población latinoamericana. En una economía de mercado capitalista, esta cuestión se relaciona, principalmente, con las tendencias concentradoras o difusoras de la propiedad, y con el papel corrector que el Estado asuma en la distribución final del ingreso.

Como ya ha sido documentado por la CEPAL¹⁴, la distribución del ingreso latinoamericano mostraba en 1975 una fuerte concentración: el 40 por 100 más pobre de los hogares recibía el 8 por 100 del ingreso total, mientras que el 10 por 100 más rico recibía el 47 por 100 del mismo. Además, lo que es más grave, este insatisfactorio cuadro refleja un empeoramiento respecto de la situación prevaleciente en 1960.

Las perspectivas de crecimiento demográfico para los años ochenta arrojan una tasa de crecimiento del 2,4 por 100 anual para la región¹⁵. Este incremento demográfico, todavía alto, traerá consigo fuertes presiones en términos de necesidades de urbanización y de creación de empleos. De los aproximadamente 100 millones de habitantes que se sumarán a la población latinoamericana en la década, se estima que



¹³ Por razones de espacio no entraremos en una discusión pormenorizada de estas materias.

¹⁴ Véanse los antecedentes citados en Enrique V. Iglesias, «Desarrollo y equidad. El desafío de los años ochenta», *op. cit.*

¹⁵ Véase CEPAL, «Proyecciones...», *op. cit.*

90 millones tenderán a radicarse en núcleos urbanos. Esta situación presionará fuertemente en los centros urbanos de los países centroamericanos, Venezuela, México, y en menor medida Brasil, que están todavía en proceso de urbanización creciente. Por estas cifras es fácil prever que se intensificarán los problemas de dotación de viviendas, infraestructura sanitaria, transportes urbanos y servicios sociales básicos.

Los análisis de la CEPAL, ya citados, y del Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) ¹⁶ han coincidido en señalar las sombrías perspectivas que se ciernen en las próximas décadas sobre el empleo y los mercados de trabajo, a menos que se revisen sustantivamente las estrategias de desarrollo y cambien las tendencias prevaletentes. La población económicamente activa se estima crecerá en 2,8 por 100 anual en los años ochenta; esto exigirá crear cerca de 33 millones de nuevos puestos de trabajo, sólo para no agravar la situación vigente caracterizada por altos niveles de desempleo abierto y de subempleo.

De acuerdo con el supuesto de tendencia dinámica elaborado por la CEPAL, que según se dijo extrapola la situación de los años setenta a los ochenta, el crecimiento total del empleo no sería superior al 2,5 por 100 anual, con lo cual la tasa de desempleo abierto para toda la región se elevaría de 6,9 a 9,5 por 100. Particularmente grave sería la situación de los países de tamaño mediano, en los que la tasa de desocupación se elevaría a 11,4 por 100, y ella se tornaría crítica para los países de tamaño pequeño, en que la cifra se empujaría a 16,3 por 100 ¹⁷. Por su parte, el PREALC ha estimado que sólo con tasas de crecimiento económico superiores a 7,5 por 100, acompañadas de políticas encaminadas a la creación de empleo productivo, podría mejorarse apreciablemente la situación ocupacional.

De no darse estas condiciones, es fácil prever el deterioro que experimentará la distribución del ingreso, e incluso los niveles de pobreza absoluta. Dificilmente los ingresos mínimos subirán por encima de los precarios niveles que en términos reales exhiben en la actualidad, con lo que aumentará la ya alta proporción —cercana al 40 por 100— de hogares latinoamericanos que se hallan bajo las líneas de pobreza absoluta ¹⁸.

31

Fracaso y limitaciones de la opción neoliberal

El pensamiento neoliberal, ya sea democrático o autoritario, no se sentiría amilanado frente a la magnitud de los problemas que América Latina deberá afrontar en esta década. Su respuesta sería simple: dejad que los mercados y la libre iniciativa de los individuos operen libremente, y de la pobreza y de las escaseces surgirá la riqueza y la abundancia.

Esta posición, que perfectamente podría ser atribuida a Friedman o Hayek, contienen el núcleo argumental de las propuestas de instaurar regímenes capitalistas ortodoxos en América Latina.



¹⁶ Véase Víctor Tokman, «Estrategia de desarrollo y empleo en los años ochenta», *Revista de la CEPAL*, núm. 15, diciembre de 1981.

¹⁷ Cabe advertir que estas previsiones están basadas en una tasa supuesta de crecimiento del producto del 5,9 por 100 anual, a partir de 1979. Como la tasa efectiva en 1980-1982 será con toda seguridad inferior, es muy probable que tales previsiones subestimen la magnitud del problema, salvo que hubiese una fuerte recuperación económica antes de 1985.

¹⁸ Véase Oscar Altimir, «La pobreza en América Latina. Un examen de conceptos y datos», *Revista de la CEPAL*, núm. 13, abril de 1981.

Su fundamento teórico se apoya, como es bien sabido, en las generalizaciones o «leyes» de la economía neoclásica y en la creencia dogmática de que tales leyes son plenamente aplicables a economías menos desarrolladas¹⁹. Sobre estas bases se ha construido el modelo neoliberal según el cual el Estado debe limitar su acción al mantenimiento, por vías legales o autoritarias, de las reglas del juego, incluyendo un marco estable y uniforme de políticas macroeconómicas, que en todo caso deberán ser neutrales, esto es, no distorsionadoras, de la asignación de recursos, la distribución del ingreso y la formación de capital que determine el mercado.

El paradigma neoclásico y su irrelevancia empírica

En cuatro proposiciones puede resumirse el voluminoso cuerpo teórico desarrollado por la teoría neoclásica y su brazo «normativo», la economía del bienestar:

a) El máximo producto a partir de una cantidad dada de recursos se obtiene cuando cada factor productivo recibe una retribución igual al valor de su producto marginal;

b) La máxima satisfacción de las necesidades de los consumidores, a partir de un producto social dado, se obtiene cuando el precio del mismo en el mercado es igual a su costo marginal de producción;

c) La tasa óptima de crecimiento económico se logra con aquel volumen de ahorro y de inversión, para el cual la tasa de interés iguala la preferencia intertemporal de los ahorrantes con la tasa interna de retorno obtenida por los inversionistas;

32 d) El grado óptimo de apertura al exterior se logra aplicando rigurosamente el principio de las ventajas comparativas, según el cual la producción de bienes transables debe expandirse sólo hasta el punto en que el costo marginal interno de producción iguale a su precio internacional, dada la paridad cambiaria de equilibrio.

Un sistema económico regido por estos principios generaría el máximo producto social y una eficiente explotación de los recursos productivos. Respecto de la distribución del ingreso resultante de este ordenamiento social, las aportaciones de Pareto, Bergson y Samuelson han sido lo suficientemente explícitas, aunque ignoradas por algunos, para señalar que su determinación requiere de un dato histórico fundamental: la distribución de la propiedad y en general de los activos productores de ingreso.

Como es bien sabido pero reiteradamente olvidado por el pensamiento neoliberal, las cuatro condiciones señaladas exigen para su cumplimiento la existencia generalizada de mercados perfectamente competitivos en toda la economía, además de procesos de ajuste real en los mercados de bienes y factores que aseguren el logro de posiciones de equilibrio estable y simultáneo en la economía, tal como lo visualizó Walras²⁰.



¹⁹ Se hace la distinción en beneficio de aquellos economistas de formación neoclásica que están conscientes de que hay diferencias apreciables entre el modelo teórico y el mundo real, y que están lejos de aceptar las fáciles generalizaciones de Friedman y sus seguidores.

²⁰ El surgimiento de modelos de desequilibrio de inspiración neoclásica en el decenio de 1970, no salva sino que confirma las insuficiencias del modelo convencional. Por ejemplo, véase Robert V. Barro y Herschel I. Grossman, «A general disequilibrium model of income and employment», *The American Economic Review*, marzo de 1971.

Una revisión objetiva de las características estructurales de las economías de América Latina bastaría para demostrar cuán lejos está el modelo teórico del mundo real. La acentuada heterogeneidad productiva, tecnológica, ocupacional y social de estos países hace irrelevantes las proposiciones neoclásicas por varias razones:

a) Las marcadas heterogeneidad y segmentación de los mercados de trabajo, capital y recursos naturales están lejos de producir automáticamente el pleno empleo de los recursos, a tasas de remuneración que correspondan a «valores de productos marginales». Los niveles de ocupación se determinan por la demanda efectiva y los patrones tecnológicos, y las tasas de retribución de los recursos, por el poder de negociación de asalariados, patrones y propietarios;

b) La estructura oligopólica de los mercados y la concentración de la propiedad industrial y agrícola hacen no viable el modelo competitivo, relegándolo en el mejor de los casos a segmentos precapitalistas de la agricultura, la pequeña industria y el comercio al detalle. Los precios relativos se determinan, no por su equiparación con los costos marginales, sino por el poder de mercado que cada productor puede ejercer, determinando diferentes tasas de ganancia por rama y por empresa;

c) La concentración del ingreso y de la propiedad en el sector financiero transforma en una ficción el mercado de capitales perfecto y vacía de todo contenido real la idea de una tasa «óptima» de ahorro, inversión y crecimiento económico, determinada por el libre mercado;

d) El carácter estático del concepto de ventajas comparativas, las múltiples «imperfecciones» del mercado internacional y el papel dominante que en él tienen las empresas transnacionales, ponen de manifiesto el simplismo de la teoría neoclásica del comercio internacional.

33

El modelo neoliberal y las políticas macroeconómicas ortodoxas

Sobre la base del paradigma neoclásico, el pensamiento neoliberal ha generado un conjunto de propuestas concretas a las que se le ha dado un pretendido carácter revolucionario como fórmula para sacar a los países periféricos del subdesarrollo y la pobreza.

En primer término, la liberalización de los mercados internos de bienes y su unificación con los mercados externos, se plantea como el medio idóneo para asegurar una eficiente asignación de recursos. Esto significa el abandono del control de precios u otras formas de regulación y la reducción sustancial de los aranceles y de los subsidios de exportación, para someter a los productores nacionales a la competencia internacional. Excepcionalmente, donde existan discrepancias entre costos privados y sociales, por la presencia de externalidades positivas o negativas, se acepta establecer impuestos o subsidios compensadores. A menudo el esquema se busca reforzar con la implantación de normas protectoras de la libre competencia.

En segundo lugar, se busca la liberalización de los mercados de trabajo, lo que en la práctica ha significado el desmantelamiento de las organizaciones sindicales independientes, el abandono o descuido de la legislación sobre salarios mínimos y beneficios previsionales y, en determinados casos, el congelamiento legal de los salarios reales. Dado que con este esquema puede aumentar fuertemente la población en situación de «extrema pobreza», el Estado asume acciones subsidiarias de clara orientación paternalista. La caridad oficial se constituye así en un rasgo estructural del modelo.

En tercer término, allí donde no exista, se organiza un mercado privado de

capitales para acrecentar el ahorro interno, acceder al mercado externo de capitales y buscar un uso de los recursos financieros que sea funcional con el modelo, mediante la liberalización de las tasas de interés.

Por último, el modelo se cierra con un bien conocido paquete de políticas macroeconómicas, que preconizan el balance de las cuentas fiscales y el de las empresas públicas, por la reducción del gasto y el alza de tarifas; y el balance externo, por la vía de ajustes entre precios internos y externos. En este punto, el modelo toma dos variantes. Una, la de los «pragmáticos», que buscan el ajuste por una mezcla de devaluación y manejo de la política monetaria. Y otra, la de los «puristas», firmes creyentes del enfoque monetario de la balanza de pagos, que pretenden un ansiado ajuste automático con un tipo de cambio fijo y variaciones inducidas en la cantidad de dinero, es decir, provocadas solamente por los movimientos del balance externo y las reservas internacionales. En este momento el arquitecto neoliberal puede descansar: el modelo se regula a sí mismo ²¹.

Debido a su insuficiente basamento teórico y al dogmatismo de su aplicación, la pretensión de estructurar un modelo de desarrollo a partir de la concepción neoliberal, puede llevar al fracaso de la experiencia y al quiebre de sus bases sociales. Así lo está demostrando la dolorosa experiencia reciente de los países del Cono Sur. A pesar de haber sido aplicado con el poder férreo de gobiernos autoritarios, el balance final muestra un altísimo costo social y económico, en términos de recursos humanos sobreexplotados y subutilizados, y de la virtual destrucción de la capacidad tecnológica y productiva acumulada en décadas pasadas ²².

Conclusión

Hemos reseñado por una parte los problemas centrales que enfrenta América Latina en los años ochenta, y las insuficiencias de los esquemas neoliberales para resolverlos. En la práctica, los intentos por reproducir en la realidad las condiciones que exige el modelo neoclásico han llevado en algunas experiencias a crisis económicas y políticas profundas, simplemente porque el modelo neoclásico no es una adecuada explicación teórica del capitalismo, especialmente en economías menos desarrolladas y dependientes. En tales experiencias, se ha buscado un mayor nivel de empleo y la estabilidad interna y externa, mediante políticas macroeconómicas de ajuste automático o deliberado. Sin embargo, la dinámica propia del capitalismo, especialmente en economías altamente dependientes, ha frustrado tales intentos.

Creemos que es posible encontrar una nueva vía de desarrollo planificado para América Latina, que consiga los objetivos básicos de sus mayorías nacionales mediante la acción determinante del Estado, sin que ésta excluya la iniciativa privada y la participación organizada de los agentes económicos y sociales. Dicha vía de desarrollo tiene que surgir de una nueva ecuación mercado-planificación, a partir de un marco estructural que consagre el ámbito de competencia de los agentes sociales



²¹ En general, la negativa a aplicar políticas monetarias o fiscales deliberadas se busca fundamentar en la hipótesis de expectativas racionales. Véase al respecto Luis Angel Rojo, «Sobre el estado actual de la macroeconomía», *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, núm. 1, enero-junio de 1982, Madrid.

²² Véase Alejandro Foxley, *Experimentos neoliberales en América Latina*, op. cit.

y los mecanismos de formación de las decisiones sociales, particularmente dentro de la organización del Estado como gobierno.

La tercera parte de este trabajo intenta elaborar algunas directrices en tal dirección, con miras a superar las deficiencias de anteriores esfuerzos de planificación y afrontar con éxito los problemas reseñados en esta parte.

Algunas directrices para una reformulación del esfuerzo de planificación

El contexto sociopolítico

Los requisitos sociopolíticos

La raíz política de la planificación, entendida como un proceso societario de decisiones encaminado al logro de un determinado proyecto nacional de desarrollo ²³, arranca de la insatisfacción de los grupos y clases sociales subordinados, con los resultados que genera el régimen capitalista de mercado. Así, la planificación implica necesariamente grados variables de contradicción con el orden capitalista, aun cuando ella no esté acompañada de la socialización total de los medios de producción. Es por esta razón que no cualesquiera correlación de fuerzas sociales es funcional con la planificación. Desde luego, no puede serlo aquella que sostiene la plena vigencia del mercado y la acumulación privada, que encuentra en ellas la forma de viabilizar su proyecto de sociedad.

Esta idea, que afirma un compromiso ideológico de la planificación, no es compartida ciertamente por quienes sostienen la neutralidad de la planificación respecto del movimiento social. Esta pretendida neutralidad, sin embargo, es la que ha llevado a hacer estériles los esfuerzos de planificación dentro del capitalismo, o a que éste haya asumido un papel subordinado frente a la lógica dominante del sistema.

¿Qué tipos de alianzas de clases o «pactos sociales» hacen viable un proyecto social planificado? Esta obviamente es una cuestión empírica que depende de la estructura social vigente en cada situación particular, de los valores ideológicos de las clases y grupos sociales subordinados, y de las formas que asuman sus organizaciones políticas o grupos de interés.

La estructura ocupacional y de ingresos es un dato básico importante para entender la estructura social de un país. Los antecedentes disponibles sobre el perfil de empleo e ingresos tienden a validar la hipótesis de una acentuada heterogeneidad en la estructura social de América Latina ²⁴, más aún si se consideran la posición ocupacional de los individuos dentro de cada rama o estrato, los perfiles educativos de la población y el grado de concentración de la propiedad patrimonial. Probablemente tal heterogeneidad sea menor al considerar países aislados, pues en



²³ Es decir, un conjunto orgánico e intencionado de fines perseguidos por una coalición de fuerzas sociales ligadas al logro de determinados objetivos económicos, sociales, políticos y culturales, a través de una estrategia de desarrollo que puede incluir cambios en las instituciones económicas vigentes. El concepto está ligado al de estilo de desarrollo. Al respecto, véase Aníbal Pinto, «Estilos de desarrollo en América Latina», y Jorge Graciarena, «Poder y estilos de desarrollo», *Revista de la CEPAL*, núm. 1, primer semestre de 1976.

²⁴ Véase el estudio de Aníbal Pinto, «Estilos de desarrollo en América Latina», *op. cit.*

ellos pueden observarse distintas estructuras productivas vinculadas a distintos modelos o estilos políticos de carácter elitista o mesocrático ²⁵.

La viabilidad de una alianza o pacto social depende de la convergencia de intereses de las clases o grupos que la integren. La marcada heterogeneidad social postulada para los países de la región haría suponer una muy divergente matriz de intereses de los miembros potenciales de la alianza, lo que no la haría viable. Sin embargo, la variable clave en este proceso es el grado de exclusión económica, social o política, percibido por las clases o grupos existentes, respecto del sistema y estilo predominante. Por lo tanto, es factible la constitución de alianzas más o menos amplias, especialmente en los casos en que surjan en oposición a regímenes autoritarios y elitistas.

Por último, debemos traer a colación el contexto internacional, el que puede llegar a condicionar o facilitar mucho el pacto social, especialmente en sociedades muy dependientes, en una dimensión económica, política y eventualmente militar. La materialización de un proyecto de desarrollo que busque satisfacer los objetivos de una mayoría nacional, indefectiblemente requerirá de préstamos externos en una cuantía no despreciable, lo cual exigirá el fortalecimiento de los lazos comerciales y financieros con determinado espectro de intereses externos. Alianzas políticas y militares pueden actuar como factores que desalienten intentos externos de desarticular el pacto. En síntesis, aun cuando el proyecto de desarrollo perseguido postule un alto grado de autonomía nacional, ella tiene que ser entendida en un determinado contexto internacional.

Las modalidades de participación democrática

36

Una cuestión vital es la existencia de modalidades de participación democrática, que asegure a la mayoría nacional que integra el pacto social una ingerencia real en la configuración del proyecto de desarrollo y su ulterior materialización. La inexistencia o debilidad de tales mecanismos o los intentos hegemónicos de uno de los integrantes del pacto, pueden obviamente hacerlo fracasar.

Ciertamente que un régimen político basado en las instituciones clásicas de la democracia liberal puede ser una condición necesaria para hacer viable un modelo de planificación participativa. Pero dista de ser condición suficiente. Ello porque si bien la democracia política puede ser un sistema idóneo para resolver el problema del poder y, en general, el de hacer la ley, resulta insuficiente para asegurar la participación plena de los individuos en la formación y materialización del proyecto nacional de desarrollo.

Por esta razón, un elemento central de estas directrices está constituido por una estructura institucional de participación social en la planificación. Tal estructura debería estar constituida por un conjunto interrelacionado de organismos de participación a nivel nacional, sectorial, regional y local.

Tales organismos deberían conformarse democráticamente por organizaciones de base y sus funciones serían las de consulta obligada, por lo menos en tres ámbitos de acción:

a) En la formulación y aprobación del plan nacional de desarrollo económico y social.



²⁵ Véase Jorge Graciarena, «Tipos de concentración del ingreso y estilos políticos en América Latina», *Revista de la CEPAL*, núm. 2, segundo semestre de 1976.

b) En la configuración de la legislación económica y social actuando como una instancia de consulta obligatoria para la legislatura.

c) En la ejecución de determinadas políticas por parte del Ejecutivo, permitiendo así que las mismas se realicen de acuerdo con los intereses de las organizaciones de base, lo cual puede ser particularmente importante para fijar las prioridades de la política social.

De esta forma, los organismos de participación asegurarían la democratización plena del proceso de toma de decisiones, sin perjuicio de las instancias de representación política adoptadas por la sociedad.

El proyecto nacional de desarrollo y el marco económico-institucional

La definición del proyecto nacional de desarrollo

El punto de partida de un proceso de desarrollo planificado, debe estar en la definición del proyecto de desarrollo que cumpla con los objetivos y aspiraciones de la alianza de clases constituida. Dicho proyecto comprende por una parte un conjunto de definiciones programáticas sobre el plan y la estrategia de desarrollo propiamente tales, y por otra, las modificaciones o alteraciones de las relaciones sociales de producción prevalecientes, es decir, de la institucionalidad económica vigente.

Este enfoque pone así el acento en la definición del proyecto más que en el sistema, si bien el primero puede entrañar cambios en el segundo, aquellos que sean funcionales a la alianza de clases constituida. La materialización del proyecto puede dar origen así a regímenes intermedios entre el capitalismo ortodoxo y el socialismo ortodoxo. En todo caso, el proyecto requiere de un papel dominante del Estado, a diferencia de diversos regímenes de economía mixta existentes en América Latina, donde el rol dominante lo detenta la empresa privada, nacional o extranjera. 37

El conjunto de definiciones programáticas del proyecto, es decir, el plan propiamente tal, debe señalar los objetivos buscados por la alianza en términos de crecimiento económico, distribución del ingreso y autonomía nacional. Sin embargo, más importante aún es dejar en claro la estrategia de desarrollo productivo que lo hará viable. Dicha estrategia, por una parte, debe activarse en determinados factores que dinamicen la demanda real, y, por otra, debe reconocer las limitaciones reales que imponen los condicionantes físicos (recursos naturales), tecnológicos (incluida la calificación de la fuerza de trabajo) y externos.

Analizando la estructura económica vigente en países de la región, en relación con la composición de la demanda, pueden distinguirse cinco sectores que producen bienes y servicios:

- i) Sector productor de bienes de consumo esenciales;
- ii) Sector productor de bienes de consumo no esenciales;
- iii) Sector productor de bienes exportables;
- iv) Sector productor de bienes de capital;
- v) Sector productor de bienes intermedios utilizados como insumos en los cuatro sectores anteriores ²⁶.



²⁶ La línea demarcatoria entre el primer y segundo sector ciertamente que es convencional y dependerá de un análisis de la composición del consumo por tramos de ingreso y de un criterio político de prioridades en cuanto a la extensión del concepto de necesidades básicas. El límite entre el tercer sector y los dos anteriores es claro en el caso de productos primarios no alimenticios en los que tradicionalmente una alta proporción se ha exportado a mercados externos, y es difuso en alimentos y manufacturas de exportación, donde también se requiere una definición convencional. Similarmente, la exportación de bienes de capital o de bienes intermedios exige una definición *a priori*.

Esta clasificación tiene la ventaja de facilitar la visualización de estrategias de desarrollo optativas. Así, en el estilo de desarrollo hasta ahora dominante en la región, la dinámica del crecimiento ha estado dada por la expansión del sector productor de bienes no esenciales y, en algunos casos, por la expansión del sector exportador; los tres restantes simplemente han seguido ritmos de crecimiento inducidos. Ello se ha debido a las tendencias concentradoras en la distribución del ingreso ²⁷ y a la necesidad de que el modelo no se estrangule externamente.

Para que el proyecto de desarrollo satisfaga las necesidades de la mayoría de la población, la dinámica del crecimiento debería estar dada por la expansión del sector productor de bienes esenciales, seguida por la del sector productor de bienes de capital y del sector exportador. Los dos primeros tendrán que dinamizarse por cambios inducidos en la distribución del ingreso real y en el gasto de inversión real, que favorezcan la inversión pública en infraestructura económica y social. El sector exportador tendrá que expandirse para proveer los insumos y bienes de capital importados exigidos por el proceso de crecimiento.

Desde luego la tasa de crecimiento estará acotada por la disponibilidad de recursos naturales básicos, particularmente energéticos, por el aumento de la productividad por hombre ocupado, y por la tasa factible de ahorro interno y externo. Por último, el proyecto tendrá que respetar los factores ecológicos y ambientales, para asegurar un adecuado crecimiento en el largo plazo.

Se decía al inicio de esta sección que la materialización del proyecto supondría también cambios significativos en las relaciones sociales de producción prevalecientes. Dichas alteraciones tendrían que efectuarse de acuerdo con dos principios básicos. Por una parte, ellas deben ser congruentes con los intereses de los grupos sociales que componen la alianza de clases y por otra, tales modificaciones deben darle al Estado un peso determinante aunque no exclusivo para asegurar la materialización de la estrategia del desarrollo.

Tales modificaciones tienen que ver principalmente con la definición de las áreas de propiedad y gestión de la producción; con los ámbitos y grado de regulación del mercado; con la organización del sector financiero y con la regulación del intercambio comercial con el exterior. Dentro de este marco económico-institucional las decisiones del sector público y del sector privado deben hacerse congruentes y funcionales a los objetivos de la estrategia, a través de un sistema de planificación nacional que se haga efectivo por medio del manejo de los instrumentos de la política económica y social.

Las áreas de propiedad y gestión de la producción

La marcada heterogeneidad de la estructura productiva y tecnológica prevaleciente en América Latina debe ser un antecedente importante para definir las áreas de propiedad y gestión de la producción. Haciendo una necesaria simplificación, dicha estructura puede clasificarse en tres áreas:

a) Un área moderna, constituida por empresas con una alta relación capital por hombre, que utilizan procesos tecnológicos avanzados, incluyendo sistemas formalizados de administración y control. Estas empresas emplean en promedio mano de obra de mayor calificación que el resto, y pagan salarios más altos. Sin embargo,



²⁷ Véase Aníbal Pinto «Estilos de desarrollo en América Latina», *op. cit.*

generan o pueden generar un excedente relativo al capital utilizado mayor que el resto de las empresas. Ellas se encuentran en los sectores industrial, minero, agrícola, comercial y financiero, y usualmente son de propiedad por acciones, de empresarios nacionales o extranjeros o del Estado, producen o distribuyen bienes finales o insumos de uso difundido con destino a mercados internos o externos. En suma, constituyen el núcleo dinámico y dominante del sistema.

b) Un área de tecnología y tamaño intermedios, principalmente en los sectores agrícola, industrial, comercial y de servicios. En el sector manufacturero están radicadas usualmente en la producción de bienes de consumo final. Con frecuencia son empresas de propiedad familiar o de personas, si bien algunas, por razones tributarias, pueden tomar la forma de sociedades anónimas. La dirección descansa en el propietario, quien cumple diversos papeles dentro de ella, secundado por un equipo administrativo de tamaño reducido.

c) Un área de tecnología primitiva y de empresas de pequeño tamaño, en el sector agrícola, manufacturero y de servicios. Son empresas familiares que ocupan mano de obra familiar y parcialmente trabajo asalariado. En algunos países pueden comprender un vasto sector de economía campesina, en la agricultura, y de empresas artesanales y trabajadores por cuenta propia, en el medio urbano. Es un sector de muy baja productividad e ingresos, que alberga usualmente un fuerte contingente de subempleados.

Es a partir de esta realidad que debe estructurarse un modelo de organización de la producción, que permita la inserción productiva de toda la fuerza de trabajo en diversas formas de producción funcionales a la alianza constituida.

Así, el sector moderno debería comprender predominantemente empresas de propiedad del Estado. La gestión de las mismas debería ser mixta, es decir, compartida con los trabajadores que laboran en ella, o bien con organizaciones regionales o locales, dependiendo del carácter de la empresa. Lo importante aquí es cautelar el papel de la empresa en el proceso de desarrollo, dado por la presencia del Estado, minimizando los riesgos de burocratización y pérdida de productividad, lo cual sólo puede lograrse internalizando, en el colectivo de trabajadores, las ganancias o pérdidas, derivadas de una mejor o peor gestión.

Además, a fin de garantizar un eficaz uso del capital social de la empresa y asegurar una adecuada distribución del excedente generado en el sector, el Estado debería exigir una tasa de retorno sobre el capital utilizado, de beneficio social.

El sector intermedio comprendería empresas predominantemente de propiedad y gestión privada, sujetas sólo al libre juego del mercado y al marco general dado por el plan y la política económica.

Por último, el sector primitivo tendrá que ser objeto de un conjunto orgánico de políticas, destinadas a elevar su nivel de productividad e ingresos sin generar desempleo. Esto supone, por una parte, dar acceso a los ocupados en este sector a los recursos necesarios: tierra, crédito, asistencia técnica, educación; por otra, implica diseñar e implementar formas de producción de carácter cooperativo o autogestionario, ligadas a la tradición de producción familiar o comunitaria del sector, principalmente en el medio rural. Sólo con estas formas de producción podrá conciliarse el aumento de la productividad con la mantención del nivel de empleo.

Los ámbitos del mercado libre y las áreas prioritarias de la planificación

Un modelo pluralista de formas de producción como el descrito encontraría en el libre mercado un mecanismo eficaz de coordinación de las decisiones corrientes de

producción y consumo. Sin embargo, la dinámica del mercado tiene que estar enmarcada por los objetivos de desarrollo definidos por el plan, lo cual implica una permanente supervisión gubernamental de su funcionamiento, para evitar la generación de situaciones monopólicas o desajustes temporales entre oferta y demanda. Desde luego, puede hacer necesario la imposición selectiva de precios máximos o mínimos y la regulación de la oferta en productos seleccionados.

En adición a estos criterios generales de regulación, existen diversas áreas estratégicas donde los criterios del plan deben primar por encima de los criterios del libre mercado. En estas áreas, el Estado debe ejercitar una efectiva y estrecha programación de actividades, a partir de la cual debe surgir la política económica a la que deben atenerse los sectores público y privado. Como criterio general, postulamos que estas áreas son: a) sector externo, b) formación de capital, c) empleo y trabajo, d) energía, e) alimentos básicos.

Desde luego la programación de cada una de estas áreas y sectores debe hacerse compatible con un programa macroeconómico, tanto real como financiero.

a) Programación del sector externo

El plan de desarrollo debe explicitar las metas a alcanzar en cuanto a exportaciones, importaciones y financiamiento externo, previa una adecuada previsión de los mercados externos. Las dos primeras deben definirse de acuerdo al aprovechamiento óptimo de los recursos nacionales, en función de las ventajas comparativas dinámicas que el país posee *vis a vis* el resto del mundo. En cuanto al financiamiento externo, su cuantía debe estar además ligada al programa nacional de inversiones.

40

Esto significa que el grado de apertura externa queda supeditado a los objetivos del plan de desarrollo, particularmente en lo que se refiere al pleno empleo, al incremento del ahorro interno y a la maximización de la tasa de crecimiento económico. Por lo tanto, el nivel arancelario y de subsidios a la exportación debería llevarse hasta el punto en que se logre un grado razonablemente alto de ocupación de los recursos nacionales ²⁸.

Dado el grado propuesto de protección a las actividades nacionales, el papel de la política cambiaria debería ser el de fijar una paridad tal que queden aseguradas las metas de crecimiento de exportaciones e importaciones postuladas por el plan, dado un nivel programado o deseable de endeudamiento externo. La tasa de cambio real debe estar ligada al progresivo desarrollo de la producción de bienes transables más que a los flujos financieros externos. Se evitarían así los nefastos efectos que sobre la paridad cambiaria y la producción de bienes transables puede tener una «sobredosis» de financiamiento externo de corto plazo, común a varias experiencias latinoamericanas en la segunda mitad de los años setenta.

De lo anterior se sigue que el Estado debe regular en forma flexible el tipo de cambio real a fin de mantener una rentabilidad adecuada en la producción de bienes exportables e importables, de acuerdo con las metas del plan de desarrollo. Además, dicha paridad debe hacer viable el flujo de recursos financieros externos necesarios para cerrar el balance global de pagos.



²⁸ La teoría pura de las ventajas comparativas afirma que el libre comercio, con ausencia de aranceles y subsidios, lleva al pleno empleo. Que esto no es así ha quedado demostrado en experiencias recientes en países del Cono Sur. Las razones teóricas de esta discrepancia son de larga data en la teoría del comercio internacional. Véase Ricardo Ffrench-Davis, *Economía internacional. Teorías y políticas para el desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1979, capítulo IV.

b) Programación de inversiones

El programa nacional de inversiones constituye el eje central de movilización de recursos para hacer viable la estrategia de desarrollo adoptada. Dicho programa debe estructurarse a partir de los principales proyectos de inversión pública, tanto de la administración central como de las empresas estatales, y complementarse con un registro o previsión de los proyectos de inversión privada, nacional o extranjera. Por otra parte, deberán explicitarse en el programa los recursos financieros disponibles o por obtener, y a partir de tal previsión debería definirse la política de financiamiento.

Por lo tanto, el mercado de capitales debería estar, en esta propuesta, regulado estrechamente por el Estado. Dicha regulación comprendería la determinación periódica de la tasa de interés real, la captación de ahorro privado, interno y externo, por la vía de la emisión de títulos oficiales, y la colocación de los recursos captados, en forma de aportes de capital o préstamos, en las áreas públicas y privadas de la producción.

La fijación periódica de la tasa de interés real es esencial para asegurar una corriente cada vez mayor de ahorro interno y externo. Por otra parte, la estabilidad de la tasa de interés real en un nivel o margen adecuado es de primordial importancia para evitar las fluctuaciones cíclicas de la inversión privada.

La canalización de los recursos de crédito interno y externo hacia los sectores productivos debería hacerse de acuerdo a líneas crediticias preestablecidas. Dichas líneas deberían contener un elemento de subsidio en la tasa de interés o en los plazos tratándose de sectores productivos descapitalizados, como la agricultura campesina y la pequeña empresa urbana; similar trato deberían recibir los préstamos destinados a vivienda popular y equipamiento comunitario.

Para llevar a cabo la regulación propuesta, el sistema bancario debería ser predominantemente estatal, sin perjuicio de la existencia de bancos privados, de carácter cooperativo u otros, con severas limitaciones a la concentración del patrimonio bancario.

41

c) Programación del empleo y mercados del trabajo

Un objetivo central del plan de desarrollo debe ser asegurar la plena utilización productiva de la fuerza de trabajo. En el plan de mediano plazo esto implica prever la creación de suficientes puestos de trabajo para reducir los niveles de desempleo y subempleo, y absorber el crecimiento de la población activa. Lo primero debe ser congruente con las metas de producción e inversión, por áreas, sectores y regiones, y con las pautas de incorporación del progreso técnico que el plan postule.

En concordancia con la creación de empleos, la regulación de los mercados de trabajo surge como una necesidad para llevar a cabo la política de ingresos postulada por el plan. Dicha política debe practicarse en el contexto de un régimen de negociación colectiva que asegure la plena libertad de las partes contratantes.

Dicha regulación tendría que hacerse, en primer término, fijando los salarios mínimos legales, urbanos y rurales, que, en conjunto con los subsidios de ingreso directo del Estado (asignaciones familiares, etc.), arrojarán el ingreso mínimo para satisfacer el consumo básico familiar. En segundo lugar, tal regulación comprendería la formulación de una escala nacional de ingresos del trabajo, de carácter indicativo, para orientar el proceso de negociación colectiva. Dicha escala debería incluir salarios mínimos por ocupación y criterios de diferenciación, según características del personal ocupado —y del sector de la producción correspondiente—.

En tercer término, debiera establecerse en las empresas de propiedad del Estado

un sistema de participación en el excedente, ligado a mejoramientos de la productividad o de reducción en los costos, a fin de incentivar la eficiencia. Eventualmente, tales sistemas podrían ser adoptados también en las empresas privadas.

d) Balances materiales de productos estratégicos

Es un lugar común que el plan debe asegurar el balance intersectorial entre el crecimiento de los componentes de la demanda privada y pública, interna y externa, y la expansión de la capacidad productiva por actividades y ramas. Si bien es importante lograr la congruencia intersectorial de las diferentes ramas de la producción nacional, lo cual puede verificarse con modelos de insumo-producto, resulta indispensable, además, asegurar el balance entre demanda previsible y disponibilidad u oferta, en un conjunto seleccionado de productos e insumos estratégicos, que permitan detectar con antelación posibles desequilibrios que pudieran aparecer en el mercado. Como es bien sabido, esto puede lograrse por medio de balances materiales, es decir, de cantidades físicas, que identifiquen el origen y el uso o destino de los productos en cuestión. Tales balances deben complementarse con un veraz conocimiento de los canales de comercialización.

Los alimentos básicos, tanto en forma de productos terminados como intermedios, deben constituir un área prioritaria de preocupación. Por una parte, una estrategia basada en la satisfacción de las necesidades básicas de la población implicará una fuerte expansión del consumo de diversos alimentos básicos, expansión que debe preverse a partir de cuidadosos estudios de demanda. Por otra, la producción nacional de tales alimentos, y también su oferta internacional, está sujeta a frecuentes fluctuaciones originadas en contingencias climáticas o a rezagos en la expansión de la capacidad de producción. De aquí se sigue la necesidad de una supervisión permanente y anticipada en estos productos, a fin de evitar presiones que rompan la política de precios establecida.

Los insumos energéticos conforman una segunda área de preocupación, especialmente en el caso de países que sean importadores netos de hidrocarburos. La elaboración de un balance energético nacional, actual y prospectivo, permitiría generar por una parte las políticas de desarrollo de la oferta de energía en sus diversas formas; y por otra, derivar las políticas de regulación de la demanda. Esta es un área donde la expansión de la capacidad instalada toma tiempo, debiendo, por tanto, programarse las inversiones con la debida antelación; y donde el consumo, por ser esencialmente una demanda intermedia, está ligada a la estructura de la producción y a los patrones tecnológicos y de consumo, vigentes en prácticamente todos los sectores de la economía. Alterar tales patrones también toma tiempo, ya que compromete procesos tecnológicos y capacidades de producción ya establecidos. Por lo tanto, la planificación en este sector es absolutamente esencial. Las cinco áreas prioritarias señaladas no excluyen la necesidad de efectuar un balance macroeconómico integrado que permita verificar la coherencia de los programas y políticas derivados de cada una de ellas. Tampoco excluye la necesidad de asegurar la coherencia que en el plano financiero, monetario y de precios, plantea el programa nacional de inversiones y la política de ingresos postulada por el plan.

La organización y acción del Sector Público para la planificación

Definido el marco institucional nacional requerido para hacer viable el proyecto nacional de desarrollo y las áreas prioritarias de la planificación, debemos considerar la cuestión más específica de cómo debe organizarse el sector público para:

- a) Formular el plan nacional de desarrollo y lograr su implementación en diversos niveles de decisión, sectorial, regional y local;
- b) Diseñar y aplicar las políticas económicas y sociales específicas a que deben atenerse los agentes privados, para que su acción sea congruente con el plan; y
- c) Gestionar eficazmente su propia acción en la esfera productiva y de prestación de servicios.

El cumplimiento de estas tres funciones generales básicas requiere de una reestructuración profunda de la forma como usualmente funciona la administración pública en la mayoría de los países de la región. En lo que sigue, se discuten algunos de los criterios que deberían tenerse presentes en el diseño de un modelo institucional adecuado.

La ubicación institucional de la autoridad de planificación

En la primera parte de este trabajo, se dijo que la desvinculación entre los organismos de planificación y las instancias y centros de poder real en la administración del Estado había contribuido mucho a la inoperancia de los esfuerzos desplegados en los años sesenta y setenta. Así, el modelo predominante que separó las funciones de planeamiento, como puramente asesoras y de coordinación, de las funciones ejecutivas, usualmente a cargo de los ministerios «tradicionales» de hacienda, finanzas o economía, terminó alienando los esfuerzos de planificación y desperdigando las políticas económicas.

Por ello, resulta esencial, a nuestro entender, reunir bajo una autoridad única la función de dirección económica y social del país, bajo un Ministerio de Planificación y Política Económica. Este no necesita ser un «superministerio» en cuanto al número de funcionarios, pero sí tener una jerarquía superior que el resto de la administración.

Como alternativa, a menudo se ha propuesto una autoridad colegiada de planificación y dirección económica. En sí, el principio de colegiatura es útil, ya que fortalece la participación de diversos sectores en el proceso general de planificación. Sin embargo, tales juntas o consejos colegiados deben tener en su interior mecanismos precisos de resolución de conflictos y toma de decisiones, es decir, ser un centro real de poder, ya que en la medida en que la decisión última sea tomada fuera del seno de la junta o consejo, éste perderá credibilidad y terminará siendo una mera entelequia burocrática. Más que alternativa, una junta o consejo puede ser un mecanismo complementario a la existencia de un ministerio como el señalado, que permita una amplia discusión de las opciones y alternativas de acción. Si tal junta o consejo está integrado por los principales ministros y ejecutivos de las instituciones de gobierno, además de representantes de los grupos sociales de apoyo, se logrará un mayor sustento social de las decisiones y una ejecución más coherente.

Las funciones que desarrollaría la autoridad de planificación; y que darían origen a varios departamentos o grupos de trabajo, serían principalmente tres: planificación global y política económica; programación y ejecución presupuestaria, y programación y control de las empresas del Estado.

La primera función es la esencial, ya que de su ejercicio debería emanar la formulación de la política económica corriente, plasmada en un plan o programa anual. Dicho plan debería asegurar la coherencia *ex ante* entre oferta y demanda global, según se desprende de las políticas fiscal, de ingresos, de precios, de comercio exterior y de financiamiento interno y externo. El programa anual debería estar técnicamente respaldado por un presupuesto económico nacional y por un modelo

cuantitativo que incluyera las principales funciones de comportamiento económico interno y una previsión solvente de la coyuntura internacional.

La función de planificación global y política económica tendría, asimismo, la responsabilidad de manejar las áreas estratégicas de la planificación señaladas en la sección anterior, dado el carácter multisectorial de las mismas.

Si bien la planificación y las políticas sociales pueden dar origen a una función o grupo de trabajo separado, es importante que éste se mantenga bajo la égida de la planificación global, ya que con ello se asegura la coherencia integral del plan.

La segunda función, programación y ejecución presupuestaria, correspondería a las tareas tradicionales de las oficinas del presupuesto, pero limitadas éstas a la labor técnica de preparación y formulación de la ley de presupuestos.

La tercera función tiene también importancia primordial, por la gravitación que el núcleo de empresas estatales tendría sobre la economía. Estas deberían depender jerárquicamente de la autoridad de planificación, en la medida en que sus operaciones fuesen de alcance nacional o internacional. Aquéllas cuyo radio de acción estuviese limitado a determinadas regiones podrían quedar supeditadas a autoridades regionales. Mediante el ejercicio de esta tercera función se impartirían las directrices para que las empresas del Estado elaborasen sus programas anuales y planes de mediano plazo. Además, esta función llevaría un control permanente del cumplimiento de los mismos. Cabe señalar que este esquema difiere de la práctica usual en América Latina, donde las empresas del Estado gozan de una gran autonomía y están tenuemente ligadas a ministerios sectoriales, lo que en algunos casos ha llevado a una acción inorgánica de las mismas y ha producido de paso serios desequilibrios financieros.

La organización de la planificación sectorial, regional y local

Definido el primer nivel o autoridad de planificación, es preciso explicitar la forma como debieran organizarse los niveles descentralizados de la planificación. Sobre el particular no es posible definir un modelo único, ya que en buena medida dependerá del tamaño económico y geográfico del país.

A nivel sectorial se ha intentado en varias experiencias establecer oficinas sectoriales de planificación adscritas a los principales ministerios económicos y sociales. Esta modalidad permite descentralizar en forma ordenada las tareas de formulación del plan y de ejecución de las políticas y programas que él requiera, y es altamente recomendable en la medida en que se establezcan vinculaciones metodológicas y operacionales precisas con el organismo central. No es aconsejable mantener en este organismo la planificación de los sectores, pues con ello se desvinculará el plan de la toma de decisiones corrientes de los sectores, además de fomentar exceso de personal en el órgano central.

A nivel regional es indispensable la organización de oficinas de planificación, especialmente en aquellos países de tamaño geográfico significativo. Tales unidades deben estar adscritas a la autoridad regional, sin perjuicio de mantener una dependencia técnica del organismo central. En cuanto a sus funciones, estos organismos deberían cumplir con dos tareas principales. Por una parte, y previa evaluación de los efectos regionales de las políticas nacionales, contribuir a la definición del plan o estrategia de desarrollo regional a nivel nacional, que debe ser sancionado por la autoridad central. Y por otra, formular planes y programas intrarregionales, y velar por su ejecución.

Por último, a nivel local parece también recomendable instalar unidades de

planificación que ordenen el uso del espacio urbano y programen las inversiones de los servicios municipales. El esquema de planificación en niveles múltiples propuesto, para ser eficaz, debe estar acompañado de un esquema de descentralización de las decisiones sobre la ejecución del plan. Este implica cientos de decisiones públicas de diversa entidad: desde la fijación del monto de la inversión pública o la determinación del nivel arancelario, hasta la asignación de fondos de un municipio rural. Es obvio que un gobierno eficiente tiene que adoptar un sistema descentralizado de decisiones, que fije claramente las atribuciones de cada nivel, y un orden de prelación en el tiempo. Lo importante es que la descentralización no conspire contra la unidad de criterios respecto a los objetivos del plan. De aquí surge la necesidad de un permanente proceso de información, divulgación y capacitación de los cuadros de la administración sobre el plan y sus prioridades.

En este artículo hemos abogado por un enfoque a la planificación en que el Estado es el conductor protagonista de un proceso histórico que busca materializar un proyecto nacional de desarrollo, apoyado y en beneficio de una alianza social mayoritaria. Este esquema ciertamente se diferencia de aquellos modelos de economía mixta en que un Estado controlado por grandes intereses privados nacionales y extranjeros, hace funcionar la economía para reproducir un capitalismo de mercado excluyente, concentrador y dependiente.

El que el esquema propuesto pueda perdurar en el tiempo, depende crucialmente de tres condiciones. En primer término, que el régimen político afiance y profundice la democracia en todas las instancias del poder. En segundo lugar, que el sistema conserve un alto grado de autonomía nacional frente a contingencias externas, casuales o aquellas deliberadas que busquen desestabilizarlo. Por último, pero no de última importancia, el sistema debe mantener una permanente racionalidad técnico-económica, lo cual significa que el régimen político debe ser capaz de absorber y no diferir los inevitables escollos que se presentan en el camino.

Creemos que de esta manera se puede avanzar en la construcción de una sociedad que haga compatible el desarrollo material con la justicia social y la democracia plena.

45



La Planificación por Empresas en los nuevos escenarios

Introducción

La discusión sobre temas como la intervención estatal, el mercado y la planificación, puede parecer hoy día repetitiva y sin interés. Sin embargo, si esa discusión se la sitúa en el contexto que vivirá la región en los años ochenta, no sólo es pertinente sino legítima y merece una atención prioritaria.

Desde ese punto de vista, las reflexiones y planteos al respecto no tienen por qué carecer de originalidad. Tanto porque los viejos problemas con los que la región ha debido lidiar en el pasado se presentan ahora más virulentos, como porque se vislumbra el surgimiento de nuevos problemas, los temas de intervención estatal, mercado y planificación debieran ser examinados con la óptica de ese nuevo escenario, lo que de suyo confiere a esa discusión un carácter inédito.

46

Del énfasis que se pone en «lo nuevo» no se interprete que la intención es borrar y cuenta nueva. Son muy ricas e ilustrativas las experiencias históricas de la región y no pocos de sus análisis y conclusiones tienen plena vigencia hoy día. Lo importante es rescatar y actualizar aquellas experiencias y complementarlas con los nuevos planteos y análisis que las circunstancias exigen.

Los problemas fundamentales de una economía, como es sabido, tienen dos posibles ámbitos de solución: el mercado y la planificación. Los distintos esquemas políticos vigentes en el mundo contemporáneo dosifican en proporciones variables la importancia de cada uno de esos mecanismos. Las economías socialistas privilegian la dirección centralizada de la economía, en tanto que las capitalistas asignan al mercado el liderazgo en la conducción de la actividad socioeconómica.

En América Latina, donde prevalece el carácter mixto de funcionamiento de la economía, la combinación entre mercado y planificación ha sido un denominador común, con variaciones en el tiempo en su ponderación relativa en función de la ideología de los grupos que sustentan al poder político. Sólo en determinados interregnos, ciertos países se han inclinado abiertamente por uno u otro mecanismo de resolución de los problemas básicos y en muy pocos casos se ha negado la validez de una u otra opción. Tal vez sí, en la última época, algunos países hayan exacerbado las potencialidades del mercado más allá de los límites acostumbrados.

Es antigua la polémica que se suscita cuando se exaltan las bondades de uno y otro mecanismo. En general, los antagonismos, más que en consideraciones objetivas, tienen su fundamento en diferencias ideológicas que, a su vez, condicionan la percepción de los fenómenos socioeconómicos, tanto en lo que se refiere a diagnósticos como en lo que toca a planteos estratégicos. Sin embargo, en los momentos de crisis o fractura cuando se enfrentan problemas urgentes y concretos, las intransigencias políticas ceden paso a posiciones más pragmáticas, que cobran fuerza y solidez a

partir de los análisis de viabilidad de los esquemas que se proponen para superar la crisis.

La región ya está viviendo un período de crisis, tanto en lo económico como en lo sociopolítico. Por ello, no es trivial la disyuntiva entre planificación y mercado, es decir, la discusión respecto de qué tipo de problemas, bajo qué sistema de propiedad y en qué áreas o actividades deberían ser encaradas por la planificación y cuáles otros por el mercado.

La gravedad de los problemas que ya están enfrentando las economías de la región y su muy probable magnificación en una perspectiva temporal de mediano plazo, hace que esta vieja discusión cobre hoy día un sentido distinto, en la que no está tanto en juego una posición voluntarista en favor de una u otra opción, sino la imperiosa necesidad de encarar la crisis con sacrificios que no sean desmedidos.

Las grandes restricciones

Para nadie es novedad que el comportamiento del sector externo en el presente decenio distará mucho del que tuvo lugar en los años setenta. Ya sea que se piense en términos de financiamiento y renegociación, de precios y mercados internacionales, de transferencia de tecnología, de comportamientos del capital extranjero y, en fin, de todos aquellos aspectos que tienen que ver con la inserción de las economías de la región en el contexto internacional, el panorama presente y el que es posible atisbar para el futuro está cargado de incertidumbre, cuando no de obstáculos y problemas que ya se evidencian con mucha severidad.

La recesión internacional no se explica, ciertamente, por las elevadas tasas de interés. No cabe duda que se trata de un síntoma que sugiere problemas mucho más complejos, que hacen a la estructura del funcionamiento del capitalismo moderno, como el estancamiento y hasta la disminución de la productividad y el aumento del desempleo. Además del fenómeno que significó el abrupto incremento de los precios del petróleo, que obviamente ha sacudido no sólo los procesos productivos sino también los cimientos del desarrollo tecnológico, afloraron otros problemas que tienen parentesco, pero no cosanguíneo, con la cuestión energética. Rasgos de heterogeneidad estructural, por cierto que en otros ámbitos y niveles de los que suelen observarse en el mundo en desarrollo, se han hecho más patentes en el capitalismo maduro. Con fines meramente ilustrativos, piénsese en el tremendo progreso de la electrónica, que parece haber desquiciado la tendencia de otros procesos tecnológicos, aquejando particularmente la capacidad de absorción de mano de obra, y con ello, y en cierta medida, la dinámica por el lado de la demanda. Adviértase, por otro lado, siempre con la intención de llamar la atención sobre algunos hechos puntuales, lo que significa en materia de inversión y costos financieros mantener enormes stocks en una gama extraordinariamente grande de productos, condición *sine qua non* de un regular funcionamiento de sociedades adquisitivas, en la etapa actual del capitalismo en que la competencia se da a partir de gran diversidad de bienes, y donde la facilidad de acceso al producto constituye un ingrediente esencial. Si se violenta la ejemplificación, la fabricación a pedido en una diversificación limitada de productos requiere capitales de operación infinitamente menores que la que tiene lugar en las grandes corporaciones contemporáneas, donde los depósitos y almacenes de venta aparecen atestados de una variedad casi ilimitada de productos. El modo de funcionamiento del capitalismo moderno conlleva una pesada carga financiera por este concepto y absorbe una cuota nada despreciable de disponibilidades de inversión.

No, no se trata de un asunto banal. Más aún, si se piensa en la necesaria rotación de mercaderías para garantizar la dinámica del sistema, con poco esfuerzo se advierte el carácter geométrico de su espiral de costos.

No es éste el lugar para abundar en mayores consideraciones acerca del carácter estructural de muchos de los problemas que aquejan al capitalismo contemporáneo y a las economías que parecen funcionar con stocks crecientes. Interesa destacar tan sólo que la llamada recesión tiene raíces profundas, que su superación tendría que pasar por ajustes no sólo en la epidermis del sistema económico y que, en ese proceso, las economías centrales traspasarán a la periferia cargas difíciles de sobrellevar. Por ello, si se tiene en cuenta la diferente gravitación económica y política de centro y periferia, no parece aventurado concluir que el sector externo constituirá un conjunto de agudas restricciones para las economías de la región.

En lo interno también es posible anticipar que emerja otro tipo de restricciones. La cuantía de la población latinoamericana en condiciones de pobreza extrema alcanza niveles extraordinariamente altos. No parece fácil exigir mayor paciencia para atender sus necesidades, máxime si cada vez se les hace más evidente, por un lado, la contradicción entre la opulencia de los estratos más pudientes y lo paupérrimo de su propia situación y, por otro, que es factible resolver sus problemas si se hace un esfuerzo decidido. Cualquier proyección de su comportamiento futuro tendría que percibir exigencias y hasta beligerancias cada vez más difíciles de sofocar.

La carencia de un horizonte, aunque fuese remoto, en el que los latinoamericanos realmente pobres pudiesen avizorar el inicio de un proceso que tienda a resolver sus problemas más apremiantes, ya constituye de suyo un factor de impaciencia, si no de airadas y hasta audaces conductas que podrían acentuarse en el futuro. Si además se considera que la mayor parte de las economías de la región vivirán un decenio marcado por agudos problemas económicos, parece razonable aceptar un incremento nada despreciable de los índices de desempleo, con respecto a los que tuvieron vigencia en el decenio pasado. La resignación que en general caracterizó a los pobres de siempre, difícilmente podrá ser la norma de los que no lo fueron antes. Se advierte, por tanto, un panorama social que sólo un autoritarismo exacerbado podrá controlar, y no se sabe por cuánto tiempo. En ciertos países de la región se está haciendo evidente lo difícil que resulta «disciplinar» comportamientos sociales, cuando el funcionamiento de los sistemas económicos se muestra incapaz de mantener ritmos de crecimiento razonables. No hacen falta especulaciones sofisticadas para percibir cuánto más costaría doblegar rebeldías en economías en decrecimiento persistente.

La profundización de la crisis y el mercado

Las drásticas restricciones que aquejarán el desempeño socioeconómico de las economías latinoamericanas exigirán, en diverso grado y en variadas formas, modificaciones de significación en las modalidades de crecimiento que hasta hace poco fueron dominantes en la región. Las modificaciones a las que se hace referencia tendrán que abarcar tanto a la estructura productiva, a la tecnología, a la intermediación comercial y financiera, como al consumo y a la inversión.

En el proceso que en la actualidad tiene lugar en las economías capitalistas maduras pueden observarse signos de alteración en sus modalidades tradicionales. Baste señalar que la incipiente competencia que en un momento pareció darse entre las grandes empresas transnacionales, está dando paso a entendimientos que en el fondo significan acuerdos de parcelación de mercados. La transformación tecnológica

motivada por el encarecimiento del petróleo se está realizando a costos cuya amortización significaría relaciones de intercambio desventajosas para la región. En fin, la estrategia defensiva de los centros implica transferir hacia la periferia los efectos no deseados de la recesión internacional, y para ello utilizan, de un lado, sus políticas económicas, que en último término restringen aún más el radio de maniobra de los países en desarrollo, que se enfrentan, por ejemplo, a métodos abiertos y encubiertos de proteccionismo. De otro, la llamada transnacionalización de la economía latinoamericana favorece la actuación de las grandes corporaciones, que a través de sus sucursales captan los excedentes generados en la región y aseguran para el futuro no sólo dependencias tecnológicas y financieras, sino que condicionan incontestablemente la propia modalidad de desarrollo de la región. En este sentido, la banca transnacional desempeña un papel succionador por excelencia y constituye un mecanismo esencial de sustentación de los modelos objeto de cuestionamiento. No resulta difícil anticipar que el crecimiento se hará cada vez más caro en términos de inversión si se insiste en las modalidades vigentes en la región.

Si los países latinoamericanos desean defenderse mejor de las presiones externas y optan por un deliberado y decidido esfuerzo por atender las necesidades de sus mayorías postergadas, una alternativa a examinar con seriedad parece ser una modificación de la modalidad de crecimiento que, en definitiva, se traduzca en una producción masiva y eficiente de bienes esenciales que garantice sociedades más justas. Obviamente, ello significa mayor austeridad, menor diversidad y menor renovación innecesaria de modelos, extensión de la vida útil de los equipos, mayor aprovechamiento de la mano de obra, en fin, todo aquello que signifique un abaratamiento del proceso de desarrollo en términos de inversión ¹.

Frente a las restricciones externas, es decir, frente a las apremiantes y tal vez intransigentes condiciones que derivan de la política de los centros, ¿será el funcionamiento irrestricto del mercado, con sus conocidas imperfecciones y limitaciones, el mecanismo adecuado para defenderse y enfrentar las presiones que se volcarán desde el exterior? Si se piensa en las restricciones internas, es decir, en las exigencias de los grupos más postergados para que sus necesidades más vitales sean satisfechas, ¿será el libre juego de las fuerzas del mercado el que asigne los recursos en esa dirección?

Aun en condiciones menos difíciles, el mercado ha demostrado sus debilidades para compatibilizar el crecimiento con la equidad, la acumulación con la autonomía de decisión, la estabilidad con el pluralismo, y podría seguirse; en último término ha demostrado su insuficiencia como mecanismo promotor de logros en lo económico, en lo social y en lo político, es decir, del desarrollo *strictu sensu*. Bajo circunstancias de urgencia críticas, como las que se ciernen sobre la región, no sólo hay duda o escepticismo sobre su alcance, sino la firme convicción que los problemas entregados a su ámbito y responsabilidad se resolverán con saldos que pueden ser muy dolorosos. En efecto, los equilibrios básicos se pretenden restablecer al costo de elevados índices de cesantía y concentración de ingresos, y pesadas cargas por endeudamiento externo, lo que comprometerá seriamente el crecimiento futuro de las economías.

Los mercados contemporáneos no funcionan sobre la base de decisiones individuales de un sin número de agentes económicos. Las grandes corporaciones poseen



¹ No es del caso desarrollar aquí este planteamiento, existen trabajos que precisan con alguna claridad los perfiles principales de lo que serían estilos de desarrollo menos dispendiosos. Se tiene la firme convicción que esa línea de investigación será extraordinariamente fructífera y su profundización sería útil para dar respuestas oportunas cuando en la región se reclamen modalidades alternativas.

una fuerza y gravitación difíciles de contrarrestar, e inclinan en un sentido propicio a sus objetivos el funcionamiento de los sistemas económicos. Por ello se hace imprescindible oponer una estrategia que sólo puede ser llevada a cabo sobre la base de un sector público fuerte que asuma el liderazgo de la conducción económica. Si por añadidura se admite la necesidad de alterar las modalidades de crecimiento en un sentido determinado, huelga señalar las limitaciones del mercado como conductor de la transformación del funcionamiento de la actividad socioeconómica, y si vale la pena destacar el primordial papel que le correspondería a la intervención estatal.

Estas reflexiones no pretenden invalidar el mercado como mecanismo de resolución de ciertos problemas y en determinadas áreas, lo que se cuestiona es atribuirle un carácter rector y decisivo en la conducción del sistema socioeconómico, particularmente en el difícil escenario que se extrapola para el futuro. De hecho, no se puede negar su utilidad en términos de estimular la creatividad en los procesos productivos y de reflejar los intereses de los agentes de la actividad económica. Por otra parte, en sociedades donde su vigencia se ha arraigado con el paso del tiempo, resulta difícil sustituirlo, no sólo porque puede constituir un mecanismo útil, sino porque la capacidad de intervención estatal es limitada. En verdad, de lo que se trata es de asignarle determinadas responsabilidades y regular su funcionamiento de manera que las soluciones que genere no se contradigan con la estrategia y con la política de desarrollo por la que opte un país. No se está planteando asignarle un carácter definitivamente subsidiario, por el contrario, se concibe su convivencia y complementariedad con un proceso de planificación y de intervención estatal. Es más, podrán establecerse áreas en la economía en las que su preeminencia sería cuestionable.

50

La intervención estatal y el mercado

Quiérase o no, en la época que se avecina la conducción del sistema económico tendría que realizarse sobre la base de una intervención estatal sistemática y deliberada. Naturalmente que la cobertura y profundidad de tal intervención dependerá en cada país de sus particulares estructuras, pero básicamente de la ideología del grupo gobernante. Con todo, aun en los casos en que su pasado económico reciente haya estado inscrito en un acentuado liberalismo y basado en la iniciativa particular, parece inevitable algún cambio fundamental en la utilización de mecanismos para resolver los clásicos problemas de la economía. En tiempos de crisis, como ya se ha reiterado, no sólo se magnifican los problemas consabidos sino que aparecen otros que, ciertamente, complican el manejo de las economías y sensibilizan los comportamientos sociopolíticos.

La actuación del Estado es decisiva aun en tiempos normales y sin que medie intención alguna de modificar las modalidades de crecimiento. Por mucho que se intente, al calor de la euforia privatista, atribuirle un papel subsidiario y subalterno, su presencia y funciones no son susceptibles de marginación. No obstante, son los tiempos de las grandes crisis y desafíos los que reivindican la intervención estatal y valorizan al sector público en su doble capacidad de agente económico y de centro institucional de la adopción de decisiones.

El decenio que recién se ha iniciado, por los difíciles derroteros que insinúa y por las pugnas y conflictos que presagia, demanda unidad y coherencia en el manejo de buena parte del quehacer socioeconómico. No parece existir otra alternativa que concebir una estrategia que oponga una barrera de contención a lo pernicioso de las

presiones externas y permita, a la vez, atender las necesidades internas, especialmente las de los que tienen menor capacidad de defensa.

Para otorgar unidad, alcanzar coherencia en la conducción del sistema socioeconómico y, particularmente, para garantizar la convivencia de la intervención estatal y el mercado, no se dispone de otro instrumentos que el de la planificación. Lo que aquí se sostiene en definitiva es que intervención estatal e iniciativa privada, así como planificación y mercado, no son intrínsecamente incompatibles. Su productiva convivencia no sólo se observa en los clásicos de la planificación concertada, la propia historia latinoamericana certifica de manera inequívoca la factibilidad de esa beneficiosa convivencia. El problema de fondo es el mismo de siempre: ¿qué papel asignar al mercado? ¿qué áreas y actividades funcionarán bajo su égida?, ¿cómo regular su funcionamiento? Por su parte ¿hasta dónde abarcará la intervención estatal? ¿Qué rubros se reservarán para su acción exclusiva en los campos de la producción y la intermediación? Naturalmente que estas interrogantes tendrán diferentes respuestas en cada país. Lo que sí parece una ineludible decisión, y se repite, no por voluntarismo, es la aceptación de que el liderazgo económico radique en el sector público y que el mercado funcione con todas las regulaciones que exija el cumplimiento de una estrategia previamente concebida, producto de todo el diálogo y concierto que sea deseable.

Son conocidas las objeciones frente a este tipo de planteos. No se puede dejar de reconocer que deberán superarse difíciles problemas sustantivos en el funcionamiento de la empresa estatal y en la organización institucional del aparato público. Ciertamente hay mucho camino que recorrer, pero también muchos mitos que desvelar. Pese a todas las limitaciones de las que pueda adolecer el sector público, ese será, por gravitación de las emergencias, el centro fundamental de la adopción de decisiones si se quiere evitar, con perspectiva de futuro, una crisis política cuyo sentido y consecuencias no es posible prever.

51

Las limitaciones de la planificación

La utilización de la planificación como el instrumento básico de la intervención estatal, en un período en que se debe enfrentar una crisis de raíces profundas y de cobertura espacial y temporal muy vastas, implica una concepción distinta de todo su proceso. Desde luego, será necesario identificar cuáles fueron sus principales obstáculos y las principales razones de sus deficiencias en su aplicación práctica en América Latina.

Desde hace tiempo se vienen reiterando juicios sobre los problemas que han afectado a los procesos de planificación en la región. Se ha observado una serie de causas que explicarían sus principales limitaciones; así pues, podrían distinguirse tres áreas bien diferenciadas que tipifican los diagnósticos sobre su estado actual.

Por una parte, se señala un conjunto de factores relacionados con la esfera política, es decir, hasta dónde los planes representan efectivamente un compromiso del poder real. Cuando se admite que la adopción de decisiones es ajena, o incluso contraria a los lineamientos del plan, se está admitiendo que éste no refleja las intenciones y no incorpora los intereses del poder político y de los grupos que lo sustentan. En verdad, ningún plan puede ir más allá de lo que los verdaderos centros de decisión están dispuestos a realizar. Cuando se señala que la política económica es divergente de las orientaciones del plan, en rigor se está apuntando a ese tipo de

dicotomía que separa las intenciones de quienes conciben los planes y las acciones de quienes ejecutan la política.

Por otra parte, hay otro conjunto de causas que se relacionan con la organización de los sistemas de planificación y con la participación de diferentes organismos, entidades y agentes del sistema socioeconómico. Las dificultades que encuentran los organismos operativos para tomar en cuenta las categorías propias de la planificación en el manejo coyuntural de la economía, y los problemas que los planificadores tienen para incorporar, con oportunidad y flexibilidad, las restricciones políticas y las alteraciones que inevitablemente afloran en el funcionamiento cotidiano de la economía, resumen adecuadamente la esencia de los problemas que, desde esta perspectiva, afectan a la planificación. Sea como fuere, el distinto nivel de preocupaciones y la desigual magnitud de las variables que manejan unos y otros, explican un tipo de desajuste fundamental que la planificación a corto plazo y los llamados planes operativos no han podido resolver.

Finalmente, se tiene una tercera área que se relaciona con la información y las metodologías y técnicas de planificación habitualmente utilizadas en América Latina. Si bien se han comprobado significativos progresos en este campo, el instrumental utilizado en general, no parece responder adecuadamente a las complejidades que conlleva un esfuerzo planificador. Las diferentes racionalidades implícitas en los procesos económicos, sociales y políticos no han encontrado en la «modelística» empleada un mecanismo apto que ayude a confrontarlas y evaluarlas, de tal manera que permitan generar alternativas donde aquéllas alcancen coherencia o al menos no se contrapongan. Asimismo, el instrumental considerado ha adolecido de rigideces que le impidieron asimilar las conductas y comportamientos de los diferentes agentes del sistema socioeconómico. Dicho sea de paso, tales limitaciones en distinta medida y forma, también se han hecho patentes en economías de dirección centralizada con una vasta experiencia planificadora. No obstante, es necesario destacar que los modelos basados en la experimentación numérica fueron los que demostraron mayor capacidad para contemplar las particularidades y complejidades de los sucesos reales y para reflejar con propiedad la intencionalidad de los diferentes tipos de planes².

No obstante la validez de las críticas que se han vertido sobre este mecanismo de intervención estatal, no puede dejar de reconocerse que su implantación en la región ha dejado un saldo neto positivo. Las concepciones políticas de la esfera económica se vienen indudablemente enriqueciendo a partir de los diseños y discusiones sobre los planes. El aparato público se fue nutriendo de especialistas con visión de futuro y con perspectivas espaciales y sectoriales que son inherentes a la planificación. La propia organización institucional se ha beneficiado con su implantación al incorporar en su funcionamiento formas de previsión y consecución de coherencias, que también tipifican los esfuerzos planificadores. Finalmente, la realización de diagnósticos, el planteo de estrategias y la discusión de opciones alternativas han permitido progresos en la interpretación del desarrollo regional y el mejor conocimiento de la forma en que funcionan las economías latinoamericanas.

Optar por la planificación como mecanismo de intervención estatal en las actuales circunstancias implica fortalecer sus atributos y subsanar sus deficiencias.



² Véase el artículo de Oscar Varsavsky, «Modelos matemáticos y experimentación numérica», que aparece en Oscar Varsavsky y Alfredo E. Calcagno (compiladores), *América Latina: Modelos Matemáticos*, Santiago de Chile, Ed. Universitaria, 1971.

Un nuevo proceso de planificación

A continuación se plantea una concepción diferente de la planificación, que podría allanar varias de las dificultades con las que ésta ha tropezado en la región.

El cambio fundamental radica en la definición del elemento o categoría básica a planificar. Hasta ahora la planificación ha sido principalmente de agregados económicos. Las variables macroeconómicas clásicas como el producto, el consumo, la inversión, etcétera, cuando mucho, se desagregaban en algunas subcategorías; asimismo, los convencionales sectores económicos se desglosaban en determinadas actividades para evitar, en uno y otro caso, trabajar con conglomerados demasiado heterogéneos. Por otra parte, la utilización de variables agregadas, por mucho que se trabaje sobre la base de precios constantes, otorga a la esfera monetario-financiera una importancia tal que va en desmedro de la percepción de los fenómenos físicos y reales de la economía. La identificación de unidades económicas, el análisis de sus comportamientos y discusión de sus programas para el futuro, obligaría a una consideración equilibrada de ambas esferas, que se traduciría en métodos de trabajo que indudablemente estarían más cerca de lo que son los sucesos reales. Ni en el plano conceptual ni en el terreno práctico aparecen objeciones serias a la posibilidad de utilizar a la empresa como categoría básica del proceso de planificación.

Desde hace tiempo, la computación electrónica ha abierto esta posibilidad. La planificación por empresas o por unidades económicas parece una respuesta adecuada a las necesidades de una mejor conducción gubernamental de la actividad socioeconómica.

Para los países medianos o pequeños, donde de 50, 100 ó 150 empresas son responsables de elevadas proporciones de producción y comercialización, la planificación por empresa no significa tareas inabordables ni mayores complejidades³. Se ha probado en América Latina que se puede trabajar con modelos de varios centenares de ecuaciones, los que a su vez implican el uso de matrices muy desagregadas.

Para los países de mayor tamaño la planificación por empresas puede constituir una eficiente alternativa en los casos de la planificación por estados, provincias o regiones, ámbitos donde también un centenar de empresas, por ejemplo, puede representar una gran parte de la actividad económica, quedando la planificación tradicional por agregados económicos para el nivel nacional.

Si dadas las características de un determinado país aparecieran obstáculos para imprimir un cambio tal como el planteado, una posibilidad sería introducirlo gradualmente, seleccionando en cada sector aquellas empresas líderes que, por su gravitación directa o influencia indirecta, condicionan el funcionamiento de la actividad económica. De esa manera, en cada sector podrán distinguirse las empresas públicas, las privadas nacionales y extranjeras líderes y el resto. El conocimiento de la actividad económica que se tendría en las oficinas de planificación, después de un seguimiento riguroso de las actividades de las empresas líderes, permitiría compatibilizar con menos dificultades la planificación y la política económica.

Un esfuerzo en este sentido haría posible conocer, periódica y continuamente, la marcha de estas empresas, sus inversiones, producción, importaciones, exportaciones, contrataciones de personal, créditos, impuestos, utilidades, etcétera. Cuando se



³ Ilustra esta apreciación el hecho de que en países como Bolivia más de la mitad del valor agregado por la industria manufacturera es atribuible a 40 empresas. En Chile, más de la mitad de las ventas industriales es realizada por las 35 mayores empresas.

sopesan las dificultades que representa la planificación por agregados económicos, justamente por la necesidad de estimar estos agregados, se aprecian con claridad las ventajas de la planificación por empresas.

La planificación por agregados económicos tiene, en general, como unidad de tiempo, el año. Dificilmente, la planificación a corto plazo, cuya unidad de tiempo es el mes, puede compatibilizarse con un plan trienal o quinquenal. Ahí estriba, en gran parte, el divorcio entre planificadores y los integrantes de los organismos más operativos del sector público. La planificación por empresas dotaría a los planificadores de una extraordinaria cantidad de informaciones acerca de la coyuntura, les facilitaría su contacto y participación en las decisiones a corto plazo, y la oportunidad y especificidad de la información recogida continuamente, posibilitaría el acercamiento de plan y realidad en un doble sentido: por un lado, haciendo que el plan incorpore oportunamente los hechos reales no contemplados; y, por otro, orientando el funcionamiento real de la actividad económica en los términos estipulados en el plan.

Se trata de un cambio en la concepción metodológica de la planificación que, sin duda, tendría repercusiones en la propia organización de los trabajos de una oficina de planificación. Podría constituirse en un salto cualitativo de significación si logran resolverse los problemas de trabajar con información masiva, diseñar nuevos esquemas contables y, en general, modificar las rutinas y formas de la obtención de información. Precisamente en este sentido se han hecho las primeras objeciones a este planteo de la planificación por empresas. El llamado secreto estadístico, que en la generalidad de los países consagra la legislación sobre empresas, y las dificultades de seguimiento continuo de varias decenas de empresas aparecen como posibles obstáculos. Sin embargo, no se trata de barreras insuperables y sería posible encararlas si existiera la decisión de avanzar por este camino.

54

El planteamiento de la planificación por empresas también despierta resistencias de otra índole. Hay quienes le adjudican connotaciones de dirigismo económico «socializante» y ven en él una forma de control y sujeción, en el decir de sus detractores, propias de las economías centralmente planificadas. En verdad, la planificación por empresas puede responder a una diversidad de esquemas o modelos políticos de conducción económica. Puede sólo significar coleccionar información detallada y oportuna de las unidades económicas, con el propósito de obtener indicadores útiles en el proceso de adopción de decisiones macroeconómicas en el estilo más convencional. Puede, en el otro lado del abanico, significar una forma de negociación con las unidades económicas y, en efecto, un método de conducción de la actividad económica mixta que caracteriza a la región y un mecanismo de regulación de los excesos y defectos del mercado.

Entre esos dos límites es factible imaginar una diversidad de situaciones intermedias que podrían adecuarse también a distintas concepciones políticas y variadas estrategias de desarrollo. Más aún, es posible pensar en un proceso gradual que, en función de la experiencia acumulada y de la capacidad de la intervención estatal, transite de una punta a la otra. Se trata, por tanto, de un planteo muy flexible y susceptible de adecuarse a situaciones en las que un pragmatismo bien entendido dosificará la magnitud y sentido de la intervención estatal y de la iniciativa particular, así como los alcances de la planificación y el radio de maniobra del mercado.

Desde otra óptica, la planificación por empresas ha sido interpretada por algunos críticos como un sustituto de la tradicional planificación por agregados económicos y argumentan que ésta, a pesar de sus deficiencias, ha significado cuando menos, un método de compatibilización de las trayectorias de las principales variables. En

verdad, lejos de sustituirla no sólo la complementa sino que genera posibilidades mucho más ricas de planificación por agregados. La existencia de informaciones al nivel de la unidad económica básica permite distintos grados de agregación y diversas formas de clasificación de tales informaciones.

Lo que sí constituye todavía una etapa incipiente es el logro de una metodología, de lo que se ha dado en llamar la modelística y de los esquemas contables adecuados. Naturalmente que habrá mucho de adaptación de las técnicas ya existentes pero restan esfuerzos teóricos para conformar un instrumental más acabado y adecuado a esta concepción de la planificación.

En el análisis de las experiencias de planificación en América Latina pueden destacarse algunos casos en los que se identifican las más importantes empresas públicas y se hace un esfuerzo por compatibilizar el comportamiento programado para estas entidades con los lineamientos del plan global. No cabe duda alguna de lo benéfico de este intento. En diversos grados y medidas la actuación del sector productor público condiciona el desempeño de la economía en su conjunto, y su tratamiento explícito en los planes no puede menos que garantizar una parte no despreciable de su ejecución.

La ampliación de este tratamiento también a las empresas privadas que gravitan significativamente en la marcha de la actividad socioeconómica, no solamente ayudaría a que los planes sean más realistas y por tanto más factibles, sino que abren una posibilidad cierta de una mayor participación en su elaboración. En efecto, la indagación de los programas de producción de las grandes empresas permitiría evaluar si su magnitud y sentido no tropiezan con restricciones y no entran en contradicción con los programas de otras empresas y con las trayectorias del resto de la economía, dando pie a un diálogo y a una participación sustantiva en el proceso de adopción de decisiones. Los sectores típicamente empresariales y las agrupaciones sindicales no siempre pueden participar efectivamente cuando se discute el ritmo de crecimiento del producto global o sectorial, el nivel del endeudamiento externo consecuente o la tasa de aumento del consumo o, en fin, aquellas macro-opciones que implican abstracciones que tienen su base de sustentación en la actuación de la unidad económica y en el comportamiento de los agentes del sistema. En cambio sí, su participación sería real y útil al discutir sobre variables concretas que les atañen directamente. La planificación concertada tendría un fundamento claro y podrían establecerse los derechos y compromisos de las partes correspondientes en una forma más precisa, dentro de un proceso de negociaciones y conciertos entre el sector público y el privado.

Política económica discriminada

Por lo escrito hasta aquí, puede deducirse que el planteo de la planificación por empresas en economías mixtas excede el campo meramente metodológico o instrumental. Parece ser que en realidad abre la posibilidad para concebir procesos de planificación diferentes a los del pasado.

Desde el momento que la planificación se concibe, primero, como un método de conducción de la actividad socioeconómica, segundo, como un mecanismo para lograr compatibilidades entre medios y objetivos, coherencias entre los propios medios y entre los propios objetivos y tercero, como un instrumento que permite maximizar objetivos dados los medios o minimizar éstos dados aquéllos, debe aceptarse que también se constituye en un legítimo marco de orientación de la política económica.

Resulta que la legitimidad de este marco difícilmente puede plasmarse cuando las categorías de la política económica la que debía estar, por así decirlo, al servicio del plan. La planificación por agregados, con sus clásicas categorías macroeconómicas no tiene capacidad para conjuncionarse adecuadamente con la política económica que esencialmente actúa sobre unidades microeconómicas. En tanto que la planificación por empresas, donde las variables se desagregan al nivel de la unidad económica y cuyo horizonte temporal además del largo y el mediano contempla también el corto plazo, puede conciliarse mejor con la política económica. Por ello se plantea que este tipo de planificación excede lo estrictamente instrumental y propicia una nueva concepción de la planificación.

Desde otra perspectiva, si de lo que se trata es de compatibilizar el proceso político que vive una sociedad con la conducción socioeconómica, la planificación y la política económica debieran formar una unidad coherente que la planificación convencional ha tenido serias dificultades cuando no insalvables para alcanzarla. Ya se dijo que las posibilidades de participación de los diferentes agentes del sistema económico puede hacerse más efectiva y fluida cuando se discutan en concreto las intenciones y acciones de las unidades económicas.

Una última reflexión en este mismo sentido. A decir verdad, reconociendo que a pesar de sus limitaciones la planificación tradicional ha alcanzado innegables logros, no ha podido enraizarse como mecanismo y sistema indispensables en gran parte de los países de la región. Cuando fracasa una política económica, fracasa una determinada política económica pero nadie niega la validez e imprescindibilidad de su existencia. Cuando fracasa un determinado plan fracasa la acción de planificar. Por cierto que existen deliberados intereses por identificar uno y otra desacreditando al conjunto, pero hay que reconocer que esto les resulta fácil porque, entre otras cosas, las abstracciones de los grandes agregados han dificultado la instalación permanente de un sistema efectivo de planificación.

La política económica es el instrumento de concreción de un plan. El desarrollo de la planificación por empresas puede significar la necesidad de que la política económica también se mueva en el sentido de discriminar más aunque, obviamente, con muy distinta intensidad. Este planteo va en contra de la tendencia vigente hasta el presente que privilegia la idea de simplificar y generalizar. Se manifiesta esta tendencia con el predicamento de que las reglas del juego deben ser simples y válidas para todos los agentes y que no entrañen una maraña de reglamentaciones que confunden y hacen poco cristalinos los incentivos y disuasivos que regulan los comportamientos. Sin llegar al extremo de decir que en la actividad económica se practican muchos juegos y que cada uno debiera tener sus propias reglas, es posible admitir que las grandes empresas, aquellas que gravitan decisivamente en la economía es probable que requieran tratamientos «ad hoc», que sea no sólo conveniente sino necesario que se establezcan reglas que se aparten, en determinados y justificados casos, del tratamiento general. Así como todo promedio no es representativo de conglomerados heterogéneos, un tratamiento global en materia de política económica puede no ser el adecuado para lograr un óptimo comportamiento de las empresas que liderizan el proceso económico.



O Planejamento no Brasil: A Experiência Recente *

Apresentação

Uma «experiência de planejamento» é um tema sem dúvida escorregadio... Sequer resulta mais fácil analisá-la, porque se a limita no tempo (de 1964 para cá), em relação a um só país (Brasil e a uma única instância de Governo (a Federal). Seleccionar as atividades que a constituem, acareá-las com a realidade econômica e tentar avaliar seus possíveis êxitos ou fracassos dependerá, por certo, da aceção que se adote para planejamento.

Optando-se por considerar como tal qualquer racionalização da atividade governamental — numa generalização meio abusiva da «curva do cão» de Dobb, supondo-se que se planeja sempre que se economizem meios para alcance dos mesmos fins, ou se alcancem mais fins com os mesmos meios— haveria que ter em conta uma vastíssima gama de atividades públicas: o tema proposto seria imanejável nos limites desta exposição. Restringindo-se o conceito ao planejamento tomado como pura antítese dos mecanismos espontâneos de mercado, haveria pouco a dizer: o tema proposto resultaria, matematicamente, com a magnitude de um conjunto vazio. A experiência aqui tratada exige alguma aceção intermédia, por certo mais fluida. A política econômica no Brasil —entendida aqui como a globalidade do processo social que se centra na intervenção do Governo sobre a economia— tem, de fato, se realizado tanto dentro como fora das formas de racionalidade que tipificariam uma atividade de planejamento.

Os aspectos mais ostensivos dessa atividade de planejamento tem sido registrados em Documentos-Planos, que foram pelo menos nove nos últimos vinte e dois anos. Nesta oportunidade, êsses documentos serão tomados como «nós», a partir dos quais se tentará caracterizar a tecitura mais recente desta experiência. Será certamente útil, em determinados momentos, reconstituir algo do clima social e político no qual ela se processou. Para tanto procurou-se partir de 1964, quando a interrupção do último governo eleito projetou o desenvolvimento brasileiro sobre novos trilhos, com direção e velocidade que não deixariam de influir outros governos latinoamericanos, especialmente do próprio Cone Sul.

Dentro do período analisado, todos os planos se orientaram a um projeto de país politicamente estável, com uma economia de mercado moderna e integrada ao conjunto do sistema capitalista. Podem ser identificadas, contudo, quatro fases: 1964-1967, em que se produz profunda modificação institucional no país; 1968-1974



* Palestra realizada no Colóquio de La Granda, Aviles/Espanha (Agosto-1982). Os pontos de vista expressados são de responsabilidade pessoal do autor, hoje Director do ILPES (Instituto Latinoamericano de Planejamento Econômico e Social), Nações Unidas, Santiago de Chile.

quando, depois de superadas algumas turbulências iniciais, a economia nacional decola para um dos seus mais altos vôos; 1975-1979, que corresponde mais a um período de consolidação e de reajuste de rumos, em que se prepara a sociedade para alguma recuperação de suas liberdades políticas, e finalmente os anos 80, nos quais esta análise pretende se concentrar.

Pese as características que o singularizam, o desenvolvimento brasileiro não escapa à problemática geral da economia latinoamericana. A êsse respeito, as conclusões mais recentes da CEPAL se lhe aproximam: crescimento econômico e transformação social pouco equitativos, em cujo seio a concentração de riqueza produz tanto padrões elevados de consumo como situações de pobreza grave e indigência; insuficiente geração de oportunidades de trabalho, exigindo ritmos elevados e estáveis de crescimento; necessidade de políticas nacionais voluntaristas, em condições de catalizar as potencialidades dinâmicas tanto da demanda como do financiamento externos; fortes limitações na capacidade de importar, agudizando-se o desequilíbrio externo; vulnerabilidade crescente no balanço de pagamentos, no nível de reservas e no endividamento acumulado; alta taxa de internacionalização da economia, seja pela presença robustecida da empresa transnacional, seja pela dependência solidificada ao sistema financeiro internacional; forte absorção de efeitos negativos de crises externas, tanto pela expansão dos preços mundiais do petróleo e derivados (nos países latinoamericanos não autosuficientes, como o Brasil) como no relativo à inflação, ao protecionismo e à retração das atividades observados nos países desenvolvidos. À pesar de todas as possíveis similitudes, não se pretende voltar a elas ao longo desta exposição.

58 A decisão de concentrá-la sobre os anos 80 —o que é quase analisar o «agora»— encerra riscos potencialmente compensados. O maior deles é o de se «tropear» na conjuntura... porém há fortes indícios de que as maiores pedras hoje não são as conjunturais. As vantagens compensatórias avançam por dois espaços. No da prática governamental, pelo fato de que a experiência recentíssima do Governo brasileiro em matéria de planificação —corporificada em documentos oficiais que acabam de sair à luz— encerra algumas novidades técnicas que podem ter interesse teórico e prático. No da análise de desenvolvimento, porque os desafios mais imediatos apresentam forte grau de universalidade no espectro dos países latinoamericanos. No duplo espaço dessas compensações, se situa com muita oportunidade o tema da «Vigência e da Crise do Planejamento», escolhido como núcleo deste Colóquio.

Esta exposição se dividirá em três partes. Inicialmente se passará breve revista a aspectos do planejamento realizado de 1964 a 1979, como antecedente para melhor compreensão do momento atual da economia brasileira. No segundo capítulo se examina com maior detalhe o planejamento desse período mais recente, tomando-se o conjunto dos anos 80. Finalmente, se faz um balanço dessa última experiência, buscando-se destacar alguns elementos de sua vigência atual, confrontando-os com alguns indícios de sua crise. Este terceiro e último capítulo se encerra com uma espécie de síntese global das considerações aqui apresentadas.

Entre dois pontos de inflexão: 1964 e 1979

O Brasil emerge na década dos 60 com um otimismo parcialmente justificável: no plano político, um presidente com forte apoio eleitoral (Janio Quadros); no social, um clima de ampla (embora confusa) participação e, no econômico, ainda alguns efeitos de um recente período de bonança. De 1957 a 1961 o Produto Interno Bruto

se expandira a um ritmo real superior ao histórico (7 por 100 ao ano desde 1947) e a renda per-capita se incrementara a média de 4 por 100 ao ano, quase o dobro do quinquênio anterior (2,1 por 100 anuais em 1952-1956). Com a renúncia do Presidente, em 1961, inicia-se uma fase convulsionada que duraria uns trinta meses. Somente à custa de grande esforço a sociedade civil consegue garantir a ascensão do vice-presidente constitucional (João Goulart), embora com poderes virtualmente reduzidos.

Até então, o país havia conhecido uma única experiência, mais sistemática, de planejamento a nível nacional: o *Plano de Metas/1956-1961*, que marcaria o Governo Juscelino Kubitschek e que, embora pionero, havia alcançado razoável êxito¹. Em 1962 se elaborara o *Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social/1963-1965* que orientaria o novo Governo, cuja interrupção, em março-abril de 1964, marca um decisivo ponto de inflexão na História recente do Brasil. Na experiência brasileira de planejamento se produz, também, uma descontinuidade: os dois planos anteriores entraram em vigência no marco de uma democracia representativa; os que se seguem emergem, em distintos períodos, mas sempre com os canais de manifestação social controlados e com os de participação política parcial ou totalmente obstruídos. Ambas experiências por certo se diferenciariam em termos de técnicas, de ênfases, de metas mas, sobretudo, pela doutrina de Estado e Sociedade em que se apoiavam e pelo poder do próprio Estado sobre seus possíveis instrumentos de intervenção no processo social e econômico.

Estava aberto, na vida nacional, um longo parêntese de estabilidade política². Para essa análise de experiências de planejamento este parêntese é fechado em 1979. O processo de reabertura política que se vai firmando desde então — e que se reflete numa nítida liberalização dos meios de comunicação e num alívio sobre outros mecanismos de manifestação social — projeta uma situação algo distinta sobre os anos 80. Em 1979 se terminava mais um governo, se começava outro Plano, esboçavam-se os primeiros efeitos da nova elevação dos preços do petróleo ocorrida no ano anterior, (o outro grande aumento, como se sabe, havia sido em 1973) e há uma intempestiva mudança de comando na área do planejamento (agosto) que redundava numa guinada da política econômica (dezembro). Assim, embora com alguma dose de arbítrio, há diferentes motivos para tomá-lo como marco divisório entre a síntese dos Planos já concluídos (Capítulo I) e a análise do período do Plano ora em vigência (Capítulo II).

Reestruturação econômica e institucional: 1964-1967

O Governo que se instala em 1964 arma uma perspectiva de futuro e, em função dela, passa a introduzir profundas modificações na ordem econômica e ao longo do aparato institucional do Estado. Implantou reformas nas três instâncias da administração governamental (Federação, Estados e Municípios) com intenção de moderni-



¹ Ver, por exemplo, Celso Lafer, «O Planejamento no Brasil: Observações sobre o Plano de Metas», em Betty Mindlin Lafer, *Planejamento no Brasil*, Ed. Perspectiva, São Paulo, 1970 (pág. 29 a 50). As principais experiências anteriores de planejamento são dispersas e parciais: Plano de Obras Públicas (1939); POE Plano de Obras e Equipamentos-(1943); e Plano Saúde-Saúde, Alimentação, Transportes e Energia-(1948-1950).

² Sobre esse último aspecto ver Octávio Ianni, *Estado e Planejamento no Brasil-1930/1970*, Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1977, (Capítulos VI e seguintes).

zã-la e aprimorar sua capacidade arrecadadora; no plano da defesa interna, reformulou os serviços de inteligência, voltados à defesa da nova ordem política e que no futuro se imiscuiriam na ordem econômica; alterou a legislação do inquilinato, estabeleceu incentivos à construção civil e criou o Banco Nacional de Habitação; reequacionou os sistemas de financiamento empresarial, alterando o crédito rural, o mercado de capitais e criando dois importantes Fundos de Financiamento: para Aquisição de Máquinas e Equipamentos Industriais —FINAME (de grande influência no desenvolvimento do parque produtor de bens de capital) e para Estudos e Projetos— FINEP (com créditos subsidiados aos setores de reinvestimento, incluindo desenvolvimento tecnológico) e estimulou o ingresso de capitais estrangeiros. Parte expressiva dessas modificações se manteria nos Governos futuros, dando-lhes certo sentido de continuidade ³.

60 Varias dessas modificações se antecipam ao PAEG —Programa de Ação Econômica do Governo 1964-1967, primeiro instrumento globalizador das ações do novo Governo na área econômica. Este Plano se propunha acelerar o ritmo de desenvolvimento, alcançar certa estabilidade de preços a partir de 1966, aliviar disparidades econômicas (sectoriais, regionais e sociais), assegurar emprego e corrigir a tendência de déficits no Balanço de Pagamentos. Sublinhava com ênfase o fenómeno inflacionário, cujas causas eram localizadas pelo lado da demanda: déficit fiscal, pressão do setor privado sobre os mecanismos de crédito e tolerância de aumentos salariais por sobre os níveis de produtividade. A política fiscal procurou ser mais sóbria nos gastos e mais eficaz na arrecadação; se fomentou, ao mesmo tempo, a colocação de novos títulos para captação complementar de recursos (ORTN —Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional); no referente ao crédito se estabeleceu um controle rígido sobre os mecanismos de desconto e redesconto e, no plano salarial, fixou-se uma restauração do poder aquisitivo baseada nas expectativas oficiais da inflação futura ⁴. A política de choque contra a demanda agregada surtiria efeito e a partir de 1967 a espiral dos preços estaria sob controle, com expansão anual constante de 27 por 100.

Ao começo de 1966 se pôs em marcha a elaboração do *Plano Decenal de Desenvolvimento Econômico e Social/1967-1976*, documento que se chegou a publicar mas sem que entrasse em vigência ⁵. Este trabalho, contudo, deixaria um resultado de longo prazo: o organismo que o elaborara —antecessor do atual IPEA— Instituto de Planejamento Econômico e Social da Secretaria de Planejamento da Presidência da República— saía fortalecido. Tal experiência se reflete também numa ampla Reforma Administrativa que implanta uma institucionalização explícita do planejamento governamental (Decreto-Lei 200,28 de fevereiro de 1967). Centraliza-se no Ministério de Planejamento a elaboração obrigatória de planos plurianuais e são fixadas as responsabilidades de planejamento dos demais Ministérios. Além de seu orçamento anual, a União passaria a contar com um OPI —Orçamento Plurianual



³ Como marco de referência convém ter em conta que os Governos assim se sucederam: Castelo Branco, abril/1964 a março/1967; Costa e Silva, de então a 31 agosto de 1969; Junta Militar, daquela data a fins de outubro do mesmo ano; Garrastazu Médice, de então a março de 1974; Ernesto Geisel, de aí a março de 1979 e João Batista Figueiredo, daquela data até março de 1986.

⁴ O crescimento efetivo do nível geral de preços ia por cima dessas expectativas e o salário real se deteriorava: em S. Paulo, por exemplo, de um índice 105 em 1964 já se chegava a 90 em 1966. Ver L. C. Marinho, «A Inflação no Brasil/1964-1976» em Aníbal Pinto, et alii, *Inflação Recente no Brasil e na América Latina*, Graal, 1978, págs. 32 e seguintes.

⁵ Ver Roberto Campos, «A Retrospect Over Brazilian Development Plans», em H. Ellis, *The Economy of Brazil*, UCP, Berkeley, 1969, págs. 337 e seguintes.

de Investimentos, definido para cada período de três anos. No futuro, Planos e Orçamentos Plurianuais seguiriam seus próprios caminhos, os quais só muito recentemente começam a convergir.

A vigência de algum planejamento se firmava por detrás, e em apôio, do ideal governamental de fazer do país uma economia moderna de mercado. O novo arcabouço institucional e uma nova Constituição consolidariam algumas conquistas do Governo Castelo Branco e aplainariam o caminho para os Governos futuros.

A euforia controvertida: 1968-1974

No período 1968-1974 a dinâmica da economia nacional se aceleraria vertiginosamente, configurando a fase do «milagre brasileiro», como acabou sendo conhecida também no Exterior. O novo Presidente, ainda antes de sua posse em março de 1967, já lançara uma nova mensagem desenvolvimentista, logo consubstanciada no *PED Programa Estratégico de Desenvolvimento/1968-1970*, documento central de uma trilogia na qual pensava apoiar sua atuação⁶. Este Programa se auto-explicava: «Ao Governo cabe uma função estratégica no processo de desenvolvimento... deve (o Governo) orientar-se no sentido de propiciar condições ao setor privado para que possa promover, como lhe cabe, a expansão de produção e a dinamização do processo de desenvolvimento. A eficiência e a produtividade das empresas não dependem apenas de seu próprio esforço e decisão mas, em grande parte, da eficiência da máquina governamental e de outras condições que se incluem na esfera de decisão do governo».

Paulatinamente vão se alterando algumas ênfases com relação ao Governo anterior: resgata-se como prioritário o objetivo do crescimento, postula-se maior fortalecimento das empresas privadas (no período anterior elas haviam incrementado suas transferências ao setor governamental), admite-se uma estabilização mais gradativa dos preços (já se confessa a existência de pressões de custo dentro do processo inflacionário) e se projeta alguma ativação do mercado interno.

No plano social e político começa havendo certo alívio. Aqui e acolá se esboçam ou se concretam manifestações contrárias à nova ordem, implantada em 1964. Essas ondas alcançam o Legislativo onde, ao fim de 1968, um discurso considerado ofensivo as Forças Armadas provoca seu fechamento, fraturando novamente a evolução institucional do país. O falecimento do senhor Presidente da República em agosto do ano seguinte agudizaria as turbulências do período; mas já o país atravessaria as semanas seguintes em plena segurança, sustentado pelas mãos de um breve triunvirato militar. Em outubro assume um novo governo que aplacaria qualquer ímpeto oposicionista, do esquerdismo mais termocéfalo ao centrismo mais liberal. O arbítrio, que se havia auto-contido desde 1964, reinaria por um quinquênio; as autoridades econômicas, que já vinham do período governamental anterior, reinariam por mais tempo.

A «performance» dos indicadores macroeconômicos seguiria da satisfação ao júbilo, do júbilo ao deslumbramento. Em setembro de 1970 surge o *Programa de Metas e Bases para a Ação do Governo/1970-1973*, com a advertência de que ele se completaria no seio do I PND —Plano Nacional de Desenvolvimento Econômico e



⁶ A trilogia —toda com horizonte trienal— consistia nas Diretrizes Gerais, no próprio PED e nas Diretrizes Setoriais e Regionais. Apenas o documento central passou a ser considerado como o Plano do período.

Social/1972-1974, com o qual se daria outro impulso ao planejamento brasileiro, consolidado com um novo marco organizacional, implantado ao fim do ano seguinte.

Na retórica das Metas e Bases, um tom de grandiosidade; no modelo de desenvolvimento, um controle exógeno de variáveis sociais e políticas; na ação, a eficácia de um aparato de Estado modernizado em muitos de seus aspectos e fortalecido em quase todos. A filosofia do planejamento não intervencionista (normativo, no âmbito do Estado; indicativo, para o setor privado), começava um período de glória. Institucionalizar-se-ia o que se passaria a designar como SPF — Sistema de Planejamento Federal, capitaneado já pela SEPLAN — Secretaria de Planejamento da Presidência da República⁷. Como sucessora do ex-Ministério para o Planejamento e Coordenação Econômica, a nova Secretaria assumiria a cabeça de uma rede de organismos federais, razoavelmente complexa, e se defrontaria com um processo decisório de ações governamentais já relativamente fragmentado a nível federal⁸.

O I PND — Plano Nacional de Desenvolvimento/1972-1974 consolida o otimismo como matéria — prima do planejamento, predispondo-se a «duplicar a renda-per-cápita até 1980», consolidar um modelo econômico de mercado com «incorporação dos modernos instrumentos de evolução das economias desenvolvidas» e capacitando o país «a enfrentar a competição econômica e tecnológica moderna». Para tanto pressupunha «disseminação dos resultados do progresso econômico...; transformação social, para modernizar as instituições e manter a sociedade aberta; estabilidade política... e segurança interna e externa». Durante sua vigência culminaria a fase de auge, já referida como «milagre brasileiro» e cujas características gerais são conhecidas.

Entre 1963-1966 havia debilidade no desempenho econômico, medido pela expansão do produto, e a contenção inflacionária manteria essa contração no ano seguinte. Em 1968 já se acumulavam, por um lado, fortes motivações para soerguimento da oferta, coexistindo com baixa taxa de utilização do capital produtivo. Por outro, à escala mundial já havia certa folga de liquidez e o comércio entrara em nova fase de expansão. A política econômica hábilmente se ajustou a essa peculiaridade, percebendo que o impulso na produção poderia independe, de imediato, de novos pesados investimentos; o ponto de partida, desde 1970, seria uma flexibilização da política monetária. De 1970 a 1973 os meios de pagamento crescem a taxas anuais cada vez maiores (27, 33, 38 e 47 por 100) contra taxas de crescimento dos preços ou estáveis (20 por 100 em 1970 e 1971) ou decrescentes (17 por 100 em 1972 e 15 por 100 em 1973)⁹.

Expande-se o crédito habitacional e para bens duráveis, criam-se incentivos fiscais às exportações de manufaturados e novos atrativos ao capital estrangeiro; mantém-se nos trilhos a disciplina obreira e são fortalecidos os investimentos públicos. A retomada do crescimento indústria é imediata: entre 1968-1974 o setor cresce a mais de 12 por 100 ao ano, em termos reais, liderando a dinâmica setorial do produto interno. Este se expande em torno de 11 por 100 ao ano, em termos reais, permitindo



⁷ Em 1971 já se estabelecia um programa de acompanhamento dos planos de desenvolvimento (Dec. 68993), complementado no ano seguinte (Dec. 70852), como «atividade permanente dos órgãos... para avaliação da execução, revisão, complementação e aperfeiçoamento dos Planos Nacionais de Desenvolvimento» (ver, também, Decreto núm. 71353 de 9-XI-1972).

⁸ Ver Werner Baer, et alii «As Modificações no Papel do Estado na Economia Brasileira», *Pesquisa e Planejamento Econômico*, IPEA, Rio de Janeiro, dezembro/1973.

⁹ Ver Paulo Neuhaus, «Inflação Brasileira em Perspectiva Histórica», *Revista Brasileira de Economia*, FGV, Rio de Janeiro, abril/junho, 1978.

que renda per-capita seguisse o ritmo, aparentemente onírico, que o PND pleiteava: mais de 7 por 100 reais ao ano! Por detrás, havia sérios problemas de distribuição e vários indicadores sociais mostravam uma evolução preocupante; a taxa de mortalidade infantil crescia anualmente (de 87 por 1.000 em 1968 a 104 por 1.000 em 1973, segundo dados do Ministério da Saúde e SEPLAN); em 1975, quase a terceira parte do total de óbitos no país era de crianças no primeiro ano de vida (31,4 por 100, segundo as mesmas fontes). A euforia dos índices econômicos era controvérsida pelos índices sociais; pouco o pouco firmava-se a suspeita de que o produto interno bruto crescia mais rapidamente que a felicidade nacional líquida.

Preparando novas esperanças: 1975-1979

Em 1974 alguns diferentes fatos coincidem, permitindo que —para os efeitos deste trabalho— se o tome como final de uma fase. Em março muda o Governo, que altera equipe e ações na esfera econômica e se começa novo ajuste à elevação dos preços do petróleo, havida no ano anterior, o qual implica algumas drásticas alterações de prioridades. Por outro lado, com a fase de auge se ia esgotando o «fair-play» da sociedade, submetida a anos de sufoco; na linguagem de um dos ideólogos contemporâneos se encerrava um período de «sístole» e se abriam condições para um novo período de «diástole»¹⁰.

No mesmo ano —e para atender aos novos desafios— se remodela o SPF— Sistema de Planejamento Federal, dando-lhe sua atual feição. Criam-se, sob a coordenação da Presidência da República, dois Conselhos de Desenvolvimento (como Órgãos de Decisão Superior: o Econômico —CDE e o Social— CDS, formados cada um pelo Ministro-Chefe da SEPLAN e pelos Ministros das pastas afins) e se consolida a Secretaria Geral da SEPLAN como Órgão Central do SPF¹¹.

Em dezembro se aprova o II PND —Plano Nacional de Desenvolvimento 1975-1979 o qual «elaborado numa época em que se ampliara o grau de incerteza quanto às tendências da economia internacional e à sua interação com a brasileira, não fixa metas rígidas —sejam globais, setoriais ou regionais», conforme observava o então Superintendente do Instituto de Planejamento do IPEA/SEPLAN¹².

No plano real, contudo, o novo Governo dá passos decisivos para consolidação do Projeto Nacional, cuja pedra fundamental se lançara em 1964 e que durante 1968-1974 se redimensionara para proporções menos realistas. Esculpe assim alguns traços decisivos no perfil de capitalismo adotado desde aquela época: expande e integra o parque produtor de bens de capitais, inicia grandes projetos de insumos básicos (petroquímicos, fertilizantes; álcalis, produtos siderúrgicos, cobre, alumínio); de infraestrutura física (ligação com Rondonia, corredores de exportação, ferrovia do aço, terminais marítimos); investe fortemente no campo energético (usinas nucleares, Itaipú, dezenas de hidrelétricas com transmissões interconectadas) cria grandes

63



¹⁰ A expressão é devida ao Gal. Goubery de Couto e Silva, dentro de sua tese de que a vida política brasileira tem passado por alternados períodos de concentração e descentralização do poder.

¹¹ São fixados como Órgãos Setoriais as unidades de planejamento dos demais Ministérios e como Órgãos Seccionais as unidades de planejamento das Fundações, Superintendências Regionais de Desenvolvimento, Autarquias, Sociedades de Economias Mistas e outras Empresas Públicas. (Ver Leis 6.036, del 1 de maio de 1974 e 6.118, de 9 de outubro de 1974).

¹² Ver Roberto Cavalcanti, *A Concepção e os Rumos do Planejamento no Brasil*, IPLAN, Brasília, 1978 (mimeo.).

programas para substituição de combustíveis importados (PROCARVÃO E PROÁL-COOL); lança grandes programas especiais de industrialização (papel, celulosa, cimento) e fortalece todo o sistema de incentivos ao setor manufatureiro; promove dezenas de programas especiais para regiões mais atrasadas (POLONORDESTE, POLOCENTRO, POLOSERTANEJO, etcêtera), e apoia grandes projetos urbanos e metropolitanos (metrôs; aeroportos internacionais de Rio de Janeiro, São Paulo e Belo Horizonte, sistemas de saneamento básico, etcêtera).

No plano político ainda se mantém um rígido contrôlo das decisões mas, paralelamente, vão sendo lançadas bases mais generosas para a desconcentração e a abertura. Prepara-se um novo projeto institucional, de democracia relativizada, que logo representaria uma liberalização efetiva do sistema político. Quando este projeto se implementa, ao começo do Governo seguinte, cria um novo campo de forças para a concepção e a prática da atividade governamental. O processo de planejamento iria perder um aliado discutível mas que o ajudara durante muitos anos: a imobilidade política. Fecha-se aqui essa síntese com alguns antecedentes que certamente facilitam compreender o que passa hoje no Brasil, em termos de economia e planejamento.

O planejamento brasileiro na década atual

64

Antes porém de entrar ao signo do III PND parece conveniente uma breve reflexão sobre o conjunto do vintênio anterior, no qual oito planos haviam, de algum modo, afetado a economia brasileira. Em matéria de política econômica é certo que muito se fez fora deles, independentemente deles e mesmo apesar deles. Os dois planos nacionais anteriores a 1964 vigeram em distintos momentos sociais de certa efervescência mas em contexto de franquia e participação políticas; aspiravam a um desenvolvimento mais equitativo no plano social. Os seguintes tiveram vigência num quadro de ordem social e de congelamento —embora variável— da atividade política; aspiravam a um robustecimento da economia de mercado, com maior integração ao resto do sistema capitalista e com programas sociais que corrigissem maiores falhas de distribuição. Só depois, se fixaria calendário político que restabelecesse, paulatinamente, o carácter liberal das instituições públicas do país, de forma a que nem o ritmo nem o nível de aspirações desbordassem em ameaças para o projeto econômico básico: reproduzir, a escala nacional, uma sociedade moderna de mercado. O processo de planejamento foi assim entendido como um dos instrumentos de orientação e de catalização de ações convergentes para este objetivo-síntese mais permanente.

Por cima da cronologia dos planos, que resultante saía dessas últimas duas décadas com referência ao conjunto daqueles problemas que a literatura econômica, quase unânimemente, reconhece como sendo de desenvolvimento de longo prazo: nível de crescimento, emprêgo e distribuição de renda? Recorde-se que o Brasil chega aos 80 como uma sociedade preponderantemente urbana: em 1940, uma terceira parte dos brasileiros vivia em cidades; em 1960, praticamente a metade e em 1980, já os 70 por 100. Chega com uma economia momentâneamente debilitada mas com um alto potencial de recuperação e desenvolvimento: dispõe de recursos naturais e humanos apreciáveis; de um promissor estoque de capital produtivo; de um setor empresarial e de um setor público heterogêneos mas virtualmente capazes e já domina segmentos significativos da tecnologia moderna. Por detrás dessas potencialidades, que dinâmica se nota na disponibilidade de bens e serviços, na criação de oportunidades de trabalho e na repartição dos frutos do progresso realizado?

Em termos de crescimento, o país começou a década dos 60 com um PIB que se expandia a quase 10% ao ano (1960-1961), taxa que cai a 3,4% no biênio seguinte. De 1965 a 1980 apresentou um crescimento médio anual de 8,2%, acima da média histórica (estimada em pouco mais de 7% em todo o II Após-Guerra). Como tal ritmo médio de expansão do produto, os níveis de desemprego aberto jamais foram muito preocupantes (menos de 5% em média), salvo em curtos períodos recessivos. Contudo, sempre foram elevados os índices de subemprego (da ordem de 40%) nos quais tem forte ponderação o subemprego disfarçado do mercado de trabalho não-formal¹³. Por outro lado, se os que buscavam trabalho pela primeira vez eram perto de 1.000.000 ao começo do período analisado, hoje estão em torno de 1.400.000. Este é um aspecto delicado das fases recessivas, sobre o qual se voltará a falar.

No tocante à distribuição de renda as condições pioram. Em 1960 os 20% mais pobres da população detinham 4% da renda; em 1970 já 3,4% e em 1980 não mais que 2,8%. Se a análise sobre a metade de baixo da estrutura de renda, a conclusão se mantém: os 50% mais pobres detinham 17,4% da renda em 1960, porcentagem que já não alcança os 15% em 1970 e cai abaixo dos 13% em 1980. Saltando-se ao cume da pirâmide as ilações obviamente se confirmam: os 5% de cima absorviam 28% da renda em 1960, 34% em 1970 e quase 38% em 1980; entre eles, o 1% melhor situado recebia menos de 12% da renda em 1960, quase 15% em 1970 e praticamente 17% em 1980 (*Fonte: IBGE/SEPLAN*).

Óbvio que os três problemas referidos tem forte interdependência. O que sim cumpre sublinhar é pelas magnitudes envolvidas na expansão anual da população econômica ativa e na dinâmica da estrutura de rendas, o ritmo de crescimento salta como uma das variáveis críticas. Como livrá-lo dos entorpecimentos transmitidos desde o contexto da economia internacional e dos provocados pelas distorções internas do quadro inflacionário? Como garantir-lhe elevação, estabilidade e razoável margem de autonomia? Essas são certamente perguntas chaves para uma economia de mercado em desenvolvimento, cujas respostas não encontram seus rumos a partir das livres sinalizações do mercado... Aqui está um dos desafios medulares para o planejamento brasileiro na década atual.

Prioridades e uma perseguição bipolar

Em fins de 1979 sai à luz o *III PND Plan Nacional de Desenvolvimento/1980-1985* que é, do ponto de vista técnico, um breve documento de política econômica. Exclusivamente qualitativo, distingue-se de quaisquer dos planos anteriores. Seu próprio texto adverte que, como um «documento qualitativo define objetivos, diretrizes, critérios, medidas e instrumentos de ação»... válidos enquanto perdurarem condicionantes como: «desdobramento da crise energética, balanço de pagamentos como restrição crítica, pressões sobre o nível e custo da dívida externa, pressão inflacionária interna e externa» e necessidade de crescimento para criar «o maior número possível de empregos» (pág. 13). Com base nessas condicionantes, enfileira os 7 objetivos básicos: acelerado crescimento da renda e do emprego, melhoria da distribuição de renda, redução de disparidades regionais, contenção da inflação, equilíbrio do balanço de pagamentos e controle do endividamento externo, desenvol-



¹³ Ver Martone, C. L. e L. M. Lopes, *Flutuações de Emprego e Utilização de Capacidade: uma Análise Cíclica da Economia Brasileira*, IPE/USP, São Paulo, 1979, pág. 88.

vimento do setor energético e aperfeiçoamento das instituições políticas (pag. 17 a 20). No plano estratégico, parte definindo planejamento: «é um instrumento que auxilia a sociedade a ordenar os seus esforços no sentido de atender às suas aspirações» (pag. 23) e insinua as prioridades básicas: agricultura, energia, fomento às exportações e desenvolvimento social.

Na época a palavra oficial, escrita e oral, já era clara e inequivocamente ante-recessivista. Nos primeiros seis meses do novo Governo (março-agosto) temeu-se algum novo tratamento de choque do processo inflacionário, que haveria derrubado, no ato, o nível de atividades; a mudança nos quadros do planejamento —trazendo de volta a equipe que, desde o Ministério da Fazenda, liderara o último período de auge (1968-1974)— provocou uma imediata reversão de expectativas. O próprio Plano era enfático: «O objetivo-síntese deste III PND é a construção de uma sociedade desenvolvida, livre, equilibrada e estável, em benefício de todos os brasileiros, no menor prazo possível.» E o menor prazo possível exigia taxas de crescimento...

66
Ao se analisar a atual fase da economia brasileira no marco das prioridades fixadas pelo Plano duas perguntas saltam à vista. Primeira: as faixas de conflito entre as três primeiras prioridades —mais agricultura, mais energéticos e mais exportáveis— podem ser dissolvidas no contexto das duas restrições mais imediatas: inflação e déficit do balanço de pagamentos? Segunda: a resultante dessas três áreas prioritárias basta para irradiar dinamismo à economia brasileira de hoje, tendo em conta seu grau de industrialização e de complexidade? A análise do III PND ensina que durante sua elaboração a primeira pergunta foi certamente advertida, tanto que, em parte, o próprio Plano responde: «... a experiência brasileira sugere que a possibilidade de compatibilizar elevadas taxas de crescimento com inflação sob controle, está muito ligada à condução da política econômica, de modo a manter condições estimulantes do lado da oferta». O SPF se confessava confiante na viabilidade de se repetir nos anos 80 a terapêutica econômica que havia sido exitosa 10 anos antes, em condições diversas da conjuntura internacional.

A compreensão do que vêm passando exige algumas digressões em direção aos dois polos entre os quais se debate a formulação atual da política econômica no Brasil: em um, a inflação, por onde se persegue a base monetária evitando sua expansão; em outro, as contas com o Exterior, em torno das quais se persegue o fechamento gregoriano do balanço de pagamentos.

A inflação atual se diagnostica como produzida e reproduzida sob o impacto de quatro pressões: do excesso de dispêndios do Governo, de certas insuficiências na oferta de alimentos, de alguns desequilíbrios oriundos da política salarial e da transmissão, no plano interno, dos aumentos de preço do petróleo. No tocante a alimentos, se se pensa em oferta interna, faz-se necessário reconhecer um tríplice pêso pôsto hoje sôbre os ombros suados da agricultura brasileira: se lhe pede que produza biomassa (esperando-se entre 9 e 10 bilhões de litros de álcool em 1985, meta já aproximada uns 80%); têm que produzir excedentes exportáveis (café, soja, cana de açúcar, algodão, etc.) e alimentos. A médio e longo prazo este objetivo exige fortes investimentos para deslocamento da fronteira de produção (com demanda derivada sôbre transporte, armazenagem, etc.) e para melhoria tecnológica na atividade agrícola atual: nessas perspectivas há um choque frontal com a desejada limitação do dispêndio público. No curto prazo, o objetivo implica em limites flexíveis para operação dos dois principais instrumentos de fomento a este setor: crédito rural (para custeio e comercialização) e «preços mínimos» (com um sistema conjugado de financiamento e compra de superávits não comercializados). Nesse caso, o volume de recursos a mobilizar se defronta, também de frente, com a necessidade de tranquilizar

a expansão da base monetária. Embora as cargas de preocupação que se concentram em cada um dos dois polos (inflação e balanço de pagamentos) estejam onipresentes no desenho e na execução de cada medida mais significativa de política econômica, a segunda carga pesa demasiado mais... Esta ponderação faz com que, dentro da agricultura, a produção de alimentos perda ênfase relativamente à produção de energéticos e de exportáveis. Mesmo que, para alguns produtos, isto exija um bocado de divisas para importações complementares da oferta interna.

Com respeito à política salarial, funciona, como se sabe, um mecanismo de reposição semestral da perda de poder aquisitivo imposta pela inflação. Independentemente de se discutir o grau de explicação que êsses reajustes possam ter na alimentação da espiral de preços, há um fato relativamente novo a considerar: neste momento, o clima político é distinto do dos anos 70! ¹⁴ As medidas liberalizantes de hoje, quando comparadas com a situação anterior, inflexibilizam o tratamento da questão salarial. Um pouco por isto é que o parênteses da estabilidade política foi fechado, nesta análise, lá pelo ano de 1979.

Sobre as outras duas causas oficiais do processo inflacionário (dispêndio público e preços do petróleo) convém avançar outras considerações mais adiante. Viu-se que o III PND é um documento qualitativo de política econômica; vê-se agora que os desafios da política econômica imediata exigem planejamento. As mínimas reflexões acima referidas permitem vislumbrar a necessidade de algum planejamento efetivo que articule os instrumentos que o Governo vai concebendo e aplicando para alcançar objetivos que competem entre si. Transferir esta função para o sistema de preços tem em si um alto preço: assitir a um abismo entre as intenções e os fatos: o entusiasmo desenvolvimentista de fins de 1979 não impede a recessão que cresce a partir de 1980! Mas vejamos o «polo» externo...

67

A esfinge pantagruélica

«Decifra-me ou te devorarei... o que não impede que te devore mesmo que me decifres» parece ser a mensagem atual do desequilíbrio externo às economias em desenvolvimento. No Brasil a exegese da mensagem induz a que se busque reduzir o déficit em conta corrente. A política atual se desdobra em instrumentos monetários e fiscais para controle da demanda agregada e para fomento aos setores prioritários (agricultura, exportações e energia), em controles quantitativos da expansão do crédito; na manutenção de uma taxa de juros interna superior à externa para atrair fluxos de capital forâneo e numa política de minidesvalorizações cambiais, para preservar a competitividade das exportações ¹⁵. A mera listagem sublinha um aspeto óbvio: a forte «muticolinearidade» entre as duas cargas de preocupação (contas monetárias e externas). A forte redução do nível de atividades — involuntariamente, já que o objetivo-síntese é crescimento — tem tido o efeito de um tranquilizante perverso: deprime as importações mas vulnerabiliza a situação do emprego.

Para precisar um pouco melhor a articulação da política econômica nesta área — e a responsabilidade potencial do planejamento — convém ter em mente alguns



¹⁴ Sobre aspectos da política salarial e inflação veja-se, por exemplo, A. Dantas Sobrinho, *Distribuição de Renda e Reorganização Industrial*, UnB, Brasília, agosto 1981 (mimeo).

¹⁵ Brasil. Conselho Monetário Nacional; *Programação do Setor Externo em 1982*, BCMN, Brasília, 1981, 18 pág.

dados atuais: em números redondos, em 1981 o item de serviços no balanço de pagamentos alcançou US\$ 12 bilhões (70% em juros) com déficit em transações correntes de US\$ 10,6 bilhões, já que houve um superavit de US\$ 1,2 bilhão na balança comercial. As exportações alcançaram US\$ 23,3 bilhões (40% de produtos primários) contra US\$ 22,1 bilhões de importações (46% em petróleo). O que interessa mais são alguns aspectos da dinâmica dessas cifras. As exportações vieram crescendo à taxa média anual de 19% entre 1967-1981; no biênio 1962/63 —quando ia começar o período aqui analisado— os manufaturados representavam menos de 4% do total, ao início dos anos 70 essa participação havia subido a 38%, alcançando nesta década perto de 60%. Esta dinâmica aparentemente começa a perder alento e não bastará para tornar superavitária a balança comercial, exceto se se dotar um tratamento mais drástico contra as importações. De fato, por um prazo ainda indefinido a recessão e o protecionismo nos países desenvolvidos, somados aos seus reflexos (via comércio) sobre o nível interno de atividades dos demais países, criam expectativas pouco promissoras para evolução da demanda externa. Para o conjunto da balança comercial, porém, o que importaria seria redefinir a estrutura produtiva interna para maximizar dois fluxos: o da geração de divisas por exportações e o da economia de divisas, mediante uma oferta interna substitutiva de bens e serviços importados. Conceber e praticar, com coerência e continuidade, uma política econômica que recomponha os preços relativos de forma a atrair investimentos a essa reestruturação, é tarefa também para planejamento ¹⁶.

68 Mesmo sem haver entrado em detalhes, os poucos dados apresentados mostram a profunda modificação que a política econômica, desde 1964, introduzia na evolução comercial. E nisso sim, as duas elevações bruscas dos preços mundiais do petróleo (1973 e 1978) tiveram o efeito —no momento incontrolável— de ofuscar-lhe o brilho: engoliram muitas chances de «superavits». Mas hoje, a voracidade do desequilíbrio externo —como passa em quase todo o espectro de países em desenvolvimento— vem aqui pelo lado do endividamento. Agora o serviço da dívida impõe uma responsabilidade maior à dinâmica das exportações: não lhe basta um ritmo salutar que supere o das importações: têm que superar os níveis das taxas de juro internacionais. Conseguem? Com que diferencial? Quanto tempo exigiria a convergência das contas, reduzindo a dívida acumulada? São algumas das singelas perguntas da esfinge...

A dívida bruta cresceu a mais de 20% entre 1974-1981, quando alcançou algo em torno de USS 69 bilhões de dólares, aproximadamente 28% do produto interno bruto. A dívida líquida se situava alrededor de US\$ 61 bilhões, com uma razão sôbre as exportações de 2,3. A cada ano, contudo, a agressividade da política econômica para captar créditos externos, com a contrapartida da confiança da comunidade financeira internacional, vêm conseguindo «fechar» as contas. No futuro previsível o crescimento dessa dívida se afigura como indispensável a êsse «fechamento», pese ao auxílio de eventuais superavits na balança comercial.

De todo modo, como observa um especialista, no âmago do déficit acumulado em conta corrente (US\$ 61 bilhões entre 1974-1981) os juros (US\$ 27 bilhões) são superiores ao déficit comercial acumulado (US\$ 16 bilhões), correspondendo o restante a serviços de fatores em conta-corrente significa uma transferência de recursos reais muito menor que no passado. Em outras palavras, é declinante a contribuição



¹⁶ Os progressos alcançados com a política de substituição de insumos energéticos por biomassa já apontam, evidentemente, neste sentido.

líquida da «poupança» externa» para o financiamento do dispêndio doméstico, público e privado, em consumo e investimento»¹⁷.

Convém voltar agora ao outro «polo» de preocupações, o da estabilidade dos preços internos. Sobre isso, alguns poucos aspectos haviam ficado para serem retomados.

Ovelha negra ou bode expiatório?

Foram tocadas —às vezes não mais que tangencialmente— três das quatro causas oficiais da inflação atual: rigidez da oferta interna de alimentos, realimentação da espiral de custos pelos reajustes salariais e transmissão, para dentro, da elevação externa dos preços de petróleo e seus derivados. Para este último ponto ficou-se devendo algum comentário adicional. Tal elevação provocou uma alteração imediata na pauta de importações; tanto em 1973-1974 (isto já se viu antes) como, de novo, em 1978. A participação daqueles insumos no total das importações parece estabilizar-se em torno de 33% em 1976-1978 porém saltava a 39% em 1979 e aos 45% assinalados para 1980. Apesar disso, parece haver ficado claro que a vulnerabilidade externa da economia brasileira tem uma etiologia mais complexa, em cujo seio a crise energética é mais um fator de agravamento.

Ficara faltando a primeira de todas as causas: a da pressão inflacionária do dispêndio público. Esta ocupa um centro neurálgico da formulação da política fiscal e se bifurca: por um lado, a contenção tradicional dos gastos da administração direta (Ministérios e organismos vinculados que constam do Orçamento Fiscal) e, por outro, os freios sobre a atuação financeira das «empresas estatais» (designação genérica de um universo de organismos da administração indireta como autarquias, fundações, empresas de economia mista, concessionárias de serviços público, etc, conforme se havia mencionado antes). Esta segunda vertente é muito mais significativa, como se verá a seguir.

A política fiscal se orienta à consecução dos seguintes objetivos: a) combate à inflação mediante a redução dos dispêndios públicos; e b) mediante a geração de recursos não-monetários para financiar atividades prioritárias; c) redução do déficit em transações correntes, incluindo ações que inibam «o crescimento excessivo das importações, especialmente das empresas estatais» e d) estímulo à captação de recursos no exterior. Tais diretrizes «estão sendo implementadas, basicamente, através do Orçamento da União e do controle dos dispêndios das empresas estatais, por intermédio do orçamento SEST», se dizia em 1980¹⁸. O debate técnico sobre a culpabilidade das empresas estatais no processo inflacionário já se alastrava. De um lado, os que as tomavam como as «ovelhas negras» do setor público, destoantes do resto do rebanho, muito mais compenetrado do clima de parcimônia; de outro, os que supunham que o dedo oficial as apontava injustamente como «bodes expiatórios». No intervalo se alojou afoitamente a velha discussão de «privatização versus estatização», com muito de melindres doutrinários e pouco de contribuições teóricas.



¹⁷ Pedro Malan, «O Problema da Dívida Externa», em M. da C. Tavares e M. D. David, *A Economia Política da Crise*, Vozes/Achiame, Rio de Janeiro, 1982, pág. 10.

¹⁸ SEST é a nova Secretaria das Empresas Estatais, criada em outubro de 1979 (Decreto 84.128) e que implantou um dos mais completos sistemas de controle dessa área pública, já conhecidos na América Latina. O resumo de objetivos da política fiscal e a transcrição são de Seplan, *Política Fiscal: Execução em 1980 e Diretrizes para 1981*, Seplan, Brasília, 1981.

Maniqueísmos à parte, o tema merece toda atenção. Para tanto, convém alguns antecedentes. Alguns meses depois de sua criação a SEST havia cadastrado mais de 600 empresas estatais, que ocupavam 1,2 milhão de pessoas, com um volume global de dispêndios próximo aos US\$ 100 bilhões ao ano, dos quais 20 por 100 dedicados a investimentos: o «orçamento» das estatais de controle de dispêndios, fixando-se «tetos» com base nas previsões anuais de fluxos de caixa e com uma restrição «standard»: não se autorizavam gastos com «financiamento a definir». Dentre os objetivos de política fiscal, acima mencionados, caminhava-se assim para atender ao «a» com redução de dispêndios e ao «c», fixando-se limites às importações; e se avançou ao «d», estimulando-se essas empresas à captação de recursos no Exterior.

Ovelhas ou bodes, o controle financeiro lhes toma as rédeas. Entretanto, move o rebanho sem adequada programação prévia, que tivesse em conta o «lado real», a situação física dos projetos suas funções na economia ou seus estados de avanço. A fe em que a inflação tem uma forte componente fiscal motiva a aplicação dogmática do corte de dispêndios.

Embora com variações entre as empresas, pelo quatro canais da receita começam as asfixias: limitações nas transferências diretas da União (para conter, atrás, o déficit do orçamento monetário, conforme o objetivo «b» mencionado um pouco antes); contenção das receitas próprias (já que tarifas liberais nutririam a espiral dos preços); restrições aos créditos internos (tanto pela supressão de operações «em negociação», batizadas como «recursos a definir», como pelo alto custo do dinheiro, já que, como se viu, as taxas de juros internas são maiores que as do mercado internacional de capitais) e tetos para «roll-over» dos financiamentos externos (embora aqui essa medida conviva com medidas opostas, de estímulo à captação). Nas vertentes dos usos de recursos também surgem alguns balizamentos (controles de aumentos salariais, priorizações para pagamento de dívidas vencidas, etcétera) mas considerá-los escaparia aos limites desta palestra.

Quais as consequências dessas atividades de controle, de fato desacompanhada de um maior planejamento a nível governamental? No âmbito das empresas, um balanço das perdas provavelmente acuse algumas das seguintes situações: subordinação da programação de investimentos (de médio e longo prazos) à mera administração financeira (de curto prazo); desestímulo gerencial (pela conversão da alta função executiva em uma fiscalização de rotina); empobrecimento técnico (pela desarticulação de equipes já treinadas ou pela redução de atividades de treinamento); empobrecimento tecnológico (pela desaceleração ou interrupção de programas de pesquisas); perda de competitividade (nos vários casos em que os custos unitários foram onerados pela extensão dos cronogramas dos projetos em execução) e empeoramento da situação financeira. No âmbito macroeconômico, a resultante mais perversa pode ser assim resumida: queda na formação bruta de capital fixo, com impacto retardado sobre o nível de atividades dos próximos anos. No âmbito privado, duas consequências ganham relevo: uma, advém da imediata redução da demanda agregada, arrastada pelo esvaziamento do gasto público e outra, a perda de perspectiva do futuro. Antes do sistema de controle, as estatais estabeleciam seus próprios programas de investimento para vários anos e estes eram sinais razoavelmente seguros para suas clientelas de empresas privadas. Depois do controle, a programação de investimentos passa a ser laboriosa e intermitente, alterando-se a fixação ou redefinição dos tetos de dispêndio, sempre mais de uma a cada ano. A percepção dessa perspectiva borrosa ou indefinida —que também afeta negativamente partes do próprio setor público— leva a um exercício de programação de gastos que pode representar um apreciável

passo à frente na técnica de planejamento brasileiro, quando tomada à escala governamental.

Um horizonte distante: 1985!

Até aqui se viu, em forma certamente cansativa, algo da dificuldade que enfrenta a economia brasileira para avançar simultaneamente nas três áreas de produção fixadas como prioritárias: agrícola, de excedentes exportáveis e de insumos energéticos. Foram observados os constrangimentos aos quais esta economia está submetida, polarizados pela inflação e o desequilíbrio anual e acumulado das contas externas. Embora de relance — e nem por isto a paisagem deixou de ser inóspita — foi possível enfocar alguns aspectos das empresas estatais, aturdidadas com um duplo compromisso: carregar, no curto prazo, a pesada tese de que a inflação é um fenômeno fiscal e continuar ajudando a abrir, no longo prazo, um caminho brasileiro para o desenvolvimento. Alguma luz foi possível projetar sobre a preferência governamental em ter um III PND qualitativo, nesse momento em que a futurologia econômica precisa mais de uma bola de cristal que de um bom computador. Quem sabe se mais subliminarmente, foi possível registrar o quanto é importante, numa economia de mercado em desenvolvimento, que o Governo dê perspectivas mínimas ao setor privado, pelo menos sobre a demanda pública de bens e serviços.

Foram também reflexões como essas as que levaram o Governo atual a produzir uma consolidação geral de seus programas e projetos — em execução ou em estudo —, integrando-os numa perspectiva quadrienal. Pelo que parece o documento não foi plenamente divulgado, dispondo-se de algumas informações esparsas, publicadas pela imprensa. Não se trata, porém, de reproduzir aqui os dados que possa conter. O que pode interessar mais são quatro questões: que peculiaridades têm como instrumento racionalizador da atividade pública; que interesse técnico estas peculiaridades podem ter; que desafios são apontados para o desenvolvimento futuro do país e se, diante deles, o novo instrumento tem algum poder.

Abandonando vários detalhes, as características diferenciadoras do novo instrumento podem ser assim resumidas: a) abrange praticamente todos os segmentos da economia onde a presença da atuação federal é exclusiva ou predominante; b) inclui todos os organismos públicos, tanto da administração direta como da indireta (entre as empresas de economia mista, todas aquelas em que o Governo tenha 51 por 100 ou mais do patrimônio); c) uniformiza uma contabilidade financeira mínima para todas as entidades estatais da administração indireta e monta uma conta agregada de todas elas, sob o conceito de fluxo de caixa; d) identifica, descreve e programa — na perspectiva dos anos que sejam necessários — os aspectos financeiros e reais (capacidades, volumes de produção, indicadores físicos de impacto, etc.) dos principais programas e projetos públicos, alcançando perto de 80 por 100 do dispêndio global; e) capta nesses programas e projetos as magnitudes que correspondam a cada uma das contas básicas do Governo: os orçamentos da União, das Empresas Estatais e o Monetário, além do Balanço de Pagamentos e a Conta Consolidada da Dívida Pública; f) projeta as magnitudes agregadas dessas contas no horizonte de previsão (no caso: 1983-1985); g) explicita as múltiplas articulações entre essas contas, tanto no ano-base como nos anos de previsão; h) estima, a partir dessa integração contábil, os saldos finais que podem impactar o crescimento da base monetária ou afetar o balanço de pagamentos e i) confronta, interpreta e ajusta esses agregados às projeções macroeconômicas do produto e do emprego.

A segunda questão é que novidades técnicas traz, pelo menos na ótica da própria experiência brasileira de planejamento. Duas delas certamente se destacam. Uma, as agregações das contas das empresas estatais e sua compatibilização com os agregados montados a partir de seus principais programas e projetos. Isto só foi possível depois do sistema de controle posto em prática na SEST, complementado com uma captação sistemática de informações «reais» (físicas) sobre programas e projetos; e só será de interesse em economias em que o peso da administração indireta seja relevante. Outra, a integração das principais contas públicas. Nesse caso o interesse pela metodologia da consolidação desborda ao plano teórico: a veemência das dificuldades de curto prazo que atormentam uma economia em desenvolvimento (pressões inflacionárias de difícil controle e desequilíbrio externo de manejo por vezes dramático) termina levando a medidas de emergência —motivadas pela dinâmica conjuntural do orçamento monetário ou do balanço de pagamentos— que podem competir com a programação dos investimentos fiscais. O enfoque convencional —agregar os projetos de investimentos, como unidades de alocação de recursos compartimentadas na conta de capital do orçamento público— então não basta: passa a ser necessário confrontar essas agregações com os demais fluxos de uma matriz globalizadora das fontes e usos de recursos, de todo o setor público (incluindo administração indireta). No seio de uma integração deste tipo fica sem dúvida mais claro perceber, por exemplo, como um subsídio implícito no crédito oficial ou uma isenção fiscal (que se traduz enfim como «uma receita frustrada»), ambos programados normalmente numa perspectiva anual, terminam afetando, ainda que indiretamente, os recursos públicos para a formação bruta de capital fixo, programada necessariamente numa perspectiva de longo prazo.

72

Com respeito à terceira questão, pode-se observar que a análise da consolidação permite identificar a faixa crítica para calibrar o ritmo de crescimento da economia brasileira. Esperava-se para 1982 um crescimento de 3,5 por 100 (que praticamente apenas compensaria a variação negativa do produto em 1982) e de 5 por 100 nos próximos anos; a este nível o crescimento do emprego variaria de 1,24 por 100 em 1982 a 1,8 por 100 por ano no triênio 1983-1985, sempre abaixo do crescimento da população econômica ativa (próximo a 2,3 por 100 ao ano). No futuro imediato, o ritmo de 5 por 100 ao ano é o máximo compatível com algum controle do endividamento externo, à luz da política atual. A este nível gerará desemprego; se cresce a taxas maiores, para absorver a população que a cada ano emerge no mercado de trabalho, o desequilíbrio externo ficaria fora de controle¹⁹. A intenção em apresentar esses números não é senão para ilustrar —nesta oportunidade com o caso brasileiro— um dilema que certamente se repete, com igual ou maior candência, em outras economias em desenvolvimento.

A última questão era sobre o possível poder do novo instrumento (a Consolidação) em enfrentar, no futuro imediato, os desafios que ele próprio ajudou a explicitar. Nesse caso haveria que recordar que consolidação de programas não é, a rigor, sucedâneo de programação. Em economias de mercado o processo de planejamento tem necessariamente que respeitar o marco institucional das decisões descentralizadas; mas não pode se eximir de, por cima delas, definir alguma perspectiva norteadora. O planejamento precisaria dispor de instrumentos mínimos



¹⁹ Fonte: dados oficiais divulgados por Jornal do Brasil, 26/07/82 (matéria assinada por Fernando Martins).

que lhe permitissem mover a economia no rumo pretendido e assumir —com o maior consenso social possível— a decisão voluntarista de utilizar êsses instrumentos. Sobretudo se o dramatismo das opções é tal que torna distante um mero horizonte de três anos: 1985. Essa responsabilidade de um planejamento consensual assume particular sentido no âmbito de uma economia como a brasileira, que apresenta uma patente capacidade de recuperação e desenvolvimento.

A dupla tolerância do estilo...

A grande indagação que se formula para o planejamento brasileiro hoje não é, porém, sobre a faixa de viabilidade técnica na qual calibrar os ritmos de soerguimento do produto, primeiro para recuperação, logo mais para retomada do desenvolvimento. Embora este também seja, como se viu, um problema complexo; já que há um conjunto viável de ritmos que mantém as contas externas sob algum contrôle, há um outro conjunto que mantém sob algum contrôle o desemprego e entre ambos conjuntos não há, a curto prazo, pontos comuns. A indagação é mais profunda, se se têm em conta que a economia brasileira vive uma situação inédita na história dos seus últimos 18 anos. Nessa história, quando no microscópio da teoria se examinam as lâminas das sucessivas políticas econômicas, é fácil identificar traços de planejamento em todas elas. O sistema de poder, que se firma hegemônico nesse período, soube usá-los para manter a identidade básica do estilo de desenvolvimento adotado. A grande indagação é sobre a dupla tolerância dêsse estilo: até onde o sistema toleraria que êle se altere, até onde a sociedade toleraria que êle se mantenha.

No horizonte das nossas gerações não há qualquer sinal de que a economia brasileira possa ou deva sua tipificação liberal de economia de mercado: nesse caso, pelo lado da eventual ruptura do padrão capitalista das nossas instituições básicas, o estilo atual está isento de qualquer risco. Na perspectiva dêste século, não há qualquer evidência de que a economia brasileira possa ganhar as características —tão sonhadas até 1974— de uma economia plenamente desenvolvida: pelo lado dêsse salto estrutural, que significaria passar do terceiro ao primeiro mundo, o estilo atual está isento de qualquer culpa. Na projeção do futuro próximo, o lugar geométrico das alterações possíveis parece uma espécie de ângulo sólido, muito acanhado nos anos mais imediatos: o desafio de agora do planejamento —menos que definir faixas possíveis para o ritmo de crescimento —é descortinar alternativas para que o sistema de poder e a sociedade não se choquem nesse espaço já por si desconfortável. Para nenhuma das duas partes as opções mais imediatas são demasiadamente divergentes entretanto, falta-lhes comunicação para formularem uma política econômica consensual.

Na segunda metade dos anos 70 o sistema consolida seu projeto econômico e começa a implementar um novo projeto social e político. A liberalização, a abertura, a comunicação foram atributos exclusivos dêsse segundo projeto; a política econômica —e ainda mais na década atual— continuou a emanar de um centro limitadíssimo do poder, que as vezes não tem sequer a extensão dos órgãos superiores de decisão coletiva (como os Conselhos interministeriais de Desenvolvimento Econômico ou Social) e menos ainda a da própria congregação ministerial. Também neste aspecto se esboça uma incompatibilidade entre o projeto econômico e o projeto social e político: um, absolutista, não tolera as alterações; outro, liberal, permite que não se tolerem as permanências. A magnitude potencial dos desentendimentos transcende, por certo, a capacidade de influência dos traços de planejamento ora vigentes. E

certo, porém, que a parte da política econômica hoje em crise é sobretudo aquela que, no microscópio da teoria, não apresenta quaisquer desses traços.

Brasil, vigência ou crise do planejamento?

A parte em crise é que não tem objetivos claros, requisito fundamental do planejamento: por exemplo, o setor industrial —que foi, nos últimos cinquenta anos, o principal centro dinâmico do desenvolvimento brasileiro— desconhece, de 79, o que se espera dele e para onde conviria reorientar suas atividades de investimento e produção, tendo em conta o novo e incerto panorama da economia internacional. E a parte carente de coerência, outro requisito do planejamento: a voz se eleva para dizer que a recessão é um suicídio nacional e as mãos apertam justamente os parafusos que a produzem. E a instrumentação sem continuidade: velhos e novos instrumentos às vezes são mobilizados e desmobilizados casuisticamente, reduzindo a credibilidade do setor público e aumentando a perplexidade do setor privado. Enfim, é crítica a intervenção sem consenso: a política econômica traçada sem diálogo entre seus agentes, entre os que a implantam e os que a recebem.

Caminhando já para a conclusão, convém reiterar que há hoje uma crise limitada na economia brasileira mas que o país tem condições de superar. Por certo este aspecto envolve questões de orientação da própria política econômica, o que transcende o âmbito do tema aqui proposto. No referente ao processo de formulação da política econômica tal vez seja possível avançar uma conclusão um tanto esquemática referida ao planejamento: há vigência de certos aspectos formais do planejamento e há crise em alguns de seus aspectos substantivos. Há obrigatoriedade legal de haver planos, há um Plano aprovado pelo Legislativo, há um sofisticado sistema federal de planejamento, há capacidade técnica para formulá-lo e há um órgão de cúpula com poder e com bons instrumentos para planejar, respeitadas as características institucionais da economia brasileira de mercado. Faltam objetivos explícitos, adequada articulação entre os instrumentos de política econômica, continuidade no tempo e participação social. Na brecha entre essa vigência e essa crise há muito, por certo, de angústia doutrinária: há interesse oficial em restabelecer e fortalecer os atributos de mercado da economia e ampliar a dose de planejamento na formulação da política econômica pareceria assim contraditório.

A magnitude da crise econômica internacional, o agravamento dos problemas internos da economia brasileira (recessão, inflação e endividamento externo) e a necessidade de assinalar minimamente ao setor privado para onde vai a economia no futuro próximo, parecem ser três fatores que colaboram para esvaziar esta angústia. A recente consolidação plurianual de seus programas já mostra que o Governo parece disposto a reduzir esta brecha. Curiosamente, nos anos 80 o sistema de planejamento federal alcançou seu mais alto nível de poder e este poder foi imediatamente utilizado para fortalecer atividades de controle, de início divorciadas de atividades de programação; é como se o sistema de planejamento alcançasse um ponto de máximo e o processo de planejamento um ponto de mínimo. A força de fatos econômicos parece induzi-los a uma aproximação.

Talvez esteja se fortalecendo a consciência de que maior racionalização na formulação e aplicação da política econômica —garantida por um esforço sistemático de planejamento— não significa, necessariamente, ampliar a intervenção do Governo na ordem econômica; pode até ser um requisito indispensável para que ele reduza essa intervenção aos limites que se propôs. Ao mesmo tempo, é provável que os setores

público e privado vão reconhecendo que a saída à crise atual exige certa restauração, readequada, do papel que o Estado já teve no passado, precisamente em fomentar, orientar e ajudar a produzir o desenvolvimento. A curto prazo, a recuperação do nível de atividades pode se apoiar em medidas táticas, que inflam a taxa de ocupação do estoque de capital disponível. A médio e longo prazos, a expansão desse nível implica em que o setor público retome sua responsabilidade estratégica na formação bruta de capital fixo e isto não significa, necessariamente, invadir áreas reservadas ao investimento privado. A parte mais expressiva dessa responsabilidade cai sobre as empresas estatais: em 1979 seus investimentos representavam pouco menos de 30 por 100 da formação bruta de capital fixo e dois anos depois representavam menos de 25 por 100; ainda em 1979, o investimento direto do Governo correspondia a uns 10 por 100 da FBCF. Aos 40 por 100 da participação conjunta (governo e empresas estatais federais) haveria que somar os investimentos dos Estados e Municípios e das empresas públicas existentes em suas esferas, os quais aparentemente se aproximariam, no conjunto, da soma investida diretamente pelo Governo federal. Na totalidade da formação bruta de capital fixo há inequívoca interdependência xipófaga com o investimento privado: esta irmandade siamesa é que permitiu, de qualquer modo, que se alcançasse o potencial de desenvolvimento que o país tem hoje.

Numa conjuntura econômica internacional difícil, na qual cumpre manter ritmos elevados de crescimento, (o ideal, do ponto de vista do emprêgo, seria recuperar um ritmo muito próximo do observado a longo prazo: 7 por 100 ao ano), é arriscado fazer podas indiscriminadas, praticamente na metade da formação de capital. Exceto, se o setor privado pudesse aumentar compensatoriamente seus próprios investimentos ou que se deseje substituir os ramos podados por brotos fluorescentes do capital de risco, captado no setor externo. Mas, em ambos casos, se reduzem as margens de autonomia do Governo e da Nação — e o próprio setor privado está também presente em ambos lados — para garantirem, na economia mundial do futuro, um espaço onde possam conviver em paz. No âmbito nacional da atividade econômica êsse desafio implica em alguma vigência do planejamento e em sua recuperação.

Ao finalizar convém voltar os olhos ao longo do período analisado. Houve decisivos elementos de continuidade na política econômica, em geral voltados à conformação de uma economia de mercado modernizada e estreitamente vinculada ao resto do sistema capitalista. Essa continuidade nem sempre se fez acompanhar de uma racionalidade que permitisse configurar um processo paralelo e constante de planejamento, pese a presença formal de Planos e ao fortalecimento institucional progressivo do que se designa como Sistema de Planejamento Federal. Por detrás da mesma continuidade, porém, sempre prevaleceu uma ideologia desenvolvimentista ao longo do sistema de poder, na tecnoburocracia de dentro e de fora do sistema de planejamento e no próprio setor privado nacional.

A doutrina ultraliberal — que poderia haver obstaculizado o crescimento mediante medidas restritivas de estabilização — jamais ocupou posições hegemônicas no aparato decisório da política econômica, exceto em âmbitos fazendários limitados e em períodos de tempo restritos. A inflação teve sempre um papel funcional como financiador do desenvolvimento; a captação permanente de recursos externos (de capital de risco ou sob a forma de empréstimos) teve um papel análogo. Muitos Ministros se recusaram a planejar; quase nenhum se recusou a desenvolver. A síntese dos dramas de hoje tem a ver, muito de perto, com um esgotamento das fontes de recursos para continuar a financiar o desenvolvimento; com a expansão da base monetária já muito elevada (provavelmente mais de 90 por 100 em 1982) e a captação de recursos externos dificultada pela crise internacional, a vertente da receita

fiscal se afigura como uma das raras alternativas. Sobretudo porque, pelo encolhimento do gasto público já se chegou certamente a um piso crítico. Na obscuridade do momento atual parece que os botões do livre jôgo do mercado não acenderão luzes de saída; que a política econômica de abrir caminho a apalpadelas só permite movimentos muito lentos, abaixo do socialmente tolerável, e que o planejamento recrudescerá. No bojo de uma ampla comunhão nacional, dentro da qual os setores público e privado possam definir, juntos, novos caminhos para o desenvolvimento.



Repaso de una experiencia: el caso de México *

Las modificaciones —diversas y de distinta especie— que se observan en la sociedad mexicana a partir de la Revolución de 1910, difícilmente se pueden explicar como un resultado del libre juego de las fuerzas del mercado.

Las transformaciones registradas en la estructura de la producción y el empleo; los altos índices de crecimiento de la economía en su conjunto y de casi la totalidad de las actividades; la creciente urbanización y el carácter urbano que ya tiene la mayoría de la población; la reforma agraria; el rescate, para la nación, de los recursos del subsuelo; el acelerado ritmo de formación de capital; la creciente, aunque insuficiente disponibilidad de bienes y servicios para el bienestar social; la activa e importante participación del Estado en la economía; la escasa integración de la industria nacional y, en consecuencia, su alto grado de dependencia respecto al exterior y la profunda desigualdad —en todas sus expresiones— que caracteriza a la sociedad, entre otros aspectos, no son el resultado del azar, ni de la inercia o de la simple evolución de las cosas.

Por el contrario, la evolución de la sociedad mexicana —sobre todo a partir de la Revolución de 1910— puede entenderse mejor si se explica, por lo menos parcialmente, como resultado de la existencia de alguna forma de planeación del desarrollo. A pesar de ello, en México no opera cabalmente un sistema de planeación nacional.

Siempre vinculada a proyectos políticos e ideológicos, la planeación en México recoge el estilo de desarrollo que el grupo gobernante le quiere imprimir a la sociedad y la transformación económica y social que pretende llevar a la práctica. De esta manera, el desarrollo de la planeación no ha sido lineal: sus avances y retrocesos han estado moldeados por la correlación de fuerzas imperantes, obedeciendo a intereses dispares —incluso encontrados—, y a interpretaciones diversas sobre el rumbo y ritmo que debería seguir el desarrollo económico y social.

Las primeras expresiones de la planeación se dan durante el movimiento revolucionario. Los principios reivindicativos de la revolución se plantean en forma general en el Plan de San Luis Potosí ¹. En el Plan de Ayala se expresa en forma más cabal la fuerza ideológica y política del movimiento revolucionario campesino. «...Allí están contenidas las más justas aspiraciones del pueblo planteadas las más imperiosas necesidades sociales, y propuestas las más importantes reformas económicas



* Agradezco la colaboración de Clemente Ruiz en la elaboración de este ensayo.

¹ Sus tesis fundamentales son: el desconocimiento del régimen de Porfirio Díaz, el sufragio efectivo, la no reelección y la reivindicación de las tierras a sus propietarios originales. Este Plan fue dado a conocer por Madero, el 5 de octubre de 1910. Cf. J. Silva Herzog, *Breve Historia de la Revolución Mexicana*, t. I, *Los antecedentes y la etapa maderista*, México, FCE, 1960, págs. 157-168.

y políticas, sin cuya implantación el país rodaría inevitablemente al abismo, hundiéndose en el caos de la ignorancia, de la miseria y de la esclavitud»².

Las adiciones del 12 de diciembre de 1914 al Plan de Guadalupe³, facultaron al titular del ejecutivo a expedir las leyes, disposiciones y medidas tendentes

«a dar satisfacción a las necesidades económicas, sociales y políticas del país, efectuando las reformas que la opinión exige como indispensables para restablecer el régimen que garantice la igualdad de los mexicanos entre sí; leyes agrarias que favorezcan la formación de la pequeña propiedad, disolviendo los latifundios y restituyendo a los pueblos las tierras de que fueron injustamente privados; leyes fiscales encaminadas a obtener un sistema equitativo de impuestos a la propiedad raíz; legislación para mejorar la condición del peón rural, del obrero, del minero y, en general, de las clases proletarias; establecimiento de la libertad municipal como institución constitucional; bases para un nuevo sistema de organización del Poder Judicial Independiente, tanto en la Federación como en los Estados; revisión de las leyes relativas al matrimonio y al estado civil de las personas; disposiciones que garanticen el estricto cumplimiento de las leyes de Reforma; revisión de los códigos Civil, Penal y de Comercio; reformas del procedimiento judicial, con el propósito de hacer expedita y efectiva la administración de justicia; revisión de las leyes relativas a la explotación de minas, petróleo, aguas, bosques y demás recursos naturales del país, y evitar que se formen otros en lo futuro; reformas políticas que garanticen la verdadera aplicación de la Constitución de la República y, en general, todas las demás leyes que se estimen necesarias para asegurar a todos los habitantes del país la efectividad y el pleno goce de sus derechos, y la igualdad ante la ley.»⁴

78 Estos planes y programas lograron reunir el consenso de las fuerzas revolucionarias. En cumplimiento del Plan de Guadalupe se expide la Ley Agraria del 6 de enero de 1915 y, el 19 de septiembre del siguiente año, el Ejecutivo Federal convoca al Congreso Constituyente que reestructuraría y reorganizaría al Estado Mexicano con la Constitución de 1917 en donde, de manera embrionaria, se esboza el proyecto nacional de desarrollo de la revolución mexicana.

Las primeras décadas que siguieron al movimiento revolucionario estuvieron impregnadas de un espíritu de planeación en su sentido más amplio y el Estado empieza a orientar las fuerzas económicas hacia los objetivos nacionales de desarrollo económico y justicia social.

La década de los años veinte vio, simultáneamente, el inicio de la aplicación de las reformas sociales, de las obras de infraestructura y la creación de algunas de las instituciones que llevarían a la práctica los programas de la Revolución. Este enfoque pragmático permitió obtener resultados concretos, a corto plazo, en actividades específicas, al mismo tiempo que se iban sentando las bases y definiendo las características tanto de la planeación en México, como del proceso mismo de desarrollo.

En 1928 se crea el Consejo Económico Nacional y en 1930 se expide la Ley sobre Planificación General de la República y surge la Comisión Nacional de Planeación. A pesar de que estos esfuerzos se redujeron a una pura expresión formal, en instituciones que no desempeñaron su papel, o en leyes que no se aplicaron, los



² «Manifiesto de Emiliano Zapata a la Nación», del 20 de octubre de 1913, refiriéndose al Plan de Villa de Ayala. Cf. J. Silva Herzog, en *op. cit.*, t. II, *La etapa constitucionalista y la lucha de facciones*, págs. 113-114.

³ Este Plan, promulgado el 26 de marzo de 1913, convoca a las fuerzas democráticas del país a desconocer al usurpador Victoriano Huerta como presidente de la República. Cf. J. Silva Herzog, *op. cit.* t. II, *La etapa constitucionalista y la lucha de facciones*, págs. 41-43.

⁴ *Ibid.* págs. 201-202.

conceptos relativos a la programación económica y la idea misma de la planeación en su acepción más acabada ganaban terreno.

A este primer momento siguió la etapa de los planes sexenales. El primero de ellos correspondió al gobierno de Lázaro Cárdenas. En 1933, en la segunda convención nacional del Partido Nacional Revolucionario se adoptó el Plan Sexenal del P.N.R. «...inspirado en una política de intervención estatal como la que estaba adoptándose en diversos países para enfrentar la crisis económica de esa época»⁵. A pesar de sus limitaciones técnicas y de otra índole, el primer plan sexenal normó la acción del gobierno en la última mitad de la década de los años treinta y fue punto de referencia para las grandes reformas de esa época. Luis León, destacado político de la época, al comentar el Plan Sexenal señalaba:

«Los conservadores de México han proclamado siempre que el Estado, el gobierno, debe permanecer indiferente en esa lucha económica y social y no debe mezclarse en las contiendas en que se agitan, por una parte, el proletariado para ganar mejor el pan, y por otra, el capitalista, para acumular mayores ganancias con la plusvalía.

La revolución mexicana, que había combatido siempre esa tendencia, va a declarar ahora... por conducto de esta gran convención que esa concepción del Estado... ha desaparecido para siempre en México y que... el Estado mexicano se organiza para orientar esas luchas económicas, organizar la producción y presidir la distribución de la riqueza en forma de alcanzar una mayor equidad, facilitando la vida a las mayorías que se debaten en la pobreza, y evitando los privilegios y los acaparamientos de las minorías que detentan los grandes recursos nacionales.

«La redacción del Plan Sexenal reposa sobre el reconocimiento de la doctrina de la intervención del Estado, en la organización de la vida y la economía nacionales; hasta donde lo exijan los intereses colectivos»⁶.

79

En 1939 se formula el segundo plan sexenal que, en principio, normaría la política del gobierno en el periodo constitucional de 1940 a 1946.

Si bien el plan no fue observado, la idea de planear el desarrollo ganó terreno. Fueron creados diversos organismos administrativos que coordinaban acciones en materia económica. En 1942 se crea la Comisión Federal de Planificación Económica con la finalidad de estudiar los problemas derivados de la coyuntura provocada por la Segunda Guerra Mundial, a nivel nacional e interamericano, y los asociados con la integración económica nacional. En este periodo se crean también el Consejo Mixto de Economía Regional y un Comité de coordinación y fomento de la producción, que fue eliminado en 1944 por duplicar funciones con el anterior. En 1944 se establece la Comisión Federal para el Desarrollo Industrial, encargada de la planeación sectorial de esa actividad, que fue eliminada en 1953.

En el periodo 1946-1952 el proceso de planeación en el país se detiene. Si bien durante la campaña presidencial se multiplicaron los sistemas de consulta popular a través de los «consejos de Planeación Económica y Social» y las «Juntas Populares de Programación», se abandonan los esfuerzos relativos a la definición de planes sexenales que, a pesar de sus deficiencias, expresaban la voluntad de precisar en grandes líneas la estrategia de desarrollo y la política económica. Ello no obstante, en enero de 1947 se crea la Comisión Nacional de Inversiones, dependiente de la



⁵ Secretaría de la Presidencia, *La Planeación Nacional y el Sector Público*, México, 1976, pág. 14.

⁶ Citado en: Rolando Cordera, «Estado y desarrollo en el capitalismo tardío y subordinado. Síntesis de un caso pionero: México, 1920-1970», en *Fondo de Investigación Económica*, núm. 123, México, Escuela Nacional de Economía, UNAM, 1972, pág. 19.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público; en 1948, el Banco de México elabora un proyecto de Plan de Inversiones del Gobierno Federal y sus Dependencias Descentralizadas para el sexenio 1947-1952 y, en 1952, se formula en Nacional Financiera un Programa Nacional de Inversiones 1953-1960.

Estas fueron experiencias frustradas, ya que la Comisión no funcionó y los planes de inversiones no llegaron a concretarse sirviendo, en el mejor de los casos, como elementos de juicio y documentos de trabajo de tareas subsecuentes. En 1952 la Comisión Mixta del Gobierno Mexicano y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento terminó el trabajo *El Desarrollo Económico de México y su Capacidad para Absorber Capital del Exterior* y, entre otras cosas, insistía en la necesidad de que el gobierno formulara un programa de inversiones para el período 1953-1958.

La importancia —cualitativa y cuantitativa— del gasto público en la formación de capital llevó al gobierno en 1953 a establecer, mediante acuerdo presidencial, un Comité de Inversiones en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, al que se le encargó la formulación de un plan de inversiones del sector público para el período 1953-1958. Las dificultades institucionales con que tropezó el Comité obligaron a una revisión de su concepción y diseño, que culminó con la creación de la Comisión de Inversiones dependiente directamente del Presidente de la República. Los trabajos de esta comisión fueron una valiosa experiencia de planeación del gasto público en inversiones.

Al iniciarse la administración del Presidente Adolfo López Mateos se reúnen las atribuciones del Ejecutivo en materia de programación en la Secretaría de la Presidencia. Esta, además de absorber a la Comisión de Inversiones, queda facultada para:

80

1. Elaborar el plan general del gasto público e inversiones del Poder Ejecutivo.
2. Proyectar el fomento y desarrollo de las regiones y localidades que le señale el Presidente de la República.
3. Planear obras, sistemas y el aprovechamiento de las mismas.
4. Planear, coordinar y vigilar la inversión pública federal y la de organismos descentralizados y empresas de participación estatal.
5. Elaborar programas especiales que le fije el Presidente de la República.

Con el propósito de precisar con mayor amplitud el campo de acción de la recién creada Secretaría de la Presidencia, señalar la coordinación necesaria que tendría que establecer con la de Hacienda y Crédito Público y de definir la política que en materia de planeación seguiría el gobierno mexicano, se promovieron tres acuerdos presidenciales:

1. Acuerdo sobre la elaboración de los programas de inversiones públicas para 1960-1964. (Junio de 1959.)
2. Acuerdo sobre la Planeación del Desarrollo Económico y Social del País. (Julio de 1961.)
3. Acuerdo que crea la Comisión Intersecretarial, encargada de formular planes nacionales para el desarrollo económico y social del país. (Marzo de 1962.)

«En el primer acuerdo se señaló la política que se seguiría en materia de inversiones públicas y se dieron las normas que habrían de adoptarse en los programas integrales de obras del Gobierno Federal, de los organismos descentralizados y de las empresas de participación estatal. A fin de contar con un programa coordinado y jerarquizado de las inversiones del sector público, en dicho acuerdo se precisó la intervención de la Secretaría de la Presidencia en esta materia y se señalaron los objetivos económicos y sociales de la inversión federal: acelerar el desarrollo económico

y social del país, crear nuevas fuentes de ocupación, mejorar la distribución del ingreso nacional, estimular preferentemente las zonas menos desarrolladas del territorio nacional y fortalecer la balanza de pagos por la sustitución de importaciones.

En el segundo, se dispuso que para alcanzar los objetivos y metas nacionales se intensificarían las siguientes tareas: a) puntualizar la política económica y social más adecuada para acelerar el desarrollo del país; b) calcular el gasto y la inversión necesarios para el desenvolvimiento del país; c) elaborar planes nacionales de desarrollo económico y social; d) formular programas especiales para ciertas actividades económicas y sociales; e) planear el desarrollo integral de las regiones o localidades que requieran con mayor urgencia ayuda gubernamental; f) coordinar las actividades del sector público y con los gobiernos estatales, municipales y la iniciativa privada, y g) promover las modificaciones que requiera la administración pública.

Con base en lo anterior, y por Acuerdo Presidencial de marzo de 1962, se constituyó una Comisión Intersecretarial (Secretarías de la Presidencia y de Hacienda y Crédito Público), encargada de formular planes nacionales de desarrollo económico y social a corto y largo plazo y de calcular el monto, estructura y financiamiento del gasto y de la inversión nacional necesarios para que el desenvolvimiento del país se realice con un ritmo satisfactorio y en forma tal que haga posible una creciente mejoría en los niveles de vida de los grandes sectores populares.»⁷

Con base en esas disposiciones, la Comisión Intersecretarial elabora el Plan de Acción Inmediata 1962-1964, como parte de los compromisos adoptados por los gobiernos americanos en Punta del Este, al acordarse la Alianza para el Progreso. La Comisión Intersecretarial elabora después el Programa de Desarrollo Económico y Social de México, 1966-1970 y la Secretaría de la Presidencia el Programa de Acción del Sector Público para el mismo periodo.

Durante la primera mitad de la década de los años setenta se afinan los mecanismos de programación de la inversión pública y se desarrollan en forma importante los programas sectoriales, especialmente en aquellas actividades que por su naturaleza requieren de largo periodo de gestación (la energía eléctrica, el petróleo, la obra hidráulica, etcétera). En esa misma época se establecen grupos sectoriales de programación para las actividades agropecuarias, educativas y de bienestar social y se crean comisiones para la elaboración de estudios, lineamientos y programas de acción en distintas áreas. Destacan, por su importancia, las de energéticos, siderurgia y transporte.

Asimismo se establecen en todos los estados de la federación Comités Promotores del Desarrollo Socioeconómico con el claro propósito de coordinar la acción de las entidades federativas con la que lleva a la práctica el gobierno federal. Estos comités estatales se coordinaban en la Comisión Nacional de Desarrollo Regional de la Secretaría de la Presidencia.

A pesar de que el esfuerzo de planeación fue disperso en este periodo, y en ocasiones las acciones programáticas fueron francamente contradictorias, fue ganando terreno la idea de integrar el presupuesto de gasto público a los programas de desarrollo y la idea de eliminar la supeditación del programa de gasto al esquema de financiamiento, de tal suerte que no fuese la disponibilidad de recursos y su estructura la que determinase la orientación del gasto.

Durante la administración del Presidente López Portillo se registran avances

81

importantes en las tareas de planeación del desarrollo. Desde el principio de su gestión se asume el compromiso:

«Nuestro propósito es programar lo que tendremos que realizar para que, en un supremo esfuerzo de afinidad, todas las acciones que emprendamos dentro de cada sector y entre ellos, converjan a los mismos fines, complementándose y apoyándose reciprocamente, en un afán de racionalizar y optimizar las funciones que cumplen quienes en el ámbito público, privado y social, se corresponsabilizan en el proceso de transformación del país, haciendo obligatorias las decisiones para los órganos de la Federación, centrales y paraestatales, acordadas con los estados soberanos y municipios libres, y convenidas e inducidas respecto de la iniciativa privada y social con respeto absoluto a sus derechos para asumir libremente el compromiso del pacto social.»⁸

Para ello, y de inmediato, se reestructura la administración pública federal. Se crea la Secretaría de Programación y Presupuesto que, además de asumir las funciones de la antigua Secretaría de la Presidencia, recupera para las tareas de planeación la responsabilidad de formular el presupuesto de egresos de la federación (función que antes correspondía desempeñar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público), programar y controlar el gasto de las entidades paraestatales (antes en la Secretaría de Patrimonio Nacional) y coordinar y desarrollar los servicios de estadística e información (antes responsabilidad de la Secretaría de Industria y Comercio).

La creación de la Secretaría de Programación y Presupuesto obedece a las razones mencionadas en la exposición de motivos de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal:

82

«La existencia de tres dependencias del Ejecutivo encargadas de la planeación de las actividades públicas, de su financiamiento y de su control, respectivamente, impidió muchas veces que estas funciones, que constituyen una tarea continua en lo administrativo, se llevaran a cabo de manera coherente y oportuna. La planeación del gasto público y de las inversiones a cargo de la Secretaría de la Presidencia, la presupuestación del gasto corriente en la Secretaría de Hacienda y la programación y el control de las entidades paraestatales en la Secretaría de Patrimonio Nacional obligaron a ensayar diversos mecanismos intersecretariales, cuyos aciertos y dificultades llevan finalmente a proponer la integración de estas funciones bajo un solo responsable.

Se busca que sea la Secretaría de Programación y Presupuesto la encargada de elaborar los planes nacionales y regionales de desarrollo económico y social, así como de programar su financiamiento —tanto por lo que toca a la inversión como al gasto corriente— y de evaluar los resultados de su gestión. Dicha dependencia tendría igualmente a su cargo la preparación de la Cuenta Pública, incorporando una información integral y oportuna que permita ejercer de una manera más completa la revisión que constitucionalmente realiza el H. Congreso de la Unión.

La planeación de la acción pública tal y como se la concibe en el proyecto de ley requiere contar con un sólido y oportuno apoyo de información económica y social, por lo cual propone igualmente ubicar en la Secretaría de Programación y Presupuesto el Sistema Nacional de Estadística.»⁹



⁸ J. López Portillo, Mensaje de Toma de Posesión, 1.º de diciembre de 1976. Citado en SPP, *El Sistema Nacional de Planeación y la Instrumentación del Plan Global de Desarrollo*, México, 1976.

⁹ SPP, *Informe de labores* (Período del 1.º de septiembre de 1976 al 31 de agosto de 1977), México, 1977, pág. 4-5.

Paralelamente se establecen las coordinaciones sectoriales, bajo la responsabilidad de las diversas Secretarías de Estado, con el fin de que se encarguen de la planeación y conducción de las políticas a seguir en cada sector de actividad y coordinen a los organismos, empresas y fideicomisos que se ubiquen en el ámbito sectorial que habría de estar a cargo de cada una de las Secretarías de Estado. Asimismo el gobierno federal firma con todos los estados de la federación Convenios Unicos de Coordinación que descentralizan programas y recursos financieros de la federación a los estados.

Durante 1977 se formula el Programa Quinquenal de Acción del Sector Público 1978-1982, en cuya elaboración y contenido se involucró al conjunto de la administración pública, mediante sistemas de coordinación establecidos entre la Secretaría de Programación y Presupuesto y cada una de las demás Secretarías de Estado.

Con apoyo en esos trabajos y en otros esfuerzos de planeación sectorial se formulan y publican diversos planes en la segunda mitad de la década pasada: de asentamientos humanos, de desarrollo industrial, de energía, de turismo, de comunicaciones y transportes, de salubridad, de pesca, de empleo, de educación, de comercio, del sector agropecuario, entre otros.

Desde luego que el esfuerzo y los resultados de la planeación sectorial fueron desiguales: en algunos casos los lineamientos sectoriales se realizaban bajo la perspectiva de una política global; en otros casos se desglosaban las metas y se planteaban acciones; a veces se presupuestaban los programas; en otros casos se mantenía únicamente la definición de grandes líneas de política y, en algunos casos, se observan serias contradicciones, no sólo respecto a la programación de otros sectores de actividad sino, además, entre los diversos instrumentos de política que se proponen utilizar para la promoción de una actividad.

A pesar de las deficiencias y la carencia de una metodología uniforme, se avanzó en la planeación sectorial. Los planes son publicados y difundidos. En algunos casos (i. e., plan industrial) decretos y acuerdos presidenciales los instrumentan. En otros (i. e., de energía) sirven definitivamente para normar la acción pública. En todos los casos la sociedad y sus clases pueden cotejar lo propuesto con lo realizado.

A principios de 1980 se formula, publica y decreta el Plan Global de Desarrollo 1980-1982 y se establece el mecanismo de revisión y evaluación anual. Los diversos planes sectoriales son incorporados al Plan Global, sin lograr cabalmente su armonía ni su consistencia interna. El hecho de que se haya publicado y entregado a la sociedad, que continuamente se hagan referencias al Plan y se afirme que las distintas acciones llevadas a la práctica por el gobierno derivan del Plan Global, fortalece el proceso de planeación en México.

Con todos estos eventos se da un paso firme y adelante en la planeación del desarrollo. A diferencia de lo que sucede en otros países de América Latina, en México se avanza durante los últimos años en un doble sentido: en el diseño de un órgano y un sistema central de planeación y en el creciente convencimiento de las clases sociales en torno a la necesidad de la planeación. No podría ser de otra manera. Hace años que México realiza su desarrollo económico y social de acuerdo a alguna forma de planeación.

México difícilmente puede evitar, hoy en día, continuar su proceso de desarrollo económico y social sin alguna forma —y cada vez más acabada— de planeación. Ello por varias razones fundamentales.

En primer lugar, la formulación de planes, programas y pronunciamientos forma parte importante de la historia del país. Con ellos se ha podido convocar, en más de una ocasión, a las fuerzas populares en torno a los objetivos de desarrollo del momento. El proceso de planeación en México trasciende a criterios tecnocráticos; de hecho, ha sido y es una forma de organización del quehacer político.

En segundo lugar, la planeación del desarrollo económico y social deriva de un mandato constitucional. La Constitución de 1917 resume el programa político y social de la Revolución Mexicana. Son principalmente los Artículos 3, 27 y 123 los que distinguen a la Constitución de 1917 de otras de corte liberal basadas en el régimen de propiedad privada. Al incorporar en su texto los derechos sociales, la Constitución mexicana establece la posibilidad de dar vigencia a las garantías individuales. De hecho, el Estado se responsabiliza de que existan las condiciones sociales que permitan el ejercicio efectivo de las garantías individuales a pesar de que las limita, como de hecho lo hace, por ejemplo, en el uso de la propiedad privada.

Más allá de precisar las atribuciones del Estado en materia educativa, el Artículo 3.º Constitucional define el contenido y alcance de la democracia al considerarla «no solamente como una estructura jurídica y un régimen político, sino como un sistema de vida fundado en el constante mejoramiento económico, social y cultural del pueblo». Además de ordenar la división de latifundios, la restitución de las tierras de las comunidades rurales, definir el régimen de la tenencia de la tierra y establecer la reforma agraria, el Artículo 27 Constitucional establece tesis y principios programáticos acerca de la propiedad privada, el aprovechamiento de los recursos del territorio nacional y la participación del sector público en la economía. Por su parte, el Artículo 123 Constitucional precisa tesis, sienta principios y define derechos y obligaciones de la clase trabajadora como tal, así como en sus relaciones con el capital.

De esta manera, a partir del mandato Constitucional, el Estado se responsabiliza (de ahí su legitimidad y su amplia base social), en tanto rector del proceso de desarrollo del país, en proveer y promover el mejoramiento de las condiciones de vida de las mayorías populares, actuando tanto sobre las relaciones de propiedad, imponiéndole las modalidades que dicte el interés público, como sobre las relaciones entre las clases sociales.

En tercer lugar, es claro que a través del libre juego de las fuerzas del mercado difícilmente se solucionarán las dos grandes cuestiones que resumen la problemática a la que tendrá que hacer frente el país en los próximos años: la desigualdad en todas sus expresiones y el grado de autonomía que la nación y el Estado puedan ejercer para definir el rumbo y el contenido del desarrollo económico. Avanzar —y rápido— en la solución de estos problemas no puede posponerse por demasiado tiempo. Las críticas condiciones en que viven millones de mexicanos y el alto grado de dependencia del aparato productivo del país respecto al exterior, reclaman objetivamente la puesta en acto de una serie de reformas de gran aliento para hoy, y no para un mañana indefinido¹⁰. Ello sólo puede instrumentarse perfeccionando los trabajos y los sistemas actuales de planeación del desarrollo.

En cuarto lugar, la creciente participación del sector público en los procesos de producción e intercambio de mercancías y servicios hace inevitable alguna forma de



¹⁰ Véase R. Cordera y C. Tello, *México: La Disputa por la Nación*, Siglo XXI Editores, México, 1981.

planeación. El sector público produce, consume, promueve, limita, prohíbe, induce..., y en ello ha habido, hay y seguramente habrá método, a pesar de las muy visibles y a veces numerosas contradicciones. Pocos son los aspectos de la vida nacional que no están influenciados, o francamente determinados, por la intervención del Estado.

En quinto lugar, y estrechamente relacionado con lo anterior, el tamaño del sector público requiere de una cada vez más acabada programación de sus actividades.

La inversión pública representa prácticamente la mitad de la inversión total y el gasto neto del sector público cerca del 40 por 100 del producto interno bruto. Las empresas públicas generan casi el 70 por 100 de las divisas que el país obtiene y, junto con el gobierno federal, representan alrededor del 80 por 100 de los financiamientos del exterior. A su vez, la banca del Estado proporciona alrededor de la tercera parte del financiamiento interno y el encaje legal se sitúa cerca del 40 por 100 del total de la captación. Las secretarías y departamentos de Estado, los organismos públicos descentralizados, las empresas de participación estatal mayoritaria y los fideicomisos públicos dan ocupación directa a cerca de tres millones de trabajadores (es decir, alrededor del 30 por 100 de la fuerza de trabajo urbana activa).

Cerca de mil entidades públicas participan en muy diversos campos de la producción y distribución de mercancías y servicios; petróleo —desde la exploración hasta la distribución del producto refinado—; petroquímica básica, fertilizantes; generación de energía eléctrica; transporte ferroviario, aéreo y buena parte del marítimo; servicio de correos, telégrafos, télex y teléfonos; un porcentaje alto de la construcción de vivienda urbana; una parte considerable de los servicios médicos, de salud y seguridad social y educación; buena parte de la comercialización de la producción agrícola; casi la totalidad de la producción y distribución del azúcar; dos terceras partes de la producción siderúrgica; el 33 por 100 del beneficio y fabricación de productos del tabaco; el 29 por 100 de la industria metal-básica; la construcción de barcos de gran calado y el 20 por 100 de la construcción, ensamble, reconstrucción y reparación de equipo y material de transporte son, entre otras, actividades en que el sector público participa. Esta amplia y diversificada participación estatal en la producción y distribución de mercancías se ha logrado y tendría que desarrollarse en los años por venir conforme a cierta forma de planeación.

En sexto lugar, la naturaleza misma de las obras y proyectos que lleva a la práctica el sector público (complejidad técnica, duración, recursos —de todo tipo— involucrados, etc.) requiere no sólo de su programación sino, también, de la programación —inducida y/o concertada— del sector privado en tanto contratista, proveedor, usuario, beneficiario de la obra o proyecto.

En séptimo lugar, la creciente complejidad del aparato y la estructura administrativa del sector público (no sólo demasiadas entidades públicas que atienden una actividad específica, sino, también, la multitud de normas —leyes, reglamentos, decretos, acuerdos, circulares— relacionadas con esa misma actividad) hace indispensable continuar avanzando en los trabajos de coordinación y simplificación de la administración pública. De no hacerlo, se corre el riesgo de bloquear la tarea de decisiones y la puesta en práctica de políticas específicas o, en el mejor de los casos, hacerla menos expedita. Esto es particularmente urgente en aquellas actividades que son prioritarias (i.e., fomento agropecuario). Todo esto difícilmente se puede instrumentar sin mejorar los sistemas de planeación.

En octavo lugar, el no garantizar una mínima congruencia entre las distintas políticas del desarrollo —y particularmente su instrumentación coordinada y oportuna— tiene un costo social y financiero de consideración, mucho más alto del que podría presuponerse al crecer geométricamente. La sociedad no está dispuesta a incurrir en ese costo y demandará, cada vez más, participación en los asuntos que la afectan. El no entender sus demandas y no tomar en consideración sus intereses al definir estrategias e instrumentar políticas, conlleva el riesgo de la inestabilidad social. Todo esto reclama avanzar en el proceso de planeación, que tendrá que ser más democrático y participativo.

En noveno lugar, el deterioro de las relaciones financieras que en la actualidad se está observando en México, que puede fácilmente afectar a la estructura productiva del país —reduciéndole capacidad de respuesta— y también afectar negativamente las condiciones de vida de los trabajadores —a través de un desempleo creciente y la pérdida del poder adquisitivo de los salarios—, reclama la acción coordinada de los sectores público y privado. Si en épocas de bonanza la experiencia aconseja planear la actividad, en situaciones de crisis ello es aún más urgente.

86 La situación económica que prevalece en la mayoría de los países con los que México mantiene relaciones económicas y financieras de cierta importancia, dista mucho de ser halagadora. Sus economías no acababan de salir de una fuerte crisis y las perspectivas de recuperación para el corto plazo no son del todo satisfactorias. México, difícilmente puede mantenerse ajeno a esta situación de estancamiento en los mercados internacionales y de inestabilidad monetaria y financiera. A ello, se suman serias y graves contradicciones que se han gestado y agudizado en la sociedad mexicana a lo largo de todo un período de crecimiento económico y estabilidad social.

La planeación en estas circunstancias de austeridad —que no debe ser de restricción— implica, desde luego, dar solución sólida a los problemas financieros. Pero también, y sobre todo, poner en marcha una serie de reformas económicas sin las cuales difícilmente se podrá continuar combinando —como hasta ahora— el crecimiento económico con la estabilidad social. Ello exige planear el desarrollo.

En décimo lugar, difícilmente se puede dar marcha atrás en el proceso de planeación. Los compromisos que en distintas épocas asumieron los gobiernos del país en materia de planeación no se pueden, simple y llanamente, desconocer. Existe ya en esta materia un compromiso político, que trasciende a las decisiones que un gobierno en particular puede tomar. Sin serlo todavía, la planeación se está convirtiendo cada vez más en una política de Estado. Una administración en particular podrá modificarla, inclusive detenerla, pero no cancelarla.

* * *

Por todas estas razones, en la actualidad no se discute o cuestiona si la planeación en México va a continuar o no. Más bien, el debate se centra en la naturaleza, rumbo y características que en los años por venir tendrá la planeación en el país. Ello, obviamente, no es un asunto técnico. La bibliografía sobre los aspectos técnicos y metodológicos de la planeación es abundante. A pesar de sus deficiencias, inclusive lagunas, la base estadística disponible para la planeación es buena y la administración pública del país tiene el talento y la experiencia necesarios.

La suerte de la planeación en México en los próximos años está asociada al grado de participación social en las tareas del desarrollo. Esta se logrará en la medida en

INTERVENCION DEL ESTADO EN LA ECONOMIA

	1978	1979	1980	1981
I. SECTOR PUBLICO (Relaciones % con el PIB)				
A. Gasto Neto	29.1	29.1	32.2	36.0
B. Ingresos Presupuestales	23.9	25.1	27.1	26.4
1. Gobierno Federal	13.1	13.6	15.9	16.0
2. Organismos y Empresas	10.8	11.4	11.2	10.3
C. Canalización (neta) de Recursos Financieros	5.2	7.6	7.3	12.5
D. Inversión Pública	9.4	8.7	10.1	10.9
II. PARTICIPACION DEL SECTOR PUBLICO EN EL SECTOR EXTERNO (%)				
A. Fuente de Divisas	48.0	52.8	40.1	63.8
1. En Cuenta Corriente	22.3	31.6	46.0	51.8
2. En Cuenta de Capital	85.3	78.0	54.3	78.5
B. Usos de Divisas	49.0	48.6	39.3	35.3
1. En Cuenta Corriente	34.4	32.5	33.7	32.4
2. En Cuenta de Capital	89.6	80.0	78.7	74.5
3. Cuenta de Ajuste	77.4	(147.2)	37.0	15.5
III. PARTICIPACION DE LA BANCA NACIONAL EN (%):				
A. En la Captación	35.6	32.9	30.7	32.7
B. En el Financiamiento	33.7	31.8	30.6	32.5
IV. PARTICIPACION DEL SEC- TOR PUBLICO EN LA FUER- ZA DE TRABAJO URBANA ACTIVA (%):				
	N.D	N.D	30.0 (e)	N.D

Fuente: Banco de México, S. A., *Informe Anual 1980-1981; Indicadores Sector Externo; e Indicadores de Moneda y Banca.*

Notas (e): Estimado en base a: SPP, *Sistema de Cuentas Nacionales de México; Encuesta Continua sobre Ocupación*, serie I, vol. 7, trimestre I de 1979, México, febrero 1980.

que la política propuesta y la estrategia planteada recojan las demandas populares e incorporen las reformas económicas y sociales consecuentes. La planeación, por más acabada que sea, no podrá nunca sustituir a la suma de reformas que le permita al país combinar el crecimiento económico con la justicia social. Es decir, no basta para avanzar continuar proponiendo y ejecutando más de lo mismo, por más eficaz y eficiente que se sea en ello.

Las tareas del desarrollo y la planeación asociada a ellas, no se logrará exclusivamente por el camino de la eficiencia. Ello no es suficiente. Las fuerzas mejor organizadas de la sociedad mexicana en los últimos años lo han entendido claramente. Esto en parte explica la elaboración y difusión que han hecho, en los últimos años, de proposiciones de carácter global, que aspiran a definir en su totalidad el rumbo del desarrollo nacional, ganar el consenso social y, sobre todo, la hegemonía en la gestión del Estado. Estas proposiciones —polares algunas de ellas— recuperan el carácter relativo de las propuestas de la política económica y abogan por una más estrecha e integrada relación entre la planeación y la política económica.

Para la planeación, esto último es particularmente importante. Con bastante frecuencia —sobre todo ahora en tiempos de crisis generalizada— se les pretende dar a las propuestas de política económica un valor absoluto y permanente. Las «recetas», el cómo hacer las cosas para superar la crisis, están a la orden del día. Sin admitir discusión alguna, se pretende imponer para distintos lugares, diferentes circunstancias y diversos momentos la misma propuesta: reducir la participación del Estado en la economía y presuponer que el mercado resuelva los problemas. Este resurgimiento del liberalismo a escala mundial, debidamente respaldado por el Fondo Monetario Internacional, gana terreno en muchos países de América Latina donde los gobiernos adaptan sus conductas conforme a esas recetas. En México también tiene sus partidarios. Pero con ello poco o nada se adelanta. No se avanza en la resolución de los problemas fundamentales del desarrollo: i.e., la profunda desigualdad perdura y, a veces, es creciente; se es cada vez más dependiente respecto del exterior; no se definen las relaciones que deben existir entre la agricultura y la industria, entre el campo y la ciudad; no se acaba de aclarar y definir el tipo de desarrollo industrial.

Abordar de lleno estos problemas fundamentales del desarrollo requiere de una estrategia, de las reformas económicas y sociales para llevarla a cabo y de la política económica que la instrumente. Los tres aspectos están entrelazados. Prescindir de uno de ellos nos llevaría a lo intrascendente, a lo formal; combinarlos y armonizarlos corresponde a la planeación, y definir su orientación y contenido y llevarlos a la práctica es parte esencial del quehacer político.


Es por ello que la participación social en las tareas del desarrollo definirá la suerte de la planeación en México.



Reflexiones Españolas



Desde perspectivas diferentes, pero complementarias, los economistas españoles abordan el tema analizado.

Enrique Barón combina el análisis del intervencionismo del pasado con el de las bases y características de lo que deberían ser una planificación democrática y concertada. **Ramón Tamames** presenta, junto a sus reflexiones respecto de las razones para la vigencia de la idea planificadora, una propuesta institucional para su puesta en funcionamiento. Por último, y a otro nivel, **Josep M.^a Vegara** aborda, desde una óptica teórica, las posibilidades y limitaciones del cálculo económico no mercantil en relación con la planificación. 

Del Intervencionismo a la Planificación Democrática

Invitar a hablar de las perspectivas de la planificación en un Seminario, cuyo expresivo título es «*Crisis y vigencia de la planificación*» presupone que existe un acuerdo básico a favor de la planificación y la democracia. En mi intervención trataré de defender la necesidad de la planificación como instrumento de desarrollo y profundización de la democracia, e igualmente como medio para aumentar la eficacia del sistema.

Con este fin, dividiré mi intervención en tres apartados: el *primero* tiene como objeto el demostrar cómo la ausencia de planificación en sentido formal en España (salvo el período 1964-72) no ha supuesto la falta de intervencionismo estatal en la formación histórica del sistema industrial español, sino todo lo contrario. Observación que, por otra parte, no es aplicable sólo al caso de España, ya que como ha señalado el Informe sobre «*Concepciones Económicas y Sociales en la CEE*», ocurre —como lo demuestran las experiencias francesa e italiana— que una cierta «desprogramación» e incluso un abandono total de toda planificación, se acompaña de un aumento del número y del volumen de las intervenciones del poder público ¹.

En *segundo lugar*, conviene contemplar las perspectivas que se abren a la planificación en la Constitución española de 1978, y su inserción como instrumento de política económica al servicio del sistema democrático.

En *tercer lugar*, y en relación con la experiencia desarrollada en los últimos cinco años, procederé a examinar la elaboración realizada en el seno del PSOE sobre la planificación concertada. Aunque este seminario se realiza en un marco universitario, y en ese sentido agradezco la acogida fraternal de muchos antiguos compañeros de cátedra como José Luis García Delgado, Félix Lobo, Juan Muñoz y Angel Serrano, así como de mi maestro Juan Velarde; soy consciente de que mis actuales responsabilidades me obligan a tratar el tema bajo este enfoque.

El intervencionismo como norma

La historia de la política económica en España desde hace más de 100 años, es la de un continuo intervencionismo de un Estado que ha tenido que intervenir de modo sistemático para, por una parte, crear y defender un mercado reservado, y para fomentar, apoyar y, en su caso, recoger los fallos de un capitalismo privado que no llegó nunca a tener un empuje suficiente. En este sentido, la historia del capitalismo español está en las antípodas de lo que fue la historia de la burguesía liberal inglesa u holandesa. Se asemeja mucho más a una vía proteccionista industrializadora a la prusiana, con la diferencia de



¹ *Conceptions économiques et sociales dans la Communauté*; Bruselas, Diciembre, 1979 (Informe del Grupo de Trabajo presidido por J. Delors).

que la Alemania de Bismarck pudo superar el invernadero proteccionista, y a una historia como la de Francia, de donde se han adoptado de forma sistemática los modelos administrativos de Estado. La diferencia radica en que en el vecino país, la burguesía de Estado ha adquirido un desarrollo y ha tenido un sentido de los intereses generales que en España no se ha alcanzado.

De hecho, en nuestra historia moderna, sólo ha habido un intento sistemático de establecer el librecambio como filosofía y forma normal del comercio exterior: el breve período 1868-1876. Desde la Restauración, sin solución de continuidad, el «proteccionismo sano», en expresión de Gual Villalbi, ha sido la actitud continua de la burguesía española, por encima de regímenes, en un país en el que los cambios de política han hecho saltar de modo regular el entramado constitucional. Actitud que reflejaba, de modo doctrinario, Cánovas del Castillo, el padre de la Restauración y decisiva figura del conservadurismo español, cuando decía que «somos proteccionistas en el sentido de rehusar a la economía política lo que por tanto tiempo ha pretendido, esto es, convertir a la Historia y al estado de la sociedad humana en la lucha por la vida»². La consecuencia de ello fue el sistema del mercado reservado, en el que los protagonistas básicos fueron la burguesía textil catalana, la oligarquía financiero-siderúrgica vasca y la castellano-andaluza en la producción de cereales, grasas y vino. Sistema que se ha denominado «ortopédico» con razón, y que se ha caracterizado desde entonces por su escaso dinamismo y creatividad expresado en términos capitalistas clásicos. Por eso la tradición de intervencionismo es constante, se define de modo más claro tras la derrota del 98 y da un salto importante en la Dictadura de Primo de Rivera, con la creación de Campsa, en respuesta a un intento de cartelización internacional del naciente mercado del petróleo. Ciertamente es que en este caso, Calvo Sotelo perseguía un sistema de recaudación fiscal parecido al del tabaco, a las cerillas, o la lotería³. La fórmula estatalizadora, de compañía con capital privado y estatal, con un peso desproporcionado a la aportación de los primeros, es una fórmula que se ha repetido en otras ocasiones, y hoy sigue siendo la de muchas empresas, tanto las concesionarias de monopolios (tabaco, teléfonos), como de empresas públicas.

En la época de Primo de Rivera se desarrollaron otras actividades importantes, como fueron el incremento de acción de la Banca Oficial (creación del Banco de Crédito Local, del Banco Exterior) el incremento de intervención oficial en el Banco Hipotecario y en las Bolsas. También ofreció el Dictador, en 1923, al coronel Behn la explotación de la compañía de teléfonos, haciendo posible a la ITT su primer contrato de envergadura. «España fue, desde entonces, la joya de la corona imperial de la ITT», como escribe con acierto Anthony Sampson⁴. Esta contradictoria actitud, la de concesión del monopolio telefónico a la ITT frente a la creación de la Campsa explica bien la falta de criterios con que se siguió la política de protección de los intereses nacionales. En abril de 1930, en una conferencia resonante en el Ateneo de Madrid, Indalecio Prieto formuló una primera denuncia del problema de la concesión de un servicio público nacional a manos extranjeras en condiciones leoninas, y en 1934 tuvo un debate con Calvo Sotelo en las Cortes, que fue un auténtico balance de la obra de política económica de la Dictadura, y en el que señaló las presiones que habían existido a comienzos de la República para deshacer el Monopolio de Petróleos.



² Antonio Cánovas del Castillo, «El ideario arancelario del partido conservador», *Revista de Economía Política*, Instituto de Estudios Políticos, Vol. X, núm. 3, septiembre-diciembre, 1959.

³ Véase, Juan Velarde, *Política económica de la Dictadura*, Guadiana, Madrid, 1968. Véase también, José Calvo Sotelo, *Mis servicios al Estado. Seis años de gestión. Apuntes para la historia*, Editora Nacional, Madrid, 1931.

⁴ A. Sampson, *ITT, L'état souverain*, A. Moreau, París, 1973, pág. 31.

Esta política, contradictoria en muchos aspectos, de una derecha fuertemente intervencionista empalma con la obra del Régimen de Franco, y lo que Velarde califica de «oleada estatificadora desde 1936»⁵. No se refiere, sin duda, a los sueños efímeros del Estado nacional-sindicalista, sino a la variopinta actividad intervencionista que desarrolló el franquismo. En el primer período, la economía de guerra, que se prolongó en algunos sectores hasta comienzos de los 50, con fórmulas como el racionamiento o las juntas de reparto de materias primas. Pero los terrenos de intervención más significativos fueron otros: la obra del Instituto Nacional de Colonización; la nacionalización de los ferrocarriles de ancho normal, con la creación de Renfe; la estatificación de parte de la Banca Oficial, con el control de cambios y las asignaciones de inversión a las Cajas de Ahorro; la compra de la mayoría de las acciones de la Compañía Telefónica Nacional de España, y sobre todo, la acción realizada por el Instituto Nacional de Industria, creado a partir de la experiencia del IRI italiano, y que ha sido un factor fundamental en la creación de la industria de base del país.

Estos ejemplos no se citan con pretensión de hacer una descripción exhaustiva. A ellos se añaden, a partir de la etapa liberalizadora, la copia de la planificación indicativa francesa desde 1964, con la introducción de los Planes de Desarrollo Económico y Social.

El resultado es un Sector Público, que tal como está configurado hoy, responde a unas líneas esenciales de política que Julián Campo ha resumido en: una administración capaz de sostener el aparato del Estado a un nivel de eficacia mínima, salvo en lo que respecta a tareas represivas; la producción de bienes y servicios no rentables para la empresa privada, de tal modo que la actuación del sector público procurara rentas externas que han incrementado la desigualdad en distribución de la renta a favor de los grupos hegemónicos que han controlado el Estado; por último, el producir beneficios directos a los grandes grupos oligárquicos a través de la política de exenciones, bonificaciones y especialmente por medio de las transferencias del Estado y de sus organismos, y mediante la concesión de crédito oficial en condiciones ventajosas⁶. El resultado es un Sector Público raquítico, mal organizado, pobre y lento. Su peso es reducido si se compara a los países de la Comunidad Económica Europea. Pero al mismo tiempo, el sector público tiene un valor estratégico, como cliente y consumidor, como inversor y como regulador de la coyuntura.

El conjunto, medido en cifras, es expresivo: junto a los 18 departamentos ministeriales, existen 62 organismos autónomos de carácter industrial, 77 organismos autónomos administrativos, más de 70 empresas públicas y 16 entidades financieras y de seguros.

A través de organismos autónomos de carácter administrativo o empresarial, son públicas actividades como los ferrocarriles, los transportes aéreos y los marítimos de soberanía, los correos y telégrafos; la participación del Estado es mayoritaria en las empresas de comunicaciones telefónicas, distribución petrolífera, y en una amplia gama de sectores industriales. En estos, a través del Instituto Nacional de Industria y el Instituto Nacional de Hidrocarburos, el Estado interviene en la producción industrial con un volumen que supone el 11 por 100 de la misma, el 6 por 100 de empleos, y alrededor del 15 por 100 de las exportaciones. Sectorialmente, el INI controla el 40 por 100 del refino de petróleo; el 15 por 100 de la producción de energía eléctrica; el 45 por 100 del acero; el 57 por 100 del aluminio; el 50 por 100 de la hulla, el 92 por 100 de la construcción naval, y participa de modo preponderante en las industrias de armamento, informática, electrónica, aeronáutica, proyectos industriales y vehículos de transporte. Además, el Estado



⁵ Juan Velarde, *Sobre la decadencia económica de España*, Ed. Tecnos, Madrid, 1967, pág. 316.

⁶ Véase, Julián Campo, «El sector público: las reformas necesarias», en la obra colectiva: *La alternativa socialista del PSOE*, Equipo Jaime Vera, Ed. Cuadernos para el Diálogo, Madrid, 1977, pág. 356.

a través de un holding poco conocido, la Dirección General de Patrimonio del Estado, controla una parte importante de la Banca, el llamado crédito oficial, a través de Bancos como el de Crédito Local, el Hipotecario, el de Crédito Industrial, y el de Crédito Agrícola, además de la mayoría del capital del Banco Exterior de España. Además, el Banco de España, controla la política monetaria y es el instituto de emisión. A estas funciones, se han añadido a partir de 1978, con su participación decisiva en el Fondo de Garantía de Depósitos, la gestión temporal de los Bancos en crisis que han entrado en el mismo, así como la gestión de importantes carteras (por ejemplo: Autopistas) que quedan en sus manos tras ser segregadas de los activos de los Bancos reflatados que salen a subasta, cuando no interesan a los Bancos compradores.

Esta tradicional actuación de intervención directa no se agota con esta sucinta enumeración. En efecto, resulta altamente ilustrativo que en los últimos cinco años, con un marco democrático, los sucesivos gobiernos de UCD hayan procedido a nacionalizar o intervenir más de 25 empresas, muchas de ellas con evidente apoyo o incitación del sector privado. Sin embargo, al mismo tiempo, y con un evidente aprovechamiento de la experiencia francesa del Programa Mitterrand, se plantea una búsqueda inquisitorial al programa socialista sobre su voluntad y dimensión nacionalizadora. En definitiva, lo que está en juego es dónde reside el poder, quién decide y cómo se paga.

Otro aspecto, frecuentemente marginado, de la intervención constante es el que cubre las ayudas que no se traducen en formas visibles de aportación o compra de capital. Se trata de aquellas partidas presupuestarias —fundamentalmente, las transferencias corrientes o las que constituyen el presupuesto de gastos fiscales (exenciones y bonificaciones impositivas)— que, de hecho, son auténticas aportaciones a las cuentas de resultados de las empresas. Al examinar la experiencia de la planificación de los 60, pudimos comprobar como se estructuraba la Acción Concertada (en el caso español, sin ningún tipo de sanción ante posibles incumplimientos). En la misma línea, al examinar la evolución presupuestaria entre 1977 y 1982, se comprueba como las transferencias corrientes, que suponían el 25 por 100 del estado de gastos en 1977, han pasado a representar el 34 por 100 en 1982. Hay que señalar que, en una apreciable proporción, se trata de subvenciones, bonificaciones o exenciones sobre cuyo destino en relación con lo legislado (no se habla de su posible control de economía y eficiencia) no existe ningún tipo de control.

En relación con el objeto de esta intervención, estas observaciones ayudan a demostrar que la falta de planificación no supone, en absoluto, menor intervención.

Se puede, incluso, afirmar lo contrario, a menudo suponen más intervención, pero por vía discrecional, que parte de ese sabio dicho mexicano que afirma que «vivir fuera del presupuesto es vivir en el error». En el régimen de economía mixta existente en España, los mismos gobiernos conservadores han tenido que asumir la promoción o el sostenimiento por vía financiera o industrial de actividades que no interesaban a la iniciativa privada; el segundo, es la diversidad de situaciones existentes que reflejan la no existencia de una política unitaria y coherente en el sector público, como es el de empresas públicas diversas que se dedican a lo mismo, con regímenes jurídicos absolutamente dispares, y en cuyos consejos de administración conviven los representantes del sector público con los más destacados miembros de la oligarquía financiera e industrial del país. En definitiva, se puede hablar como conclusión, de la existencia de un sector público amplio, mal definido, en absoluto coordinado, y que continuamente ha sido sometido en su actuación a los intereses de sectores privados y sectoriales.

Solamente con que el Estado recontara y unificara los paquetes accionales que tiene en sectores estratégicos de la economía en estos momentos se produciría un aumento sustancial del control público, sin necesidad de proceder a una política de nacionalizaciones costosa políticamente y necesariamente generosa con los intereses probados.

La planificación en la Constitución

En la Constitución de 1978, cuyas lecturas e interpretaciones alternativas tienen que desarrollarse en los próximos años, se contienen algunos principios económicos fundamentales que interesa destacar: el reconocimiento del derecho a la propiedad privada, con expropiación por causa justificada de utilidad pública o interés social, mediante la correspondiente indemnización (artículo 33); el reconocimiento a la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado (artículo 38), y la iniciativa pública, con posibilidad de reserva al sector público de recursos o servicios esenciales, y posibilidad de intervenir empresas en función del interés general (artículo 128), y, por último, se consagra la posibilidad de planificar, mediante Ley (artículo 131). Sobre ésta, se fijan unos fines generales en el artículo 131, 1.º, y se plantea un método de elaboración, a partir de las previsiones de las Comunidades Autónomas y el asesoramiento y colaboración de los sindicatos y otras organizaciones profesionales, empresariales y económicas.

Concluye el artículo hablando de que «a tal fin se constituirá un Consejo, cuya composición y funciones se desarrollarán por Ley».

En el debate que tuvo lugar con ocasión del referéndum sobre la Constitución, mientras que por unos sectores de la derecha se insistía en el carácter «economía de mercado» consagrado por la Constitución, afirmación falsa en sí ⁷, por otros partidos políticos y organizaciones empresariales, se limitaba la defensa al reconocimiento de la economía de mercado. Frente a estas posturas, algunos grupúsculos de la extrema izquierda con pretensiones de entrar en el arco parlamentario atacaron el texto, por considerar que era una cesión completa a la tesis de la derecha. Lo cierto es que la Constitución no consagra por sí un sistema y recoge, sustancialmente, la configuración actual de nuestra sociedad, así como instrumentos de política económica que hacen posible la acción de un gobierno de izquierdas.

La comparación con la otra Constitución ibérica contemporánea, la portuguesa, de un contenido formal —muy avanzado— socialista, es aleccionadora. Los textos constitucionales no cambian las sociedades. Reflejan, eso sí, los cambios que se han producido, y crean un marco para que la política pueda ser democrática.

Por eso, pese al ardor misionero de los monetaristas recién convertidos, el planteamiento de la economía de mercado como solución universal vale como «slogan»; como categoría económica supone hacer tabla rasa de la experiencia del capitalismo en las sociedades industrializadas y volver al Imperio inglés de fines del XVIII.

El mercado no es, ni puede ser, una categoría absoluta y universal. Es un instrumento económico que se puede utilizar y articular con el Plan. Lo que sí es importante de la aportación liberal a la Historia es la consagración de los derechos personales, y el de opción y libertad personal económica es uno de ellos. Pero no lo es todo. Al respecto, Peter F. Drucker, el más famoso teórico de la «big corporation», tiene razón cuando afirma: «tanto los defensores absolutos del mercado como los defensores absolutos de la planificación económica no alcanzan a ver que el sistema de mercado, por basarse precisamente en la satisfacción del individuo, implica dos esferas coexistentes e igualmente importantes de la vida social. Una es la esfera individual, en la cual la sociedad organizada existe sólo como una herramienta para la satisfacción de los ideales,



⁷ Me remito a mi artículo «Los derechos económicos y sociales en la Constitución española de 1978», *Zona Abierta*, núm. 16.

aspiraciones, necesidades y deseos individuales; la otra es la de la sociedad organizada, en la cual los individuos existen sólo como una herramienta —el término «miembro» es altamente apropiado para designarlo— para la seguridad de la supervivencia de la sociedad y para sus fines. Ambas esferas son esenciales para la naturaleza del hombre. Verdaderamente sin ellas, no podría haber sociedad humana; podría existir sólo la colmena o el manicomio. La cuestión —la cuestión real de política económica— está dónde se traza la línea y cómo se hace que una esfera se equilibre y soporte a la otra»⁸.

Hay otro aspecto del texto constitucional que exige una actividad sabiamente planificadora: la construcción del Estado de las Autonomías.

El no haber programado el proceso de traslado y cesión de poderes a partir de la configuración centralizada del poder ha sido un factor de inestabilidad e inseguridad de la vida política que ha obligado en 1981 a los Pactos Autonómicos entre el Gobierno y el PSOE, así como a la elaboración de la Ley Orgánica de Armonización del Proceso Autonómico (LOAPA).

Pero, además, se ha planteado paralelamente un complejo proceso de cesión y participación en los ingresos fiscales (Leyes de Cesión de Impuestos, Conciertos Económicos con el País Vasco, Ley de Financiación de las Comunidades Autónomas) y de transferencia de servicios a las Comunidades Autónomas en función de las competencias asumidas a partir de un Presupuesto central.

Un último factor acaba de complicar el panorama, la existencia de importantes desequilibrios territoriales en España, que han obligado a la creación del Fondo de Compensación Interterritorial (FCI).

96

Es indudable que este complejo proceso, que ha de ser largo en el tiempo para poder proceder al montaje de una nueva Administración, ha de ser cuidadosamente programado, y también escalonado, para evitar, en la medida de lo posible, duplicidades y encarecimientos, al tiempo que se consigue una mayor eficacia de la inversión pública. En este sentido, se puede afirmar que la construcción del Estado de las Autonomías requiere una programación, a largo plazo, de las cesiones de impuestos, de las transferencias de servicios, acompañada de una cuidadosa valoración de discusión de los criterios de igualación territorial. En esta dimensión, la planificación es un instrumento esencial para consolidar la democracia.

Planificar para salir de la crisis

Tras la oleada monetarista y la repentina conversión al liberalismo más absoluto de ciertos sectores políticos y empresariales (por cierto, muchos de sus protagonistas son los mismos que colaboraron entusiastamente en los Planes de Desarrollo), la realidad se ha vuelto a imponer. Además de la necesidad de programar elementos como la construcción del Estado Autonómico hay otros terrenos en los que están volviendo a imponerse formas de programación.



⁸ Peter Drucker, *The concept of the corporation*, The New American Library, New York, 1974, págs. 208 y 209.

El primero es el sector público y la acción gubernamental. Para hacer frente a la crisis de la energía, se elaboró y aprobó en 1978 el Plan Energético Nacional (PEN), Plan Decenal, cuya piedra angular era un cálculo de la demanda energética en relación con el incremento de la actividad económica. No es éste el lugar de entrar a criticar a fondo el Plan por su sobredimensionamiento en las previsiones de consumo, que han servido de justificación a las inversiones de los grupos privados eléctricos. Lo que sí es cierto es que un componente muy importante de la Formación de Capital en el período 1978-87 se haya planificado y comprometido. Otro ejemplo es el Plan de Modernización de la Defensa para Inversiones y Mantenimiento de las FF. AA (1982-1990), que a su vez parte de la formulación de unas previsiones de crecimiento de la actividad económica, más modestas que las del PEN, pero que supone una afectación importante de la inversión pública y un elemento estratégico no suficientemente estudiado de cara a industrias, como los bienes de equipo, la informática, la electrónica o la aeroespacial.

Pero hay más, el Gobierno presentó en el verano de 1979, un Programa Económico a Medio Plazo (PEG), que se perdió muy pronto en el olvido. Es significativo, sin embargo, que el mismo Gobierno tuviera que reconocer paladinamente la necesidad de programar. A partir de 1980, se ha vuelto a poner en marcha la Programación de Inversiones Públicas (PIP) trienal, con la creación del Comité de Inversiones (CIP), que ha jugado un papel importante en la racionalización de inversiones públicas y en la mejora del «stock» de proyectos. La labor del CIP ha sido enormemente positiva en la eficiencia racionalizadora y en la coordinación. Sin embargo, su trabajo presenta fuertes limitaciones, porque el Presupuesto sigue sin estar formulado por programas, el control parlamentario es muy global y el criterio de valoración de costos sigue siendo inexistente (la nueva formulación democrática del Tribunal de Cuentas puede empezar a introducir la práctica de la auditoría en el sector público).

Cabe añadir el Plan Trienal de Viviendas, y el Programa Trienal de Conservación de Carreteras 82/84 (este último surgido como flor en la primavera electoral) para definir un panorama en el que la necesidad se ha encargado de desmentir a los críticos de la programación como método razonable de actuación. El problema reside en que al no haberse pensado ningún tipo de debate democrático, los planes sectoriales surgen como setas tras la lluvia. Después vendrá la ingrata tarea de pasar el rasero, encargada como siempre a los «duros» de la Administración, los probos funcionarios de la Dirección General de Presupuestos.

Además, hay otros elementos valiosos para la planificación democrática que han ido imponiéndose. El primero son las negociaciones sectoriales de planes de reconversión, que hasta ahora se han producido en sectores como la siderurgia integral, los aceros especiales, la construcción naval, la industria auxiliar del automóvil, el textil y el electrodoméstico. La filosofía básica de estos planes es la negociación de compromisos de financiación y desgravaciones fiscales a medio plazo que permitan la reconversión de estos sectores, con sacrificios y garantías para los trabajadores (jubilaciones anticipadas, reducción de plantillas, expedientes rotatorios de personal...). El inconveniente es la falta de globalidad en la negociación, que ha impedido una correcta cuantificación de los recursos, la discrecionalidad del Gobierno, que sólo ha enviado al Parlamento las facturas de lo que previamente ha negociado o decidido, y el empleo sistemático del Decreto, desvirtuador a menudo de lo previamente discutido.

Por fin, el establecimiento de un sistema democrático de relaciones industriales es, sin duda, el elemento político de mayor trascendencia en la reciente experiencia democrática. En 1979, se pone su primera piedra con el Acuerdo Base concertado entre la Unión General de Trabajadores (UGT) y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). Ello permite en enero de 1980 la firma del Acuerdo Marco

Interconfederal (AMI) entre ambas organizaciones, que, significativamente, comienza a aplicarse antes de la entrada en vigor del Estatuto de los Trabajadores.

El contenido del AMI regulaba la negociación salarial (con una banda establecida en función de la inflación esperada y cláusula de revisión), la jornada, las horas extraordinarias, la productividad, el absentismo, el desarrollo de la contratación colectiva, la mediación, conciliación y arbitraje, y la presencia sindical en la empresa. Contrariamente a todas las previsiones, el AMI permitió encauzar toda la negociación colectiva en 1980 y 1981, y se ha ampliado en 1982 al Acuerdo Nacional de Empleo (ANE), en el cual el Gobierno ha entrado como interlocutor, con un compromiso de inversión pública para mantener el nivel de empleo y de reformas en la Seguridad Social, y en los sistemas de contratación.

El poner las bases de un sistema moderno y global de relaciones industriales, creando y afincando hábitos de negociación en una sociedad que no se ha distinguido precisamente por la vigencia de los mismos, es otro de los pilares básicos de un sistema de concertación.

En conclusión, se puede afirmar que la experiencia española ilustra, en muy diversos frentes, la necesidad de programar y de planificar. Si las crisis son los momentos de decisión y cambio, es indudable que para proceder a un cambio planeado, más aún cuando hay un cambio en la naturaleza del Estado y del sistema político, la planificación es un instrumento privilegiado y necesario. Prueba de ello es la respuesta que se ha ido generando, de modo bastante inconexo y, a veces, contradictorio en la experiencia de estos años.

Partiendo de este examen de la situación, creo que se puede proceder a dar respuesta al interrogante formulado al principio de mi intervención.

98

En la misma, aunque mis propuestas no tienen un valor de pronunciamiento de la línea oficial del Partido, soy consciente de que mi responsabilidad y la actual situación española dan a mis propuestas un tono programático.

No quiero ocultar, por otra parte, que en los debates internos del PSOE, tanto durante la elaboración de la Constitución, como también en el período de crisis del Partido, he sido defensor decidido de la planificación. En esta primera etapa de consolidación democrática, es evidente que el recuerdo de un régimen autoritario y encuadrador de la vida política y económica, así como la ofensiva neoliberal del momento, han empeñado, durante el período 1977-81 la defensa de la planificación. Pero, en el fondo, por encima de los debates nominalistas, como he demostrado, la realidad se ha ido imponiendo y, el texto base elaborado sobre la «Planificación Concertada», en enero de 1980, se ha mantenido en el Programa del XXIX Congreso.

Dicho esto, considero que los principales aspectos de la planificación, considerada en la década de los 80 y en un sistema democrático deben ser los siguientes:

— La planificación como instrumento para responder a los desafíos múltiples con que se enfrenta la sociedad española es un instrumento útil y democrático. Un país que necesita consolidar un sistema democrático, al tiempo que transforma la estructura de su Estado, en un sentido de cooperación y de compensación regional, que tiene que transformar sus principales sectores productivos, para garantizar su futuro e incorporarse a la CEE, tiene que valorar cuidadosamente el empleo de sus recursos.

— La planificación debe ser, esencialmente, un proceso de opción democrático, que tiene que estructurarse con las instituciones. Por ello, la planificación debe de partir de un compromiso político elaborado por el Gobierno para la legislatura, debatido y aprobado por las Cortes Generales para una legislatura, considerando las grandes opciones económicas y sus consecuencias sociales. Las principales opciones de evolución del producto social, de la inversión y del consumo, de los intercambios exteriores y las grandes

líneas de política científica, tecnológica, industrial, regional y de ordenación del territorio deben de formar parte de una ley-programa que afirme estas opciones.

— Este marco debe ser completado con la existencia del Consejo Económico y Social, en cuyo seno, desarrollando la experiencia de debate y concertación, deben participar los principales interlocutores socioeconómicos, para elaborar la información necesaria sobre la política económica y para fomentar el desarrollo de los acuerdos sectoriales.

— Esta labor debe de complementarse en la mejora de la información estadística.

— De cara al Sector Público estatal, la acción debe orientarse: en lo que respecta a la programación de las inversiones públicas, a través de la formulación de programas que respondan a los compromisos establecidos en la Ley Programa y su coordinación.

En lo que se refiere a las empresas públicas, la fórmula más adecuada es la elaboración y aprobación de contratos-programa que definan los objetivos básicos de su actividad, tanto económicos como sociales.

— En la importantísima dimensión de la solidaridad territorial, la construcción del nuevo Estado autonómico exige el desarrollo de instrumentos, como el Consejo de Política Fiscal y Financiera, y de los mecanismos de compensación interterritorial.

— De cara al sector privado de la economía, la actividad planificadora tiene que configurarse: primero, definiendo en el marco de la legislatura, cuál va a ser la actividad del sector público; segundo, definiendo en qué sectores y áreas es posible el trabajo conjunto y el fomento de la actividad. En este sentido, se pueden desarrollar instrumentos como los acuerdos sectoriales, establecidos en la actualidad para sectores en crisis, pero que se pueden hacer extensibles a sectores que se consideren estratégicos, con acuerdos de planificación negociados, y con contratos con aquellas empresas (sobre todo, grandes empresas, o multinacionales) cuyos proyectos y actividades se consideren relevantes para la actividad económica general.

Estas líneas de futuro de la planificación, esbozadas de manera concisa, aportan nuevos elementos para reavivar un debate necesario sobre su valor como instrumento de profundización democrática y de aumento de la eficacia. Sobre la planificación ha recaído un injusto veredicto, al afirmar que sus previsiones no se cumplen, mientras que los voceros del mercado, entendido en términos absolutos, no se han tomado la molestia de defender su causa en una situación en la que sus reglas básicas no se cumplen. En cualquier caso, la realidad muestra que, al examinar la relación entre planificación e intervencionismo, la primera puede ser defendida como un método no mágico, perfeccionable, de articular los conflictos de intereses en un sistema democrático, mientras que el segundo es la alternativa de la política de presión realizada a partir del cabildeo en los alrededores del poder, y a veces, del más descarnado compadreo.



Planificación en España: Una propuesta Institucional *

La Planificación económica como mandato constitucional

Tal vez esta ponencia —o como se la quiera llamar— debería empezar con un preámbulo más bien teórico; como también seguramente debería ir acompañada de una muestra de erudición con todo un cargamento de citas; y para hacer el completo, quizá hubiera venido bien un cierto aparato estadístico, para estimular la atención del auditorio más cuantificador. Pero la verdad es que en una reunión como ésta, en La Granda, me pareció que lo más propio sería apartarnos del sendero académico convencional —o academicista, que dirían otros— y entrar directamente en el tema que planteo: *La planificación en los 80*, como mandato constitucional, reductora de incertidumbre, instrumento de la democracia avanzada frente a la contra-utopía pseudo-liberal, situando en ese contexto algunas observaciones sobre cómo podría organizarse un Consejo Económico y Social que sirviese de foro al propósito de planificar sin olvidar el mercado. Y dicho —o escrito— esto, empezemos por lo del mandato constitucional.

En el ordenamiento económico implícito en la Constitución española de 1978, existen dos artículos de especial relevancia: el 38 sobre libertad de empresa y el 131 sobre planificación de la actividad económica.

En el ya célebre 38, se reconoce la economía de mercado, que los poderes públicos —se dice— han de garantizar y proteger. Pero todo ello —se agrega— «de acuerdo con las exigencias de la economía general y, en su caso, de la planificación». De modo que, incluso en el momento de subrayarse la trascendencia del mercado, las Cortes constituyentes ya dejaron claramente sentado todo un trasfondo de posible planificación, de forma bastante coherente, me parece, con el sistema de economía mixta que prevalece en España.

En otro artículo antes aludido, el mucho menos célebre 131, se expresa con claridad meridiana que «el Estado, mediante ley, *podrá* planificar la actividad económica general», fijándose como objetivo la atención a «las necesidades colectivas». Con esas palabras, se está aludiendo al vector de demandas sociales destinadas a satisfacer las exigencias de infraestructuras y equipamientos sociales, indispensables en una sociedad urbana e industrial. Y todo con la meta final, que subyace como hilo conductor a lo largo de toda la Constitución, en su lectura más progresiva, de «equilibrar y armonizar el desarrollo regional y sectorial, y estimular el crecimiento de la renta y de la riqueza y su más justa distribución».

Los párrafos entrecuadrados del apartado 1 del artículo 131, son del suficiente peso social, e incluso de tal contundencia semántica, que difícilmente puede explicarse la renuencia reiterada, que mostraron los sucesivos gobiernos entre 1979 y 1982, en cuanto



* Ponencia preparada para el Seminario sobre Planificación que dirigido por el Prof. Anibal Pinto se celebró en La Granda (Asturias) del 23 al 26 de Agosto de 1982.

a enviar a las Cortes un proyecto de ley sobre cómo desarrollar la planificación prevista en combinación con el mercado. En el contexto de la Constitución, es difícilmente aceptable que a la palabra *podrá* que más arriba subrayábamos se le dé un grado tal de discrecionalidad; acaba careciendo de lógica, cuando se pretende frenar funciones tan básicas del Estado democrático en una economía mixta, como son las de atender a las necesidades colectivas, al equilibrio económico, y al crecimiento y mejor distribución de la riqueza y de la renta.

Ofrece pocas dudas la idea —y creo haber sido testigo activo de ello— de que si el propósito de las Cortes Constituyentes hubiera sido el de apuntar la opción de planificar como mera posibilidad, habría bastado con la mención, de *pasada*, del artículo 38; y, a lo sumo, el apartado número 1 del artículo 131 habría colmado ese propósito. En manera alguna habría sido preciso el apartado 2 del artículo 131, en el que se fijan bases procedimentales para la planificación sumamente pormenorizadas (que con tanto detalle no se encuentran en ninguna otra referencia institucional de nuestra ley de leyes, salvo, por razones obvias, en lo relativo al Tribunal Constitucional).

Por reducción al absurdo, incluso en el caso de aceptar la más absoluta discrecionalidad a la expresión de que «el Estado *podrá* planificar», habría de asumirse, cuando menos, que en caso de planificar *sí que habría que hacerse en las condiciones previstas en el apartado 2 del propio artículo 131*; esto es, contando con las «previsiones de las Comunidades Autónomas y con el asesoramiento y colaboración de los sindicatos y otras organizaciones profesionales y económicas». Y para organizar tales previsiones y asesoramientos, es para lo que precisamente —«a tal fin»— se previó la formación de «un Consejo cuya composición y funciones» se desarrollarían por una ley posterior a la Constitución, pero no con una «posteridad» *ad Calendas graecas*.

En definitiva, lo que trato de subrayar es lo muy poco constitucional, o incluso lo inconstitucional que viene siendo planificar —ahí están el Plan Eléctrico Nacional (PEN), el Plan Trienal de Viviendas, el programa de dotación para inversiones a las Fuerzas Armadas, los planes sectoriales de reconversión, el sedicente Plan Decenal de RENFE, etc.— sin contar con las previsiones y los asesoramientos mencionados, y, sobre todo, sin el previsto Consejo *ad hoc*; operar al margen de ambas previsiones constitucionales es caer en la arbitrariedad y en el oscurantismo político.

Por lo demás, fue más que evidente el propósito del primer gobierno constitucional de enviar un proyecto de ley a las Cortes Generales para crear el *Consejo Económico y Social*. Recordemos la primera promesa en ese sentido, hecha en el programa legislativo de 8 de junio de 1979; y la última, que data de septiembre de 1979, al publicarse el *Programa Económico del Gobierno* (PEG) en el que figuraba la formulación expresa de que el correspondiente proyecto de ley entraría en el Congreso en enero de 1980. Si después no se hizo realidad el compromiso adquirido en por lo menos esas dos ocasiones, creo que puede atribuirse más que nada a razones de fondo: una actitud poco favorable a diseñar una política económica en permanente contacto con todas las fuerzas económicas y sociales, por la corta e insolidaria previsión de que tal método podría restar poder al Gobierno (aunque sí se lo restaría, desde luego, a los grupos de presión).

Pero en cualquier caso, el desprecio sobre este desarrollo constitucional —el Gobierno de Calvo Sotelo ni siquiera volvió a mencionarlo— no redundó en el olvido del tema. En un editorial de *Información Comercial Española*, del 18 de junio de 1981, se destacaba que «se han elaborado diversos borradores por los Ministerios interesados: Presidencia, Economía y Comercio, y Trabajo, Sanidad y Seguridad Social, algunos conjuntamente...»; y, asimismo, se subraya que «en los últimos tiempos, diversos medios de comunicación, en sus editoriales o recogiendo el parecer de políticos y sindicalistas, han venido pidiendo la creación del Consejo Económico y Social».

Y, desde luego, si se pide la formación del Consejo Económico y Social, por algo será. Por estimar que es necesario. Si la situación económica de la larga transición democrática española fuese de bonanza, con niveles próximos al pleno empleo, en la senda de un desarrollo global corrector de viejos desequilibrios, tal vez el Consejo Económico y Social sólo lo habrían solicitado los más precavidos, los que piensan a muy largo plazo. Pero con un panorama crónico de paro, estancamiento, inflación, desindustrialización, y cada vez mayor dependencia, resulta lógico pensar que la política económica oficial, tal como se diseña, no es precisamente la mejor; y que cabrían nuevas fórmulas para su formulación. Y entre esas nuevas opciones, me parece que tiene un considerable interés la idea de un foro permanente de estudio, negociación y planificación como lo sería el Consejo Económico y Social. Este es el sentido de la proposición de ley que —en mi calidad de Diputado por Madrid del Grupo Mixto— presenté el 17 de noviembre de 1981; a sus objetivos y contenido me refiero más adelante.

Planificación versus incertidumbre. Sobre sofismas y falacias

Después de poner de relieve que la formación del Consejo Económico y Social (CES) es una obligación constitucional, entraré ahora en las razones de fondo que hacen del CES una necesidad de política económica. La primera es la complejidad creciente de los problemas en una sociedad urbana e industrial, como lo es la nuestra a pesar de sus pocas bolsas de menor desarrollo e incluso de pobreza. En una sociedad así, además de una negociación permanente entre sus protagonistas sociales, se hace indispensable una mayor previsión a corto, medio y largo plazo en la elaboración de la política económica; para mejor aprovechar los recursos materiales, financieros y humanos, especialmente en una etapa ya larga de depresión como la que se inició en 1973.

102

Creo que podremos ponernos de acuerdo en que por mera coherencia con la transformación democrática, no hay lugar para que cualquier cosa pueda decidirse friamente en gabinetes tecnocráticos de la Administración... con la debida iluminación desde los grupos de presión. Hoy, aunque de forma aún notoriamente insuficiente, los Presupuestos y otras decisiones económicas —las tributarias, la Seguridad Social, el reparto de fondos entre las Comunidades Autónomas, etc.— se discuten en las Cortes. Precisamente por ello, para superar las todavía graves insuficiencias residuales, para erradicar hábitos y comportamientos más que perniciosos en la política española de la transición —el secretismo, los cabildeos del poder económico organizado, etc.— es por lo que se necesita el Consejo Económico y Social: para que no quepa decidir omnímodamente, sin pasar por un debate económico, sin transparencia, casi todo lo importante. O lo que es todavía más grave, para que la única decisión sea la peor de ellas, es decir, la indecisión... y no hacer nada esperando no se sabe qué.

Las Cortes y el Gobierno deberían de estar dispuestos a recibir, de forma permanente, sugerencias y *asesoramientos*, para imprimir a la política económica una mayor previsión, más dinamismo, un carácter más operativo; liberándola de las más nocivas adherencias burocráticas que son propias de una Administración Pública autoritaria en lo político, y bastante osificada en lo funcional (y con un Gobierno en la cúpula de todo que no parece advertir las inconveniencias de tal situación, por las razones que sea).

Pero lo que está fuera de toda duda es que el argumento para eludir hoy cualquier idea de planificación, reside básicamente en la perspectiva polarizante de una economía de mercado, que con sus *resortes automáticos* se regularizaría a sí misma. Lo que generalmente no se dice —por los monetaristas friedmanitas en sus distintos grados de intoxicación— es el alto coste, el largo plazo, y en definitiva lo quimérico de tal previsión,

que la evidencia de EE.UU., Reino Unido, Chile, etc. —según veremos después— ha arruinado; según todo parece indicar definitivamente.

Desde luego, en el mundo neopseudoliberal que vivimos, la planificación no cuenta con suficientes partidarios. En unos ya hizo mella la propaganda del nuevo *laissez-faire* de los grandes consorcios, conglomerados y transnacionales; en otros, existe el temor a expresarse de forma que se les quiera avergonzar, tal vez, con bromas más o menos ingeniosas, acerca de si se quiere o no volver a los tiempos de la planificación indicativa de don Laureano López Rodó en la España de 1962-1973; los terceros —y pienso en el PSOE y el PCE— tienen cierto temor a hablar frecuentemente de planificación, no sea que pueda confundirse con colectivismo. Por ello mismo, creo que deben enjuiciarse los *sofismas y falacias* más en boga contra la planificación.

La falacia, por ejemplo, de que *la planificación solamente sirve para las épocas de bonanza*. Se dice que hoy los parámetros son inciertos, que estamos en una situación coloidal, que cualquier predicción carecería de la mínima firmeza indispensable. Pero una crítica así carece de sentido. Porque asigna a la planificación un papel de poco alcance: simplemente confirmar el proceso inercial, como si de modo ineludible la política económica hubiera de seguir las tendencias del pasado. Tal posición es antitética con la idea de planificación, pues por muy refinados y sofisticados —y de computadora— que sean los modelos de programación inercial, no hacen más que propagar hacia el futuro la estructura del pasado, que en parte considerable es, por lo menos, altamente obsoleta y criticable. Al contrario, la verdadera planificación democrática ha de introducir nuevos condicionamientos en base a las opciones decididas por la comunidad sobre el modelo de desarrollo, con la suficiente fuerza como para crear un horizonte de futuro que venza las incertidumbres de las dificultades del presente, frente a quienes apoyan la idea de que sólo cabe imaginar el futuro desde la bonanza.

También está la falacia de que *la planificación significa autoritarismo*, de que con ella se tiende desde el Estado a sustituir la decisión individual. Idea que no es exacta sino en función de que se corresponde con el concepto del Estado monolítico, de la pirámide en cuya cúspide se sitúa al Presidente del Gobierno, y que termina abajo con los gobernados, apenas sin más transición. Pero precisamente con la planificación democrática es factible cambiar esa concepción de Estado, sustituyendo el monolitismo centralista por una *constelación de poderes públicos coordinados*, una retícula en la cual la participación popular vaya haciendo posible el propósito de una democracia avanzada y de un Estado de autonomías, tal como se plantea en la Constitución de 1978.

También se asevera que la planificación desemboca en un máximo de rigidez en cuanto a los precios y al aprovechamiento de los recursos. Cuando en el fondo, de lo que se trata es de *sustituir la rigidez histórica del autoritarismo* de un Estado sobre el que pesan de forma decisiva los grupos de presión, por planteamientos flexibles y de máxima participación. Por mucho que esté ahí el artículo 38 de la Constitución sobre la economía de mercado y la empresa libre, hoy no son los ciudadanos individualizados quienes realmente deciden. Son las agrupaciones de intereses, los consorcios, las empresas con dominio del mercado, las situaciones caracterizadas por el control de la publicidad, la promoción, el marketing y el acceso directo a los centros de decisión dentro del Estado mismo.

Por otra parte, muchas veces se insiste que la planificación es puro arbitrarismo, o que es sustituir la voluntad individual por una imposición colectivista. Y ya en el máximo nivel de rechazo, llega a decirse que es pura utopía. Pero hay que ser claros; la planificación implica una esperanza, precisamente porque es el *mínimo de utopía indispensable* en cualquier sociedad. Y es que en ocasiones se menciona la palabra utopía confundiéndola con otra con la que no tiene nada que ver, que es la quimera. La quimera sí es imposible. No es sino un señuelo, contra el cual están las leyes de la naturaleza. El propio origen de

la palabra lo recuerda, pues la quimera era un monstruo mitológico inexistente, ideado con cabeza de león, vientre de cabra y cola de dragón, y que por añadidura se decía que vomitaba llamas. En tanto que la *utopía* es un lugar que aún no sabemos dónde está, que representa un ideal, una sociedad que consideramos modélica, difícil de configurar, pero seguramente realizable con esfuerzo. Y en ese sentido, la planificación es el mínimo de utopía que necesitamos para seguir un rumbo, para contar con un horizonte hacia el cual navegar sin ir a la deriva. Supone el mínimo de entusiasmo indispensable que exige la lucha cotidiana; de otra forma, toda acaba en decepción y en rutina insoportables.

El instrumento del CES, ni corporativismo ni tercera cámara

De cara a objeciones más concretas, es casi obvio que el Consejo Económico y Social, en manera alguna cabe concebirlo como extraña pretensión de revivir el corporativismo, o de dar nacimiento a lo que en desafortunada expresión se ha llamado «la tercera Cámara». Lo primero, por la sencilla razón de que el corporativismo no es otra cosa que una vestidura de la dictadura del poder oligárquico, generalmente asociado con castas militares. Diametralmente en contra de tal situación, la existencia de un Consejo Económico y Social en una estructura democrática de sufragio universal equivaldría —en términos de una sana modestia parlamentaria— al reconocimiento de la necesidad de un órgano deliberante, de estudio y participación; a través del cual los sectores interesados, en combinación con determinados poderes públicos, podrían expresar al propio Parlamento y al Gobierno sus puntos de vista, proponiéndoles acciones concretas destinadas a impulsar la economía.

104

La otra cuestión, hablar de una «tercera Cámara», es caer en la confusión de las confusiones. Porque si se concibe el Consejo Económico y Social como un órgano deliberante, la ponderación en sus representaciones no es ningún tema crucial. Desde el punto y hora en que sus resoluciones no irán más allá de formular propuestas a los poderes legislativo y ejecutivo¹. Por la sencilla razón de que la soberanía popular reside en el Parlamento, y el Gobierno existe porque tiene un apoyo parlamentario suficiente. Por eso mismo, insistimos, la ponderación a que algunas veces se hace referencia para las representaciones en el CES, no tiene sino un valor muy relativo. La ponderación decisiva ha de seguir donde está, en el voto popular traducido en los escaños parlamentarios de las distintas fuerzas políticas (al margen de que nos guste o no la vigente Ley Electoral).

La democracia avanzada y la socialización del Estado

Fundamentar la planificación en combinación con el mercado, exige una apoyatura política. En ese sentido, creo que la base esencial podemos encontrarla en la democracia avanzada como lucha contra la burocratización y el autoritarismo, y contra los pseudoliberalismos, que revisten a los círculos de poder de casi siempre. Las esperanzas de Hegel y de Max Weber en cuanto al papel benefactor de la burocracia, se han visto más que arruinadas por la realidad de una hidra que lo abarca todo y que todo lo bloquea; y el proyecto liberal en nuestro tiempo, en sus acepciones más generalizadas, no pasa de ser una especie de devolución de propio poder a unas ciertas entidades patronales, minimizando a los demás protagonistas sociales.



¹ Y haciéndolo, además, con todos los votos reservados a que hubiere lugar.

La burocracia es la expresión personal y mecánica del Estado al que dominan las castas de funcionarios, que a su vez suelen estar al servicio de los intereses de oligarquías de todo tipo. En esa situación, la Seguridad Social se transforma en un caos organizado, en un derroche sin fondo; la empresa pública se convierte en un apéndice de ineficacias de la economía privada; y la justicia, en un remedo degradante que acaba por devenir injusticia institucionalizada. Por otra parte, la enseñanza separa el mundo intelectual del trabajo manual; y la educación política y medioambiental son origen de toda suerte de manipulaciones, y de nuevas fuentes de lucro.

Así las cosas, la democracia avanzada viene a representar la socialización del Estado, en vez de la estatificación de la sociedad. Frente a la burocratización del Estado pseudosocialista, y frente a la manipulación del estado neocapitalista, en la sociedad urbana e industrial la democracia avanzada podría contribuir a transformar al hombre unidimensional en ciudadano.

Claro es que se trata de una idea difícil de introducir, y más problemático aún de convertir en realidad. Hay dificultades sin fin, cuando los medios de comunicación social están al servicio del poder inercial, con una informática que además trata de racionalizar las capacidades del burocratismo. Y a nivel internacional, la bipolarización de las dos superpotencias, en base a la herencia de Yalta, genera toda una ideología de resignación, de sumisión al socialismo real por un lado, y al consumismo trilateral del otro. Bipolarización que impide el progreso de las Naciones Unidas, de la idea de la no alineación, del policentrismo, etc. Complicándose todo con el armamentismo generalizado, que va más allá del viejo complejo militar-industrial, para pasar al nivel superior del complejo estratégico-transnacional.

A mi juicio, la democracia avanzada se configura como una concepción política renovadora, que hunde sus raíces en el espíritu de la Ilustración, del Enciclopedismo, y de los Derechos del hombre. Asume los planteamientos del liberalismo revolucionarios, las aspiraciones igualitarias del socialismo, y la actitud de salvaguarda del pensamiento libertario en pro de la libertad y en lucha contra el burocratismo. En un paso adicional, además de desarrollar ampliamente los derechos políticos y sociales, busca en la solidaridad —con los menos favorecidos de nuestro tiempo y con las generaciones venideras— una fórmula moderna de fraternidad, en asociación ecológica del hombre con la naturaleza. La democracia avanzada revigora los sentimientos de libertad y justicia, con un sistema electoral que potencie la representación proporcional y haga posible que funcionen partidos no oligarquizados, impulsando la activa y permanente participación de los grupos, asociaciones, y movimientos en la toma de decisiones a los distintos niveles, municipal, regional y nacional. La democracia avanzada se plantea, en fin, la trascendencia del hombre como individuo y comunitariamente, en un propósito de creatividad, de paz, y de consecución de la felicidad, en la que el Estado se socializa y la Nación se nacionaliza al hacerse de todos.

105

La contra-utopía pseudo-liberal

Frente a la planificación combinada con el mercado, que puede ser un instrumento básico de la democracia avanzada, la verdad es que lo que se opone es una contra-utopía pseudoliberal.

La realidad es más bien prosaica, porque los tan traídos y llevados resortes automáticos del mercado funcionan malamente en el país de la «Dama de Hierro», en el Reino Unido, donde los antiguos asesores de la Señora Thatcher, los profesores Alan Budd y Terry Burns, hubieron de reconocer paladinamente el definitivo fracaso del monetarismo y de la Esterlina

fuerte como vía de recuperación de la economía británica. Incluso Milton Friedman, un poco para curarse en salud, hubo de decir que «lo de la Thatcher no era lo suyo». Y en otras latitudes, a pesar de la política de Reagan de reducir a hachazos los presupuestos de los servicios sociales, la verdad es que no se logra salir de una recesión aún más grave que la dejada por el «buen predicador» Carter; por el contrario, hay más inflación, más paro, y más impuestos que con Carter.

Y más bajo, al Sur, en el mismo hemisferio americano, hasta el General Pinochet, nuevo «benefactor pantocrático» va convenciéndose de que los «Chicago Boys», discípulos del «mago» Milton Friedman, no garantizan la consolidación de su dictadura; y de que su ministro de Economía, Sergio de Castro, no le aseguró la supervivencia de su régimen a través del liberalismo que se impuso merced a la fuerza militar.

Ninguna de esas soluciones «liberales» resulta convincente. Nada resuelven; y lo que sí generan es un mar de frustraciones. Hay que mirar hacia otros países con algunos elementos de planificación, para advertir una mayor solidez económica. Es el caso paradigmático de Japón. Una experiencia difícilmente exportable, donde el Ministerio de Comercio Internacional e Industrial, el mítico MITI, constituye un centro de concertación permanente entre el Estado y las grandes empresas, que cuentan con una estrategia bien definida, coherente, y que por tanto saben adónde van.

Más cerca de nosotros, es todavía pronto para pronunciarse sobre los efectos que en Francia podrán tener las nacionalizaciones —que aspiran a renovar la tecnología— en combinación con un nuevo plan que pretende atacar las áreas de mayor egoísmo social y de más bajas condiciones de vida.

Y quedaría como último escenario de observación, Italia. Pero éste es un supuesto muy discutible, puesto que allí la economía sumergida viene a representar en torno a un 40 por 100 del PIB (alrededor del 25 por 100 en España), erigiéndose en un ancho reducto singularmente amortiguador de la crisis; pero que presenta elementos bastante poco admirables al lado de algunos no poco envidiables, como la iniciativa creadora, la capacidad de diseño, el sentido del arte...

106

El modelo mercado/planificación

Y aquí y ahora, cabe preguntarse si en la década de los 80 vamos a ser capaces de construir el modelo de desarrollo que necesitamos. A mi entender, precisamos una buena mezcla de economía de mercado y planificación (podría llamarse modelo Merplan). Y hay que decirlo sin rodeos, destacando que ser partidario de la planificación no es ser enemigo del mercado; ambas instituciones se complementan en el devenir de una economía mixta.

Necesitamos un cierto grado de planificación para construir el futuro. Repito que es el mínimo de utopía indispensable para diseñar un horizonte, hacia el cual marcar el rumbo de una singladura que de otro modo se convertiría en navegación a la deriva.

Por otro lado, en una época como la actual, de sociedad de suma cero, lo que prevalecen son los egosimos sociales, de los grandes grupos de presión, el corporativismo de casta de los cuerpos de la Administración Pública, los localismos estrechos de tanto catetismo político que no ve su entorno más allá de unas decenas o centenas de kilómetros. E incluso el gremialismo insolidario que se da entre las propias clases trabajadoras en determinadas circunstancias.

Y frente a esa situación, no cabe sino la defensa de los intereses generales, lo cual ya no es una entelequia en países como la España de los años 80, cuando se cuenta con dos instrumentos básicos. El primero, el *concepto de la Nación* como igualdad de los

ciudadanos en la lucha contra los privilegios, y como cauce para el federalismo subyacente que significa la autonomía.

El *segundo instrumento es la planificación*. Que ha de ser participativa, para contribuir a aflorar la democracia avanzada de la que se habla en el Preámbulo de nuestra Constitución; que ha de ser descentralizada, para dar la voz responsable e integradora a todos los pueblos de España; que ha de ser flexible, para hacer posible una revisión temporal de objetivos y medios; que ha de tener un valor pedagógico, de explicación popular de los proyectos; que ha de asegurar la continuidad y el reforzamiento del mercado común español que tantó costó construir. Y que ha de permitir prever más racionalmente nuestra eventual integración en las Comunidades Europeas. Y esa planificación, debe ser también la institucionalización del inevitable, conveniente y necesario proceso negociador entre los más distintos intereses, con un foro permanente como el del futuro Consejo Económico y Social, previsto en el artículo 131.2 de la Constitución.

La economía española y la sociedad en su conjunto, están pidiendo a gritos esa mezcla de mercado y planificación. En el noveno año de la crisis, cuando las recetas monetaristas no han resuelto casi nada (pero sí que llevaron la cifra de parados a más de dos millones), la *mezcla mercado/planificación es una esperanza*. Para reunir —como realmente lo están en la matriz de las relaciones interindustriales, laborales y financieras— los recursos materiales hoy ociosos, las potencialidades financieras actualmente insuficientemente aprovechadas y tantas veces derrochadas, y los recursos humanos de los parados que ven frustrarse sus vidas. Sinceramente, creo que el nuevo modelo de desarrollo de los 80 surgirá de esa combinación de mercado y planificación.

Los antecedentes del Consejo Económico y Social

107

Volvemos ahora al planteamiento de lo que puede representar el CES en la elaboración de la política económica.

Evidentemente, podrían buscarse antecedentes al proyecto en nuestra historia normativa. Así lo han hecho dos ilustres académicos, los profesores Sánchez Agesta y Velarde Fuertes, en sendos trabajos sobre el tema. Y en ese sentido cabría recordar el Instituto de Reformas Sociales, creado por el Real Decreto de 23 de abril de 1903; o el Consejo Superior de la Producción, surgido en mayo de 1907; o el Consejo de Economía Nacional, al que dió vida el Real Decreto Ley de 8 de marzo de 1924, y que después, con una serie de modificaciones, languideció durante la Segunda República, y se reactivó en el Régimen de Franco sin más consecuencias políticas.

Los mencionados antecedentes, tuvieron un carácter muy distinto del que hoy puede pretenderse para el CES. Por la doble circunstancia de que nos encontramos a un nivel muy superior de desarrollo de las fuerzas productivas en España, y porque estamos embarcados en un proceso político que se distancia definitivamente de la democracia meramente formal de la restauración canovista, del pre-corporativismo de Don Miguel Primo de Rivera, y del llamado nacional sindicalismo de 1939-1975. Lo que ahora se pretende lograr, como señala explícitamente el Preámbulo de la Constitución de 1978, es la construcción de una sociedad democrática avanzada. Y la *sociedad democrática avanzada* como idea, significa, precisamente, que articulándose los medios para una democracia electoral, también han de establecerse los principios para una democracia participativa, en la que, sin duda, el Consejo Económico y Social será pieza clave.

Podríamos hacer también una referencia a los antecedentes del Derecho Comparado, al caso de Italia, que en el artículo 99 de la Constitución regula un *Consejo Nacional de Economía y Trabajo*, constituido por expertos y representantes de la producción, con

funciones consultivas y de iniciativa en materia económica y social. Como también en Francia, los artículos 69 y siguientes de la Constitución regulan un *Consejo Económico y Social* con análogas funciones de consulta. Otro tanto sucede en los artículos 91 y siguientes de la Constitución portuguesa, en la que se creó el *Consejo Nacional del Plan*. En otros países, Alemania Federal y Holanda, también existen Consejos de esta naturaleza, pero no a nivel constitucional. Por último, el Tratado de Roma, en sus artículos 193 y 198 dió vía al *Comité Económico y Social*, como órgano de participación consultiva del Consejo y de la Comisión de las Comunidades Europeas. Pero con ser importantes todos estos antecedentes del resto de Europa, no debe ser un afán mimético lo que nos lleve a la creación del Consejo Económico y Social, sino —último argumento que sin propósitos exhaustivos voy a mencionar aquí— la experiencia de los últimos años, la larga lista de planteamientos económicos y programas que por su propia endeblez, nacida de la falta de participación en el momento de elaborarse, no resistieron el paso de unos pocos meses.

Todas las razones expuestas, claramente avalan la necesidad de un Consejo Económico y Social, a cuya composición y contenido me referiré en la siguiente sección.

Configuración y composición del CES. Una propuesta

Voy a ocuparme ahora de las funciones y composición del CES tal como lo planteé en la Proposición de Ley que presenté a las Cortes el 17-XI-1981.

108 El CES debe configurarse como ente público de participación, estudio, deliberación y propuesta, formado democráticamente con representantes de distintos sectores económicos y de determinados poderes públicos. Sus funciones han de consistir en contribuir a la elaboración de la política económica, pronunciándose sobre todas las cuestiones económicas y sociales que le planteen las Cortes Generales o el Gobierno, y con capacidad para ejercer su propia iniciativa. Para garantizar su autonomía, el Consejo ha de tener personalidad jurídica propia, debiendo preverse su financiación (sin gastos superfluos ni ostentaciones innecesarias) dentro de los Presupuestos Generales del Estado.

Por su trascendencia, el Consejo habría de informar preceptivamente a las Cortes Generales y al Gobierno, sin que su informe tenga nunca carácter vinculante, en una serie de temas de especial importancia. En la citada Proposición de Ley creí oportuno mencionar los más significativos:

1) Previsión de la evolución económica a corto, medio y largo plazo, teniendo en cuenta diversas variables, a fin de orientar el comportamiento de los diversos agentes económicos, disminuyendo así en lo posible la incertidumbre en cuanto a las posibilidades de inversión.

2) Contribuir a la configuración de un cuadro general en el que insertar los planes sectoriales (urbanismo y vivienda, reconversión industrial, transportes y comunicaciones, cultura, sanidad, otros equipamientos sociales, etc.), para impulsar la acción coordinada de los distintos poderes públicos y del sector privado.

3) Recibir todas las estadísticas económicas elaboradas por la Administración General del Estado y por los demás poderes públicos, para criticarlas y completarlas, a fin de promover su perfeccionamiento —que buena falta hace— manteniendo a tales efectos una relación permanente con el Instituto Nacional de Estadística.

4) Discutir e informar sobre las previsiones presupuestarias del Estado; y de las de las Comunidades Autónomas, y de los organismos autónomos, cuando lo considere importante por su incidencia en la economía nacional.

5) Cooperar con la Administración General del Estado, y con las Comunidades Autónomas, en el análisis y en la búsqueda de bases para la solución de los problemas de los sectores en crisis.

6) Estudiar las condiciones para lograr un mayor dinamismo en el funcionamiento general de la actividad económica, con el máximo nivel de empleo posible.

7) Constituir el foro de discusión de la política de rentas y de precios —incluyendo los del suelo y el dinero— en la mejor defensa de los intereses generales de la Nación y de su desarrollo económico, teniendo en cuenta las prioridades de las áreas, sectores, y de las clases y grupos sociales en situación más difícil, y combatiendo los gremialismos, corporativismos y localismos estrechos.

8) Garantizar el seguimiento del desarrollo efectivo de la política económica, prestando especial atención a las acciones, del carácter que sean, que pudieran poner en peligro el principio constitucional del mercado español como un todo integrado.

9) Apreciar las características y los problemas, planteando soluciones, en todo lo concerniente a las relaciones económicas internacionales de España, y muy en especial en lo relativo a la eventual integración en las Comunidades Europeas.

El tema de la composición del CES es importante, más por la representación de los distintos sectores, que no por la ponderación que según vimos antes, no es tan decisiva en un órgano deliberante. En la Proposición de ley que tuve ocasión de presentar, los miembros del CES —con un mandato de cuatro años— serían un total de 57. Sin ningún ánimo de que la composición sea la más idónea —y en ésto como en todo parar abrir el debate— yo propuse concretamente, los siguientes consejeros:

- Uno por cada uno de los Departamentos ministeriales de Presidencia, Hacienda, Economía y Comercio; Agricultura y Pesca; Educación; Industria y Energía; Obras Públicas y Urbanismo; Trabajo, Sanidad y Seguridad Social; Transporte y Comunicaciones; y Administración Territorial.
- Uno por cada una de las siguientes instituciones financieras; Banco de España, Entidades Oficiales de Crédito, Banca Privada y Cajas de Ahorro.
- Uno por cada una de las Comunidades Autónomas, y en su caso, de los entes preautonómicos.
- Cuatro representantes de las diversas organizaciones sociales, entre ellos uno de los movimientos ciudadanos vecinales, otro del movimiento ecologista, y otro del movimiento cooperativista.
- Tres representantes de los Ayuntamientos, uno por los más pequeños, otro por los medianos, y otro por los grandes.
- Cuatro representantes de las centrales sindicales, y otros dos de las organizaciones de agricultores y ganaderos.
- Un representante de las Universidades y otro del Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Un representante por cada uno de los Colegios Profesionales de Abogados, y de Economistas, y un representante por el Instituto de Ingenieros Civiles.
- Cinco miembros designados por las Cortes Generales, por mayoría de dos tercios, de entre personas de reconocida solvencia, que puedan asumir la representación de los intereses generales de la Nación.

109

Debería ser el propio Consejo, una vez constituido, el que elaborase su Reglamento, eligiendo a su presidente, cuyas funciones fundamentales serían las de dirigir y moderar las sesiones, con la ayuda de dos vicepresidentes.

Por lo demás, el Consejo habría de funcionar en Pleno y en Comisión, creándose los grupos de trabajo que se estimasen convenientes para estudiar proyectos concretos de duración previsiblemente limitada. Naturalmente, el CES habría de contar con su propia plantilla de funcionarios (a seleccionar entre los Cuerpos de naturaleza fundamentalmente económica de la Administración). Para realizar su trabajo, debería disponer el Consejo de capacidad de convocar a las personas naturales o jurídicas que estimase conveniente, con la obligación, por parte de éstas, de atender tales solicitudes.



Planificación y cálculo económico no mercantil

El presente trabajo se propone exponer alguna consideración sobre la necesidad, las posibilidades y las limitaciones del cálculo económico no mercantil en relación con la planificación.

El cálculo económico tiene como finalidad la evaluación de las diversas alternativas de asignación de recursos; el cálculo económico mercantil se caracteriza por la utilización para este fin de las categorías generadas por el mercado, en especial, de los precios de mercado. La necesaria contrapartida de su utilización es la consecuente transferencia de capacidad adquisitiva entre agentes, transferencia que acompaña todo uso de las categorías mercantiles, dado que se hallan asociadas a una transferencia de propiedad.

Por el contrario, el uso de precios de cálculo supone la posibilidad de separar la función evaluación y la función transferencia. El cálculo económico no mercantil procede con independencia de las indicadas transferencias de capacidad adquisitiva, bien porque utilice precios de cálculo, bien porque compare directamente las diversas alternativas mediante métodos de optimización.

III

Planificación perspectiva y planificación operativa

Zielinski ha formulado una tipología de la planificación más relevante que la simple distinción entre corto, medio y largo plazo, y que se fundamenta en el tipo de información que emite el Centro planificador. Propone distinguir entre: a) magnitudes operativas que, por su grado de desagregación, «expresan tareas concretas encomendadas a unidades determinadas de la economía nacional», dando lugar a la *planificación operativa*; b) magnitudes estadísticas, agregadas, que «ni expresan tareas concretas ni se hallan dirigidas a una unidad específica de la economía nacional; su finalidad consiste en trazar el curso probable y deseado del desarrollo de la economía nacional»; las magnitudes estadísticas son el soporte de la *planificación perspectiva*¹.

Así pues, distinguiremos entre:

- Planificación operativa: a nivel de empresa o bien sectorial².
- Planificación perspectiva: a nivel sectorial o bien global.

Definido este marco, el principal método a utilizar para fundamentar una serie de observaciones relativas a la teoría de la planificación y el cálculo económico no mercantil



¹ J. G. Zielinsky, *On the theory of socialist planning*, Oxford University Press, Oxford, 1968.

² Excluimos, por realismo, la planificación operativa a nivel global.

es la teoría de optimización de la que haremos uso sin necesidad de tecnicismos; la contrapartida será que el lector interesado en las demostraciones deberá recurrir a la literatura citada.

Optimización y planificación

La formulación más genérica de un problema de optimización es bien conocida: se trata de hallar el valor de un conjunto de variables x_1, x_2, \dots, x_n , sometidas a un conjunto de restricciones, en forma de igualdades o de desigualdades, de modo que resulte optimizado el valor de una determinada función objetivo³.

En los modelos de planificación perspectiva —dada su finalidad— es común que las variables sean continuas; lo mismo ocurre en los modelos de planificación operativa relativos a la producción, pues si bien en ocasiones la naturaleza de los productos es discreta (automóviles, tractores, televisores, etc.), la proporción entre los niveles de las variables en el óptimo y cada unidad de producto permite un tratamiento aproximado redondeando los valores de las variables continuas.

Por el contrario, cuando las alternativas incluyen decisiones importantes de inversión se hace necesario introducir variables enteras o discretas: se instalan 1, 2 ó 3 altos hornos, o eventualmente ninguno, pero no 2,6. Otro caso claro en que resulta inadecuado operar con variables continuas es aquel en el que debe elegirse un emplazamiento, una localización, entre A, B o C; en este caso, las soluciones no discretas carecen de sentido.

Limitémonos a los casos en los que es adecuado operar con variables continuas. En este contexto es bien sabido que, en el óptimo, a cada restricción se halla asociada una variable denominada dual y que posee la interpretación económica de un *precio de cálculo*. En efecto, cada variable dual mide en cuanto varía diferencialmente la función objetivo al incrementarse diferencialmente (marginamente) el segundo miembro de la restricción (la demanda de un producto o la disponibilidad de un recurso, por ejemplo).

Así pues, las variables duales-precios de cálculo pueden utilizarse para evaluar alternativas, siempre y cuando éstas produzcan únicamente modificaciones diferenciales, marginales. Cuando, por el contrario, las modificaciones son importantes —como es el caso de las transformaciones estructurales— este enfoque no puede emplearse para su evaluación; volveremos sobre ello más adelante.

Separabilidad y cálculo económico

La teoría de la separabilidad resulta particularmente relevante para proseguir la discusión del tema que nos ocupa en el caso de las variables continuas⁴.



³ La formulación del problema es algo más compleja cuando las variables son función del tiempo, con lo que resulta un problema de control óptimo; no obstante, si para resolverlo se discretiza el tiempo resulta un problema de optimización del tipo indicado (es decir, de programación matemática).

⁴ Véase F. Bessière y E. Sauter, «Optimisation et environnement économique», *Revue Française de Recherche Opérationnelle*, núm. 5, 1966; J. M. Vegara, *Programación matemática y cálculo económico*, Ed. Vicens Vives, Barcelona, 1975 (caps. 4 y 6); así como J. M. Vegara y C. Sebastian, *La separabilidad en la programación matemática y la evaluación de proyectos de inversión*, Fundación del INI, Programa de Investigaciones Económicas, Madrid, 1974.

Partiendo de un problema de optimización, denominado *global*, caracterizado por su función objetivo, su conjunto de variables y sus restricciones, se trata de «separar» un subproblema denominado problema *reducido*, formado sólo por parte de las variables y de las restricciones, precisamente aquéllas en las que sólo figuran dichas variables. Se trata de dotar al problema reducido de la función objetivo adecuada, de modo que el óptimo que se obtenga forme parte del óptimo del problema global.

En términos de un ejemplo: consideramos que el problema global expresa —con su función objetivo específica— las distintas alternativas de desarrollo del sector energético insertas en un marco macroeconómico (básicamente una estructura del tipo input-output dinámico). El problema reducido consistirá en evaluar las indicadas alternativas, prescindiendo de las restricciones que expresan el contexto macroeconómico, y mediante una función objetivo adecuada, de modo que la configuración óptima del sector energético que resulte sea la misma que la que se obtendría resolviendo el problema global.

Se demuestra que los precios de cálculo a emplear para evaluar el problema reducido son las variables duales de las restricciones que *no* son objeto de consideración en el problema reducido y sus valores numéricos son los que corresponden al óptimo del problema *global*; en nuestro caso son los valores que corresponden al óptimo del problema macroeconómico que incorpora las diversas alternativas del sector energético.

Dicho de otro modo: no es posible resolver primero el problema macroeconómico *sin* las alternativas del sector energético y utilizar los precios de cálculo resultantes para evaluar seguidamente el sector energético⁵. Inmediatamente veremos qué consecuencias tiene este resultado sobre el uso de precios de mercado para la evaluación de grandes proyectos, entendiendo por «grandes» aquéllos que modifican la configuración de los precios vigentes⁶.

113

Cambios estructurales: los límites del cálculo económico mercantil

Utilizando una función objetivo adecuada se puede conseguir que los precios de cálculo coincidan con los precios de mercado⁷ y, en este contexto podemos aplicar el resultado que se ha puesto de relieve en la sección anterior, relativa a la separabilidad, a la evaluación de alternativas mediante precios de mercado.

Supongamos que se trate de evaluar las alternativas de desarrollo futuro del sector energético y que —al igual que antes— el modelo macroeconómico sin dichas alternativas reproduzca la configuración de precios vigente en la economía. El resultado obtenido anteriormente permite afirmar que no es correcto utilizar dichos precios vigentes para evaluar unas alternativas cuya adopción tendría precisamente como consecuencia modificar la configuración de precios vigente.

Los precios vigentes *sin* las alternativas permiten —bajo ciertas condiciones—



⁵ Para ser precisos, deberíamos indicar que ello sólo sería correcto cuando el sector energético fuera marginal (lo cual no parece, no obstante, probable).

⁶ No nos ocupamos aquí del conocido tema de los casos en los que los precios de mercado no proporcionan la información correcta para evaluar alternativas (debido a la presencia de efectos externos, etc.).

⁷ Véase P. A. Samuelson, «Spatial Price Equilibrium and Linear Programming», *American Economic Review*, 283-303, 1952; J. H. Dulong y R. Norton, «Prices and Incomes in Linear Programming Models», *American Journal of Agricultural Economics*, noviembre 1975; B. Mc. Carl y T. Spreen, «Price endoge nous mathematical programming as a tool for sectorial analysis», *American Journal of Agricultural Economics*, febrero 1980.

evaluar pequeñas modificaciones de la configuración actual; los precios vigentes *con* las alternativas permiten valorar dichas alternativas (así como modificaciones diferenciales de éstas).

En definitiva, los precios relevantes para evaluar una modificación importante en la asignación de recursos de la economía no pueden ser generados por el mercado, deben ser objeto de cálculo; y con mayor motivo cuando no se cumplen las condiciones para utilizar los precios de mercado en el análisis coste-beneficio.

Este resultado es importante para la teoría de la planificación, pues establece las insuficiencias de los precios de mercado como instrumento para evaluar los *cambios estructurales*, en especial, las transformaciones que se imponen en la estructura industrial de un país para hacer frente a situaciones de crisis.

Veamos seguidamente un nuevo aspecto relacionado con la dificultad de utilizar los precios de cálculo en presencia de discontinuidades expresadas por medio de la presencia de variables discretas o enteras.

La adecuada representación de determinados aspectos de la realidad económica, como pueden ser: a) el carácter entero de determinadas capacidades de producción; b) las alternativas exclusivas relativas a tipos de equipos; c) las decisiones de localización; d) los costes fijos, exigen el uso de variables binarias o enteras y, en estos casos, la interpretación económica de los precios de cálculo como modificación marginal de la función objetivo producida por una alteración, también marginal, de la función objetivo ya no resulta válida.

114 Un ejemplo servirá para ilustrar la afirmación anterior. Supongamos que dos variables binarias, x_a y x_b , expresen respectivamente la localización de un alto horno en a o en b ; la localización alternativa en uno de los dos emplazamientos (sin excluir la decisión de *no* instalar el alto horno) se expresará mediante la restricción $x_a + x_b = 1$. Por otra parte, en la función objetivo del modelo (suponiendo que exprese la satisfacción de la demanda a coste mínimo) el coeficiente de x_a expresará el respetable coste actualizado de inversión del alto horno en la localización a (y análogamente para x_b).

Si en el óptimo x_a es la unidad y x_b es nulo y se pretende modificar marginalmente el segundo miembro de la restricción, si se incrementa ligeramente el «1» no ocurre nada, pero si se reduce ligeramente, dado que las dos variables son binarias, ello fuerza a x_a a ser también cero, con lo que la función objetivo se reduce, de modo no marginal, en el coste actualizado de inversión del alto horno en la localización a (pueden producirse, por supuesto, modificaciones adicionales).

Así pues, cuando las necesidades del cálculo económico obligan a operar con variables discretas no es posible utilizar los precios de cálculo para evaluar las alternativas: la interpretación de éstos en la que se basaba su aplicación ya no es válida. En este caso queda, no obstante, el recurso a proceder directamente a evaluar las diversas alternativas mediante un modelo de optimización que incluya las necesarias variables discretas.

Otra consideración importante que muestra la insuficiencia del cálculo económico mercantil se halla relacionado con el hecho —puesto de relieve hace años por Rosenstein-Rodan y desarrollado por Chenery— de que puede ser conveniente realizar un conjunto de decisiones de inversión interrelacionadas, las cuales, consideradas por

separado, pueden —por el contrario— carecer de interés⁸. De aquí la necesidad de coordinar a priori las decisiones de este tipo mediante una instancia adecuada. Señalemos que este tipo de decisiones se hallan, con frecuencia, asociadas al desarrollo de nuevos sectores o a la reestructuración de los ya existentes. Una vez más, el mercado se muestra inadecuado para evaluar las transformaciones estructurales.

Realizaciones

Existe una amplia tradición de aplicaciones a la planificación perspectiva sectorial. La labor pionera en este campo corresponde a Electricité de France (EDF), sin duda estimulada por su carácter de empresa pública responsable de todo un sector para desarrollar métodos adecuados de cálculo económico. EDF inició en los años sesenta el desarrollo y aplicación de modelos relativos a la planificación de las inversiones.

Existen otras numerosas aplicaciones relativas a sectores como el agrícola⁹, los fertilizantes¹⁰, complejos petroquímicos o acerías¹¹; recientemente, el campo en el que se están desarrollando las aplicaciones más sofisticadas es en el sector energético¹².

Uno de los perfeccionamientos más significativos del período reciente radica en la posibilidad de tratar los precios como variables endógenas, con lo que —cuando resulta adecuado— las soluciones obtenidas ganan en realismo y, por otra parte, pueden introducirse parámetros adicionales de política económica.

En España existen asimismo algunas aplicaciones, como son los diversos modelos utilizados para el PEN, las realizaciones de Cepsa sobre el sector petrolero o los trabajos sobre la siderurgia¹³ o el conjunto del sector energético¹⁴.

Por lo que se refiere a la planificación perspectiva global existen también numerosas aplicaciones; algunas de ellas sirven de marco global para las evaluaciones sectoriales¹⁵. En este caso, también el desarrollo más significativo es la endogenización de los precios¹⁶.

En España existen escasas aplicaciones a la planificación perspectiva global; destacan los trabajos de C. Sebastián¹⁷ y de A. Abadía, O. Fanjul, J. Borrell¹⁸.

115



⁸ H. B. Chenery, *The interdependence of Investment Decisions*, en M. Abramovitz et alia, *The Allocation of Economic Resources*, Stanford University Press, Stanford, 1959.

⁹ L. M. Goreux y A. Manne, *Multi-level planning: case studies in México*, North Holland-American Elsevier, Amsterdam-New York, 1973; L. M. Goreux, *Interdependence and Planning*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1980.

¹⁰ A. M. Choksi, A. Meeraus y A. J. Stoutjesdijk, *The Planning of Investment Programs in the Fertilizer Industry*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1980.

¹¹ L. Westphal, *Planning Investment with Economies of Scale*, North Holland, Amsterdam, 1971.

¹² St. Rath-Nagel y A. Voss, «Energy models for planning and policy assessment», *European Journal of Operational Research*, núm. 8, 1981.

¹³ J. M. Vegara, «Evaluación de un sector por integración en un modelo global de optimización», *Documents de Discussió*, julio 1981, Departamento de Teoría Económica, UAB, Bellaterra, Barcelona.

¹⁴ C. Sebastián, *Condicionantes energéticos del sistema económico español*, estudio presentado a la Dirección General de Documentación y Estudios de la Presidencia del Gobierno, marzo 1982, Madrid.

¹⁵ Este es el caso de los trabajos ya citados de Westphal (1971), Goreux y Manne (1973) y Goreux (1980).

¹⁶ V. Ginsburg y J. Waalbroeck, *Activity Analysis and General Equilibrium Modeling*, Amsterdam, North Holland, 1980; y K. Dervis, J. de Melo y S. Robinson, *General Equilibrium Models for Development Policy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.

¹⁷ C. Sebastian, *El crecimiento económico español, 1974-1982*, Fundación del INI, Programa de Investigaciones Económicas, 1976, Madrid.

¹⁸ A. Abadía, O. Fanjul y J. Borrell, *Un modelo dinámico multisectorial de crecimiento económico, empleo y distribución de la renta*, Fundación del INI, Programa de Investigaciones Económicas, 1981, Madrid.

Por lo que se refiere a la planificación operativa sectorial, el caso más desarrollado es, probablemente, el de la gestión diaria que realiza EDF para toda Francia, con el fin de ajustar la demanda prevista en los diversos nudos de la red de consumo, minimizando el coste y respetando determinadas exigencias de seguridad. La información regional relevante es concentrada en ordenadores periféricos que intercambian información con el ordenador central para resolver (por descomposición) el problema de optimización, el cual posee unas dimensiones notables.

En España diversas empresas eléctricas han desarrollado sistemas con las mismas finalidades, si bien —por sus dimensiones— son de menor complejidad ¹⁹.

Resulta útil proceder a destacar el carácter específico del sector, sus condiciones especiales, para comprender las condiciones de posibilidad de una planificación operativa en un marco de cálculo económico no mercantil.

En primer lugar destaca la facilidad de conocimiento de la demanda por medio de instrumentos de teledemanda; también incide la homogeneidad (técnica, no económica) de la demanda a satisfacer. Por otra parte, existe un conocimiento preciso de las características técnico-económicas de los diversos medios de producción disponibles.

Todo ello coexiste con la capacidad —técnica, económica y jurídica— de disponer de modo efectivo y centralizado del conjunto de medios de producción; de este modo, se elimina toda transacción mercantil entre las diversas unidades de producción o de distribución del sistema. En efecto, los diversos equipos producen según las consignas recibidas con el fin de satisfacer la demanda, cumpliendo con un conjunto de reglas de gestión y sin que ello dé lugar a transferencias de capacidad adquisitiva entre las diversas unidades.

Así pues, se han eliminado las transacciones mercantiles en el interior de un sector —procediendo, no obstante, a una afinada evaluación de las diversas alternativas—; permanecen, ciertamente, las transacciones mercantiles entre el sector y el resto de la economía: en efecto, los precios de los distintos equipos y combustibles, son los precios de mercado.

El debate sobre el cálculo económico y el mercado

Resulta obvio que el tema del cálculo económico no mercantil se halla relacionado con el debate sobre la posibilidad del cálculo económico en una economía socialista. Este debate se inició con la afirmación, por parte de von Mises, de la imposibilidad de todo tipo de cálculo económico, debido a la ausencia de mercados derivada de la propiedad colectiva de los medios de producción. La respuesta de Barone consistió en señalar que la posibilidad de formular matemáticamente el equilibrio general implicaba la equivalencia entre los precios de una economía competitiva y los resultados de la resolución del sistema de ecuaciones equivalente.

La respuesta de Barone era válida a un elevado nivel de abstracción en el que no se consideran los problemas derivados de la obtención de la información necesaria o bien de los costes de cálculo asociados. La consideración de estos aspectos abrió otra línea de debate iniciada por von Hayek y Robbins, basada en la inviabilidad práctica de resolver el denominado problema equivalente.



¹⁹ Véase una descripción de los sistemas desarrollados por dicha empresa en Enher-Subdirección de Telecontrol y movimiento de energía/TAC, *Comunicaciones y artículos publicados por el TAC*, enero 1982. Barcelona.

Como es sabido, fue Lange²⁰ quien se enfrentó a este enfoque, proponiendo resolver el complejísimo problema de equilibrio general simulando el funcionamiento de los mercados —en un contexto de propiedad colectiva— pero exigiendo a las empresas un comportamiento equivalente al de las empresas competitivas (es decir, maximizando los beneficios y tomando los precios como parámetros). Los precios a los que responden las empresas no son los precios de mercado —que dan lugar a la correspondiente transferencia de capacidad adquisitiva— sino que responden a los precios de cálculo provisionales que han sido derivados por el Centro planificador; éste recibe las propuestas de las empresas y de los consumidores y corrige los precios de cálculo, al alza o a la baja, según se manifieste un exceso o un déficit de demanda; de este modo tienden a reducirse los desequilibrios entre la oferta y la demanda en los diversos mercados, alcanzándose una configuración de equilibrio que resuelve el problema.

Así pues, la solución de Lange suponía aceptar simular el mecanismo del mercado para resolver el problema del cálculo económico. Como es bien sabido, la crítica de Dobb a esta última propuesta fue radical: negó su validez en base a que tenía los mismos inconvenientes que el mercado (inestabilidad, ciclos, etc.). En un primer período Dobb²¹ negó toda importancia al problema del cálculo económico considerando que el problema fundamental era el crecimiento y, en relación con éste, sostenía que la experiencia había demostrado la superioridad de la planificación sobre el mercado, básicamente por cuanto proporcionaba un procedimiento para coordinar anticipadamente las decisiones de inversión.

La posición de Dobb evolucionó, en el sentido de admitir la importancia del cálculo económico ya que una correcta asignación de recursos permite un crecimiento mayor; por otra parte, mantuvo sus críticas al automatismo del mercado o a sus simulaciones, en base a la ya indicada necesidad de coordinar las decisiones de inversión²².

Lange, por su parte, también modificó notablemente su posición y en sus trabajos relacionados con la planificación en Polonia nunca propuso su mecanismo de simulación del mercado sino que, manteniendo el funcionamiento del mismo, desarrolló métodos de planificación de las inversiones²³.

117

Consideremos seguidamente la teoría del equilibrio general intertemporal, cuya formulación clásica es la obra de G. Debreu²⁴, así como las formulaciones derivadas contenidas en el texto de Arrow y Hahn²⁵.



²⁰ O. Lange y F. M. Taylor, *On the economic theory of socialism*, McGraw Hill, New York, 1938 (traducción castellana en Antoni Bosch editor).

²¹ M. Dobb, *Planificación*, en C. Napoleoni (ed.), *Diccionario de Economía Política*, Ed. Castilla, Madrid, 1962.

²² M. Dobb, *On welfare economics and the theory of socialism*, Cambridge University Press, Cambridge, 1969.

²³ Resulta significativa la siguiente toma de posición de Lange: «Una importante limitación del mercado consiste en que trata el problema contable únicamente en términos estáticos; es decir, como un problema de equilibrio. No proporciona unos fundamentos suficientes para la resolución de los problemas del crecimiento y el desarrollo. En particular, no proporciona una base adecuada para la planificación a largo plazo... La programación matemática resulta un instrumento esencial de la planificación económica a largo plazo óptima. En la medida en la que implica hallar la solución de un elevado número de ecuaciones y de desigualdades, el calculador electrónico resulta indispensable. Aquí, el calculador electrónico no reemplaza el mercado. Cumple una función que el mercado nunca ha sido capaz de cumplir». O. Lange, en C. H. Feinstein (ed.), *Socialism, capitalism and economic growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 1967.

²⁴ G. Debreu, *Theory of Value*, Cowles Foundation Monograph, J. Wiley, 1959 (Traducción castellana en Antoni Bosch, editor).

²⁵ K. Arrow y F. Hahn, *General Competitive Analysis*, Holden Day, San Francisco, 1971 (Traducción castellana en Fondo de Cultura Económica).

Dicha teoría descansa sobre supuestos muy fuertes, siendo el principal la existencia de mercados para todas las mercancías (diferenciadas según sus características físicas, su fecha de disposición y los diversos estados de la naturaleza); para demostrar la existencia de equilibrio (no necesariamente único) es preciso, entre otros, el supuesto de ausencia de rendimientos a escala crecientes importantes.

La ausencia más patente es la de la mayor parte de mercados de futuros: su inexistencia implica que el modelo del equilibrio general intertemporal no puede ser un modelo descriptivo, del que puedan desprenderse conclusiones normativas ²⁶. Los autores citados son perfectamente conscientes de ello; no lo son, por el contrario, los divulgadores liberales de las ventajas del libre mercado cuyo afán apologético les conduce a ignorar los resultados rigurosos formulados por los teóricos del equilibrio general (y sus condiciones de validez).

Señalemos, de paso, que el carácter incompleto de los mercados (o la imposibilidad real de completarlos), invalida también la consistencia teórica de los enfoques del cálculo económico «a la Lange» basados en la simulación del funcionamiento de los mercados.

En definitiva, el carácter incompleto de los mercados —especialmente de los mercados de futuros— es otra vía por la que se introduce la necesidad de la planificación y del cálculo económico no mercantil.

Posibilidades y límites del cálculo económico no mercantil

Las diversas consideraciones expuestas a lo largo del presente trabajo han fundamentado la necesidad del cálculo económico no mercantil en un contexto de planificación.

Evidentemente, su aplicación efectiva —más allá de los ejercicios académicos— exige una voluntad política ²⁷ y unas condiciones globales que lo hagan posible, en el marco establecido por la Constitución.

Dos campos privilegiados del cálculo económico no mercantil parecen desprenderse de cuanto se ha dicho:

- a) Las operaciones de reconversión industrial.
- b) La planificación del sector público industrial.

Privilegiar de este modo las aplicaciones sectoriales o a nivel de empresa resulta de la visión de los límites de los modelos globales a los que también hemos hecho referencia y que por su énfasis en la asignación de recursos, realizan un tratamiento insuficiente de los aspectos financieros y monetarios. Dichos modelos, generalmente normativos, aportan, sin embargo, una visión de las potencialidades de la economía.

Un elemento importante para la viabilidad de los procedimientos cuantitativos indicados lo constituye su integración en la actividad práctica de los equipos, efectivamente responsables de la planificación. En relación con esta problemática resulta particularmente interesante la concepción del economista húngaro J. Kornai ²⁸ quien ha acumulado una notable experiencia sobre este problema.



²⁶ O. Hart, «(On the Optimality of Equilibrium when the Market Structure is Incomplete)», *Journal of Economic Theory*, núm. 11, 1976) ha analizado las consecuencias paradójicas de la ausencia de mercados.

²⁷ Esta voluntad exige una política de información estadística que haga viable la aplicación de los procedimientos indicados, así como de otros instrumentos relevantes de la planificación.

²⁸ Véase J. Kornai, «Man-machine planning», *Economics of Planning*, núm. 9, 1969; y J. Kornai, *Thoughts on multi-level planning systems*, en L.M. Goreux y A. Manne, op. cit.

El proceso de planificación es presentado por Kornai como un proceso de *aprendizaje* y de *negociación* en el que pueden insertarse útilmente los métodos matemáticos de optimización.

La información disponible sobre los diversos planes alternativos viables, factibles, se halla concentrada en el conjunto inicial de soluciones compatibles con las restricciones del problema.

En el paso siguiente el Centro planificador formula un conjunto de objetivos, en forma de cotas superiores o inferiores, como, por ejemplo: la tasa de crecimiento del consumo per cápita no debe ser inferior al b por 100, la deuda exterior terminal no debe ser superior a B , la participación de los salarios en la renta no debe ser inferior al c por 100, etc. Como puede observarse, en este caso no existe una función objetivo a optimizar sino un abanico de objetivos múltiples a alcanzar; una técnica convencional de optimización se utiliza para generar una, o varias, soluciones compatibles con las restricciones y los objetivos múltiples.

Ahora bien, nada asegura la existencia de dichas soluciones compatibles; en caso negativo, la respuesta del Centro planificador, de acuerdo con los planificadores, debe consistir en explorar dos direcciones complementarias:

a) por un lado, ampliar el conjunto de soluciones viables, buscando más información, ampliando las alternativas técnicas, diseñando nuevas políticas, etc. Ello supone un aprendizaje a realizar simultáneamente con los planificadores,

b) por otro lado, reajustar el conjunto de objetivos, como resultado de una re-evaluación de la importancia relativa de los mismos; ello supone un proceso de negociación con los planificadores.

Reformulados los objetivos y ampliadas las alternativas, el Centro planificador re-formula el modelo y procede a su solución numérica: si existe solución se ha llegado al final del proceso; en caso contrario, es preciso una nueva iteración en términos de aprendizaje-negociación.

La visión realista de Kornai se confirma cuando se pregunta hasta cuándo procede continuar las iteraciones. Su respuesta es: la decisión final se toma cuando ya no puede posponerse más teniendo en cuenta el calendario de toma de decisiones.



O Planeamento em Portugal



Las ponencias que aportan los economistas portugueses combinan la perspectiva histórica y reflexión analítica de **Manuela Silva** con una esclarecedora exploración de **João Cravinho**, que ahonda en el cuadro paradójal post-revolucionario, en que aparentes condiciones propicias se conjugan con una fase de «desplaneamento». Por otra parte, la profesora Silva acentúa las nuevas circunstancias que el entorno internacional establece para cualquier ejercicio actual de planificación y que serían válidas para los distintos escenarios.





Lições da Experiência e Perspectivas de Futuro

Uma questão preliminar: a delimitação do objecto

Quem se der ao trabalho de inventariar os conceitos de planeamento, verificará que a expressão cobre um vasto conjunto de acepções muito díspares. Estas, contudo, podem agrupar-se em duas categorias: as que têm carácter formal e as que revestem cunho prevalentemente histórico.

As primeiras, no dizer de L. Nizard, «apreendem (o planeamento) como um método de racionalização da acção; por isso são sensíveis à homologia dos processos de racionalização, qualquer que seja o meio em que estes se manifestem; desembocam muitas vezes numa reflexão consagrada à optimização das decisões»¹. As definições do segundo tipo, ainda de acordo com o mesmo autor, «procuram dar conta da especificidade de um dado esforço de planeamento, aplicado em certa época, a determinado conjunto social e exercendo uma função específica. Neste caso, o conteúdo sobrepõe-se à forma, a função específica à função homotética»².

123

O exercício que nos propomos fazer neste encontro perfilha claramente a segunda destas orientações. O que está em causa como objecto de reflexão não será tanto o discurso abstracto acerca do planeamento —suas vantagens e seus limites— mas o esforço de apreensão do conteúdo de diferentes experiências históricas de planeamento no conjunto dos nossos países, de modo a permitir um confronto e através dele a identificação das zonas de convergência e divergência próprias das situações em foco.

É dentro daquela perspectiva geral que, nesta comunicação, procurarei apresentar a experiência portuguesa de planeamento, os seus contornos, o contexto sócio-político em que se inscreveu, o seu significado para a evolução das relações sociais e para o processo de desenvolvimento das forças produtivas nacionais. Deixarei para o trabalho colectivo o exercício de pesquisa das semelhanças e diferenças com experiências prosseguidas nos outros países.

A experiência que procurarei analisar reporta-se ao período das 3 últimas décadas, mas porque este apresenta um corte, será necessário distinguir dois sub-períodos: o que vai até abril de 1974 e o que se lhe segue.

Tentarei, no final, formular algumas perspectivas para o futuro.



¹ L. Nizard, «Administration et Société: les pratiques planificatrices», *Revue Française de Science Politique*, Avril 1973.

² *Ibidem*.

O planeamento: situação de impasse ou de crise?

Na hora actual, fazer um balanço do planeamento é uma tarefa que comporta sérios riscos e que por isso terá de ser prosseguida com a máxima cautela. Com efeito, toda a avaliação conduz à crítica, à identificação dos aspectos negativos da realidade que se observa, mas estando o plano na hora do «desencanto», tal crítica pode servir de argumento em favor do não planeamento e vir em reforço das posições dos que pretendem fazer crer na virtude dos mecanismos de mercado como o meio por excelência de regulação do funcionamento da economia. Impõe-se, assim, que, de início, se expresse a convicção do mérito do planeamento, mormente em economias, como a portuguesa, em que estão em jogo problemas de carácter estrutural e de longo prazo.

Não quer isto dizer que se esteja forçosamente a olhar para a experiência passada ou a pretender defender a sua transposição para as condições presentes. O que se afirma é tão somente que se afigura necessário introduzir no sistema algum meio de regulação, finalizada a um objectivo político, utilizando esta última expressão no seu sentido mais amplo, isto é, para significar o conjunto de aspirações colectivas susceptíveis de constituir objecto de uma vontade política.

A crítica da experiência passada deve, pois, ser lida como visando retirar dessa experiência lições úteis para a definição de perspectivas para o futuro, na convicção de que o planeamento é, nos nossos dias, uma tarefa necessária e inadiável.

O planeamento é uma ideia que comporta uma forte carga ideológica e que suscita reacções de confronto político. Mesmo na sua expressão mais economicista, traduzida num processo de decisão que visa maximizar o crescimento económico (expresso numa taxa de crescimento do PNB, por exemplo), o plano reporta-se sempre, directa ou indirectamente, a certo estilo de vida e de relações sociais e veicula deliberadamente uma dada interferência na partilha da riqueza e do rendimento; por esse facto, entra de imediato no campo das opções forçosamente políticas. Acresce que, embora o seu emprego se tenha generalizado nas economias capitalistas, ainda assim não perde o carácter de realidade algo espúria, neste tipo de economias. Contudo, é manifesta a contradição que parece existir entre esta posição face ao plano e a lógica de desenvolvimento do sistema capitalista. Com efeito, a certo nível de desenvolvimento das forças produtivas, o capitalismo não dispensa o planeamento, isto é, um conjunto de mecanismos reguladores capazes de introduzir no sistema certo grau de racionalização que permita o seu funcionamento. A complexidade de que se reveste o sistema capitalista exige que, de algum modo, se antecipe o futuro afim de que os vários agentes económicos disponham de um horizonte mais claro em que possam tomar as suas decisões.

Shonfield, já em meados dos anos 60, chamava a atenção para este facto, demonstrando a necessidade do planeamento nas economias capitalistas, ainda que, em seu entender, tal planeamento possa revestir em conteúdo, processo e grau de institucionalização, modalidades muito diversas. Nuns casos, os grandes bancos (RFA), noutros as grandes centrais sindicais e patronais (Suécia), noutros casos, ainda, grandes confederações da indústria privada (Itália) e, mais comumente, o próprio estado como agente que assume o papel de revelador do «interesse geral».

Cabe então perguntar por que razão a ideia do planeamento da economia nacional, que tinha conhecido considerável aceitação e desenvolvimento nos anos 50 e 60, entrou em crise. Em minha opinião, tal facto fica a dever-se a um conjunto de situações novas que tornam a tarefa do planeamento, nas actuais circunstâncias, uma tarefa particularmente complexa e sujeita a elevado risco o que, consequentemente,

leva os responsáveis políticos a enjeitar as correspondentes responsabilidades e ónus, em termos políticos.

Da mesma maneira que os governantes dos anos 50 e 60 se mostraram favoráveis ao planeamento por verem nele um êxito muito provável, dada a fase de crescimento que caracterizava as economias capitalistas de então, os seus homólogos dos finais dos anos 70 e começo da presente década adiam sucessivamente decisões neste domínio, temendo que lhes seja assacada a responsabilidade de prováveis fracassos, ainda que estes possam ser meramente aparentes e de facto imputáveis a factores exógenos ao plano.

Por outro lado, não surgiu ainda um estilo de planeamento adequado às novas condições em que têm de ser quacionados e resolvidos os problemas do desenvolvimento.

Neste contexto, não é fácil descortinar se, presentemente, o planeamento se encontra numa situação de mero impasse ou se entrou em verdadeira crise. Estaremos num momento de mero indeterminação ou encontrar-nos-emos já perante uma realidade económica, social e política de tal modo distinta que justifique um questionamento profundo da própria ideia de planeamento da economia a nível nacional, nos moldes em que foi entendido nas décadas passadas?

A experiência portuguesa de planeamento até 1974

Formalmente, a experiência portuguesa de planeamento remonta ao começo dos anos 50. O primeiro plano de fomento cobre o hexénio de 1953-58. Contudo, já em 1945 se tinha encetado um primeiro esforço de planeamento das grandes infra-estruturas (estradas, portos, comunicações e electrificação), abrangendo um período de 15 anos. Quando, terminado esse período, se fez o balanço da experiência, foi entendido que a mesma deveria ser prolongada e alargada. Assim nasceu a ideia do plano a médio prazo. Sucedeu-se a partir de então e até 1974 uma prática de planos hexenais (com excepção de um plano intercalar que, por alegadas razões de incerteza, abrange um período mais curto, 1965-67). Quando se deu a revolução de abril 74, tinha acabado de ser aprovado um 4.º Plano de Fomento cuja vigência deveria cobrir o período de 1974-79.

A experiência portuguesa de planeamento no período que vai até 1974 seguiu muito de perto o modelo francês, tendo assumido caracter estadual e dando lugar a um processo administrativo progressivamente mais alargado e complexo.

O planeamento foi antes de mais uma tarefa do estado destinada a fazer face ao atraso capitalista das forças produtivas da Nação. Não pode esquecer-se que, por volta de 1950, mais de metade da população activa se ocupava numa agricultura que contribuía com menos de 1/3 do produto nacional, que o nível de rendimento rondava os 200/capita, termo que, então, servia de referência para estabelecer a fronteira dos países sub-desenvolvidos. O analista económico poderia ainda observar a precaridade das infra-estruturas económicas, a falta de diversificação das exportações, das quais 70 por 100 compreendiam apenas 5 produtos, todos de baixíssimo valor acrescentado (a madeira, a cortiça, o volfrâmio, o vinho do Porto e as conservas). Caber-lhe-ia ainda notar a reduzida dimensão das unidades produtivas e a sua baixa produtividade média, a fraca qualificação da mão de obra traduzida em muito elevadas taxas de analfabetismo e ausência de qualificação profissional na generalidade da população activa.

Compreende-se, assim, que, pressionado pelo grupo que representava a primeira geração de empresários industriais de algum modo empenhada no processo de

modernização das forças produtivas e da sociedade portuguesa, em geral, o Governo de então tivesse enveredado pelo planeamento como meio de fazer face aos estrangulamentos que contrariavam tais objectivos. Esta opção entrava, aliás, no queadro da coerência política do governo de Salazar. É curioso reler alguns dos discursos políticos da época a propósito da adopção do 1.º Plano de Fomento. Por um lado, é manifesta a cautela posta no distanciamento em relação a qualquer possível conteúdo ideológico do plano no sentido da sua identificação com o socialismo; por outro lado, é notória a associação entre o plano e a vontade política de dignificação—ao da Nação.

Quanto ao seu conteúdo, os planos foram fazendo uma evolução que não deixa de ser significativa.

O 1.º Plano de Fomento era praticamente um mero conjunto de investimentos relativos ao hexénio de 1953-58, os quais se repartiam por 4 sectores: agricultura, indústria, transportes e comunicações e escolas técnicas. Não se encontram formulados objectivos globais, mas apenas objectivos específicos para cada um dos domínios abrangidos. Trata-se de um plano manifesta e intencionalmente parcial dirigido à supressão dos estrangulamentos mais notórios no domínio das infra-estruturas produtivas. Como notas mais salientes deste plano, cabe observar a preocupação em dar continuidade à política geral do Governo de «engrandecimento do País» na sequência da anterior Lei de Reconstituição Económica que previa um vasto conjunto de investimentos básicos a realizar entre 1945 e 1950. O plano reforça a ideia de que o País é pobre em recursos naturais, argumento que é usado para declarar a intenção de conferir maior atenção à agricultura que se reconhece ser a principal actividade económica. isto, porém, não transita do nível do discurso oficial para o da orientação afectiva da política de investimentos.

126

No 2.º Plano de Fomento (1959-64), prevalece igualmente o carácter de programa de investimentos, mas já estes se não limitam apenas aos sectores contemplados no plano anterior. Indo ao encontro das necessidades de desenvolvimento das forças produtivas, o 2.º Plano de Fomento confere atenção ao ensino técnico e investigação. Aparece pela primeira vez a formulação de um objectivo global: «aceleração do ritmo de incremento do produto nacional, melhoria do nível de vida, ajuda à resolução do problema do emprego; melhoria da balança metropolitana de pagamentos». Todavia, o plano continua a revestir o carácter de um conjunto de investimentos parcelares a cargo da Administração Pública em domínios que deverão concorrer para o fomento das actividades produtivas, sobretudo da indústria.

O plano Intercalar de Fomento (1965-67), apesar do seu carácter de transição, marca uma fase importante na história do planeamento em Portugal. Pela primeira vez se ensaia uma visão de conjunto da economia e se presta atenção aos aspectos de incidência do plano nas condições de vida das populações. O seu objectivo é formulado nestes termos: «aceleração do ritmo de acréscimo do produto nacional acompanhado de uma repartição mais equilibrada do rendimento».

Para além dos sectores produtivos e de infra-estruturas, já incluídos em anteriores planos, incluem-se neste a habitação e a saúde. É a viragem do planeamento às necessidades sociais.

Não se leva, porém, suficientemente longe esta preocupação. A principal razão do plano parece ser a necessidade de fazer face aos condicionalismos de «defensa» e à complexidade do processo de integração europeia. Pela 1.ª vez, o plano é concebido como devendo ser um instrumento da programação global do desenvolvimento económico-social de todo o espaço português.

É com o 3.º Plano de Fomento que o âmbito do planeamento se alarga, mediante a inclusão dos aspectos relativos ao emprego e à repartição do rendimento e se dão «saltos» qualitativos na abordagem dos sectores sociais. É também no âmbito deste plano que aparece referida com maior amplitude a problemática das assimetrias regionais. Estas características estão patentes nos objectivos formulados e nos sectores abrangidos.

Quanto a objectivos, apontam-se os seguintes:

- aceleração do ritmo de crescimento do produto nacional;
- repartição mais equilibrada do rendimento;
- correção progressiva dos desequilíbrios regionais de desenvolvimento.

Quanto aos sectores abrangidos, aparece pela primeira vez a distinção entre os aspectos de natureza global (financiamento, comércio externo, emprego e política social, produtividade, sector público e reforma administrativa) e os aspectos sectoriais (agricultura, silvicultura e pecuária; pesca; indústria extractiva; construção e obras públicas; melhoramentos rurais; energia; distribuição; transportes e comunicações; turismo; ensino e investigação; habitação; saúde).

Por último e no que se refere ao 4.º Plano de Fomento, apenas tem interesse mencionar o contexto em que decorre a sua preparação, o qual evidencia claros sintomas de crise na orgânica e no processo de planeamento, reflectindo, por seu turno, as contradições crescentes emergentes no processo de desenvolvimento do capitalismo em Portugal.

Não é por acaso que o director-geral, responsável pelo órgão técnico de planeamento da altura, aproveita as palavras introdutórias à proposta do plano para tecer considerações sobre «Papel e natureza dos Planos de Fomento».

O que mais interessa neste texto introdutório é o cotejo que o seu autor faz entre afirmações insertas no texto do anterior plano (3.º Plano de Fomento) acerca do papel dos Planos de Fomento e a realidade. Refiram-se alguns exemplos da crítica feita: «O Plano deverá constituir verdadeira carta orientadora da vida económica e social do País, a ter constantemente presente nas intervenções do sector público e nas decisões dos agentes económicos privados» lê-se no texto que aprovou o 3.º Plano de Fomento. Em contraste com este princípio, o director-geral reconhece que «O Plano foi quase marginalizado (...) não vindo a desempenhar, na actividade diária da Administração Pública e, menos ainda, na das empresas privadas, o papel de contínua presença orientadora que se lhe tinha desejado. Acresce que algumas das mais importantes decisões tomadas em matéria de política económica, nomeadamente as conducentes à realização de grandes obras de infra-estruturas ou programas de fomento, são concebidas e executadas sem sistemática referência aos critérios de conveniente preparação e estudo prévio das suas múltiplas incidências no domínio económico e também à margem, portanto, da racionalização do emprego de recursos e da maximização de resultados que só instrumentos coordenadores, como são os Planos de Fomento e o órgão do Governo que os manda executar, poderiam garantir».

Este é apenas um, entre outros exemplos, que mostram à evidência que terá existido um desnível notório entre o plano (o seu discurso e a sua lógica) tal como foi percebido e prosseguido pela estrutura técnica de planeamento e a realidade política, incluindo os governantes, cada vez mais avessos a aceitar o plano em áreas que interferissem com a sua esfera de intervenção.

Outro campo de conflito revelou-se ser a articulação com a política económica de conjuntura a cargo do Ministério das Finanças. Também no texto introdutório aos trabalhos preparatórios do 4.º Plano de Fomento, o mesmo responsável técnico expressa a sua preocupação em ver adoptadas medidas que permitam definir para cada

ano «verdadeiros orçamentos económicos e contenham as providências consideradas necessárias à prossecução dos objectivos e orientações fixadas nos Planos».

O aparelho de planeamento conheceu uma evolução que de algum modo vai a par com a importância que o plano adquiriu enquanto mecanismo de racionalização da intervenção do Estado no desenvolvimento. De obra de pequeno grupo (como sucedeu com o 1.º e 2.º Planos de Fomento) passou a ser tarefa de um secretariado (a partir do Plano Intercalar de Fomento) dotado de orgânica própria e capacidade de intervenção no processo de planeamento dos vários ministérios, mantendo sempre caracter centralizado, com o 3.º Plano de Fomento foi criada uma orgânica de planeamento regional que ainda hoje se mantém.

Apesar dos progressos realizados no aperfeiçoamento das estruturas de planeamento, permaneceram até 1974 como principais obstáculos ao êxito da tarefa de planeamento os seguintes:

— divórcio entre a estrutura técnica que elabora o Plano e o Ministério das Finanças que assegura os respectivos financiamentos, o que impedia aquele de ser muito mais do que um exercício de coerência global;

— falta de comprometimento por parte dos responsáveis políticos, incluindo os ministros, na execução do plano. Não há avaliação dos planos em termos fisicas; a avaliação em termos financeiros mostra consideráveis diferenças entre o previsto e o realizado, sem que alguma entidade (responsável político ou serviço) possa ser chamada a prestar contas.

Não se compreende a história do planeamento em Portugal sem uma referência explícita à participação. Mas também esta não se entende fora do contexto político da sociedade portuguesa do período em referência. É com o PIF que pela primeira vez se coloca a questão da participação no plano. São então constituídos grupos de trabalho compostos por representantes de serviços e dos organismos corporativos com o mandato de apreciar as propostas do plano. Esta estrutura ad hoc ganha maior dimensão e operacionalidade aquando da preparação do 3.º Plano de Fomento.

Ao referir esta estrutura participativa, pode, contudo, estarse a concorrer para dar uma ideia falsa de que o planeamento em Portugal teve funções de concertação social, à semelhança do que sucedeu em outros países, designadamente os nórdicos. Assim não aconteceu de facto. Os grupos atrás referidos funcionavam como meros órgãos técnicos consultivos. Eram constituídos maioritariamente por representantes dos vários serviços da Administração Pública e organismos corporativos e de coordenação económica. Para além dos interesses específicos deste ou daquele serviço, que sempre logravam revelar-se; para além da respectiva personalidade mais ou menos forte de um ou outro representante, que conseguia fazer vingar pontos de vista pessoais; aqueles grupos de trabalho funcionavam de facto como órgãos técnicos, visando corrigir o u complementar, mediante a sua competência específica, o trabalho realizado no órgão central de planeamento. O problema da concertação de interesses enquanto tal não se colocava. Não quer isto dizer que estivessemos perante uma sociedade não conflitual. Bem pelo contrário. Todavia, as tensões sociais de então eram sistematicamente abafadas pelo poder do aparelho de Estado. A ideologia prevalecente confundia o interesse dos grupos dominantes com o chamado «interesse geral». O Estado assumia-se como o guardião deste «interesse geral».

O impacto do planeamento no desenvolvimento

Qual o impacto real do planeamento na economia e sociedades portuguesas até 1974?

Dar resposta a esta questão não é fácil, porquanto nos faltará sempre um termo de comparação fundamental -o que seria essa mesma economia e sociedade se não tivessem existido os planos de fomento que influenciaram a política económica e social dos anos 50 e 60.

É possível, porém, ladear a dificuldade seguindo um percurso distinto que consistirá em definir um conjunto de atribuições à função de planeamento e procurar verificar em que medida as mesmas tiveram concretização.

Para efeitos desta análise, retemos como componentes principais da função de planeamento as seguintes:

- redução da incerteza, pela via do diagnóstico e da previsão;
- redução da incoerência do funcionamento do sistema, pela via dos incentivos ao sector privado e de intervenções directas do Estado tendentes a prevenir ou corrigir disfunções;
- racionalização das intervenções do Estado, através de normas de maximização da rentabilidade e eficácia dos investimentos públicos;
- orientação do crescimento económico segundo critérios normativos de bem-estar social das populações, redução das desigualdades e consecução de outras aspirações colectivas dotadas de viabilidade política.

Uma análise retrospectiva, ainda que grosseira e forçosamente não documentada, que tenha por quadro de referência a grelha de funções do planeamento atrás referido, permite formular as seguintes hipóteses relativamente ao balanço global da experiência portuguesa de planeamento de 1953 a 1974.

O planeamento em Portugal constituiu um contributo importante no que se refere ao diagnóstico da situação. É notório o progresso feito ao longo dos sucessivos trabalhos preparatórios dos planos quanto ao âmbito coberto pelo diagnóstico e quanto à amplitude das análises realizadas. Só por excepção, porém, se dispõem de estudos suficientemente aprofundados sobre as causas e os mecanismos explicativos do sub-desenvolvimento que os diagnósticos detectavam. Notório é também o relativo pouco interesse conferido a questões chave como a estagnação da agricultura, a crescente dependência externa, a emigração maciça, a desarticulação do tecido produtivo, o agravamento das desigualdades e outros.

Estas questões eram afloradas nos diagnósticos, mas sem que envolvessem a intenção de superação dos obstáculos ³.

O Plano não assume um carácter suficientemente voluntarista; trata-se antes de procurar identificar as restrições do contexto envolvente, aceitando-as como um dado e procurando a melhor adaptação. É da lógica deste tipo de planos não pôr em causa o sistema.

É através do volume e da orientação dos investimentos a cargo do Estado que os primeiros planos se afirmam; posteriormente, os planos comportam também sistemas de incentivos ao sector privado (sobretudo à indústria) e medidas de carácter institucional no âmbito da administração. Deste modo, o plano vai exercendo a sua função de redução das contradições emergentes no funcionamento do sistema.

Em especial, cabe destacar o papel dos planos na eliminação dos obstáculos e resistências ao crescimento económico pela via dos investimentos públicos e infra-estruturas produtivas (estradas e comunicações, portos e energia) e, mais tarde, em



³ O planeamento veio impôr certas exigências no domínio estatístico, designadamente no que se refere à Contabilidade Nacional, o que permitiu introduzir uma dialéctica suadável no aparelho estatístico nacional, forçando de algum modo o seu aperfeiçoamento.

investimentos sociais. E também pela via do plano que surgem os primeiros sinais de alerta quanto ao baixo nível médio de vida da população e ao atraso das regiões rurais como obstáculo ao crescimento económico e em consequência se criam mecanismos de superação desta resistência.

Analogamente, os grandes desequilíbrios regionais são detectados pelo plano, que contempla modalidades de fomentar o desenvolvimento regional pela via de uma orgânica de planeamento regional, pela criação de parques industriais, pela desconcentração do equipamento colectivo (a partir do 3.º Plano de Fomento).

De algum modo, pois, o planeamento em Portugal contribuiu para reduzir a incoerência do sistema, a duplo título: mediante o diagnóstico e a previsão e através da fundamentação da intervenção directa do Estado no funcionamento da economia.

A terceira das funções apontadas —racionalização dos investimentos públicos— é por certo a função mais visivelmente desempenhada. Com os sucessivos planos, a Administração no seu conjunto foi obrigada a seguir critérios de maior racionalidade na orientação dos seus investimentos⁴. Basta dizer que cada sector era periodicamente chamado a fazer o diagnóstico das suas necessidades e recursos e a formular cenários alternativos de acção para o horizonte temporal do plano. Seguiu-se-lhe um processo de confronto/discussão, por vezes a nível técnico e político, que culminava com a atribuição de um dado montante afecto a um conjunto de investimentos. Institucionalizou-se, gradualmente, uma prática de planeamento sectorial, em alguns casos com aperfeiçoamentos técnicos significativos.

O ponto mais fraco deste processo de planeamento revelou-se ser o controlo da execução. Com efeito, as estruturas de planeamento, de modo geral, não exerciam qualquer influência nos serviços executivos que, mais burocratizados e menos qualificados tecnicamente, na generalidade dos casos, conduziam os empreendimentos à margem do planeado e mais de acordo com as suas próprias rotinas. Uma boa parte da eficácia dos planos se escoava através das estruturas administrativas de execução. A avaliação do plano nunca ultrapassou o estágio de mera verificação da execução financeira, sem qualquer consequência que não fosse a do ajustamento das verbas a atribuir em próximos planos por alegada incapacidade de execução. Para fugir a este penalidade, os responsáveis dos serviços preocupavam-se mais em gastar as verbas que lhes eram atribuídas do que em garantir que a execução material dos empreendimentos decorresse de acordo com o previsto. Esta situação contribuiu muito para desacreditar o plano.

Quanto à última das funções apontadas —a orientação do crescimento económico segundo critérios normativos— a avaliação é particularmente difícil. É certo que os textos em que se consubstancia o plano, desde o início e com progressivo reforço, vão apontando directrizes ao crescimento económico: a melhoria das condições de vida, a correcção das desigualdades na repartição do rendimento e a redução dos desequilíbrios regionais. Todavia, entre o discurso acerca dos objectivos e a realidade faltam as indispensáveis medidas que só poderiam provir de uma vontade política própria de uma correlação de forças diferente daquela que subsistiu ao longo de toda esta fase do planeamento.

É difícil (impossível?) avaliar em que medida o planeamento foi eficaz quanto à orientação do crescimento económico versus o desenvolvimento, bem-estar social,



⁴ Não pode, porém, ignorar-se o «medo» que o plano causa aos diferentes responsáveis políticos, na medida em que uma decisão tomada no quadro do plano não é tão facilmente mudada. Gera-se, assim, certa ambiguidade que leva os responsáveis políticos a procurar retirar do plano decisões importantes.

erradicação da pobreza, equidade. Pode, todavia, afirmar-se que mais de 20 anos de planeamento não foram bastantes para erradicar a pobreza, conseguir níveis de vida aceitáveis, reduzir as desigualdades, garantir o emprego e a segurança social à generalidade dos cidadãos⁵. Com efeito, nas vésperas da Revolução de abril 1974, cerca de 1/3 de população deveria ser considerada pobre; a generalidade dos indicadores do nível de vida médio colocava o País na cauda dos outros países europeus; necessidades básicas, como o abastecimento de água potável, a habitação, os cuidados elementares de saúde, continuavam por satisfazer em relação a considerável parte da população; o nível de salários era baixo e reduzida a participação dos rendimentos de trabalho no rendimento nacional (inferior a 50%); a emigração continuava a drenar um elevado fluxo de pessoas/ano; as desigualdades regionais não se atenuavam, ocorrendo mesmo situações de abandono de certas regiões; a urbanização fazia-se de forma desordenada e evidenciado uma notória carência extrema de habitações nas cidades e de infra-estruturas básicas na generalidade das zonas rurais. Tudo isto no contexto de um crescimento económico sustentado a uma taxa superior a 6% (período 1960-1973).

É-se, assim, levado a admitir que o planeamento, tal como foi praticado em Portugal, não permitiu equacionar e muito menos resolver os grandes problemas de um desenvolvimento orientado à melhoria das condições de vida com redução das desigualdades⁶.

Indo mais a fundo na análise, deverá acrescentar-se que o contexto político em que este tipo de planeamento teve lugar não foi de molde a permitir suscitar as acções correctas que teriam feito evoluir a economia e a sociedade portuguesas em direcção diferente da que conhecemos.

Não se deseja encerrar a análise deste primeira parte da experiência de planeamento sem referência a dois dos seus principais limites:

- a desarticulação entre plano e orçamento;
- a ausência de planeamento a longo prazo.

O planeamento tal como ocorreu em Portugal foi uma actividade a meio caminho entre o discurso de legitimação (de um certo projecto de desenvolvimento que contemplasse a melhoria das condições de vida, o progresso social a correcção das desigualdades) e uma prática de gestão das contradições internas próprias do processo de desenvolvimento de uma economia atrasada em contexto capitalista. O planeamento faz face a algumas dessas contradições sem jamais afrontar a contradição principal do sistema. Foi assim possível assistir a que a tivesse ido a par um sistema de planeamento progressivamente mais englobante e tecnicamente mais aperfeiçoado com a formação de centros de decisão económica fora do sistema de planeamento e à revelia das estruturas de planeamento.

Os trabalhos preparatórios do 4.º Plano de Fomento que deveria vigorar no hexénio 1974-79 constituem só por si um sinal de alerta quanto às previsões de esvaziamento do conteúdo do plano. Já se havia entrado na fase de «desencanto» do planeamento. O exercício ainda se concluiu, mas pairava no ar a ideia de que à proposta apresentada não correspondia vontade política para a cumprir.

Os factos posteriores, exteriores ao plano, é certo, dariam razão aos que assim intuam o futuro.

Em síntese, pode dizer-se que o planeamento dos anos 50 aparece como a resposta

131



⁵ M. M. Silva, *Emploi, besoins essentiels et industrialisation au Portugal*, OIT, WEP 2-32/WP29, 1981.

⁶ M. M. Silva, *Crescimento e pobreza, Portugal 50-74*, em publicação.

dada por um Estado autoritário aos problemas do sub-desenvolvimento, designadamente à carência de infra-estruturas produtivas, e para incentivar o fraco dinamismo empresarial. O Governo tem força para impôr um plano. Apresenta determinação política para vencer os obstáculos ao crescimento económico e para lançar as bases de modernização da economia. Concentra-se nos investimentos públicos de maior envergadura e pode, por consequência, evidenciar resultados palpáveis. Dispõe da acumulação de capitais feita durante a II Grande Guerra e beneficia da experiência duma administração centralizada.

A partir de meados de 60, a realidade a enfrentar reveste cada vez maior complexidade e apresenta-se com crescente grau de incerteza. Paradoxalmente, o poder político torna-se cada vez mais fraco e as contradições sociais mais notórias. A prioridade das prioridades vai para o esforço da guerra colonial, declarada em 1961 e que vem a durar 13 anos, consumindo recursos e contribuindo para a desarticulação da economia nacional. A progressiva abertura da economia ao exterior cria interesses e forças contraditórias no seio da burguesia e concomitantemente reflecte-se na perda de coerência do modelo nacional de desenvolvimento. A classe política envelhece, perde visão e deixa-se ir ao sabor dos acontecimentos, assumindo funções cada vez mais defensivas.

As estruturas de planeamento aperfeiçoam-se, mas a tecnoestrutura não é de molde a impôr normas de racionalização nem ao conjunto da Administração nem muito menos ao sector privado; quando muito, esforça-se por apresentar um quadro de coerência global e empenha-se em definir os limites do possível ou em pôr em destaque as contradições mais gritantes. O poder de decisão está, cada vez mais, concentrado nas mãos dos grandes grupos financeiros que, por coincidência, acumulam também as decisões principais quanto à expansão da indústria e às relações económicas com o exterior. Assiste-se à situação aberrante de ver traçar as grandes linhas de política industrial, completamente à margem do plano, ou vê-se definir as bases do sistema educativo de forma autónoma em relação ao processo de desenvolvimento e ao plano ⁷.

É igualmente notório que tenham ficado fora do plano nacional a articulação com os planos das grandes empresas ou a interferência efectiva em domínios tão fundamentais para o desenvolvimento como a investigação científica e tecnológica. Estes e outros exemplos mostram como o planeamento, à medida que se desenrolou, ficou reduzido a um exercício de mera coerência macro-económica com alguns desenvolvimentos sectoriais, aqueles que não punham em causa outros interesses.

O planeamento pós 1974

A história do planeamento pós 1974 resume-se numa única frase: de então até agora, não existiu planeamento de médio prazo. Não deixará, porém, de ser instrutivo especificar um pouco mais a afirmação feita.

Quando em 25 de abril de 1974, o Movimento das Forças Armadas tomou o poder e proclamou o seu programa, ficou patente a intenção de dar prioridade aos interesses dos trabalhadores e dos grupos menos favorecidos da população e bem assim foi reconhecido que para tal a economia deveria ser reorganizada na base de uma estratégia anti-monopolista. Tratava-se de uma proclamação de conteúdo



⁷ Rogério Martins e a Nova Política Industrial, 1972; Veiga Simão e a Reforma do Sistema Educativo, 1973.

altamente revolucionário face ao contexto socio-político vigente, até então. O carácter vago desta declaração é, mais tarde, concretizado no Programa do I Governo Provisório no qual se incluía um conjunto detalhado de medidas de política económica e social entre as quais a «revisão imediata do 4.º Plano de Fomento e da orgânica de planeamento».

Esta tarefa não viria, porém, a ser realizada. O 4.º Plano de Fomento não foi aplicado, mas não se procedeu à sua revisão, embora tal tarefa tivesse sido incluída no programa do I Governo Provisório.

Foi já com o III Governo Provisório que voltou a ganhar actualidade a ideia do planeamento.

Revestindo a forma de trabalho de gabinete, o plano económico-social então elaborado deveria abranger um período de 3 anos. Retomava as linhas de força do programa do MFA, designadamente a orientação anti-monopolista, procurava combinar uma política de austeridade com um esforço de desenvolvimento da economia, pretendia situar-se à parte dos «esquemas previamente definidos» e dos «modelos já existentes».

A queda do III Governo, em Março de 1975, não permitiu que o plano viesse a ser implementado.

A ideia de um plano de médio prazo não andou arredada das preocupações económicas do IV Governo Provisório que chegou a redigir um documento intitulado Plano Económico de Transição (para 1976-78). Mas a curta duração deste Governo (Março a Julho de 1975) não permitiu, como é óbvio, que aquele tivesse qualquer impacto, tanto mais que, à semelhança do que havia sucedido com o Plano Económico e Social elaborado durante o III Governo Provisório, tinha sido preparado totalmente à margem das estruturas de planeamento.

A instabilidade política, que caracterizou o período pré-constitucional e se traduziu na curta duração dos sucessivos governos provisórios, não foi de molde a permitir fazer vingar uma estratégia de desenvolvimento a prazo. Com a publicação da Constituição e a implementação das instituições democráticas nela previstas, estavam, porém, aparentemente, criadas as condições para encetar um novo esforço de planeamento. Assim o interpretou o I Governo Constitucional, que fez incluir no seu programa a institucionalização de um processo de planeamento (longo, médio e curto prazo) e se comprometeu a apresentar, a debate parlamentar, propostas de planos anuais, de médio e longo prazo devidamente articulados, assim como propostas de nova orgânica de planeamento que deveria contemplar o planeamento global, sectorial e regional, entendido na sua dupla dimensão, técnica e política.

Foi neste contexto que se partiu para a elaboração de um plano de desenvolvimento socio-económico que deveria abranger o período 1977-80.

Razões de ordem ideológica e imperativos de carácter económico pareciam convergir no sentido de conferir à tarefa de planeamento condições de viabilidade política e grande alcance no desenvolvimento socio-económico do País.

De uma perspectiva ideológica, o planeamento surgia como um instrumento indispensável de regulação do sistema económico, capaz de traçar e tornar exequíveis objectivos coerentes com um projecto de sociedade em transição para o socialismo, de mobilizar e hierarquizar a utilização dos recursos em ordem à consecução de tais objectivos e, ainda, susceptível de oferecer um quadro de participação democrática nas decisões concernentes à evolução da economia e sua orientação das necessidades e aspirações da comunidade humana nacional.

Razões de mera racionalidade económica pareciam igualmente apontar no sentido de considerar o plano um instrumento necessário e indispensável:

— As transformações radicais que se tinham operado na economia portuguesa, tanto por efeito de fenómenos internos como externos, exigiam um novo quadro de referência que apontasse o sentido do desenvolvimento a prosseguir. Não se esqueça o impacto resultante da descolonização, a situação de crise financeira interna já em fase preocupante, os efeitos da recessão europeia sobre as exportações, a emigração, o turismo e as remessas dos emigrantes.

— A expansão do sector empresarial do Estado decorrente do processo de nacionalizações, exigindo a definição de normas de racionalidade de funcionamento e de expansão adequadas à nova situação.

— As perspectivas abertas pela reforma agrária no domínio do desenvolvimento da agricultura e inserção desta actividade no conjunto da economia nacional.

— Os problemas de emprego, inflação e déficit nas contas externas cuja persistência aconselhava a adopção de políticas estruturais adequadas.

— A opção política pela adesão à CEE e consequente necessidade de viabilizar tal adesão através de um processo planeado de mudanças que não pusesse em risco o projecto de desenvolvimento socio-económico nacional.

— Às razões de ordem e económica atrás referidas, pareciam juntar-se dois outros factores também aparentemente favoráveis: a previsível estabilidade do Governo, resultante da expressão do voto de uma confortável maioria relativa; a existência de uma estrutura de planeamento que, embora desajustada às novas exigências, se encontrava, todavia, dotada de competência técnica e susceptível de mobilização para as tarefas preparatórias da elaboração do plano.

Foi neste quadro que se encetou a preparação de um novo plano de desenvolvimento para o período 1977-80, em simultâneo com a definição de nova orgânica de planeamento e o lançamento das bases de delimitação das regiões-plano, que haveria de vir a permitir o desenvolvimento regional. Destas 3 tarefas, só a segunda foi parcialmente conseguida já que chegou a ser publicada uma lei contendo uma orgânica de planeamento adequada aos princípios constitucionais do planeamento e la participação, embora a respectiva implementação nunca tivesse chegado a realizar-se por completo.

Os trabalhos preparatórios do plano ficaram apenas na fase de elaboração das Grandes Opções, as quais, tendo chegado a ser aprovadas pelo Governo nunca subiram ao debate parlamentar.

Quanto à proposta de delimitação das regiões-plano, que seria uma etapa fundamental e necessária ao estabelecimento das bases de um planeamento regionalmente descentralizado, não foram sequer discutidas no seio do Governo, embora tivesse sido ultimada uma proposta.

Por razões de mera conjuntura e tática política, perdeu-se uma ocasião aparentemente favorável para encetar uma experiência de planeamento democrático, descentralizado, orientado à satisfação das necessidades básicas da população. O trabalho feito — se não foi inteiramente perdido, pois ainda hoje é considerado como quadro de referência para efeito de confronto de alternativas possíveis — não chegou, porém, a adquirir verdadeiro impacto político.

Na ausência de um plano de desenvolvimento a prazo, a política económica, desde então, tem vindo a adquirir um cunho prevalentemente conjuntural, diga-se que com resultados cada vez menos satisfatórios. Os problemas estruturais não encontram resposta adequada. Os desequilíbrios avolumam-se. As desigualdades em termos de rendimento pessoal ou espacial, agravam-se. As empresas públicas vão regressando à lógica do mercado e do lucro como critério de referência das suas decisões. As negociações da adesão à CEE são conduzidas fora de um quadro de desenvolvimento

a prazo e sujeitas às pressões maiores ou menores dos vários interesses e grupos que os representam.

Para este estado de coisas, tem concorrido ultimamente um discurso de tipo legitimisante que procura apoiar-se na corrente de liberalismo económico que, tendo tido origem nos Estados Unidos, tem vindo a alastrar à Europa. Não obstante os seus resultados negativos bem visíveis, certas vozes continuam a defender o retorno aos mecanismos de mercado, à liberalização da economia, ao não-planeamento. Passou-se assim de uma fase de inércia ou impotência, como se queira chamar, a uma nova etapa de «desplaneamento» assumido. Esta traduz-se não só na ausência de qualquer plano de médio ou longo prazo, mas também no processo activo de desmantelamento da actual estrutura de planeamento e na devolução do sector público às regras de mercado.

Perspectivas para futuro

Depois de todo este percurso, cabe perguntar: será o planeamento ainda actual? Que perspectiva para futuro?

Está fora de causa repetir o tipo de planeamento que vingou nas décadas de 50 e 60. Fundamentalmente por duas ordens de razões: porque é diferente o contexto económico e político em que o planeamento deverá inscrever-se; porque a crítica dirigida às anteriores experiências de planeamento permite evidenciar que a mesma comporta pontos fracos muito importantes.

Antes de passar ao desenvolvimento destas duas ideias, convirá tornar explícito que falamos de planeamento não como um mero exercício académico apto a estabelecer um simples quadro de coerência de meras projecções macro-económicas, mas de um processo de decisão e empenhamento colectivos em ordem à concretização de um projecto de desenvolvimento politicamente desejado. Neste sentido, o Plano que aqui se contempla é uma tarefa do Estado cujos traços e opções fundamentais têm de merecer a aprovação do parlamento e cuja execução será conduzida pelo Governo e realizada pela Administração, nos seus vários níveis e sectores. Uma tal tarefa é não só conveniente, como necessária, indispensável e urgente, quer com vista a servir de guia à indispensável re-estruturação do sistema produtivo nacional quer como enquadramento da política conjuntural cuja margem de possibilidades se vem progressivamente estreitando, face à complexidade dos problemas a enfrentar e a rigidez dos instrumentos susceptíveis de manipulação.

A própria iniciativa privada que em certos quadrantes ideológico-políticos surge como alternativa ao Estado tem-se mostrado imobilizada ou em certos casos deixado atrair por empreendimentos especulativos de curto prazo sem ser capaz de meter ombros à iniciativas empresariais em novas frentes de desenvolvimento. Quer isto dizer que o planeamento a médio prazo é necessário como incentivo e enquadramento da iniciativa privada, estabelecendo as balizas de orientação que permitam dar aplicação útil, em termos de projecto nacional, das intenções e capacidades de investimento.

Reafirmado o interesse do planeamento como instrumento de regulação e orientação da economia, cabe agora definir as coordenadas principais a que tal planeamento deverá obedecer, tendo em conta as características actuais da economia e da sociedade portuguesas. Continuamos a assumir como quadro institucional de referência uma economia mista em que o mercado tem papel relevante na alocação dos recursos.

a) *Planeamento na incerteza*

Antes de mais há que ter em conta que se trata de planear na incerteza. Dado o elevado grau de dependência da economia nacional em relação ao exterior e as transformações por que passam as economias capitalistas de que a economia portuguesa depende, não é defensável um planeamento rígido que não comporte modalidades de adaptação às alterações, que poderão ocorrer de forma mais ou menos radical e profunda na envolvente externa.

Por outro lado, dado que, por razões institucionais, o planeamento da economia continuará a inscrever-se num quadro em que o mercado detem um papel importante na alocação dos recursos e em que os agentes económicos terão comportamentos autónomos, o planeamento não poderá prescindir da consideração de cenários alternativos quanto a comportamento dos diferentes agentes económicos, devendo incluir mecanismos que permitam segregar, no momento oportuno, os incentivos ou desincentivos adequados que tornarão tais comportamentos convergentes com os objectivos globais traçados.

Esta orientação supõe flexibilidade na formulação dos objectivos e, sobretudo, uma grande variedade de instrumentos ao dispôr da entidade responsável pela execução do plano⁸. Exige ainda que se cuide do rigor da avaliação dos resultados. Supõe, por último, que se adquira um elevado grau de consenso social e político em torno do plano, por forma a minimizar os desvios de comportamento dos agentes económicos.

b) *Planeamento nun contexto de internacionalização crescente*

136

O planeamento dos anos 80 não pode, por seu turno, ignorar o grau de internacionalização da economia em geral e, no caso português, a elevada dependência externa que caracteriza a economia do País. A este propósito, cabe recordar o elevado peso do endividamento ao exterior que não só impõe compromissos e indirectamente certo impacto sobre o próprio padrão de desenvolvimento (por exemplo, o peso das exportações no produto nacional) como veicula por vezes compromissos de outra ordem difíceis de estimar, mas nem por isso menos reais.

Relevante é também o peso do investimento estrangeiro e a extensão das empresas transnacionais. Quanto a este sector da economia, há que reconhecer que o impacto do planeamento será forçosamente diminuto, já que a forma de operar do capital estrangeiro permite aproveitar dos incentivos fornecidos pelas economias nacionais para fins diferentes daqueles para que foram previstos em relação a essas economias, bem como superar as condicionantes estabelecidas pelos planos. É possível definir regras e impôr certas normas ao investimento estrangeiro, mas o seu grau de eficácia é relativamente reduzido. Assim sendo, o domínio em que o planeamento poderá dar contributo mais decisivo será justamente o de permitir definir com o máximo de rigor a extensão e natureza do sector ou sectores da economia que deverão ser considerados abertos aos capitais estrangeiros e dar aos negociadores que representam os interesses nacionais normas muito rígidas quanto a futuros contratos. Obviamente que tal só é realizável se o próprio poder político não tiver alianças com o capital estrangeiro e



⁸ A este propósito cabe referir a importância de que se reveste no conjunto da economia, o sector público (administração e empresas públicas) sobre cujo funcionamento o Governo dispõe de maior capacidade de intervenção.

estiver em condições de perfilar um projecto de desenvolvimento que tenda a minimizar a dependência externa.

Numa óptica positiva, o planeamento poderá definir a rede de relações que deverão estabelecer-se entre os empreendimentos de capital estrangeiro e os demais sectores da economia nacional, em termos de fluxos de matérias primas e produtos intermédios, tecnologia, acesso a mercados, etc. São aspectos que, uma vez suficientemente aprofundados, deverão estar presentes nas negociações que presidem aos investimentos estrangeiros.

Por último, embora se saiba como é possível iludir a fiscalização sobre os fluxos financeiros das empresas de capitais estrangeiros, designadamente as multinacionais, tal facto não deve implicar que a autoridade económica nacional se dispense de empreender os necessários esforços nesse sentido, lançando mão dos instrumentos ao seu alcance. No caso português, a nacionalização da banca poderá oferecer potencialidades de controlo não despreciandas.

c) Planeamento num horizonte temporal de prolongada crise

A tarefa do planeador dos anos 50 e 60 encontrava-se, de certo modo, facilitada, pois que o crescimento económico acontecia independentemente do rigor do planeamento e não tinham ainda surgido fenómenos de desregulação do funcionamento do sistema económico, nomeadamente a inflação e o desemprego, de nível tão profundo e generalizado como os que ocorreram depois de 1973. Tratava-se, então, de procurar acelerar o crescimento, dentro do pressuposto (ideológico, que não fundado na realidade) de que do crescimento resultaria o progresso social, a correcção das desigualdades, a erradicação da pobreza. O quadro de referência actual é bem diferente. Os sinais de ruptura do sistema estão bem patentes e não dão mostras de afrouxamento de intensidade nos anos que se avizinham. As possibilidades de expansão das economias nacionais periféricas estão espartilhadas entre a crise das economias capitalistas desenvolvidas e os limites que decorrem da independência, primeiro política e agora económica, de um número significativo de países do chamado Terceiro Mundo.

Por outro lado, é a própria concepção tradicional do crescimento económico que já não reúne o consenso político (democraticamente definido), como sucedeu na generalidade dos países europeus do pós guerra ou autoritariamente imposto (como sucedeu em Portugal até 1974) e não permite, pois, que um plano se estabeleça em função de um tal objectivo.

Por todas estas razões, o planeamento de futuro deverá orientar-se para novos objectivos e não poderá prescindir dos limites impostos pela crise. Quanto aos objectivos e tendo presente a realidade portuguesa, designadamente o baixo nível de satisfação das necessidades básicas de uma parte da população, afirma-se-me que, tal como em 1976, continua a ser defensável um planeamento que vise maximizar o nível de satisfação das necessidades básicas, em particular no que respeita aos sectores mais pobres da população. Há, porém, que encontrar o caminho da viabilidade política de um tal objectivo. Dada a natureza do objectivo proposto, não parece excessivamente difícil de conseguir que o mesmo reúna o apoio das organizações de trabalhadores e de parte das organizações empresariais desde que um debate público se generalize sobre opções quanto ao futuro da economia e sociedade portuguesas.

Os objectivos do planeamento não se esgotam, porém, na satisfação das necessidades. A outro nível, há que tornar explícitos os objectivos quanto à especialização e grau de integração do sistema produtivo nacional, quanto ao grau e

natureza da dependência externa, quanto à delimitação dos sectores público e privado, quanto à natureza do financiamento.

d) Um planeamento de tipo selectivo

É prática das modalidades convencionais de planeamento procurar traçar um quadro de coerência macro-económica que de algum modo contem implícitos os objectivos atrás referidos, já que em tal quadro figuram taxas de crescimento do produto e da despesa, desagregadas pelos diferentes sectores e categorias, incluindo as partes relativas ao exterior.

Sem pôr em causa um tal instrumento de planeamento, que tem o mérito de permitir ensaiar cenários alternativos, julgo, todavia, que há razões para descrever da sua eficácia nas condições actuais, pelas razões já apontadas. Afigura-se mais realista, defender um planeamento de tipo selectivo que, tendo por base um dado sistema produtivo, preveja para os vários sectores e subsectores, os desenvolvimentos desejáveis e defina os meios que os deverão converter em possíveis. Tratar-se-á basicamente de uma ordenação das diferentes alternativas de desenvolvimento que terão em conta, entre outros, os seguintes critérios:

— o impacto na satisfação das necessidades, no emprego, na correcção das desigualdades e na redução da dependência externa;

— o adensamento das relações intersectoriais e o grau de especialização da produção nacional;

— a valorização dos recursos nacionais;

— a correcção das assimetrias regionais;

138 Neste contexto, poderá revestir-se de maior alcance um sistema que permita uma avaliação sistemática dos grandes projectos em função de critérios gerais estabelecidos pelo planeamento a prazo. Uma economia em que o crédito está nas mãos do sector nacionalizado dispõe, aparentemente, de um poderoso instrumento de planeamento do estilo que aqui se configura. Dizemos aparentemente, já que pode bem suceder que o sector nacionalizado funcione de maneira independente e até antagónica do planeamento. Uma vez mais se é confrontado com uma questão sensível já aflorada em outras passagens —o planeamento tem de alicerçar-se numa base de coerência política, sem o que não poderá alcançar-operacionalidade.

Este requisito é particularmente essencial num contexto de crise e consequentemente de potencial redistribuição do rendimento.

e) O planeamento um projecto de compromisso político

Chegamos, assim, a um último aspecto, que é o da dimensão política do planeamento.

Uma das críticas que se pode dirigir à experiência portuguesa de planeamento anterior a 1974 é o facto de o planeamento então praticado ser um planeamento sem sujeitos. Ora, num quadro institucional que comporta a iniciativa dos sujeitos económicos, mal se compreende um planeamento que os ignore. Ignorar, neste caso, poderá significar não dar conta das suas lógicas próprias, dos seus interesses e antagonismos, das tensões e conflitos a que os seus comportamentos individuais e de grupo dão lugar. Ignorar é ainda não ter na devida conta a força desigual com que os sujeitos económicos intervêm na economia nem tão pouco os mecanismos por que o poder se constitui ou consolida.

Aceitar à partida a interligação do económico, admitir como mais próxima da realidade uma situação de conflitualidade e antagonismo entre os interesses dos vários

grupos afigura-se, assim, ser indispensável para um estilo de planeamento que se pretende eficaz e ajustado ao real.

Daqui decorre que o planeamento do futuro tem de ser essencialmente um processo de compromisso político balizado por um quadro técnico de graus de liberdade. Resta saber se tal é possível sem imaginar novas instituições de planeamento e de concertação política. Já em 1973, um dos responsáveis do planeamento francês, Claude Gruson tinha formulado idêntica dúvida:

«Une planification correctement conçue serait-elle capable, non certes de supprimer les luttes sociales, mais du moins d'en modifier le jeu et d'en atténuer les effets brisant — ceux qui casseraient, non seulement les structures vieillies, mais aussi certains des ressorts possibles d'une transformation positive de la société?»

Je pense que cette capacité des techniques de planification existe et qu'elles doit être saisie. Mais, pour le faire apparaître, il faut aller au delà d'une analyse des institutions planificatrices actuelles, telles qu'elles existent et évoluent dans le cadre des systèmes politiques de type occidental et des systèmes politiques de l'Est»⁹.



⁹ Claude Gruson, Colóquio sobre *La planification dans la société française*, Outubro 1973.

Portugal: um País em Crise entre o «Desplaneamento» e as Políticas de Estabilização

Introdução

Como escreveu *Manuela Silva*, «a história do planeamento pós 1974 resume-se numa única frase: de então até agora não existiu planeamento de médio prazo»¹. Pode-se dizer mesmo que a governação pública em Portugal tem exibido um claro pendor para o «desplaneamento». Parto desta verificação para uma reflexão em volta da razão de ser deste estado de coisas, e da sua eventual superação.

140

Como o título indica, desempenho-me dessa tarefa relacionando o estado actual do planeamento com a profunda crise social que o país atravessa. Essa crise desenvolve-se em torno de três problemáticas específicas mas interdependentes: i) a recuperação do controlo sobre a relação salarial atenuando tanto quanto possível a descontinuidade relativa à situação que se verificava em 1974; ii) a consagração constitucional dessa recuperação pela redução drástica das discrepâncias entre os preceitos constitucionais e o modelo económico compatível com a relação salarial desejada; iii) e a vontade política de tentar a recuperação do controlo sobre a relação salarial e respectiva consagração constitucional sob forma susceptível de legitimação democrática.

A crise económica é uma parte importante desta situação mas importa saber também em que matriz política e social essa crise se insere. Ao contrário do que por vezes se diz, sustenta-se que a crise económica não é a causa primária da inexistência de um plano a médio prazo.

É neste contexto que o tema é abordado a seguir.

Começa-se por estabelecer uma hipótese de trabalho sobre o estado do planeamento em Portugal, procurando-se enquadrar essa hipótese tendo em atenção o que mudou e o que não mudou em Portugal após 1974. A exploração da hipótese assim aventada leva à análise da evolução da situação portuguesa desde 1976, considerando três fases que parecem assumir características predominantes algo diferentes, concluindo-se com uma breve discussão das ilacções que se extraem dessa análise.



¹ Manuela Silva, *O planeamento em Portugal: Lições da experiência e perspectivas de futuro*, nesta revista.

Uma hipótese de trabalho sobre o estado do planeamento em Portugal

Um observador pouco familiarizado com as profundidades da sociedade portuguesa não poderá deixar de entender como paradoxal o prolongamento do estado de agonia em que se arrastra o planeamento em Portugal. Com efeito, são várias as fontes de perplexidade que se cruzam sobre uma prostração que ninguém, nem nada, tenta sequer disfarçar. Alinhemos algumas delas, sem preocupação de exaustividade.

Há cerca de oito anos que não existe plano. Isto passa-se num País que tem, apesar de tudo, uma experiência oficializada de planeamento iniciada há 30 anos. Desde então entronizaram-se sucessivamente 5 planos de médio prazo. Cada um deles, foi, a seu modo, importante e intencional instrumento de acção e omissão. O último dessa série, o IV Plano (1974-1979), morto no início da sua vigência pela Revolução de Abril, foi forjado na implícita ambição de fazer aportar à Europa os grandes grupos económicos portugueses, de os bem casar no jogo de alianças internas e externas que lhes pudesse valer nessa passagem difícil. Não custa reconhecer que o IV Plano, embora ferido de incoerências e arcaísmos de toda a espécie, era significativamente de fôlego e actual no seu destino de referência. À luz de toda essa experiência, o que poderá parecer perplexamente insignificante é a actual ausência de plano.

Para mais, a Revolução de 25 de Abril fez-se portadora de um projecto de transformação participada e participativa da sociedade portuguesa, condensado na Constituição de 1976, a qual consagrou inequivocamente o Plano como instrumento privilegiado da orientação, coordenação e disciplina da organização económica e social do País. A tal ponto que sem a organização e execução de planos de longo e médio prazo toda a Parte II da Constituição —Organização Económica— fica obviamente vazia de concretização coerente. Por isso, a Constituição dedica ao Plano todo o Título III da Parte II, precisando os seus objectivos, força jurídica, estrutura, modo de elaboração e execução tanto no tempo como no espaço².

141

Seis anos de vigência constitucional teriam dado tempo ao tempo para que projecto de transformação e plano se erguessem em correspondência. Mas nada disso aconteceu em contradição com os preceitos constitucionais que consagram o plano como imprescindível trave mestra da boa organização económica e social do país. Pelos vistos, imprescindível teria sido ele antes de 1974, quando a lei constitucional vigente o desconhecia por completo e os doutrinadores então encartados temiam as suas origens mais do que suspeitas.

Paradoxal ainda que o País esteja mais avançado do que nunca em relação à integração na CEE, na eminência da entrada, mas despreocupantemente disposto a entregar-se sem plano a um embate cuja eventualidade sempre serviu, noutros tempos, como prova cabal e definitiva da absoluta necessidade imediata de um vigoroso planeamento a médio prazo. Se tivesse havido extensa liquidação de instrumentos à mão da potência pública de planeamento, compreender-se-ia. Mas não. Deu-se até o contrário, por força das nacionalizações na indústria, na banca nos transportes. Por outro lado, a existência de mecanismos de representação social e política dotados de incontestável legitimidade confere novas possibilidades ao próprio uso desses e outros instrumentos de mobilização e aplicação dos recursos nacionais. Apesar disso, é geral o conformismo das diversas forças políticas e sociais perante a ausência de plano.

Várias explicações alternativas poderão ser apresentadas. Determe-ei sobre três

possíveis linhas de racionalização, duas das quais frequentemente mencionadas e uma outra menos convencional, no objectivo de cotejar a sua plausibilidade.

Na primeira linha das construções alternativas inscreve-se naturalmente a questão da transitoriedade do exercício ou da natureza do poder político e seu reflexo sobre o funcionamento de instituições fundamentais de mobilização e enquadramento. A invocação de tal questão tem toda a razão de ser no que toca ao período revolucionário propriamente dito. Mas a partir dessa altura essa pista perde força explicativa, excepto no que diz respeito aos Governos de iniciativa presidencial cuja presença no poder foi fugaz e condicionada por arranjos de circunstância.

É inegável que no caso dos Governos do Partido Socialista e da Aliança Democrática³ não pode colher uma explicação baseada na transitoriedade auto-reconhecida das fórmulas governamentais que tiveram a oportunidade de se guindar ao poder. Quer o Partido Socialista, após a entrada em vigor da Constituição em 1976, quer Aliança Democrática a partir de 1979, chegaram ao poder para realizar compromissos assumidos em nome de projectos de sociedade, projectos a prazo cuja materialização nas condições portuguesas nunca poderia dispensar um notável esforço de planeamento, pese embora o facto de se situarem em lógicas diferentes o planeamento que esses dois projectos requeriam. Essencialmente um plano é uma proposta de construção e afirmação de uma vontade política em ordem à legitimação de uma visão voluntária do futuro no seu todo e na articulação dos interesses cuja bondade se reclama dessa mesma visão do futuro. O plano, ainda em sentido essencial, é um instrumento de coerência de prática política, um instrumento de mobilização e legitimação pelo consenso, ou pelo menos pelo assentimento, necessário à obtenção dos objectivos e acções concretas que ligam a realidade do presente à esperança de ganho de futuro. Por isso, o plano é essencial à realização de um projecto global que se queira implantar duradouramente nas condições vigentes em Portugal. Esta afirmação de carácter geral, em si mesma, não parece que seja contestada nem mesmo pela Aliança Democrática. Não obstante, os governos socialistas e da Aliança Democrática não lançaram nenhum plano de médio ou longo prazo, sem que possam alegar que o não fizeram por razões de transitoriedade.

Uma outra linha de pesquisa poderá tomar como centro de reflexão as dificuldades intrínsecas a que esteve ou está sujeito o planeamento em Portugal. Segundo este ângulo de ataque o desplaneamento seria o resultado de obstáculos alheios à vontade política de fazer planeamento, uns de ordem interna, outros de natureza externa, mas todos eles reforçando-se nas suas consequências bloqueadoras.

Esses obstáculos existiriam sob a forma de internacionalização crescente, da incerteza, da crise mundial, da própria crise económica interna tão prementemente concentradora no imediato. Ninguém pode ignorar como esses obstáculos jogam poderosamente no sentido de condicionar objectivos, instrumentos, doutrinas e concepções de planeamento. Mas, apesar disso, a proposição que aqui se deixa é que esses novos condicionalismos, por um lado, fortalecem a necessidade de certo tipo de planeamento, certo tipo não em norma abstracta mas como meio de defesa do projecto global de sociedade perfilhada pelos que detêm o exercício do poder. Por outro, ajudam a identificar o conteúdo das novas prioridades e as respostas que as circunstâncias autorizam — mais uma vez, não em abstracta norma, mas na racionalidade específica de quem controla o poder. Em abono desta proposição,



³ Coligação de Centro-Direita formada pelo Partido Social Democrata, Centro Democrático e Social e Partido Popular Monárquico.

veja-se os argumentos, por todos, que em sentido idêntico foram estabelecidos pela recente Comissão de Reforma da Planificação instalada pelo Governo Francês. Assim, se as dificuldades exógenas são sistematicamente invocadas e apresentadas para estruturar uma nova realidade de interacção social, se o instrumento consciente dessa reestruturação é a aparente abstenção, ou inacção, que caracteriza o «desplaneamento», a racionalização lógica é que essa situação não poderá ser alheia ao conteúdo das novas prioridades e das acções executivas que dão sentido e articulação às escolhas do poder.

Não se quer dizer que as vicissitudes e incertezas que têm rodeado o exercício do poder após a entrada em vigor da Constituição, ou os factores exógenos que acabam de ser referidos, não tenham contribuído de algum modo para dificultar as tarefas específicas de preparação de um Plano. O que se quer dizer é que não deverá estar aí a razão fundamental do actual estado de coisas. Voltando aos sinais paradoxais que todos nós podemos ler na actual letargia do planeamento em Portugal, parece-me evidente que a convergência de tantas linhas de aparente perplexidade não pode ser obra do acaso, ou de contingências em cadeia que teriam acabado por se impôr, embora sem relação entre si.

Contrariando essa visão inorgânica do facto político por excelência que é o governo na ausência de plano formal, há que levantar uma hipótese de trabalho assente no possível sentido do funcionamento emaranhado que vem sendo imprimido à sociedade portuguesa. A pista para essa hipótese de trabalho é a análise do significado e das consequências dos comportamentos dominante na esfera pública. Esse comportamento é integrador de um certo estado de coisas, sendo claro que existe uma aceitação consciente, ou um agenciamento directo, desse estado de coisas.

Em linguagem simples, a hipótese de trabalho aventada é que tudo se passa como se estivesse em execução coordenada uma determinada estratégia de evolução desejada para o país mas *ainda* insusceptível de aceitação política mediante correspondente plano explícito.

Esta proposição desemboca na noção de que o «desplaneamento» não existiria como postura radicalmente agnóstica, como também não resultaria de uma renúncia a comportamentos coerentemente formalizados em ordem à construção e afirmação de uma vontade de impôr uma particular visão do futuro. *O desplaneamento não seria assim o produto de um radical pensamento anti-plano.* Mais plausivelmente, o «desplaneamento» corresponderia à racionalidade explícita que seria possível assumir e, *sobretudo, exibir* numa fase transitória e negativa de ruptura, de reorganização estrutural profunda das condições de funcionamento da sociedade. O «desplaneamento» corresponderia, deste modo, a uma prática em torno do juízo que a construção do futuro passa prioritariamente pela negação controlada de tudo quanto funcione, ou possa funcionar a prazo mais largo, mas não se revele institucionalmente compatível com a nova lógica que se deseja impôr à sociedade.

Em situações menos definidas, como a do segundo Governo Constitucional, o «desplaneamento» é sobre tudo veiculado pelas contradições internas do próprio poder político, favoráveis a um certo deslizamento dos grandes equilíbrios político-sociais previamente a qualquer plano. Nestas condições, é um resultado de certo modo indirecto do equívoco interno às sedes do poder, partilhado entre aqueles que adiam o plano face às adversidades da conjuntura e os que entendem o «desplaneamento» como complemento essencial de uma estratégia de reconversão do esquema básico de organização económica e social do país. No caso presente, o equívoco acabou por ser dissipado pela vitória dos últimos em detrimento dos primeiros.

Analisando o estado do planeamento na actualidade afigura-se que a hipótese de

trabalho proposta é suficientemente robusta para que centremos nela a nossa atenção, muito embora se possam detectar simultaneamente influências relacionadas com outros factores. Procurando a lógica dos comportamentos dominantes pela consciência do seu conteúdo prático, o que se verifica é que existem práticas políticas e económicas que validam essa interpretação.

A crise social e o planeamento

As situações e comportamentos que estamos abordando só são possíveis num período de profunda crise social, caracterizado por relativo equilíbrio de impotências das principais forças políticas e sociais em conflito. Neste sentido, o problema mergulha a su a existência numa crise nacional, numa crise de regime, extravasando em muito do campo delimitado pela simples discussão das variáveis económicas.

Em 1979, em conferência internacional convocada especialmente para debater a economia portuguesa, *Kenneth Maxwell* foi particularmente feliz ao chamar a atenção dos participantes para a necessidade de ter sempre bem presente um quadro de referência alargado às experiências políticas, culturais e históricas ⁴. Interrogando-se, em primeiro lugar sobre o que mudou e o que não mudou em Portugal após 1974, *Maxwell* chama a atenção — e bem — tanto para a revolução como para a contra-revolução, ambas apenas parcialmente realizadas, no seu entender. Por um lado, após 1974 ocorreram em Portugal transformações que podem ser consideradas revolucionárias: em síntese, reestruturação substancial da sociedade e do Estado, substituição da antiga «elite» no poder por novo grupo, aceitação de um conjunto de valores de justiça distributiva mais igualitária. Por outro, haverá que atender a que logo que as forças revolucionárias emergiram, emergiram também as da contrarrevolução. Articulando esses dois pensamentos vale a pena reproduzir aqui o seguinte trecho da sua conferência:

«Foi, na verdade, profunda, a ruptura com o passado. A velha oligarquia foi destruída; os latifúndios foram expropriados; o poder dos trabalhadores aumentou dramaticamente; os cidadãos organizaram-se em comissões, sindicatos e partidos políticos; e a intervenção do Estado na Economia deixou explicitamente de se pautar pelas regras do mercado. O movimento revolucionário português trouxe consigo mudanças reais, fazendo vítimas reais e ameaçando interesses reais.

No entanto, como todos sabemos, a revolução portuguesa está inacabada. Os seus protagonistas isolaram-se da maioria da população, passaram a rivalizar uns com os outros, e, enquanto eles discutiam (muitas vezes acerca de assuntos de discutível relevância), a maré mudou.

A contra-revolução, por sua vez, também obteve sucesso apenas parcial. E o compromisso que foi estabelecido e que ainda existe é baseado em duas visões contraditórias e duas bases sociais poderosas porém polarizadas, as quais coexistem no mesmo sistema apenas porque nenhuma delas tem poder suficiente para neutralizar a outra, nem o desejo de enfrentar as sangrentas consequências de uma tentativa de tomar o poder para si.

Parece-me além disso que o actual sistema político português se baseia numa



⁴ Kenneth Maxwell, «A Evolução Contemporânea da Sociedade Portuguesa», in Fundação Calouste Gulbenkian e The German Marshall Fund of the United States, 2.ª Conferência Internacional Sobre Economia Portuguesa, Lisboa, 1980, pg. 27 a 42.

trégua; uma trégua que silenciou más não resolveu os conflitos. Pode ser desejável para a paz social que tenha sido este o resultado e que este compromisso continue. No entanto, parece-me que as contradições que se concentram por detrás dele também são responsáveis pela incapacidade que a «elite» política tem revelado para dar solução aos problemas estruturais —económicos em particular— que Portugal precisa resolver. Isto também significa que o actual sistema é mais frágil do que parece»⁵.

As suas conclusões são bem explícitas e relevantes para o tema que estamos a tratar; apesar de todas as transformações, em muitos aspectos Portugal pouco mudou, sendo de realçar, em particular, que não só a composição da nova classe política não diferirá muito da que caracterizava os últimos anos do antigo regime, como também se pode dizer que a burocracia apenas se expandiu e amoldou para servir novas clientelas políticas, em vez de se modernizar pelo influxo de novas pessoas e ideias. Datam de 1979 estas conclusões. Desde então os acontecimentos potenciaram extraordinariamente o seu bom fundamento, em especial no que diz respeito à composição e atitude da classe política.

É neste quadro de fundo que se inscreve a actual agonia do planeamento. O poder político só poderá agenciar o planeamento se houver um consenso claro e estável sobre o regime vigente. Parece-me razoável pensar que só poderá haver forças políticas e sociais bastante empenhadas no planeamento quando se realizar uma de duas condições: ou a consolidação do actual regime na base de um compromisso *duradouro*, reconhecido como tal pelas principais forças, ou a sua transformação em outro regime também minimamente implantado e estabilizado.

A evolução da situação após 1976 não vem conduzindo o país para a primeira saída, enquanto que a segunda ainda é apenas uma previsão para o caso de se prolongar o equilíbrio de impotências que caracteriza a situação na actualidade.

Em qualquer hipótese, o tempo de decisão aproxima-se como se compreenderá por uma breve história das vicissitudes económicas e políticas que o país tem atravessado desde 1976. Nessa história podemos distinguir, para conveniência da exposição, duas fases que cobrem outros tantos andamentos diferenciados dos comportamentos dominantes, advinhando-se já a emergência em 1983 de uma terceira fase sob o signo de nova crise da balança de pagamentos.

A crise económica como disciplina correctiva (1976-1979)⁶

Numa primeira fase, entre 1976 e 1979, procurou-se primordialmente a recuperação do controlo sobre a relação salarial servindo a crise económica de disciplina correctiva.

Essa tentativa de recuperação saldou-se por um profundo e surpreendente êxito no plano da distribuição funcional do rendimento, êxito tanto mais surpreendente quanto é certo permanecerem intocados aspectos fundamentais da capacidade de organização autónoma dos trabalhadores urbano-industriais. A relação salarial a que

⁵ Ibidem., pág. 31.

⁶ De entre o material acessível ao público, os relatórios anuais do Banco de Portugal constituem o melhor repositório de dados sobre a conjuntura portuguesa. Deve ainda ser destacada a colectânea de ensaios debatidos na 2.ª Conferência Internacional sobre Economia Portuguesa; organizada pela Fundação Calisto Gulbenkian e the German Marshall Fund of the United States, no Outono de 1979 em Lisboa, e editados em 1980. Outras referências serão dadas no texto.

146

cada capitalista individualizado deverá fazer face é o reflexo de um composto de elementos económicos, jurídicos e sociais bastante diversificados e heterogéneos compreendendo o salário mínimo, a hierarquia de salários, a regulamentação das condições de prestação de trabalho, designadamente quanto a duração, trabalho extraordinário, salubridade, segurança e férias pagas, as garantias de emprego, as regras de recrutamento, de promoção e âmbito de exercício das chefias, a segurança social, o exercício de direitos de associação e representação sindical, a lei da greve, a atitude de cooperação ou de hostilidade das autoridades, etc. Apesar da manutenção de muitos desses elementos, entre 1976 e 1979 a crise económica ajudou a impulsionar uma evolução tal que o seu principal resultado sobre a relação salarial foi a restauração da distribuição funcional típica do período anterior à revolução de 1974.

Num primeiro tempo pareceu que as coisas não chegariam a tanto. Com efeito, como escreveu Manuela Silva, com o primeiro Governo Constitucional (1976-1977) teriam estado aparentemente criadas as condições para encetar um novo esforço de planeamento combinando uma estratégia económica e social de índole bem diversa. Mas só aparentemente. A oportunidade foi explorada com determinação e critério pelo membro do governo responsável pelo plano mas não surtiu porque entretanto caiu o primeiro Governo Constitucional. Qualquer outro governo fez bastante menos pelo planeamento.

De facto, apenas o primeiro governo constitucional tentou articular em consonância o regime constitucional e o modelo económico usando explicitamente o plano como instrumento dessa articulação. Gorada essa tentativa, logo o segundo Governo Constitucional (1977-1978), dominado pelo Partido Socialista apoiado por conservadores, apareceu desprovido do mínimo de coerência política necessária a essa tarefa. Uma aliança entre o Partido Socialista, principal autor da Constituição, e o Centro Democrático Social, representante da direita mais conservadora e o único grande partido que não votou a Constituição, só poderia viver e sobreviver no equívoco permanente. Qualquer clarificação ser-lhe-ia fatal, como foi.

Para mais, o II Governo Constitucional surgiu numa altura em que um profundo desequilíbrio externo ameaçava degenerar em bancarrota, tendo sido constituído esse Governo para facilitar um acordo com o Fundo Monetário Internacional na base de uma severa política recessiva de estabilização.

Exemplificando os equívocos típicos desta fase, o acordo com o Fundo Monetário Internacional, para uns deveria ser uma etapa necessária à criação de condições para o relançamento de um planeamento que respeitasse o carácter misto da economia portuguesa, ao passo que para outros deveria ser uma decisiva etapa no sentido de continuar a inversão da correlação de forças.

Para estes últimos a crise económica fez figura de um mal que teria vindo por bem, castigando desmandos revolucionários e ajudando a repôr equilíbrios que se tinham por naturais. Nessa perspectiva, a crise económica foi um poderoso instrumento de disciplina restauracionista dela se tirando partido segundo motivações já descritas no essencial por *Kalecki* há cerca de quarenta anos⁷. Não cabe aqui fazer uma análise da conjuntura económica em 1976-79, mas apenas registar alguns apontamentos que directamente se relacionam com o objecto deste artigo. Porém, dada a importância decisiva desta fase há que a documentar com algum pormenor.

Um dos factos mais notórios de 1974 a 1975 foi a dramática subida do poder



⁷ No seu famoso ensaio de 1943 sobre os aspectos políticos do no emprego, incluído em *Selected Essays in the Dynamics of the Capitalist Economy*, Cambridge University Press, 1971.

reivindicativo dos trabalhadores, traduzido em parte, mas não unicamente, numa explosão salarial. Tomando como base 1973, as remunerações reais médias na Indústria Transformadora estavam 25% acima. Na Construção e Agricultura, 12% acima. Paralelamente, processa-se um reajustamento na distribuição funcional do rendimento elevando a proporção dos encargos com o trabalho no Rendimento Nacional de 50.6%, em 1973, para 66.3%, em 1975.

Muito embora os salários médios em Portugal fossem à data cerca de 4 vezes inferiores aos da Europa industrializada, esse movimento era totalmente inaceitável para economias empresariais de muito baixo nível tecnológico que recusavam a inovação e esperavam poder viver perenemente à custa dos baixos salários. Para mais, quase todas elas enfermavam de estruturas financeiras profundamente débeis e descapitalizadas, cobrindo maioritariamente o financiamento dos seus activos com capitais alheios a curto prazo.

Seria natural que se processasse uma certa quebra dos salários reais a partir de 1975. Simplesmente, o que se passou foi muito além disso, operando-se o regresso aos níveis de 1973, como se o sistema económico apenas fosse capaz de funcionar congelado nas condições típicas do período ditatorial e recusando qualquer ajustamento a uma repartição funcional do rendimento mais equilibrada.

Logo em 1976 só os trabalhadores industriais, muito melhor organizados, puderam defender o nível real conseguido em 1975. Na Construção e na Agricultura deram-se descidas de 7 e 4 pontos, respectivamente. Mas a partir de 1976 a queda passou a ser geral e ininterrupta até 1979. Neste último ano as remunerações reais na Indústria e na Construção estavam ao nível de 1973, enquanto que os salários reais na Agricultura se situavam 8 pontos abaixo. Relativamente a 1975, em 1979 tinham descido 18% na Indústria Transformadora, 23% na Construção e 18% na Agricultura.

147

Quanto à parte dos encargos com o trabalho a sua parte no Rendimento Nacional descera para 52,9%, nível próximo do de 1973.

O caminho que levou a esta restauração fez-se de mil episódios asentes sobre a crise da balança de pagamentos, a inflação, a desvalorização, a restrição da procura interna, o controle directo dos salários e o desemprego. Nem o objectivo desejado nem os meios utilizados se prestavam facilmente a uma apresentação airosa sob a forma de um plano de médio prazo.

Bastava que passo a passo se fosse seguindo esse caminho, como se tratasse de uma trajectória irrecusável.

Por razões bem conhecidas, o desequilíbrio da balança de pagamentos atingiu graves proporções nos três anos subsequentes à revolução de 1974. Foi por essa via que a crise económica melhor foi aproveitada. Contribuíram para isso duas razões fundamentais. Em primeiro lugar, tratava-se de uma situação nova capaz de impressionar fortemente a opinião pública, na medida em que tradicionalmente o país sempre apresentara, estranhamente, excedentes na balança de pagamentos. Em 1973, por exemplo, o deficit da balança comercial de 914 milhões de dólares fora coberto fundamentalmente por receitas de turismo e remessas dos emigrantes, dando origem a um excedente de 350 milhões de dólares na balança de transacções correntes a que se somaram mais outro tanto em saldo da balança de capitais. Em segundo lugar, tornou-se fácil dar o desequilíbrio externo como justificação inapelável do estado de necessidade em que o país se teria colocado perante as exigências da banca internacional e de outros poderes políticos e económicos externos.

Em 1973 as reservas cambiais eram de 1.600 milhões de dólares e havia um importante stock de ouro. Em 1977 as reservas cambiais estavam esgotadas, 111

toneladas de ouro tinham sido vendidas e metade do ouro existente estava hipotecado à garantia de 1.300 milhões de dólares de empréstimos a curto prazo ao banco de Portugal. A dívida externa a curto prazo do restante sistema bancário atingia 1.100 milhões de dólares.

O primeiro choque petrolífero, queda nas exportações, nas receitas do turismo e remessas de emigrantes e fugas de capitais deram origem a déficits da balança de pagamentos de cerca de 1.500, 1.000, 1.300 e 1.400 milhões de dólares em cada um dos anos de 1974 a 1977. Neste último ano o déficit representou cerca de 10% do Produto Interno Bruto.

Com a entrada em acção do programa de estabilização acordado com o Fundo Monetário Internacional, em Maio de 1978 (restrições drásticas à expansão do crédito interno e ao aumento do crédito ao sector público, subida das taxas de juro e aceleração da desvalorização do escudo) deu-se uma inversão que surpreendeu toda a gente pela sua extensão e rapidez. A balança de transacções correntes passou de um saldo negativo de 1.500 milhões de dólares em 1977 para um déficit de apenas 50 milhões de dólares em 1979. Contando com a evolução das operações de capitais, a balança registou um superavit de mais de 1.300 milhões de dólares. Diversos factores especiais contribuíram para tal resultado mas não resta dúvida sobre a influência exercida pela severidade do programa, reduzindo significativamente a absorção e alterando a estrutura da despesa mediante a deslocação acentuada de preços. Já desde 1976 que se vinham tomando algumas medidas neste último domínio mas foi a partir do acordo com o FMI que tudo se acelerou⁸.

148 A gravidade do desequilíbrio externo era insofismável exigindo sempre um rigoroso programa de austeridade. Também não é menos real que a cura levada a efeito não foi de modo nenhum alheia à brusca aceleração da reconquista do controle sobre a relação salarial. Explicar-se-á desse modo que se tenha posto uma ênfase obsessiva na baixa do salário real, descurando o facto óbvio de que boa parte do déficit da balança de pagamentos se deve a deficiências estruturais da economia portuguesa que implicariam *em qualquer caso* uma forte degradação das nossas relações externas. Agitando-se incessantemente a necessidade de defender a competitividade externa ajustando directa e indirectamente apenas o salário real, como se a competitividade dependesse exclusivamente do nível dos salários, e deixando na sombra a profunda inadequação ao comércio internacional do nosso padrão de especialização, o que se fez não foi resolver o problema do déficit externo mas sim criar condições essenciais à revalidação do sistema socio-económico anterior à revolução de 1974.

É verdade que os custos de trabalho por unidade produzida (CTUP) na indústria sofreram inicialmente uma forte queda relativamente ao exterior, cerca de 40% entre 1973 e 1975. Porém, essa queda já se encontrava recuperada em 1977, registrando-se um ganho de 30% em 1979. Entre 1973 e 1979 a competitividade portuguesa relativamente a Espanha e Grécia acentou de 50% e em relação à Itália de 25%. Não obstante estes factos, as exportações portuguesas perderam posição relativamente a estes e outros países. Não é, portanto, na questão dos custos relativos de trabalho que está a nosso calcanhar de Aquiles. Na base 1973=100 a nossa quota de mercado dos países industrializados foi de 76 em 1980. A nossa posição aparece ainda a uma luz mais desfavorável quando confrontada com a evolução da quota de mercado de



⁸ Sobre este assunto ver, além das fontes já citadas, H. O. Schmitt, «Economic Stabilization and Growth in Portugal», *Occasional Paper* n.º 2, International Monetary Fund, April 1981.

alguns países nossos concorrentes. Tomando para 100 a relação das quotas de mercado em 1973 de Portugal e de alguns outros países, verifica-se em 1980 que esse indicador se moveu sistematicamente contra nós, mesmo nos casos em que houve significativos ganhos de custos relativos de trabalho, como na Grécia, Espanha e Itália. Os indicadores referentes a esses países desceram de 100 para 71, 75 e 79, respectivamente. No caso de Hong Kong desceram para 72, no da Coreia para 60 e no de Singapura para 44.

Como já se disse, o agravamento do deficit tem uma raiz eminentemente estrutural que até 1973 pôde ser mascarada pelas remessas de emigrantes. Mas nas condições da década de 70, e ainda mais da presente década, não seriam sucessivas manipulações do salário real que resolveriam o problema. 86% do agravamento do deficit comercial entre 1972 e 1979 deve-se à deterioração das razões de troca e preços. O facto importante é que a factura relativa ao comércio de produtos metalúrgicos e metalomecânicos. Assim, enquanto que razões de troca e preços relativas às trocas energéticas explicam 24% do agravamento do deficit, idênticos factores relativos aos produtos metalúrgicos e metalomecânicos explicam 54% do mesmo agravamento. Pela insistência na política de competitividade à base de salários baixos, verifica-se que o padrão de especialização português vem evoluindo contra a dinâmica quer da procura interna, quer da procura internacional, remetendo-se para o baixo da gama de produção e concorrendo não na base da diferença e da qualidade mas sim na do preço. Caminho sem futuro que resulta necessariamente da motivação que levou a restaurar a relação salarial anterior a 1974.

A política cambial teve papel extremamente relevante nesta evolução. Só em 1976 se abandonou a política de manutenção da taxa de câmbio efectiva, mediante uma desvalorização de 6% e subiu-se a taxa de deslizamento mensal para 1,25%, abrandada em Abril e Junho de 1979 para, respectivamente, 1% e 0,75%. En consequência, a desvalorização do escudo, medida pelo índice da taxa de câmbio efectiva, foi de 24% em 1977, 19% em 1978 e 15% em 1979. Esta desvalorização excedia o diferencial entre a inflação interna e a inflação internacional contituindo, assim, para reforçar os ganhos de competitividade já assinalados.

Um dos seus outros efeitos fundamentais foi alimentar poderosamente a inflação interna. *Abel Mateus* calcula que uma desvalorização de 10% se reflecte num impacto inflacionário de 7,2% no periodo de um ano, o que o leva a concluir que a taxa de inflação dependeu essencialmente da taxa de desvalorização⁹. Por outro lado, os efeitos da desvalorização seriam recuperados em dois anos, o que justificaria uma política continuada de deslizamento. Na realidade, um dos aspectos negativos do «crawling peg» em Portugal é a criação de expectativas de apoio à promoção das exportações como se a política cambial devesse ajudar a criar condições de sobrevivência de estruturas produtivas imobilizadas no padrão de especialização que fez época há mais de uma década.

O «crawling peg» diminuiu o risco dos empresários, manteve uma brecha entre preços e custos e redistribuiu rendimentos a favor do Capital¹⁰. Ainda segundo *Mateus*, 40% do impacto inflacionário ocorreu logo nos primeiros três meses

⁹ *Abel Mateus*, «Inflation, Trade Balance and Exchange Rates», in Fundação Calouste Gulbenkian e The German Marshall Fund of the United States, 2.ª Conferência Internacional sobre Economia Portuguesa, Lisboa, 1980.

¹⁰ Ver a este respeito o artigo de Paul Krugman e Lance Taylor, «Contradictory Effects of Devaluation», *Journal of International Economics*, núm. 8, 1978, págs. 445-456.

enquanto que as negociações salariais teriam tido validade por períodos entre 1 1/2 e 2 1/2 anos.

Reforçando o efeito negativo da desvalorização sobre a inflação, a partir de 1976 avançou-se na liberalização dos preços, a fim de permitir aos empresários restabelecer margens de lucro abaladas, quer pela explosão salarial de 1974 e 1975, quer pela política de preços seguida desde 1974 no sentido de reprimir a inflação. Paralelamente, também desde 1976, procurou-se aplicar limitações aos acréscimos de salários sempre abaixo do aumento do custo de vida, para além de se arrastar as revisões salariais, espaçando-as consideravelmente.

Há ainda a ter em conta as consequências da depressão do mercado de trabalho. Por um lado, a procura de emprego expandiu-se anormalmente sob o influxo de centenas de milhares de activos, uns desmobilizados pelo fim da guerra colonial, outros retornados de África ou candidatos à emigração sem possibilidades de saída. Por outro lado, a oferta de postos de trabalho retraiu-se por quebra do investimento, por reacção defensiva, aliás compreensível, dos empresários, e por razão da política contraccionista associada à estabilização. Só a perda de output do sector produtivo em 1977 e 1978, devida ao programa de estabilização, foi estimada em 5,8% do Produto Interno Bruto de 1978¹⁰.

Em função deste panorama, compreender-se-á que até 1979 não tivesse havido lugar para o lançamento de planos a médio ou longo prazo. Um misto de recessão e «desplaneamento», no sentido já exposto, desembocou, muito mais prosaicamente, numa fase dominada pela tentativa de restauração parcial da relação salarial anterior a 1974 a coberto da crise.

O surpreendente e excepcionalmente rápido sucesso na eliminação do deficit da balança de pagamentos, de 1.400 mil milhões de dólares em 1977 (10% do PIB) para a posição de equilíbrio em 1979, significou também o fim desse período. A partir de 1979 a tónica passou dos aspectos económicos para os aspectos políticos do controle da relação salarial.

Objectivos e exigências imediatas do ciclo político e política económica (1979-82)

Com o desgaste das forças políticas adversas, o centro-direita cresceu em projecção popular. As frustrações criadas pela política de austeridade e o desejo de segurança afastaram parte do eleitorado dos partidos de esquerda, o suficiente para permitir a vitória tangencial nas eleições de 1979 da Aliança Democrática, coligação de centro-direita. Simplesmente, essas eleições eram intercalares, servindo tal vitória apenas para preparar as eleições legislativas, bem como as presidenciais, a realizar no fim de 1980. E essas é que deveriam ser as eleições decisivas para o futuro do regime. De facto, por um lado, o Parlamento a ser eleito em 1980 teria poderes que lhe permitiriam rever a Constituição de 1976. Por outro, sendo o regime semipresidencialista, com um Presidente eleito por sufrágio universal, a eleição de um candidato conservador, em conjugação com uma vitória nas legislativas de 1980, tornaria possível modificar radicalmente o regime, a sua norma consitucional e a sua política, se necessário recorrendo à revisão da Constituição por referendo. Foi o desenvolvi-

→><<

¹⁰ Ver Manuel Pinto Barbosa e Luís Miguel P. Beleza, «External Disequilibrium in Portugal: 1975-78», in F. C. G. e the G.M.F., 2.^a Conferência Internacional sobre Economia Portuguesa, Lisboa, 1980.

mento deste plano político que passou a dominar a governação, a tal ponto que as suas sequelas ainda hoje condicionam decisivamente a vida pública.

A Aliança Democrática ganhou as eleições intercalares de 1979 na base de defesa de um projecto liberal de sociedade. A realização desse projecto exigiria, todavia, transformações para as quais se reconhecia a necessidade da institucionalização do planeamento como instrumento de regulação e legitimação do processo, embora com uma orientação bastante diferente daquela que a actual Constituição vincula. Porém, pelas razões acima expostas, os objectivos e exigências imediatas do ciclo político não se coadunavam com o lançamento de uma política económica dirigida às grandes transformações estruturais. Pelo contrário, impunham uma política económica eleitoralista dobrada pela culpabilização da Constituição, responsabilizando os seus preceitos no campo da organização económica pelo bloqueamento do sector privado, pelo descalabro financeiro do sector público, pela crise de desemprego, etc.

Numa lógica estritamente económica, haveria vantagem em aproveitar o nível de restauração salarial e o equilíbrio externo alcançados em 1979 como pontos de partida para um plano e largo prazo. Nem sequer teria havido excessiva dificuldade em ensaiar uma coordenação intertemporal do perfil da política económica, salvaguardando a sua acomodação a configuração eleitoralista razoavelmente justificada no curto prazo. Todavia, a opção política que norteava a Aliança Democrática era contraditória com essa abordagem, na medida em que se baseava numa estratégia de ruptura do enquadramento constitucional segundo a qual o plano só teria sentido como instrumento de uma nova e diferente articulação do modelo económico e da norma constitucional.

O regime constitucional vigente é certamente imbuido de concepções normativas progressistas que vão muito para além do pendor liberal. Porém, esse facto não impediu uma prática continuada nitidamente conservadora, favorecida por uma enorme elasticidade de interpretação dos preceitos constitucionais. Estes são vistos muito mais com sentido programático a prazo do que como imposições firmes e imediatas. Mas a partir de 1979 o que se pretendia realçar era exactamente a apregoada rigidez do sistema. Assim, a lógica política comandava que, em vez de se apresentar um plano conforme com a realização da proposta eleitoral vencedora em 1979, antes se procurasse demonstrar a inviabilidade de execução dessa proposta enquanto não fosse radicalmente revista a Constituição.

Desse ponto de vista, nada justificaria hoje deixar consolidar importantes aspectos ideológicos e materiais decorrentes da revolução, quando haveria condições de repôr as coisas na linha evolutiva — apesar de tudo aberta, atendendo à nossa experiência histórica — que laboriosamente tinha sido constituída no interior, ou na contiguidade, do antigo regime.

A linha liberal do fim dos anos 60, início de 70, poderia ser retomada duradouramente, combinando democracia política e desinibida acumulação capitalista, esta última reforçada, por um lado, pelo insucesso do revolucionarismo e, por outro, pelo preferente e decisivo apoio internacional a uma política de pendor conservador. Tal era o essencial da linha político-económica no poder a partir de 1979.

O impulso liberal, que já havia falhado o «aggiornamento» do anterior regime, com as consequências conhecidas, encontra-se de novo em dificuldades para realizar a sua tentativa de recuperação. Tendo começado com um ataque fulgurante em 1979 e 1980, sob a direcção de Sá Carneiro, ganhou as legislativas de 1980. Mas com a morte posterior do seu líder e com a derrota da sua estratégia de acesso ao poder presidencial, perdeu fôlego, refugiando-se praticamente no uso imediato do poder.

A própria revisão constitucional acabou por se virar contra a sua estratégia. A

revisão concluída em Julho de 1982 poucas alterações de fundo sofreu no que toca à organização económica. Em particular, confirmou-se o estatuto do plano e, sobretudo, a irreversibilidade das nacionalizações. Estas últimas foram o alvo principal dos argumentos contra a Constituição, mas essa batalha foi perdida¹². A coligação de centro-direita não só perdeu essa batalha como se tornou prisioneira das contradições que criou ao culpabilizar a Constituição. De facto, tendo necessidade política de se apresentar vencedora da revisão constitucional, dificilmente poderá continuar a invocar o argumento do bloqueamento da Constituição revista para se escusar a apresentar explícita e formalmente o plano de médio e longo prazo.

Com a revisão da Constituição fechou-se uma fase de interacção negativa entre o ciclo político e o processo de planeamento. Mas isso sucedeu num momento em que os sucessos da política de estabilização de 1978 e 1979 e a euforia do milagre económico eleitoralista de 1980 se encontravam já totalmente dissipados e substituídos pelo espectro de novo desequilíbrio externo, porventura ainda mais grave que o de 1977.

Com efeito, os sucessos da política de estabilização foram precários e aparentes, como é fácil de compreender hoje em dia. A política de estabilização não curou as deficiências estruturais que estão na base dos nossos desequilíbrios externo e interno. Face à entrada na CEE, o desajustamento estrutural português exige uma política de longo prazo que a estabilização, por si só, não favorece. Pelo contrário, a recessão ilidiu essas deficiências, mascarou-as em alguns casos e agravou-as noutros¹³. O desemprego aumentou, o investimento caiu, a resistência ao progresso tecnológico cresceu, a dependência obsessiva e insustentável na política de baixos salários bloqueou a competitividade na base do up-grading, a inflação ganhou raízes profundas. O sistema regressou às atitudes do passado com a agravante de se encontrarem voluntariamente desplaneados os empreendimentos agora nacionalizados que outrora serviam de base à articulação de todo o sector moderno. Isto é, o sistema tornou-se presa ainda mais fácil da desregulação.

Foi precisamente a conjugação do segundo choque petrolífero e da política económica eleitoralista de 1980 que abriu as portas para uma nova fase de desregulação. Para ganhar as eleições, nesse ano, a política económica foi arbitrariamente manipulada para fazer descer a inflação de 24% para 16,6%, expandiu a procura interna de 6,2%, incrementou o rendimento disponível de 3%, aumentou o consumo privado de 4,5% e promoveu uma recuperação real dos salários de 4%. O modo como conseguiu esses resultados é que foi descontrolado. Por exemplo, o deficit global do sector público atingiu 10,9% da despesa interna, mais do que em 1977, o endividamento a curto prazo aumentou em flecha, nesse ano de 1,2 biliões de dólares. Os processos seguidos não puderam ter continuidade em 1981. Assim; neste último ano, o panorama foi de produção estagnada em muitas áreas de actividade, queda das exportações, deterioração grave da balança de transacções correntes, que atingiu um deficit de 2,700 milhões de dólares, aceleração da inflação, aumento da taxa de desvalorização, nova queda do salário real e perigoso agravamento quantitativo e qualitativo da dívida externa. Nos três primeiros trimestres de 1981 a dívida subiu



¹² É provável que a revisão da Constituição tenha criado condições para permitir o acesso da iniciativa privada à banca e seguros, até agora vedada por se entender que esse acesso não seria constitucional. O novo Tribunal Constitucional poderá manifestar opinião diferente.

¹³ Sobre os problemas de ajustamento estrutural da economia portuguesa, ver J. Cravinho, «Structural Adjustment in Portugal in Face of Entry to the EEC», a publicar brevemente por Thomas Bruneau (ed.). *Under-development, Emigration and Industrialization: The Case of Portugal*.

de 2 mil milhões de dólares, cabendo 55% desse agravamento à dívida a curto prazo. Por essa altura a dívida a curto prazo representava já 1/3 do total.

Como é sabido, durante 1982 a situação não melhorou substancialmente, antes se acumularam os sinais de que estará para muito breve o eclodir de uma crise de proporções não menos graves que a de 1977. Simplesmente, enquanto que a crise de 1977 foi providencial para combinar o desplaneamento e a recessão em benefício da restauração da relação salarial, a crise de 1982/83 ameaça derrotar o projecto político de consolidação institucional dessa mesma restauração, representado pela Aliança Democrática, no poder desde 1979. Com efeito, a crise parece encaminhar-se para uma reorganização do poder político, modificando a composição das forças sociais que o apoiam.

Sair da crise pelo conservadorismo recessivo ou pela transformação estrutural planeada?

Na encruzilhada em que nos encontramos, o desplaneamento deixou de ser rendível para a continuidade do projecto político em cujo nome se governa presentemente o país.

Se os poderes instalados sentem não ter força, ou momento, para apresentar o seu plano, também sabem que o desplaneamento só lhes interessou enquanto parte integrante de uma estratégia de ruptura que visou reorganizar as condições de partida para uma nova fase de acumulação sob regulação sujeita a certo tipo de planeamento. Ao contrário do que sucedeu com a crise externa de 1977, a crise de 1982/83 é-lhes profundamente adversa. Esta deveria ser à altura para sair da passividade perante o aprofundamento da crise, procurando fazer evoluir em correlação positiva o ciclo político e o ciclo económico.

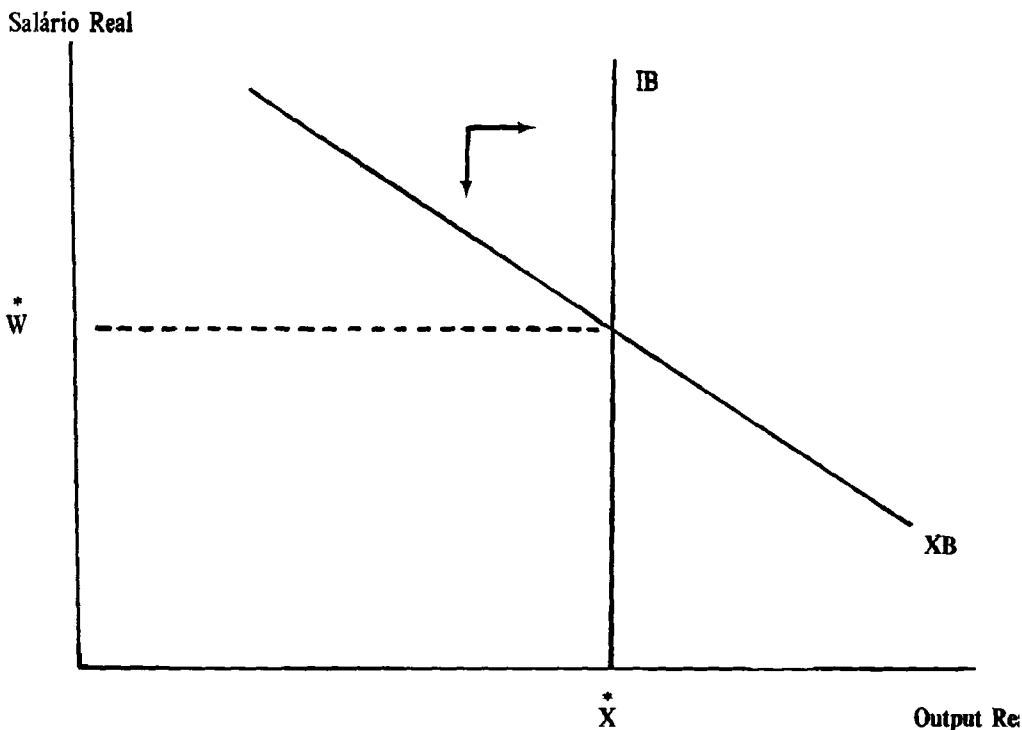
A reorganização do poder político que se avizinha será em grande parte determinada pela estratégia de saída da crise que vier a ser adoptada. Se a estratégia que vier a fazer vencimento for de índole marcadamente conservadora, o horizonte de referência será cada vez mais a restauração da relação salarial anterior à democratização do país, em 1974, ainda que à custa de significativos esteios dessa democratização. Nessa perspectiva, minimizar-se-ão as causas estruturais do desequilíbrio interno e externo e sobrevalorizar-se-ão incondicionalmente as virtudes, reais e pretensas, da disciplina económica e financeira das políticas recessivas. Será a saída da crise pela recessão, sem outras que não sejam as da eficiência e equidade do mercado.

Uma estratégia alternativa procuraria basear-se no ataque frontal às deficiências estruturais do equilíbrio interno e da balança de pagamentos, colocando-se os desequilíbrios de curto prazo na perspectiva de transformações intertemporais planeadas. Esta estratégia não evitaria certamente uma política de estabilização a curto prazo, com custos eventualmente elevados. O que faria era dar-lhe um carácter instrumental em ordem a objectivos estruturais de progresso social e económico, justificando plenamente a razão de ser dos custos suportados no imediato. Para este efeito, seria essencial o desdobramento do planeamento em programas de curto, médio e longo prazo, devidamente interrelacionados.

À primeira vista a saída da crise pela primeira estratégia, pelo conservadorismo recessivo, teria por si o invocado sucesso de 1978 e 1979. Já se viu que esse sucesso foi muito mais aparente do que real.

Para além disso, é impossível continuar a iludir os problemas de fundo recorrendo a sucessivos abaixamentos do nível do salário real.

De uma maneira simplificada mas suficientemente representativa da realidade, pode-se dizer que a política de restauração da norma salarial anterior a 1974 procurou justificação na lógica do chamado modelo da economia dependente ou modelo australiano ¹⁴.



154

IB é o nível do output compatível com o pleno emprego e XB é a combinação de salário e de output compatível com o equilíbrio externo. W é o salário real compatível simultaneamente com o equilíbrio interno (pleno emprego) e externo. À direita de IB o mercado de trabalho estará sob um regime de excesso de procura. Acima de XB verificar-se-á um deficit nas relações externas.

Atendendo a que a partir de 1974 a situação portuguesa se caracterizou por um desequilíbrio interno e externo, isto é, se figurava acima de XB e à esquerda de IB, as medidas de política adoptadas entre 1976 e 1979 encontrar-se-iam naturalmente justificadas pelo objectivo de descer o salário real, W, e aumentar o nível do output



¹⁴ Denominação que se deve ao facto de este modelo ter sido desenvolvido por economista australianos, ver designadamente: T. Swan, «Economic Control in a Dependent Economy», *Economic Record*, p. 51-66, 1960; e W. Salter, «Internal and External Balance: the Role of Price and Expenditure Effects», *Economic Record*, p. 226-238, 1959. R. Dornbusch, em *Open Economy Macro-Economics*, cap. 6 (Basic Books, Nueva York, 1980), apresenta uma larga discussão deste modelo. Para uma aplicação inteligente ao caso português, independentemente do pressuposto político adoptado, ver P. Krugman e J. Braga de Macedo, «The Economic Consequences of the April 25th Revolution», in J. Macedo e S. Serfaty (eds.) *Portugal Since the Revolution*, West View Press, 1980.

O diagrama acima apresentado figura o enquadramento analítico fundamental. Krugman e Macedo utilizaram uma figuração diagramática em termos de salários e output relativizados pelos seus valores de equilíbrio. Para o propósito em vista bastará usar o diagrama acima, também discutido por Krugman e Macedo.

real, X. Hoje, tratar-se-ia de levar esse mesmo enquadramento analítico às suas últimas consequências. Mas, estando em Portugal o salário real, em 1982, ao nível de 1973, não parece crível que o salário real possa ser levado a descer significativamente sem que, ao mesmo tempo, se entre decisivamente no corte de garantias de emprego e de direitos laborais assegurados juridicamente, inclusive no que diz respeito ao uso de liberdades fundamentais. Nada augura de bom o clamor crescente por parte de certos círculos patronais exigindo que se acabe com o que designam por uma democracia de direitos desiguais em que a balança pende para o lado dos trabalhadores.

Acresce que, nas condições actuais, se encontram esgotados certos factores que facilitaram a extraordinária intensidade da recuperação verificada entre 1977 e 1979. A procura internacional previsível é menos favorável; o factor de fácil recuperação de quotas de mercado perdidas entre 1973 e 1975 encontra-se praticamente esgotado; a ausência de significativos investimentos de modernização joga contra a competitividade de muitos exportadores; a aceleração de remessas de emigrantes anormalmente retidas no exterior até 1977 é um fenómeno que apenas se verificou uma vez por todas, etc.

Nestas condições, a resposta à desvalorização traduzir-se-á por elasticidades bem menos favoráveis, o que poderá reforçar o peso daqueles que virão a defender o ataque directo a elementos legais e institucionais da relação salarial que até agora puderam sobreviver a restauração.

Uma política laboral musculada poderia ser então a saída para a anterior política, mais civilizada na medida em que se quis jogar fundamentalmente com a inflação e com a desvalorização como factores de inversão da distribuição de rendimento e de defesa da competitividade do sistema.

Também é de prever que na crise que se avizinha à questão do deficit do sector público venha a ter um relevo que não teve de modo algum na crise de 1977. Note-se que mesmo no decorrer da crise subsequente a 1977 a política orçamental foi claramente expansionista, actuando em sentido compensatório das medidas restrictivas acordadas com o Fundo Monetário Internacional. E depois de 1979 também não se verificou que o reequilíbrio das finanças públicas tivesse prioridade face a outros objectivos bem mais prementes no plano político imediato. Os anúncios de contenção do deficit orçamental têm sido sistematicamente desmentidos ex-post. Estes desenvolvimentos não podem ser estranhos ao facto de serem de organização recente as forças políticas com acesso ao poder, por isso sentindo irresistível necessidade de usar liberalmente o orçamento a fim de consolidarem a curto prazo a sua implantação. Não será fácil fazer do controle do deficit orçamental um instrumento decisivo do anulamento da brecha externa. Mas há quem pense em dar prioridade a essa opção. Previsivelmente, querer-se-á encontrar no ataque impiedoso às transferências, ao consumo público e ao investimento público mais uma possibilidade de conseguir controlar a curto prazo o deficit externo, embora à custa do anulamento de transformações estruturais inadiáveis e do abaixamento de níveis de cobertura de serviços essenciais à sustentação de um mínimo e coesão. As consequências políticas e económicas desse ataque não deverão fazer-se esperar.

Qual a natureza do poder capaz de se empenhar nessa política?

O saneamento das finanças públicas é uma tarefa altamente meritória mas não é possível cumpri-la pela via de cortes abruptos e cegos sem o risco de ver o doente sofrer mais da cura que da doença. A deterioração do clima social que essa estratégia acarretaria poderia reforçar perigosamente outras correntes malsãs no que toca ao regular desenvolvimento das instituições democráticas.

Das identidades fundamentais da contabilidade nacional extrai-se, evidentemente, a noção mecânica de que o fecho do deficit externo poderia passar pela redução drástica do deficit do sector público e até do investimento. No mesmo sentido, e em correspondência, dever-se-ia manipular o enquadramento do crédito sem contemplanções, no intuito de jugular o deficit externo por políticas *não selectivas* de restrição da expansão do crédito à produção e ao investimento, com a consequente degradação das perspectivas do mercado de trabalho, o que também ajudará a desejada alteração da relação salarial. Se essa for a lógica dominante sem peias, conduzida apenas pela miopia do curto prazo, ficarão sabotadas mais uma vez as transformações estruturais de há muito perigosamente adiadas e comprimir-se-ão encargos sociais já hoje abaixo de elementares níveis críticos. Nessas condições a melhoria do deficit externo será illusória. Antes deverá ser sinónimo de degradação estrutural nos domínios político, económico e social.

A saída da crise pelo conservadorismo recessivo apresenta-se cheia de riscos de toda a espécie. Infelizmente, não se segue que seja fácil estabelecer rápida concordância quanto à saída alternativa baseada na transformação estrutural planeada. É na verdade fácil de comprovar que o domínio da economia portuguesa necessita urgentemente do plano. *Manuela Silva* apresentou as suas razões para essa necessidade e o seu entendimento do sentido que lhe deverá ser imprimido. Mesmo com outras razões e com outros sentidos, dificilmente se poderá argumentar contra a elaboração urgente de um plano.

156

Todavia, em democracia um plano é uma forma de revitalizar o contrato social que traduz o misto de relações de conflito e de cooperação entre os diversos actores políticos sociais e económicos. Ora, até este momento pouco se tem feito para definir concretamente o objecto desse contrato, tornando-o atractivo do ponto de vista, necessariamente não coincidente, dos diversos tipos de actores sociais e económicos capazes de lhe dar uma sustentação continuada na base de um comum horizonte de progresso. Por outro lado, não é possível continuar a ignorar questões de representatividade e de processo: quem pode negociar em nome de quem?; e como? Na Europa Ocidental, a revitalização do contrato social pelo plano tem sido tentada através de combinações várias de democracia representativa e participação corporatista. Sucede, porém, que em Portugal são débeis ou inexistentes mecanismos e condições essenciais à prática extensa desse tipo de interacção social. Chegam os espectaculares falhanços do Conselho Nacional de Rendimentos e Preços, do Conselho Nacional do Plano, da actual orgânica de planeamento, e até da Assembleia da República para nos lembrar que não é fácil pôr de pé os mecanismos de consertação necessários à prática de planeamento. A desejada dimensão regional ainda torna mais evidente a complexidade da questão.

Esta questão suscita uma temática de grande densidade que urge debater aprofundadamente. A reforma do plano passa em grande parte pela identificação dos actores de progresso e das formas de gestão contratual dos conflitos e convergências que entre eles se estabelecem, ou que a eles dizem respeito, se cair de modo algum em qualquer neo-corporatismo que em Portugal seria sempre altamente suspeito quanto à sua vontade de progresso na solidariedade.

De um modo ou de outro, no sentido do conservadorismo recessivo ou no da transformação estrutural planeada, a hora da decisão aproxima-se. E com ela o desfecho da crise social à que se fez referência na segunda secção deste artigo. A inércia e a irrelevância fútil jogam a favor do projectos, assentes no conservadorismo recessivo. Acordar-se-á tarde demais para a formulação de uma alternativa que dê impulso à estratégia de transformação estrutural planeada?



Figuras y Pensamientos



La primera inclusión de este componente de la estructura imaginada para nuestra revista destaca dos personalidades que han hecho historia y escuela en el mundo iberoamericano. Antes de referirnos a ellas conviene reafirmar el criterio que aconsejó programar esa sección en ediciones alternadas. Que no es otro que el muy importante de refrescar o abrir la memoria respecto a quienes —en nuestras regiones o países— contribuyeron a identificar sus realidades y a utilizar creativamente las luces y métodos del saber universal.

En muchas partes no son estudiados ni apreciados suficientemente en el ejercicio académico. Sin embargo, es difícil profundizar los surcos si se los olvida y solo se atiende a lo consagrado por el medio exterior —a veces pasajero, otras irrelevante si no se escarmenta críticamente.

157

Sobre Raúl Prebisch

se ha escrito mucho —y cada día más—. En esta oportunidad no se ha querido abundar sobre los trazos más conocidos de su fértil trayectoria. Se ha querido, en cambio, aprovechar los conocimientos y la proximidad al maestro de *Adolfo Gurrieri* para que discorra sobre su creciente preocupación por el entorno y eslabonamientos sociales de su economía —que siempre fue política.

Al profesor *Juan Velarde* le ha correspondido presentar un vivo esbozo de la vida e ideas de una figura capital en la evolución del pensamiento económico contemporáneo en España:

Antonio Flores de Lemus.

Su obra ha servido de base y ejemplo para todos los economistas españoles y a él se debe, entre otras muchas cosas, «la primera manifestación que podríamos calificar de estructural en el análisis de la economía española».

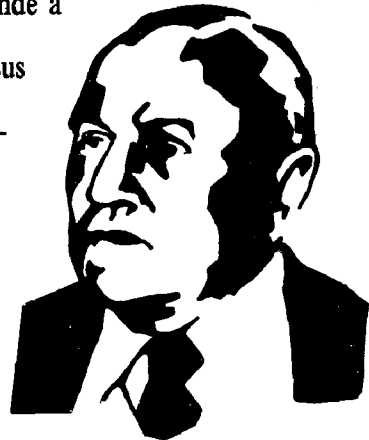
Adolfo Gurrieri

La dimensión sociológica en la obra de Prebisch

Introducción

La obra teórica y práctica de Raúl Prebisch se extiende a lo largo de muchos decenios, desde sus primeros ensayos juveniles escritos hacia fines de la primera guerra hasta sus trabajos recientes dedicados en especial a la crítica del monetarismo y a la interpretación del capitalismo periférico. Durante tan prolongado lapso su pensamiento ha tenido cambios importantes, pero los mismos no han alterado su foco central de atención que siempre se ha referido al desarrollo económico ¹.

En un ensayo reciente ², el mismo Prebisch dividió en cinco etapas la evolución de su pensamiento sobre el desarrollo económico, que fueron precedidas por un período que abarcó su formación académica de corte neoclásico, su actividad como joven profesor universitario y, sobre todo, su decisivo papel en la política económica argentina de la época, como Subsecretario de Finanzas y Gerente General del Banco Central. Durante este período previo debió contrastar sus firmes creencias neoclásicas con la crítica realidad de los años treinta, extrayendo de ese ejercicio una perdurable enseñanza acerca de los peligros del dogmatismo, que tuvo considerable influencia en su derrotero futuro. Estos años preliminares finalizan en 1943, cuando se ve obligado a abandonar sus funciones públicas, dando comienzo a las mencionadas cinco etapas.



159

◆ ◆ ◆ ◆ ◆

¹ Una bibliografía bastante completa de la obra de Prebisch se encuentra en Octavio Rodríguez, *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, Siglo XXI Editores, México, 1980, pp. 299 y ss. Para sus trabajos más recientes véase *La obra de Prebisch en la CEPAL* (2 vol.), Fondo de Cultura Económica, México, 1982; la Introducción a este último libro —A. Gurrieri, «*La economía política de Raúl Prebisch*»— sirve de base a este artículo.

² R. Prebisch, «*Five States in my Thinking of Development*», IBRD/The World Bank, Washington, 1982. La versión en español será publicada próximamente por «El Trimestre Económico» de México.

La primera abarca los años inmediatamente posteriores a su salida de la función pública, durante los cuales procura organizar teóricamente su rica experiencia anterior, y termina con su incorporación a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas (1943-49); la segunda y tercera se refieren a su colaboración con la CEPAL (1949-63); la cuarta comprende los años en que estuvo al frente de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (1963-69), mientras que la quinta alude a los años recientes, especialmente desde 1976 en adelante, en que liberado de funciones ejecutivas se dedica casi por entero a revisar sus propias ideas.

El objeto de este artículo consiste en poner de relieve los aspectos sociológicos más importantes del pensamiento de Prebisch sobre el desarrollo económico. La tarea encierra grandes dificultades pues no sólo esos aspectos deben ser entresacados de un pensamiento dedicado primordialmente al desarrollo económico sino que, además, Prebisch examina este proceso desde diferentes puntos de vista, da a sus ideas un contenido a la vez teórico y práctico y, a lo largo de aquellas cinco etapas, modifica tanto sus interpretaciones como sus propuestas de acción.

Al examinar la evolución del pensamiento de Raúl Prebisch desde el punto de vista sociológico, resulta evidente que realiza un esfuerzo permanente hacia la elaboración de una concepción interdisciplinaria del desarrollo; en efecto, cada una de las etapas de su pensamiento es un intento por mejorar la anterior y buena parte de esa mejoría se refiere a completar sociológicamente su pensamiento. Este proceso de sociologización se manifiesta de varias formas que, aunque vinculadas de manera estrecha, pueden ser separadas analíticamente. Por un lado, amplía su visión de los objetivos del desarrollo desde una idea inicial casi estrictamente económica hasta otra en la cual se entremezclan los elementos económicos con los sociales y los políticos; por otro, su enfoque analítico del desarrollo también se vuelve más complejo hasta afirmar, en sus últimos trabajos, que es imposible comprenderlo si se lo considera únicamente como un fenómeno económico; finalmente, sus propuestas de política acompañan las ampliaciones que introduce en sus concepciones axiológica y analítica del desarrollo.

La vastedad del tema y lo limitado del espacio imponen un obligado esquematismo que el autor de este artículo confía no distorsione demasiado las ideas examinadas. Por estos motivos deja de lado el período previo, formativo, del pensamiento de Prebisch sobre el desarrollo y se concentra en el análisis de la evolución de sus ideas desde 1949 en adelante. En la primera parte presenta algunos elementos centrales de la concepción inicial de Prebisch, en la segunda examina algunos elementos sociológicos que él incorpora durante los años sesenta, en la tercera esboza su pensamiento reciente sobre el capitalismo periférico en el cual expone una interpretación integrada de su estructura y funcionamiento, mientras que la cuarta y final sugiere algunas conclusiones.

La idea inicial del desarrollo

Su idea inicial del desarrollo gira en torno a una definición que ha mantenido a lo largo de toda su obra; de acuerdo con ella el desarrollo es un proceso de aumento de la productividad del trabajo, hecho posible por el progreso técnico, que permite mejorar las condiciones de vida de la población. Muchos han sido los cambios que ha introducido en su obra pero esta definición ha constituido siempre la piedra angular de sus reflexiones.

Las cuestiones que planteó en aquellos años en relación con el desarrollo, así definido, fueron simples y directas: ¿por qué los países latinoamericanos no han alcanzado un nivel de desarrollo que permita que toda su población obtenga condiciones de vida semejante a las de los países industriales? ¿Qué debería hacerse para que las obtuvieran?

Si las cuestiones fueron simples y directas, las respuestas no pudieron serlo porque requerían tanto una reinterpretación del subdesarrollo latinoamericano como una estrategia de desarrollo que superara las recetas que provenían de los centros académicos y políticos de los países industriales. Estas recetas, puestas en tela de juicio por la gran depresión iniciada en 1929, habían vuelto a florecer después de la segunda guerra mundial.

Su interpretación del desarrollo se difundió con gran rapidez a través de América Latina y sentó las bases de lo que se ha denominado «teoría latinoamericana del desarrollo»; su gran atracción radica sobre todo en que fue capaz de entrever, más allá de los fenómenos cíclicos del capitalismo y de sus consecuencias, los factores estructurales que explican la situación de los países latinoamericanos. En efecto, como uno de los responsables de la política económica argentina durante los años treinta tuvo que ocuparse de los problemas coyunturales que requerían urgente atención, en especial el desequilibrio externo y la desocupación, pero a diferencia de la gran mayoría de los economistas de la región quiso ver qué había detrás de ellos. Naturalmente, como funcionario público procuró darles solución pero su intuición de economista le sugería que no habría solución definitiva para ellos —es decir, una política económica realmente efectiva— mientras no se atacaran las causas profundas que los provocaban. Por lo tanto, los desequilibrios que la mayoría percibía como meras expresiones negativas de ciclos inevitables del proceso económico fueron para él el punto de partida de su teoría sobre el subdesarrollo latinoamericano.

161

Sintetizando en extremo la presentación de esa teoría podría decirse que detrás de aquellos problemas advirtió la existencia de dos estructuras básicas e interrelacionadas: las relaciones económicas internacionales propias del capitalismo mundial, destacando en especial las existentes entre centros y periferia, y la estructura económica de los países periféricos.

A su juicio, el proceso de aumento de productividad, que constituye el núcleo del desarrollo económico, no se produce en los países de América Latina de manera endógena sino exógena, como consecuencia de la penetración y difusión del progreso técnico originado en los centros industriales; en consecuencia, la generación y distribución de ese progreso a lo largo y ancho del sistema capitalista mundial se ha llevado a cabo en diferentes momentos en los distintos países, quedando unos retrasados respecto de los otros. De manera más concreta, el progreso técnico originado en los centros industriales sólo se difunde a los países no-industriales en la medida y en el momento en que ello es necesario para el desarrollo de los primeros. De ese modo se constituye históricamente un sistema económico internacional que gira en torno a los centros industriales, es liderado por ellos y está orientado a satisfacer sus intereses; los países periféricos se incorporan al mismo en la medida en que tienen alguna aptitud que resulta conveniente para los primeros, en especial su capacidad para producir productos primarios para los centros y recibir de ellos productos manufacturados.

La estructura económica de los países periféricos es en buena medida resultado de las condiciones heredadas del período colonial, pero también ha sido influida de manera decisiva por el modo peculiar en que cada uno de ellos se ha insertado en el sistema económico internacional; entre las consecuencias generales que esa inserción

trae aparejada para los países periféricos destacan tres que le parecen decisivas: la especialización productiva, de acuerdo a las necesidades de los centros; la heterogeneidad estructural, pues el progreso técnico penetra de manera irregular en las diferentes regiones y sectores económicos; y, finalmente, el menor desarrollo relativo en comparación con los centros, del que es responsable ese patrón de «desarrollo hacia afuera», que se manifiesta de manera sobresaliente en el hecho que una proporción considerable de la fuerza de trabajo permanece desempleada o lo está con bajos niveles de productividad.

En suma, Prebisch sostiene que la explicación básica del subdesarrollo de los países de la periferia radica en la posición y función que ocupan dentro del sistema capitalista internacional, que tiende a concentrar el progreso técnico y sus frutos en los centros industriales en desmedro de los que son productores y exportadores de productos primarios. Esta interpretación contradice la teoría convencional del comercio internacional basada en el principio de las ventajas comparativas, que supone que el intercambio comercial entre países que han especializado su producción de acuerdo con su dotación de recursos productivos permitiría reducir o eliminar la desigual distribución del ingreso entre ellos. Según esta teoría, los ingresos de aquellos países tenderían a equipararse —de manera absoluta o relativa según los autores— de modo que la división internacional del trabajo entre ellos sería no sólo la más eficiente desde el punto de vista de la asignación de los recursos, sino también la más equitativa en cuanto a la distribución de los ingresos generados por el conjunto de los países.

162

Por su oposición a la teoría comúnmente aceptada del comercio internacional, se ve obligado a examinar en detalle las razones por las cuales se produce aquella concentración en los centros del progreso técnico y de los frutos generados por el conjunto del sistema. Entre esas razones subraya que los centros son capaces de aumentar la productividad de su economía a un ritmo muy superior al de la periferia por su superior potencial de acumulación de capital y aptitud científico-técnica; que ellos se especializan en la producción de bienes industriales que, a diferencia de los primarios, tienen una demanda creciente en relación al ingreso —fenómeno que presenta en su fórmula de la diferente elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones entre centros y periferia, y que está en la base de la tendencia al deterioro de la relación de precios del intercambio y del consiguiente desequilibrio externo de esta última—; que los centros poseen una estructura económico-social más desarrollada, que favorece la capacidad de sus agentes económicos para retener los frutos de su creciente productividad (en especial la homogeneidad y diversificación productivas y la mayor organización empresarial y sindical); que ellos controlan el dinamismo cíclico por la posición de liderazgo que ocupa la demanda de bienes industriales en relación a la de los primarios (que presenta en su tesis sobre el carácter «inducido» de la demanda de los bienes primarios); y, por último, que los centros aplican medidas directas para proteger su nivel de ingreso de la competencia externa en desmedro de la periferia.

Como resultado de su interpretación del subdesarrollo latinoamericano, que aquí sólo se presenta de manera muy escueta, propone una política de desarrollo que no sólo pretende responder coyunturalmente a los aspectos más manifiestos de la crisis, como el desequilibrio externo y el desempleo, sino que también procura atacar las causas estructurales que los subyacen. El objetivo central de esa política está orientado a superar el subdesarrollo mediante un cambio profundo en la posición y función que los países periféricos ocupan en el sistema capitalista internacional —de hecho, la superación de la condición periférica— lo que sólo puede alcanzarse si

éstos, mediante su industrialización, dejan de ser meros productores y exportadores de productos primarios.

Mediante un intenso proceso de industrialización la periferia incorporaría métodos productivos más eficientes que aumentarían la productividad del trabajo y harían posible la absorción productiva de mano de obra; como consecuencia de ello el progreso técnico se iría difundiendo a toda la estructura productiva, que iría así perdiendo sus rasgos típicos de heterogeneidad y especialización. Asimismo, la industrialización sería el fundamento de una elevación sistemática del nivel de ingreso ya que el impulso inicial de los sectores industriales dinámicos se iría difundiendo al resto de la economía como resultado de la elevación generalizada de la demanda, la ocupación y los salarios; por último, el mayor nivel de productividad e ingreso que ello haría posible permitiría aumentar el potencial de acumulación de capital, y todo ello, en conjunto, posibilitaría que la periferia superase la posición subordinada y vulnerable que ocupa en el sistema económico internacional.

El logro de este objetivo central de la política económica requiere, a su vez, que se alcancen otros, algunos de los cuales constituyen condiciones necesarias del mismo. De partida, debe superarse el «estrangulamiento externo» mediante una política que permita aumentar la capacidad para importar a un ritmo coherente con las necesidades del desarrollo, y cambiar la composición de las importaciones de modo que ellas estimulen y no obstaculicen ese proceso. Asimismo, debe establecerse una política tecnológica que resulte apropiada a la disponibilidad de recursos de los países periféricos y a los intereses generales de su desarrollo, y no a los intereses particulares de los empresarios privados. Por último, es imprescindible imponer una política de acumulación de capital —físico y humano— que por medio del ahorro interno y la inversión extranjera brinde los recursos necesarios para impulsar ese proceso. Naturalmente, la aplicación de esa política de desarrollo requiere que el Estado juegue un papel central en la orientación e impulso de ese proceso, utilizando el instrumento de la planificación.

163

La sociologización de la concepción inicial durante los años 60

No cabe duda que los elementos sociológicos de la concepción inicial deben ser entresacados de una teoría que es casi totalmente económica. Sin embargo, aparecen a menudo indicios de que su concentración en los aspectos económicos no le hace olvidar que ellos forman parte de un conjunto mayor con el cual tienen relaciones de mutua influencia. El desarrollo es un proceso de progreso técnico que se manifiesta en el aumento de la productividad del trabajo, pero su finalidad última es de naturaleza social pues consiste en el mejoramiento de las condiciones de vida de la población; el sistema centro-periferia está constituido principalmente por relaciones comerciales entre países que poseen estructuras económicas desiguales (productores industriales y primarios), pero detrás de ellas aparecen también las diferencias de poder económico; la necesidad de aumentar el ahorro interno para elevar la tasa de acumulación de capital lo conduce hacia el análisis del nivel de ingreso y su distribución, y en el trasfondo de estos fenómenos aparecen los estratos sociales y sus diferencias en formas de vida y pautas de consumo, con todas las implicaciones que ello tiene para el proceso de acumulación; por último, el papel orientador del Estado planificador lo lleva a insinuar el tipo de orden político institucional que a su juicio debería servir a la vez de sostén y de agente del desarrollo.

Pero se trata de insinuaciones, de atisbos, que no constituyen un conjunto teórico

claramente trabado en sus distintos elementos económicos, sociales y políticos. Durante la década de los años 60 la debilidad sociológica de su análisis se le hace más notoria y realiza un esfuerzo sistemático para mejorarlo, lo que se refleja tanto en su definición de los objetivos del desarrollo como en su interpretación del mismo.

Es muy probable que en la conciencia de esa debilidad haya influido el sociólogo español José Medina Echavarría, quien fue el primero que, desde los años cincuenta, planteó de manera sistemática en la CEPAL los aspectos sociológicos del desarrollo, considerando tanto los objetivos sociales del mismo, referidos a la equidad social, como las condiciones sociales y políticas que le sirven de necesario sustento³.

Prebisch incorpora los objetivos sociales a su noción de desarrollo vinculándolos de manera estrecha a sus ideas sobre la propagación del progreso técnico y sus frutos; al hacerlo así procura resaltar el hecho de que la generación y aumento de la riqueza deben estar siempre ligados a una distribución equitativa de la misma. En los países centrales, la propagación del desarrollo económico por toda la estructura económica ha tenido un carácter en gran medida espontáneo, como consecuencia de los cambios que el impulso de los sectores dinámicos provocan en el nivel y composición sectorial de la demanda, en el nivel de productividad y en la estructura de la fuerza de trabajo, en el nivel de remuneraciones, y en otras dimensiones de la economía. En los países periféricos no se produce esa propagación espontánea como en los centros. El crecimiento en aquéllos de un sector dinámico —por ejemplo, el primario exportador— no propaga su aumento de productividad a otros sectores ni redistribuye sus frutos entre todos los grupos sociales; debido a sus características estructurales las economías periféricas pueden dar lugar a un alto crecimiento del producto o ingreso por habitante manteniendo, o aun más, consolidando su especialización y heterogeneidad. En ellas puede darse un crecimiento económico concentrado, por lo que no puede tomarse a la expansión del producto como objetivo único del desarrollo económico; la capacidad dinámica de una economía para absorber a toda su fuerza de trabajo de manera productiva le parece una finalidad mucho más apropiada pues implica considerar tanto el crecimiento como su propagación; en otras palabras, impulsar un crecimiento económico que va dando lugar a la constitución de una estructura cada vez más diversificada y homogénea a la cual se va incorporando toda la fuerza de trabajo.

Con respecto a la propagación social del desarrollo en los centros Prebisch sostiene que la amplitud de la misma se ha debido al gran impulso de los mecanismos espontáneos de propagación económica, a la lucha de los grupos desfavorecidos por compartir los frutos del desarrollo, y a las políticas estatales expresamente dirigidas a procurar la misma finalidad. La situación en la periferia es muy diferente y la aguda desigualdad social que en ella existe deriva, en buena medida, de que en ella no han funcionado los mecanismos espontáneos de propagación social de los frutos del desarrollo por lo que la estrategia de desarrollo debe poner un especial cuidado en su impulso deliberado. En este sentido, también la política de absorción productiva de la fuerza de trabajo constituye a su juicio tanto la manifestación más cabal de la generación y propagación del desarrollo económico como el fundamento más sólido de su propagación social. En especial durante los años 60, subraya también la necesidad de una política social directamente redistributiva para mejorar la situación de los grupos más desfavorecidos, pero previene contra las estrategias meramente

* * * *

³ Una antología de los trabajos de este destacado sociólogo se presenta en *La obra de José Medina Echavarría* (Selección y estudio preliminar por A. Gurrieri). Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1980.

redistributivistas; estas estrategias deben ser complementarias de las anteriores, formando una acción integrada que procure la redistribución dinámica del ingreso, es decir, la propagación social de un ingreso creciente.

En relación con su interpretación del desarrollo, durante los años cincuenta Prebisch presta una atención especial al estrangulamiento externo y a sus causas, enraizadas en la posición y función que los países de la periferia desempeñan en el sistema económico internacional. Durante los años sesenta procura completar su visión examinando de manera más cabal el trasfondo de lo que denomina el «estrangulamiento interno», es decir, el sofocamiento de las fuerzas internas impulsoras del desarrollo ⁴. Su conclusión es que ese sofocamiento está causado en lo primordial por la estructura económico-social existente, y agravado por las complicaciones que agrega el rezago temporal del desarrollo periférico; proposiciones a partir de las cuales incorpora elementos sociológicos en su interpretación del desarrollo.

Desde un punto de vista general el aspecto más saliente de esa estructura es su rígida y desigual distribución de la riqueza y del ingreso, que tiene diversas y complejas consecuencias sobre el desarrollo. En la estructura agraria predomina un sistema de tenencia latifundiaro que por la renta cuantiosa que brinda desestimula el progreso técnico, o convierte a la tierra en fuente de renta y en seguro contra la inflación en desmedro de su significación productiva. La estructura industrial, sobreprotegida e ineficiente, también ha estimulado un uso inadecuado de los recursos productivos, mientras que la desigualdad distributiva ha hecho posible que los grupos de altos ingresos imiten las pautas de consumo de los centros, perjudicando la necesaria acumulación de capital, y ha levantado barreras contra la movilidad social impidiendo el surgimiento de los individuos dinámicos. En cuanto a esto último, subraya la importancia de que esos individuos dinámicos, presentes en toda sociedad, puedan contribuir al desarrollo de la misma para lo cual es necesario que tengan acceso a la formación educacional y puedan concretar esta formación en apropiadas oportunidades ocupacionales. Y así insinúa los dos criterios principales que deberían orientar la organización social que se iría construyendo con el desarrollo: igualdad de oportunidades y retribución social acorde con la función y el desempeño.

Estos ejemplos sobre la sociologización de su concepción del desarrollo en los años sesenta, sobre la base de intuiciones que ya estaban presentes en sus ideas iniciales, avalan la afirmación de que a lo largo de su obra Prebisch procura ir más allá de los límites convencionales de su disciplina cuando define los objetivos del desarrollo y lo analiza como fenómeno histórico. Pero su avance no lo deja satisfecho pues durante los años setenta vuelve sobre su interpretación de la estructura y funcionamiento de las economías periféricas con el fin de lograr una visión más cabal, y por lo tanto más interdisciplinaria, de las mismas.

Crítica y transformación del capitalismo periférico

Entre fines de los años sesenta, en que deja sus cargos como Secretario General de UNCTAD y Director del Instituto Latinoamericano de Planificación (ILPES), y 1976, en que asume sus funciones como Director de la recién creada Revista de la CEPAL, Prebisch tiene el tiempo suficiente para someter sus ideas a una profunda

† † † †

⁴ Véase en especial *Hacia una dinámica del desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1963.

autocrítica. El momento es propicio porque ellas también están siendo atacadas por los grupos neoliberales que dirigen la política económica en diversos países de América Latina, en especial en los del Cono Sur. A juicio de estos grupos, las ideas de Prebisch son en buena medida responsables de las crisis económicas que se producen en aquellos años durante los gobiernos reformistas y populistas. Con bastante ligereza le atribuyen las orientaciones de política que habrían provocado la ineficiencia y altos costos de una industria sobreprotegida, la falta de estímulo a las exportaciones primarias e industriales con sus consecuencias desequilibrantes sobre el balance de pagos, el redistributivismo demagógico que habría desestimulado la inversión e impulsado la inflación, y otros cargos semejantes. Por cierto, no es ésta la oportunidad para demostrar que esos cargos son falsos y que los que los formularon más bien parecían estar aprovechando un período de reflujo de las ideas progresistas y modernizantes para intentar demoler a su representante más notorio en el campo económico. Empero, debe reconocerse que beneficiaron la autocrítica de Prebisch porque lo obligaron a revisar con sumo cuidado cada una de las proposiciones de su teoría; asimismo, al no tener responsabilidades ejecutivas dentro de las Naciones Unidas pudo liberarse de las restricciones que ellas siempre imponen, y exponer sin ambages su pensamiento.

Sus nuevas ideas sobre el desarrollo las va presentando en diversos artículos que publica en la Revista de la CEPAL a partir de 1976, hasta que finalmente las publica de manera acabada en su libro *«Capitalismo periférico. Crisis y transformación»*⁵ en el cual culmina esta nueva etapa de su pensamiento. Antes de esbozarlas sumariamente conviene tener en cuenta que, de manera explícita, él procura brindar una interpretación integrada del desarrollo en la periferia y por ello los elementos económicos sociales y políticos aparecen inextricablemente unidos. Asimismo, esa interpretación integrada la elabora en el marco de la relación dialéctica fundamental que se establece entre el progreso técnico y la estructura social, entendiendo que esta última abarca todos aquellos elementos. Finalmente, como siempre, su teoría tiene una intención práctica y, en consecuencia, la completa con una propuesta de transformación.

En la primera frase de la Introducción del libro antes mencionado pone de manifiesto su principal convicción.

«Tras larga observación de los hechos y mucha reflexión me he convencido que las grandes fallas del desarrollo latinoamericano carecen de solución dentro del sistema prevalente. Hay que transformarlo» (p. 14).

Y más adelante agrega «No es que el sistema funcione mal, sino que el sistema es así: es un sistema socialmente vicioso» (p. 61).

El contenido de esa obra lo dedica casi por entero a presentar los argumentos que avalan esa afirmación. Por un lado, explica las causas por las cuales no es posible alcanzar mediante los principios que rigen el funcionamiento de las economías periféricas el dinamismo suficiente para absorber de manera productiva a toda la fuerza de trabajo; por otro, muestra como esta insuficiencia dinámica es incoherente con otros procesos que avanzan con mayor rapidez —en especial el de la democratización— lo que termina arrastrando al sistema hacia la crisis; además, examina las dificultades que las relaciones entre centros y periferia imponen al desarrollo de esta última. En sus escritos anteriores siempre había tenido confianza en el sistema vigente; la política de desarrollo debía liberar las fuerzas contenidas y

encauzarlas en el sentido adecuado. En los años setenta ya no cree que una combinación de reformas estructurales, fuerte acumulación de capital y cooperación internacional pueda desarrollar a los países de la periferia; para lograr este objetivo es necesario transformar las raíces mismas del sistema.

En otras palabras, al analizar al capitalismo periférico advierte la existencia de un tipo de economía y sociedad cuyos mecanismos esenciales lo impulsan hacia la exclusión y el conflicto; esos mecanismos son, justamente, los que deberían ser transformados para lograr construir una sociedad dinámica, equitativa y democrática.

En el comienzo de su razonamiento está el hecho de que el progreso técnico penetra en estructuras periféricas que se caracterizan por la desigualdad desde el punto de vista de la distribución de la riqueza, el poder y el ingreso, y la expresión más cabal de ese hecho es el excedente económico, al que define como «aquella parte del fruto de la creciente productividad que en la medida en que no fue compartido por la fuerza de trabajo en el juego espontáneo del mercado, tiende a quedar en manos de los propietarios de los medios productivos, además de la remuneración de su trabajo empresarial en virtud de su capacidad, iniciativa y dinamismo, así como del riesgo que corren» (p. 56).

Para comprender el significado que otorga a este fenómeno, conviene recordar que Prebisch siempre ha definido el desarrollo económico, en lo esencial, como la elevación del nivel de productividad de la fuerza de trabajo; mediante ese proceso la fuerza de trabajo se desplaza desde capas técnicas de menor productividad hacia otras de mayor productividad. En la periferia este proceso se caracteriza por dos rasgos estrechamente vinculados: su dinamismo es insuficiente y los frutos que origina son apropiados de manera desigual por los distintos estratos sociales.

El proceso ya lo había esbozado en sus escritos anteriores: debido sobre todo a las formas predominantes de apropiación y uso de los frutos del desarrollo económico y su incidencia sobre la acumulación de capital —a los que se une el estrangulamiento externo— la economía no tiene el dinamismo suficiente para absorber de manera productiva a toda la fuerza de trabajo; el sobrante de fuerza de trabajo (desocupado y subocupado), incrementado por las altas tasas de crecimiento de la población y la utilización de tecnología de alta densidad de capital, presiona sobre las remuneraciones de la fuerza de trabajo de modo tal que la misma es incapaz de compartir los frutos del desarrollo de una manera correlativa con los aumentos de productividad. En efecto, en términos generales, cuanto menos calificado es el estrato ocupacional, menor es su capacidad para compartir los frutos de los aumentos de productividad, debido a que se amplía relativamente la oferta de fuerza de trabajo a medida que se reduce el nivel de calificación. Sin embargo, esta fuerza de trabajo con menores niveles de calificación deprime las remuneraciones tanto en los estratos ocupacionales donde se manifiesta con mayor intensidad como también en aquellos donde no es tan abundante, impidiendo que aumenten de manera coherente los niveles de productividad y remuneraciones de la fuerza de trabajo.

La disparidad en los niveles de productividad de los distintos segmentos de la fuerza de trabajo indica el grado de heterogeneidad de la estructura económica, y en esta heterogeneidad radica el «origen estructural» del excedente económico. Estas son las razones básicas por las que en el capitalismo periférico no se cumplen las esperanzas neoclásicas de alcanzar una distribución equitativa de los frutos del desarrollo, es decir, una distribución acorde con los aumentos de la productividad; la fuerza de trabajo aumenta su participación en los frutos a un ritmo inferior al del incremento de la productividad, mientras los propietarios de los medios productivos —que se apropian de la parte restante de los frutos, el excedente económico— lo

hacen a un ritmo superior, ampliando de ese modo la desigualdad relativa de su ingreso con el de la fuerza de trabajo.

El excedente económico se origina estructuralmente en el sobrante de fuerza de trabajo, pero su apropiación depende del poder que posea cada uno de los estratos sociales. En este sentido distingue entre poder económico, que radica en la propiedad o control de los medios productivos; poder social, que se refiere al acceso a las oportunidades de educación y formación y a las posibilidades de utilizarlas; poder sindical, o capacidad de la fuerza de trabajo para presionar organizadamente con el objeto de aumentar su participación en los frutos; y, finalmente, poder político, relativo a la influencia que puede ejercerse desde o sobre el aparato del Estado para apropiarse o compartir el excedente, orientando sus decisiones de política económica y social, especialmente en el campo monetario, fiscal y del empleo público. La estructura de poder que Prebisch concibe está compuesta por estratos sociales, definidos básicamente por su nivel de ingreso, que poseen en diversa medida los varios poderes; los «superiores» concentran o controlan la propiedad de los medios productivos y de comunicación social, los «intermedios» se especializan en el poder social, en la parte superior de los estratos «inferiores» predomina el poder sindical, y los postergados no poseen ninguno.

La participación de los distintos estratos en el poder político varía según las circunstancias. Asimismo, el Estado es un actor más en la lucha por la apropiación del excedente; en parte responde a las influencias de los otros estratos y en parte a los propios y relativamente autónomos intereses de su aparato burocrático, ya sea administrativo, de servicios, productivo o militar. En relación con el control del aparato del Estado por los estratos superiores, Prebisch introduce a la política monetaria en su análisis y llama la atención sobre el papel que la misma desempeña en la retención del excedente por parte de los mismos, lo que de paso le permite refutar la tesis neoclásica de la transitoriedad de la ganancia, que desaparecería porque la competencia haría bajar los precios. A su juicio, el excedente, apropiado de manera «primaria» por los propietarios de los medios productivos, es retenido por ellos gracias al control de los mecanismos monetarios, que juegan un papel principal en el proceso económico.

168

En términos sucintos, la retención del excedente por los propietarios de los medios productivos sería posible debido a la peculiar naturaleza del ciclo productivo en expansión en el cual la demanda supera a la oferta de bienes y servicios y, en consecuencia, impide que bajen los precios; esta mayor demanda deriva del hecho que la producción en proceso es más amplia —y, por lo tanto, genera un mayor ingreso— que la ya realizada y disponible en el mercado. La autoridad monetaria es la encargada de mantener ese desequilibrio dinámico, mediante la aplicación de un mecanismo regulador que impide que una merma en la demanda provoque recesión y un exceso, inflación; sin embargo, como ser verá más adelante, en las etapas avanzadas del capitalismo periférico la autoridad monetaria resulta «destronada» por la pugna distributiva y la inflación social, que vuelven impotente a su mecanismo regulador.

Para completar esta descripción primaria de los mecanismos esenciales del capitalismo periférico es necesario hacer referencia al uso del excedente, fenómeno que desempeña un importante papel en la teoría del desarrollo de Prebisch. La capacidad de absorción de fuerza de trabajo depende en gran parte del ritmo de acumulación de capital, y este último depende de la proporción de los frutos que se destinen a ese fin; dado que la parte de los frutos que es apropiada como excedente es la que sirve de base a la acumulación, el ritmo de ésta dependerá esencialmente del uso que se

haga del excedente. Aún más, del uso del excedente depende no sólo la suficiencia dinámica de la economía sino también la modalidad, orientación o estilo que asuma el desarrollo.

En estas cuestiones Prebisch vuelve sobre una tesis que ya había planteado en sus primeros trabajos: los estratos superiores, que apropian primariamente los frutos del desarrollo, los usan para imitar las pautas de consumo de los centros. De esta conducta derivan algunas consecuencias importantes. Por un lado, la tendencia a acentuar el consumo debilita el ritmo de acumulación de capital y, en consecuencia, la absorción productiva de fuerza de trabajo; por otro, aquellas pautas de consumo influyen sobre la composición de la demanda y ésta sobre la de la oferta, que se orienta a satisfacer el consumo diversificado y exigente de los estratos superiores.

No se trata sólo de la inversión en vivienda suntuaria o de los gastos monumentales y ostentosos que suelen hacer los Estados controlados por los estratos superiores, sino también de la inversión requerida por la diversificación incesante de bienes y servicios, cuestión que va cobrando cada vez mayor importancia a medida que avanza el desarrollo. La diversificación incesante de bienes y servicios es una exigencia de la dinámica capitalista de los centros pero en la periferia implica desperdicio de capital. En el fondo sólo se trata de una forma más reciente —propia de un nivel de ingreso más elevado— de mala utilización de los recursos impulsada por la desigualdad distributiva; sus consecuencias afectan a toda la estructura económica desde la composición de la fuerza de trabajo hasta la naturaleza del comercio exterior y la índole del consumo y de las inversiones públicas y privadas.

En síntesis, la heterogeneidad estructural, la distribución del poder y el control de los mecanismos monetarios permiten a los estratos superiores apropiarse y retener una parte considerable de los frutos del desarrollo; en esas condiciones, les es posible imitar las pautas de consumo de los centros lo que, a su vez, modela la estructura económica para satisfacer esas pautas y reduce el potencial de acumulación de capital reproductivo. Este tipo de economía requiere como fundamento una distribución desigual del poder y de los frutos del desarrollo y, como consecuencia de su funcionamiento, reproduce una sociedad desigual en la cual el consumo privilegiado de los estratos superiores coexiste con el infraconsumo de una considerable proporción de la población.

Los elementos que acaban de presentarse corresponden a una caracterización del capitalismo periférico que intenta destacar los rasgos principales que determinan su peculiar naturaleza. En el pensamiento de Prebisch, estos rasgos son *esenciales* porque definen la estructura y funcionamiento de ese sistema, y son *originarios* porque se manifestaron mayormente en las primeras etapas de su formación histórica.

Pero ese funcionamiento del capitalismo periférico se ve amagado por tres fuerzas contrarias. Por un lado, emergen nuevos grupos con aspiraciones de compartir el excedente económico, debido a los cambios económico-sociales que el propio desarrollo trae aparejado; por otro, debido a esos mismos cambios y a su dinámica propia se expande el aparato estatal, que también exige una porción del excedente; finalmente, el proceso de democratización política impulsa y legitima ambos procesos.

A raíz de esos cambios impulsados por el progreso técnico va cambiando la estructura de poder pues aumenta el poder social, sindical y político de algunos de los estratos antes desfavorecidos y, como consecuencia, comienza a modificarse también la distribución de los frutos. De este complejo proceso, Prebisch destaca algunos elementos fundamentales. En primer lugar, al cambiar las pautas de apropiación del excedente se modifica también su uso, lo que influye sobre la estructura económico-social originaria transformándolo en cierta medida. Asimismo,

la expansión del Estado se va convirtiendo en «hipertrofia» en cuanto a sus ingresos, gastos y empleo; aunque acepta que esa hipertrofia es en parte consecuencia de la intención de corregir los defectos distributivos del sistema y, además, que no debe culparse sólo al Estado del desperdicio del potencial de acumulación; subraya que ello no debe hacer olvidar la necesaria disciplina fiscal.

Pero, en especial, le interesa la «pugna distributiva» que se desata en torno al excedente y las posibilidades que el sistema tendría de mantenerla bajo control. En esta pugna, cada uno de los estratos sociales y de los grupos estatales, utiliza los recursos de poder a su alcance para mejorar su posición relativa en relación a los frutos del desarrollo. En sí misma, no está sujeta a límite alguno y sólo responde al poder de los distintos grupos; pero, lo que es más importante aún, a juicio de Prebisch, es que no se somete a los mecanismos reguladores de la autoridad monetaria. Si esta autoridad respondiera a las presiones por compartir el excedente mediante la ampliación de la corriente monetaria, la mayor demanda aumentaría los precios, lo que haría recrudecer las presiones desatando la espiral inflacionaria; si decidiese no ampliar aquella corriente monetaria, las empresas deberían ocupar parte del excedente para responder a esas presiones reduciendo el ritmo de aumento de la acumulación, la productividad, la ocupación y el producto. En este último caso, las presiones redistributivas irían compartiendo los frutos del aumento de productividad hasta alcanzar un límite crítico en el cual habrían captado todos los frutos del aumento de productividad; en ese punto la recesión (reducción del ritmo de crecimiento) se transformaría en contracción (reducción absoluta del crecimiento). Una vez desatada la pugna distributiva la autoridad monetaria se enfrenta con los espectros de la inflación social o la contracción. En efecto, el proceso de democratización suele desbaratar la estructura originaria de poder, junto con su autoridad monetaria de racionalidad ortodoxa; esa racionalidad reguladora puede ser eficiente para controlar la inflación provocada por los abusos crediticios privados pero nada puede hacer ante la que resulta de las presiones redistributivas. Como subraya Prebisch, en el proceso histórico del capitalismo periférico aquel límite crítico se alcanza en las etapas más avanzadas, cuando es mayor el poder redistributivo, lo que coincide con un excedente global acumulado que ha alcanzado su mayor cuantía; en esas condiciones ¿es posible esperar que se reduzcan las presiones redistributivas?

La inflación social suele terminar en crisis estructurales y en el surgimiento de regímenes autoritarios que procuran el restablecimiento y acrecentamiento del excedente, debilitando o eliminando el poder de compartimiento que los estratos sociales antes desfavorecidos habían logrado gracias al proceso de democratización. Esas políticas restauradoras pretenden no sólo combatir la inflación sino reestructurar de manera profunda la estructura económica, social y política que la originó; por ello se dirigen contra la fuerza de trabajo y su nivel de remuneraciones, contra los aspectos redistributivos de la política fiscal del Estado y contra los grupos empresariales vinculados a aquella estructura para eliminar de raíz el poder redistributivo. O sea, controlan las remuneraciones de la fuerza de trabajo, reducen algunos rubros del gasto estatal —en especial, los servicios sociales— y ahogan a los empresarios industriales más débiles mediante la política monetaria restrictiva (que origina una expropiación del excedente que ellos generan por el sector financiero), la apertura comercial y la sobrevaluación monetaria. En estas circunstancias puede florecer otra vez la autoridad monetaria ortodoxa, que enmascara el poder real e impone nuevamente sus mecanismos reguladores del conflicto social como si fueran la expresión excelsa de la racionalidad técnica; aunque no siempre logra eliminar la

inflación causada por el déficit fiscal, el abuso crediticio en la esfera privada y otros factores internos y externos.

El capitalismo periférico tiende hacia la crisis debido a la contradicción entre la exigencia de aumentar continuamente el excedente para dar dinamismo al sistema y las presiones redistributivas que surgen del proceso de democratización. En las situaciones concretas pueden existir factores que contengan o posterguen las crisis, pero ella siempre está potencialmente presente, agravándose a medida que se amplía el proceso de democratización.

¿Podría el capitalismo periférico evitar sus crisis estructurales? Ello parecería posible si los diversos estratos sociales y grupos estatales cambiaran radicalmente sus pautas del uso del excedente; es decir, aunque continuaran apropiándose del mismo, los estratos superiores podrían dedicarlo a la acumulación reproductiva, a la vez que el resto de los estratos y grupos aceptarían postergar por un lapso considerable sus presiones redistributivas. El elevado ritmo de desarrollo económico que así lograría permitiría ir absorbiendo de manera productiva a la fuerza de trabajo y reduciendo sus sobrante estructural, a la vez que podría lograrse una distribución más equitativa.

Pero las cosas no suceden de esa manera. Los estratos superiores no fueron ni son austeros y defienden la sociedad desigual que permite su forma de vida privilegiada; ante ello, los otros estratos no aceptarán ninguna insinuación para reducir o evitar sus presiones redistributivas, de manera que continuará la pugna distributiva. Si, de todos modos, se estableciera un capitalismo austero, la eliminación del sobrante de fuerza de trabajo le quitaría al excedente económico una de sus principales bases de sustentación provocando una verdadera «eutanasia» del excedente, que a su vez acarrearía serios problemas de acumulación. Con las reglas de juego vigentes, el capitalismo periférico no podrá evitar enfrentarse, en última instancia, con los espectros del estancamiento o de la crisis.

171

A la luz de estas tesis resalta la miopía del pensamiento liberal neoclásico: no advierte el origen estructural del excedente por lo que ni siquiera admite su existencia; tampoco percibe el papel principal que el excedente juega en el dinamismo del sistema y en sus pautas distributivas; y, finalmente, no toma en cuenta que el mecanismo regulador que aplica la autoridad monetaria sólo funciona adecuadamente cuando el poder está concentrado en los estratos superiores y los demás estratos tienen una muy escasa aptitud de compartimiento. En las etapas avanzadas del capitalismo periférico sus mecanismos quedan al desnudo: el supuesto crecimiento coherente de la productividad y las remuneraciones es sustituido por una lucha de poder en que triunfan los más poderosos, y el mecanismo regulador que aplica la autoridad monetaria pierde su imagen de imparcialidad y se convierte en un instrumento utilizado por los estratos superiores para retener el excedente que han apropiado.

En síntesis, la tesis principal de los escritos recientes de Prebisch es que en el capitalismo periférico existen tendencias contrapuestas que lo impulsan hacia la crisis, sobre todo en sus etapas más avanzadas. Por un lado, los principios vigentes de apropiación y uso del excedente dan lugar a un tipo de estructura económico-social desigual —en la cual coexisten el privilegio y la exclusión— y de dinamismo insuficiente. Por otro, el proceso de democratización impulsa hacia la redistribución del poder y de los frutos del desarrollo.

¿Cómo enfrentar la situación? Las opciones doctrinarias más difundidas no le satisfacen. La opción liberal neoclásica apuesta todas sus cartas en favor del restablecimiento de la vigencia de los principios de apropiación y uso del excedente característicos del capitalismo periférico, aunque para ello deba sofocarse al proceso de democratización e imponer una estructura de poder altamente concentrada y

autoritaria. Prebisch la rechaza por dos razones principales: los principios de apropiación y uso del excedente que procura restablecer esta opción ya han demostrado su incapacidad para impulsar de manera adecuada y suficiente el desarrollo de la periferia, y considera inaceptable que se posterguen o eliminen los valores, derechos e instituciones que fundamentan la democratización.

Tampoco le satisfacen las opciones que han apoyado la mayor parte de los movimientos democráticos en América Latina, social-demócratas y demócrata-cristianos, debido a que ellos se guían por afanes principalmente redistributivistas, sin proponer cambios que afecten los principios de apropiación y uso del excedente; por este motivo suelen impulsar el sistema hacia crisis estructurales sin saber como sacarlo de ellas.

El socialismo ortodoxo advierte donde están las causas del problema y afirma la necesidad de su transformación, pero el sistema que procura establecer, basado en la propiedad y control estatales de los medios productivos, también implica el establecimiento de una estructura de poder concentrada y autoritaria que sofoca al proceso de democratización.

Estas críticas aclaran la postura que Prebisch adopta al esbozar su teoría de la transformación: los principios de organización social que sustentan al proceso de democratización deben ser estimulados y consolidados y, en consecuencia, los criterios vigentes de apropiación y uso del excedente deben ser cambiados para hacerlos coherentes con los que fundamentan la democratización. El principal problema de la transformación consiste, entonces, en encontrar y aplicar principios compatibles de organización de la sociedad que hagan posible a la vez el vigor del desarrollo, la equidad y la democracia.

172

En la parte final de su último libro, Prebisch esboza los fundamentos sobre los que deberían basarse los nuevos principios de la transformación. El núcleo de esos fundamentos es el «uso social» del excedente, que implica tomar las decisiones respecto de su uso de una manera que sea técnicamente racional y políticamente democrática; en otras palabras, se trata de un uso del excedente que responda a los intereses de la colectividad y que se decida por los mecanismos de una planificación democrática.

Al proponerlo así, rechaza explícitamente otra vez las opciones en las cuales ese uso se decide por las fuerzas del mercado o por la cúpula de un Estado autoritario. El mercado tiene un papel importante que jugar en la orientación de las decisiones individuales de producción y consumo, pero las grandes cuestiones relativas a la acumulación y distribución deben resolverse de manera colectiva, racional y explícitamente, fuera del mercado; el mercado no puede resolverlas adecuadamente pues es un reflejo de la estructura económico-social que debe ser transformada. Del mismo modo, el Estado también tiene un papel protagónico en la transformación, pero sus decisiones deben ser producto de un proceso democrático y no de una imposición autoritaria.

Entre las múltiples y complejas decisiones que deben tomarse en relación con el plan del uso social del excedente existen algunas que son particularmente importantes. En principio ¿cuánto debe acumularse? Prebisch señala que en esta decisión se juega el éxito de la transformación debido a sus consecuencias sobre el dinamismo del desarrollo pero también advierte que en ella deben considerarse, además de las necesidades de absorción productiva de fuerza de trabajo, los requerimientos redistributivos públicos y privados y el incentivo a los empresarios. También es crucial la cuestión concerniente a quién acumula; al plantearla vuelve sobre antiguas ideas formuladas en los escritos iniciales: el esfuerzo de acumulación debe basarse en la apropiación social del excedente retenido por los estratos superiores, y en sus

nuevas aplicaciones debe difundirse entre la población a fin de desconcentrar la propiedad de los medios productivos. Así, imagina que junto a las empresas privadas, nacionales y extranjeras, y a las estatales, irían emergiendo con fuerza aquellas basadas en la gestión autónoma de su propio personal.

Conclusiones

Tal como se dijo al principio, la teorización de Prebisch sobre el desarrollo puede ordenarse en torno a la relación esencial que existe entre el progreso técnico, puesto de manifiesto en la elevación de los niveles de productividad de la fuerza de trabajo, y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población. Al respecto, su primera y firme convicción es que el proceso económico implicado en esa relación no debe ser analizado en abstracto, como si estuviera sujeto a supuestas leyes de aplicación general sino, al contrario, de manera concreta, tomando en consideración las condiciones históricas en que se lleva a cabo. Esa perspectiva abstracta, que ignora las condiciones reales, es la principal y decisiva debilidad de la teoría neoclásica y por ese motivo la ha criticado de manera sistemática desde que la abandonó en los años treinta.

¿Cuáles son las condiciones histórico-concretas que deben tomarse en consideración al examinar el desarrollo en América Latina? En los años cincuenta, debido a las cercanas experiencias de la crisis mundial y de la segunda guerra, afirma que las principales de esas condiciones derivan de la posición y función periférica que los países de esa región tienen dentro del sistema capitalista mundial, fenómeno que se agrava por la influencia que ejercen los centros sobre ellos por el solo hecho de haber alcanzado un nivel de desarrollo superior (lo que se pone de manifiesto de manera notoria en la difusión hacia la periferia de formas tecnológicas y pautas de consumo que son inadecuadas a sus necesidades y recursos).

Aunque la relación entre centros y periferia dentro del sistema capitalista mundial implica exacción de ingresos de la segunda por los primeros, éste no es el fenómeno principal que llama su atención; en realidad, lo más importante es que la relación entre ellos moldea la estructura económica de la periferia y explica los aspectos decisivos de su funcionamiento. En otras palabras, si se deseara explicar lo sucedido con la relación entre progreso técnico y mejoramiento de las condiciones de vida en los países de América Latina, debería prestarse atención especial a estas condiciones pues ellas iluminan aspectos muy importantes de ese proceso: el progreso técnico penetra y se difunde en estructuras económicas que han sido conformadas en gran parte por su pertenencia al sistema capitalista mundial, lo que explica la forma y profundidad en que lo ha hecho.

Esta conclusión fundamental la ha mantenido hasta el presente pues, a su juicio, si bien el sistema capitalista mundial ha tenido cambios importantes no ha modificado sus rasgos esenciales. Sin embargo, con el tiempo ella le pareció incompleta pues no explica algunos de los aspectos importantes de la estructura de los países de la periferia. Así es como en los años sesenta procura ampliar su visión de esa estructura incorporándole algunos elementos de naturaleza sociológica; la rigidez y desigualdad de esa estructura son aspectos básicos de la misma, no pueden ser cabalmente explicados por su relación con los centros, y tienen una gran influencia sobre el uso adecuado de los recursos materiales y humanos y, por ende, sobre el ritmo, modalidad y resultados de la penetración y difusión del progreso técnico y sus frutos.

En los años setenta da un importante paso adicional en el mismo sentido al

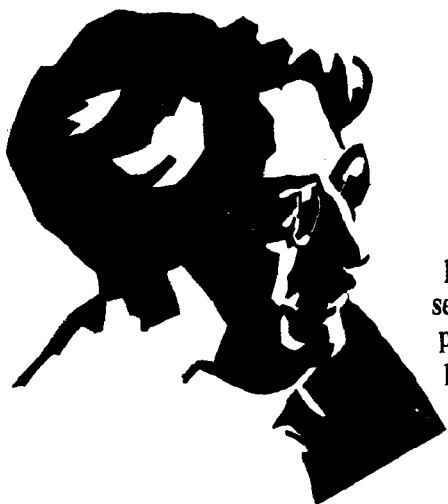
proponer una explicación de la desigualdad y rigidez de la estructura económico-social de la periferia sobre la base de su carácter capitalista; en efecto, por detrás de la desigualdad y rigidez aparecen las formas de generación, apropiación, compartimiento, defensa, retención y uso del excedente. La estructura económico-social es concebida como constituida por grupos que establecen relaciones sociales en vinculación con el excedente económico; las formas relativamente consolidadas de esas relaciones constituyen las estructuras básicas de distribución de la riqueza, el poder y el ingreso. El progreso técnico penetra a través de ellas y durante ese trayecto es apropiado y usado con la finalidad principal de reproducirlas. Sin embargo, tal como ya se dijo, la relación entre el progreso técnico y la estructura social es dialéctica pues si bien el primero es destilado a través de la estructura social, la segunda también es transformada durante ese proceso. En este punto Prebisch agrega otros elementos que son de especial interés sociológico pues, a su juicio, el progreso técnico modifica la composición y aspiraciones de los grupos sociales, que pugnan entonces por compartir el excedente económico apropiado de manera primaria por los más poderosos, modificando de esa manera la estructura y orientación del desarrollo.

En síntesis, a su juicio no puede comprenderse el desarrollo sin tomar en consideración la hegemonía de los centros, la influencia de la estructura social y las mutaciones que en ella se producen debido a la penetración del progreso técnico.

Para concluir cabe subrayar que, en sus trabajos recientes, Prebisch realiza un esfuerzo sistemático por integrar los enfoques más promisorios de la economía y de la sociología latinoamericanas. Por un lado, insiste en examinar nuestras estructuras y procesos en el marco del sistema mundial en que ellos tienen lugar; por otro, reelabora en torno a la noción de excedente lo mejor del pensamiento económico estructuralista; y, por último, incorpora de manera integrada el núcleo del enfoque sociológico histórico-estructural, que concibe al proceso histórico como una dinámica de alianzas y conflictos entre grupos sociales. Sin duda, un análisis atento pondría de manifiesto algunas de las debilidades del intento pero, como su autor señala a menudo, sólo está proponiendo un punto de partida para la construcción colectiva de una teoría integrada del desarrollo.



Flores de Lemus: una revisión



Un día de enero de 1936, el profesor Flores de Lemus comenzó a dictar su clase de Economía Política en la Facultad de Derecho de la Universidad Central de Madrid. Le escuchaban aquel día no más de 8 a 10 alumnos. Tras la puerta del aula del caserón de San Bernardo se oían gritos, polémicas en tono agrio; de pronto se percibió nítidamente un disparo de pistola, y tras él, carreras. Llamaron a la puerta. Apareció el bedel Burgos, que dijo: —«Don Antonio; nadie da hoy clases. Hay disparos. ¿Por qué no suspende la suya?».

Flores de Lemus hizo un gesto negativo con la cabeza y prosiguió la explicación. Fuera reinaba el

silencio. Al poco rato, de nuevo se oyeron voces, carreras, algarabía, golpes en la puerta que, de pronto, cedió. Un grupo numeroso penetró en el aula mientras prorrumpía a gritos: —«Fuera, fuera! ¡A la huelga!».

Flores de Lemus, muy pálido, se levantó y desde la altura de su cuerpo erguido les dijo. —«Señores: en estas circunstancias no puede haber una política económica, ni yo puedo enseñarles Economía Política. Pueden marcharse». Los alumnos se levantaron, y sintieron un escalofrío. Estas palabras las iban a recordar siempre, mientras participaban en uno u otro bando, en la guerra sangrienta que a poco se inició. Fueron las últimas que pronunció como profesor la persona que, cuarenta y seis años después se ha convertido en referencia obligada y central para todos los que investigan la evolución del pensamiento español contemporáneo ¹.

¿Cuál es la raíz que motiva que Flores de Lemus se haya convertido en uno de los grandes científicos españoles? ¿Cómo, a mi juicio, pueden vincularse los elogios que unánimemente mereció Flores de Lemus con avances específicos en el terreno de la ciencia económica? La respuesta nos la da un examen de su evolución científica.

¹ Las palabras, y la atmósfera del momento, las debo al testimonio de Francisco Dominguez Tenreiro. La fecha probable es la del 16 de enero de 1936, después de leer las págs. 196-205 del libro de David Jato, *La rebelión de los estudiantes. (Apuntes para una Historia del alegre S.E.U.)*, CIES, Madrid, 1953. La huelga se declaró en la Facultad de Derecho de Madrid por la Asociación de Estudiantes Tradicionalistas, la Federación de Estudiantes Católicos y los Estudiantes de Renovación Española a causa del tema del Patronato Universitario Catalán; después de algunas vacilaciones, se incorporó a ella el Sindicato Español Universitario; cfs. sobre esto *Consigna* en *Haz*, 20 enero 1936, año 2, n.º 13, págs. 1-2; sobre el desarrollo del conflicto véase este número y el siguiente, de 14 de febrero de 1936, año 2, n.º 14, *passim*.

Hoy en día puede investigarse más a fondo la de esta firma científica simplemente poniendo un poco de orden en lo que se ha publicado sobre él. Me parece que no es ocioso una especie de inventario de los principales trabajos que sobre él y su obra aparecieron². La referencia más antigua es el artículo *Flores de Lemus (Antonio)* publicada en 1924 en la *Enciclopedia Universal Ilustrada Europea-Americana*, que tiene algún dato equivocado³. Después se habló de él, de su talante metodológico y de su escuela en el ensayo de Gabriel Franco *Spanien*⁴, aparecido en 1927. Después de la guerra civil española, el primer trabajo que apareció fue el de Vicente Gay, *Progreso de la cultura económica en España. El profesor Antonio Flores de Lemus*⁵.

Con él se rompía el silencio que había pesado a partir de su complicada vuelta a España, después del exilio francés que duró de 1936 a 1940⁶. Después pasó a

² Por supuesto que las alusiones no científicas, de políticos, intelectuales y periodistas, no las incluyo en esta relación. Suelen ser elogiosas, salvo quizás una de Pío Baroja y otra de Unamuno, y sirven sólo a efectos de una presentación bibliográfica, no de una revisión de su obra científica, dentro del pensamiento económico, que es lo que me propongo hacer aquí.

³ Espasa Calpe, Madrid, tomo XXIV, págs. 145-146. La referencia de que hablo es la de que cursó la carrera de Derecho en la Universidad Central, sin alusión al curso de Oviedo, clave para explicar la personalidad de Flores de Lemus.

⁴ Aparecido en *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, tomo I de la *Gesamtbild der forschung in der einzelnen Ländern*, Julius Springer, Wien, 1927, págs. 218-235; se ha publicado versión española de María Angeles Guinot Almada con revisiones de Ernest Lluch, en *Anales de Economía*, julio-septiembre, 3.ª época, n.º 15, reproducida en *Hacienda Pública Española*, 1976, n.º 42-43, págs. 560-564.

⁵ En *Moneda y Crédito*, marzo 1944, n.º 8, págs. 8-13.

⁶ Esto lo recogí por primera vez en una comunicación que, con el título *Nuevas aportaciones sobre la formación y papel de Flores de Lemus* envié al I Congreso de Historia de Andalucía, celebrado en diciembre de 1976; como no volví a tener noticia de ella, consideré que era preciso que no se traspapelase por aportar algunos datos que consideraba valiosos para una futura biografía del profesor Flores de Lemus. Por eso la remití para su publicación en el volumen *Ciencia social y análisis económico. Estudios en homenaje al profesor Valentin Andrés Alvarez*, recopilados por José Luis García Delgado y Julio Segura, editado por Tecnos, Madrid, 1978, que con el mismo título —*Nuevas aportaciones sobre la formación y papel de Flores de Lemus*—, la publicó en las págs. 531-539 de esta obra colectiva. Posteriormente recibí las *Actas del Congreso de Historia de Andalucía. Diciembre de 1976*, Publicaciones del Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Córdoba, 1979; en el volumen *Andalucía contemporánea (Siglos XIX y XX)*, tomo II, págs. 561-567 aparece publicada mi aportación; la parte de la vuelta a España de Flores de Lemus en las págs. 562-563. Debo indicar que en dos largas conversaciones que tuve con Antonio Sacristán, primero en Madrid y luego en Ciudad de México, me aseguré que Flores de Lemus, al llegar a Francia, había pasado a colaborar en algún grado con el Gobierno Republicano. Según estas afirmaciones del profesor Sacristán participó en reuniones y preparó estudios y dictámenes para impedir que ciertos activos españoles situados en el extranjero pasasen a ser controlados por el Gobierno Nacional. Si esto era conocido y como en el tema, típico de guerra económica, andaban muchas personas del mundo financiero español —según el profesor Sacristán, Epifanio Ridruejo y Bolarque desde luego— probablemente lo era, de aquí que quizá surgiesen problemas para entrar en Zona Nacional primero, y en España después. Es tema abierto y la estancia de Flores de Lemus en Francia no se ha estudiado sistemáticamente por nadie. Ramón Carande, en su precioso ensayo *Antonio Flores de Lemus en el Ministerio de Hacienda*, publicado en el volumen *Una escolaridad con vacaciones y cuatro maestros*, Sevilla, 1977, en las págs. 62-64, trata también este delicado tema; presenta un documento, que considero muy importante. Más adelante vuelvo sobre estos planteamientos. Por supuesto que tenemos algunos datos muy valiosos sobre la estancia de Flores de Lemus como exiliado en Francia; en unos párrafos de la carta que dirigió a Jesús Prados Arrarte a finales de 1940 o comienzos de 1941, decía Flores «En el mismo verano de 1936 tuve que huir a Francia, pero no pude pasar a la España Nacional porque habían quedado en Madrid mi mujer y mis hijas.— No habiéndome presentado por esta razón cuando fuimos llamados los empleados públicos, he sido separado de la cátedra. Al volver a España solicité la revisión de mi expediente pero no creo que esta tramitación sea obstáculo para mi viaje.— En Francia residí en un pueblecito rural muy apartado de las grandes bibliotecas y así empleé mi tiempo en problemas teóricos en que la literatura tiene hasta ahora un valor muy relativo.— Creo haber obtenido resultados substanciales»; cfs. Jesús Prado Arrarte, *Mis recuerdos de Flores de Lemus*, en *Hacienda Pública Española*, 1976, n.º 42-43, págs. 38. Como este trabajo mío, *Nuevas aportaciones sobre la*

ofrecerse una gran cantidad de información en dos trabajos, del profesor Vergara y del profesor Ullastres, que aparecieron simultáneamente en 1945. El del primero se titulaba *El dictamen de la Comisión del Patrón de Oro, en 1929*⁷ y el de Alberto Ullastre, *Antecedente*⁸. No sólo son interesantes para conocer el incipiente modelo econométrico que se publicó en el citado *Dictamen de la Comisión del Patrón de Oro*, sino que aclaran aspectos importantes de la vida científica, e incluso algún rasgo muy personal, de Antonio Flores de Lemus.

En 1951 Agustín Viñuales, uno de sus primeros discípulos publicó el artículo *Antonio Flores de Lemus, 1876-1941*⁹. En 1953 lo hizo Jaime Algarra: *Don Antonio Flores de Lemus (El profesor y el funcionario)*¹⁰. Algarra formaba parte de una escuela de discípulos de Flores que había surgido en Barcelona, de la que se saben aún muy pocas cosas¹¹.

A partir de 1954 trabajo sistemáticamente en la obra de Flores de Lemus, sobre todo bajo la dirección de los profesores Torres Martínez y Alvarez de Cienfuegos. El primer fruto de estas investigaciones mías es el estudio *Una nota sobre las relaciones entre Flores de Lemus y García Alix*¹². También este mismo año —1955— bajo la dirección de Enrique Fuentes Quintana se hace una importante recopilación crítica de textos relacionados con la obra fiscal de Torres para *De Economía*¹³. En 1956 presento mi tesis doctoral titulada *Aportaciones de Flores de Lemus al conocimiento de la estructura económica española*, en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid¹⁴.

También en 1956, en el programa que presenta a las oposiciones, que gana brillantemente, de Economía Política y Hacienda Pública de la Universidad de Valladolid, el profesor Fuentes Quintana presenta una lección en su programa, que

177

* * *

formación y papel de Flores de Lemus, ha de leerse conjuntamente con el artículo de Isabel Flores de Lemus, *Antonio Flores de Lemus. El Hombre*, en *Hacienda Pública Española*, 1976, n.º 42-43, págs. 9-17, transcribo de éste estos párrafos de la pág. 16: «El 18 de agosto de 1936, un discípulo de mi padre avisa del peligro inminente que corre su vida. Este mismo discípulo logra hacerle salir de la zona roja. Ya en Francia, los rojos le ofrecen cargo tras cargo. Inútil pretensión. Lo único que consiguen es enfermarle de angustia. Copio de una carta de entonces: Las presiones se ejercieron terribles. Pero Dios nos protegió a todos y nos sacó del peligro que mi negativa rotunda atraía sobre todos». Por tradición oral me llegó la noticia que Fernando de los Ríos le habían presionado para que aceptase la cartera de Hacienda del Gobierno republicano. Repito que todo esto ha de volver a investigarse.

⁷ En *Documentación Económica*, abril 1945, vol. I, n.º 3.

⁸ En el mismo número de *Documentación Económica* reseñado en la nota 7.

⁹ En *Moneda y Crédito*, diciembre 1951, n.º 39, págs. 3-12.

¹⁰ En *Moneda y Crédito*, diciembre 1953, n.º 47, págs. 36-46. También en 1953 se publicaron en *Moneda y Crédito* las cartas de Flores de Lemus a García Alix.

¹¹ Las primeras informaciones coherentes de este núcleo las proporcionó Fabián Estapé en su intervención en el acto de homenaje que se tributó en la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid el 26 de mayo de 1982 con motivo de la aparición de la O.M. por la que se anulan las disposiciones que habían producido la separación de Flores de Lemus del escalafón de catedráticos de Universidad. Va a ser importante conocer más de esta proyección de Flores hacia Barcelona.

¹² En *Revista de Economía Política*, enero-abril, 1955, vol. VI, n.º 1, págs. 89-125.

¹³ En el n.º enero-abril 1955, año VIII, monográfico IV.

¹⁴ Madrid, 1956, texto mecanografiado de 246 folios, también en 1956 yo publico un estudio preliminar titulado *El proyecto español de supresión de los impuestos de consumo estatales y municipales de Albert von Baligand*, en *Revista de Economía Política*, junio-diciembre 1956, vol. VII, n.º 2-3 págs. 188-189, sobre el papel de Flores de Lemus en torno a la imposición indirecta.

precisamente escoge como lección magistral, con el epígrafe de *Reforma tributaria silenciosa*, referida a la que Flores de Lemus llevó a cabo ¹⁵.

En 1957, se publica la *Lección* pronunciada por Ramón Carande con motivo de su jubilación. En ella presenta una excelente aportación para comprender mejor la tarea científica del que fuera su maestro ¹⁶. Las aportaciones de Carande, así como algunas supresiones fruto de las sugerencias hechas en el momento de la lectura de la tesis doctoral —me parece se redujeron a la desaparición del violento choque entre Bernis y Flores de Lemus, que se produjo con motivo de los ejercicios de oposición a la cátedra de Hacienda Pública en la Universidad Central— y ciertas adiciones, en particular, las que procedían de la excelente revisión crítica del *Dictamen de la Comisión del Patrón Oro* que se efectuó en 1960 en *Información Comercial Española* ¹⁷, se incorporaron a la edición de mi tesis doctoral en 1961, bajo el título de *Flores de Lemus ante la economía española* ¹⁸.

En 1974 volví sobre el tema de Flores de Lemus en el capítulo IV; *Un escolarca: Flores de Lemus* de mi libro *Introducción a la historia del pensamiento económico español contemporáneo* ¹⁹. Pocas novedades ofrezco en este capítulo, salvo puede ser el tema de la adscripción generacional de Flores, que en esta obra ya vinculo al 98.

Con motivo del centenario de su nacimiento, *Hacienda Pública Española* publicó un número extraordinario bajo el epígrafe *Antonio Flores de Lemus (1876-1941)* ²⁰. Un sencillo inventario de lo que contiene es esencial para comprender la riqueza de materiales que aporta. Se inicia el número con una presentación titulada *Antonio Flores de Lemus (14-VI-1876-21-III-1941)* de la que es autor Enrique Fuentes Quintana ²¹. La hija del investigador, Isabel Flores de Lemus, bajo el epígrafe *Antonio Flores de Lemus. El hombre* presenta un panorama no sólo cariñoso, sino lleno de datos para centrar la figura de su padre ²². Otra valiosísima aportación, procedente del ámbito familiar, es la de Julián Soriano Flores de Lemus, *Antonio Flores de Lemus en perspectiva*. Las completa la versión de los recuerdos de Ramón Carande —*Nuestro D. Antonio Flores de Lemus. (En el recuerdo de un discípulo superviviente)*—²⁴, de Valentín Andrés Álvarez —*Don Antonio Flores de Lemus en mis recuerdos* ²⁵—, de José Castañeda —*Mi maestro Flores de Lemus* ²⁶—, de Jesús Prados Arrarte —*Mis recuerdos de Flores de Lemus* ²⁷— y de Antonio de Miguel,

178

※※※※

¹⁵ Datos de esto muy interesantes en el artículo de Enrique Fuentes Quintana, *La ideología de la reforma tributaria silenciosa*, en *Hacienda Pública Española*, 1976, n.º 42-43, pág. 106 y en especial la nota 2. Falta aun por publicar el trabajo ofrecido por el profesor Fuentes Quintana, —art. cit. pág. 108, nota 7— bajo el título *La reforma tributaria silenciosa*. Un antecedente es el artículo que con este último título publicó Enrique Fuentes Quintana en *Información Comercial Española*, n.º extraordinario, agosto 1964, pág. 51-64.

¹⁶ Cfs. la *Lección* de don Ramón Carande en *Homenaje de «Moneda y Crédito» a don Ramón Carande, con motivo de su jubilación universitaria*, en *Moneda y Crédito*, junio 1957, n.º 61. Se publicó después en *Siete estudios de Historia de España*, Ariel, Barcelona, 1969. Se reprodujo en *Hacienda Pública Española*, 1976, n.º 42-43, págs. 556-559.

¹⁷ Me refiero al número de febrero de 1960, n.º 318 que se abre con un espléndido retrato de Flores de Lemus, obra de Mampaso, que creo puede rivalizar con el de H. Ruhemann.

¹⁸ Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1961.

¹⁹ Editora Nacional, Madrid, 1974.

²⁰ 1976, n.º 42-43.

²¹ En las págs. 3-6.

²² En las págs. 9-17.

²³ En las págs. 19-21.

²⁴ En las págs. 23-25.

²⁵ En las págs. 27-29.

²⁶ En las págs. 31-33.

²⁷ En las págs. 35-38.

El gran Flores de Lemus²⁸. A continuación se inserta un balance bastante largo de investigaciones que yo había efectuado de las primeras etapas de Flores de Lemus, que titulé *Antonio Flores de Lemus: las lejanas raíces*²⁹. Luis Martos Martínez —uno de esos grandes funcionarios que han servido a la Hacienda Española— redactó el trabajo *Antonio Flores de Lemus al servicio de la Hacienda Española*³⁰. Diego Mateo del Peral efectuó el trabajo titulado *Antonio Flores de Lemus custodio del interés público en el Banco de España*³¹. Aclaró varias cosas importantes Teodoro López Cuesta de Egocheaga, en *Don Antonio Flores de Lemus y la Universidad de Oviedo*³². El que fuese alumno de Oviedo un solo curso —«traslada su expediente a Oviedo en octubre de 1897, se licencia el 3 de noviembre de 1898... El tribunal que concede el Grado de Licenciado a Don Antonio estaba presidido por el Decano de la Facultad de Derecho don Adolfo Alvarez-Boylla y González, y únicamente poseemos el dato de que uno de los miembros del mismo era don Rafael Altamira»³³—, y el posible papel del Catedrático de Análisis Matemático, Enrique Fernández Echevarría³⁴, son aportaciones muy valiosas de este ensayo. Enrique Fuentes Quintana escribió el artículo, ciertamente capital, *La ideología de la reforma tributaria silenciosa*³⁵. Cesar Albiñana García-Quintana es autor del trabajo, muy completo, *Los impuestos de producto y la Administración Tributaria*³⁶, por supuesto en relación con la época en que Flores de Lemus asesoró en el Ministerio de Hacienda³⁷, al que siguen los de Carlos Hernández de la Torre y Galán —*La prefiguración normativa del Impuesto sobre Sociedades y la obra de Flores de Lemus*³⁸—, de Manuel J. Lagares Calvo —*Flores de Lemus y el Proyecto de Impuesto sobre las Rentas y Ganancias de 1926*³⁹—, de Fernando A. Breña Cruz —*Antonio Flores de Lemus y la imposición*

²⁸ En las págs. 39-41.

²⁹ En las págs. 43-68.

³⁰ En las págs. 69-73; por cierto que en la pág. 73 dice textualmente lo que sigue: «... don Antonio Flores de Lemus terminó sus días cesante por Decreto del Gobierno rojo en la Cátedra de la que era titular propietario en la Universidad de Madrid».

³¹ En las págs. 75-89. Rectifica Diego Mateo del Peral mi afirmación de que Flores de Lemus se había opuesto a la salida del oro del Banco de España —cfs. mi *Antonio Flores de Lemus: las lejanas raíces*, en *Hacienda Pública Española*, art. cit., pág. 68— que yo había tomado de un consejero del Banco de España; la linda morenita puertorriqueña, que Ramón Carande, califica como «mi certera corresponsal» en el estudio citado *Antonio Flores de Lemus en el Ministerio de Hacienda*, escribe: «Yo no sé cuál sería la razón de su salida, pero recuerdo haber oído que don Antonio, opuesto a la exportación del oro del Banco de España, no se creyó seguro en mi país» (pág. 64); queda claro que Flores de Lemus ha de exiliarse porque peligraba su vida en Madrid, en 1936, sin más, y que tras guardar un expresivo silencio a partir del 18 de julio, en una fecha que va del 17 de agosto al 26 del mismo mes huye de Madrid; según este artículo, pág. 88 Rodríguez Mata informa en el Consejo del Banco de España que salió el 26 de agosto de 1936 por vía aérea; el resto de las personas aseguran que huyó de Madrid el día 18 de agosto de 1936, vía Barcelona y Francia. El día es bastante irrelevante, creo.

³² En las págs. 91-101.

³³ Teodoro López-Cuesta de Egocheaga, art. cit., pág. 91.

³⁴ Teodoro López-Cuesta de Egocheaga, art. cit., pág. 95.

³⁵ En las págs. 101-144.

³⁶ En las págs. 145-161.

³⁷ En él, pág. 157, nota 33, se transcribe la dura crítica al lenguaje de la Tarifa III de Utilidades, de Flores de Lemus, aparecida en la voz *Hacienda Pública* del *Diccionario de la Administración española* de M. Martínez Alcubilla, Madrid, 1919, tomo VIII, pág. 886.

³⁸ En las págs. 163-188; es trabajo esencial para esclarecer la paternidad legislativa de Flores de Lemus.

³⁹ En las págs. 189-204.

*patrimonial española*⁴⁰, de José Ramón Alvarez Rendueles —*Antonio Flores de Lemus y la Comisión Extraparlamentaria para la transformación del Impuesto de Consumos*⁴¹, de Eugenio Domingo Solans —*La reforma de la Hacienda Municipal por Flores de Lemus*⁴²— y de J. L. de Juan Peñalosa —*Los internacionalistas. Flores de Lemus y Viñuales*⁴³— que sirven para completar su influencia sobre el panorama fiscal español, objeto de tantos desvelos del profesor Flores. Deben añadirse los de Miguel Sánchez Alberti —*Antonio Flores de Lemus y las cuestiones arancelarias*⁴⁴—, de Raimundo Ortega —*El Dictamen de la Comisión para el estudio de la implantación del Patrón Oro. Un análisis crítico*⁴⁵—, de Antonio García de Blas —*Don Antonio Flores de Lemus y la Comisión Técnica Agraria*⁴⁶— y de Pedro Manuel Damas Rico —*Flores de Lemus y la política ferroviaria. El Proyecto de «Ordenación Ferroviaria» Maura-Flores de Lemus*⁴⁷. Añadamos el excelente trabajo de síntesis de Leopoldo Gonzalo y González, *Antonio Flores de Lemus (1876-1941). Síntesis de su vida y de su obra*⁴⁸, que se completa con el trabajo *En torno a la obra de Flores de Lemus*, que antecede a una utilísima antología de documentos sobre esta figura⁴⁹.

En este número de *Hacienda Pública Española*, bajo el título *Un dictamen esclarecedor*⁵⁰, se enriquece la siempre escasa bibliografía de Flores de Lemus con la publicación de este dictamen emitido el 11 de noviembre de 1940, una vez eliminados los párrafos que hacen referencia al caso consultado en torno a un asunto concreto relacionado con la imposición de sociedades. Igualmente publica el *Programa de un Curso de Economía Política*, especialmente valioso para comprender planteamientos metodológicos de Flores⁵¹. También tiene valor la publicación, hasta entonces inédita, de los estudios *Teoría del dinero: la teoría de la cantidad*⁵² y *Enumeración de las principales propuestas para estabilizar el nivel de precios*⁵³.

A estos trabajos deberían añadirse, al menos de momento, cinco más que, impresos, no eran manejados corrientemente. Cronológicamente serían:

I. *La técnica de nuestra reforma arancelaria hasta la presentación del Proyecto de Ley de Bases*⁵⁴.

* * * *

⁴⁰ En las págs. 205-211; constituyó para mi una satisfacción poder facilitarle el texto del proyecto de Ley para el establecimiento de una contribución transitoria sobre el capital redactado por Flores por encargo de Cambó; se completa así la excelente investigación de Fernando A. Breña Cruz, *Un proyecto de ley olvidado: el proyecto de Bugallal estableciendo un Impuesto General sobre el Patrimonio*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1972.

⁴¹ En las págs. 213-228.

⁴² En págs. 229-264.

⁴³ En las págs. 265-268.

⁴⁴ En las págs. 269-292.

⁴⁵ En las págs. 293-298.

⁴⁶ En las págs. 299-314.

⁴⁷ En las págs. 315-368.

⁴⁸ En las págs. 369-381.

⁴⁹ En las págs. 383-387.

⁵⁰ En las págs. 501-508, con muy valiosas notas de César Albiñana.

⁵¹ Se presentó en sus oposiciones a la cátedra de Madrid en 1920; yo di la nota bibliográfica del manuscrito en *Flores de Lemus ante la economía española*, ob. cit., pág. 93. Ahora se edita en este número de *Hacienda Pública Española*, págs. 508-542. Existe otro programa más breve: «Universidad Central, *Programa de Economía Política* por Don Antonio Flores de Lemus, Catedrático de la expresada asignatura en la Universidad de Madrid, Librería General de Victoriano Suárez, Madrid, s.f.).»

⁵² En las págs. 542-545.

⁵³ En las págs. 545-546.

⁵⁴ En *Ateneo*, febrero 1906, año I, n.º 2. págs. 174-180.

II. En la misma línea que el anterior, o sea, muy crítica, debe añadirse *El nuevo Arancel de Aduanas*⁵⁵.

III. *Las rebajas en la segunda columna del nuevo Arancel de Aduanas*⁵⁶.

IV. *Spanien*, ensayo en la obra colectiva dirigida por el profesor de la Universidad de Berlín, Ernest von Halle, *Die Weltwirtschaft*⁵⁷.

V. *Le financenmente de la Croisade espagnole contra le bolchevisme et la restauration des finances de la Nouvelle Espagne*⁵⁸.

Los tres primeros fueron localizados por José Miguel Fernández Pérez. Yo hallé los que hacen los números IV y V; el segundo, en la documentación que fotocopié propiedad de doña Ana Jiménez Canga-Argüelles, y el primero en la Biblioteca del Ministerio de Trabajo, procedente de los fondos de la Biblioteca del Instituto de Reformas Sociales. A pesar de mis esfuerzos no he logrado localizar nada creo que a causa de lo defectuoso de los fondos españoles, ni en el *Finanz Archiv* ni en el entonces denominado *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich, herausgegeben von G. Schmoller*, ni en la correspondencia de Unamuno. Con más fortuna que yo, la dedicación científica y la extraordinaria capacidad de trabajo de José Miguel Fernández Pérez le han permitido hallar una interesantísima correspondencia dirigida por Flores de Lemus a don Francisco Giner de los Ríos⁵⁹.

※ ※ ※

⁵⁵ En *La Ley*—lleva como subtítulo «Política. Administración. Hacienda. Industria. Agricultura. Periódico decano de la prensa económica-financiera de España»—, 30 abril 1906, 3.ª época, año XXVI, n.º 171, págs. 1-2.

⁵⁶ En *La Ley*, 14 junio 1906, 3.ª época, año XXVI, n.º 1.177, págs. 1-3.

⁵⁷ *Ein Jahr - und Lesebuch. I. Jahrgang 1906: III Teil. Das Ausland*, Druck und Verlag von B. G. Teubner, Leipzig, 1906, págs. 185-213; ha sido traducido al castellano por Gustavo Muñoz bajo la dirección de Ernest Lluch; esta versión, a la que hice alguna pequeña corrección para la que preparo alguna nota, va a publicarse próximamente en *Investigaciones Económicas*.

⁵⁸ Tengo la fotocopia del manuscrito de Flores de Lemus de esta inteligente glosa del Informe Larraz, que parece ser fue publicada en *L'Osservatore della Domenica*; es cuestión esta que no tengo clara ni mucho menos.

⁵⁹ Las cartas—que transcribo, cuando lo hago, con ortografía actual—están fechadas en Granada el 5 de mayo de 1897; en Los Villares (Jaén—Caserío de la Trinidad—), el 11 de junio de 1897; en Oviedo—Hotel de Madrid—el 23 de octubre de 1897; en Oviedo—y en alemán, para demostrarle el progreso en sus estudios, pues eran sus «sueños dorados... (el) viaje a Alemania»—el 18 de diciembre de 1897; en Oviedo, el 9 de febrero de 1898, con muy donosas explicaciones sobre el carácter asturiano y el andaluz; en Tubinga, el 19 de marzo de 1900; en Tubinga, el 27 de marzo de 1900; en Tubinga, el 20 de abril de 1900—carta notable en la que pide a Dios «que mantenga firme en mi propósito de trabajar seriamente... para poder dar algo a mi patria al consagrarle mi alma dedicándole mi vida»—; en Tubinga, el 27 de abril de 1900; en Tubinga, el 28 de abril de 1900, centrada, por cierto, en un lance de honor con Palacios Morini; en Stuttgart—al que llama Estugarda, y es cosa que debe tenerse en cuenta para centrar su patriotismo radical—el 3 de mayo de 1900; en Berlín el 9 de septiembre de 1900 en la que después de haber aceptado en la del 20 de abril, lo que parecía ser el designio de Giner de los Ríos al enviarle a Alemania, esto es, «trabajar seriamente (y no para oposiciones como le han dicho a V. malamente) ...», le comunica, del modo que transcribo, que sí preparaba oposiciones: «Mi padre quiere que haga oposiciones a la cátedra de Santiago. Ya me lo temía yo. Como hay que tirar a estar en Alemania tanto tiempo como me sea posible, haré, si no puede ser (palabra ilegible) por otro punto, oposiciones a lo que mi padre quiera, una cátedra, una mitra, cualquier cosa. No tengo que decirle que seguiría trabajando como si tales oposiciones no hubieran de verificarse nunca. Para hacer una "preparación sistemática" me iría a Madrid. V. sabe que en estas cosas "el medio lo es todo..."»; en Berlín, el 18 de octubre de 1900, donde habla de su plan de «cameralista» o «por mejor decir de economista, pues ... hago entrar en mi cuadro los miembros (que de otra forma me faltarían) de la enc. econ. (sic: evidentemente la abreviatura de *Enciclopedia económica*) que no son generalmente estudiados ...»; En Berlín el 15 de diciembre de 1900, con un largo apéndice sobre la situación de algunos becarios españoles en Alemania, y en la que trata con especial dureza las vacilaciones como estudiante de Leopoldo Palacios Morini; en Berlín el 19 de enero de 1901, como corta tarjeta postal en alemán; en Berlín, el 10 de marzo de 1901, donde inserta una declaración patriótica típica en un hombre del 98: «Esa indiferencia con que estamos acostumbrados a mirar como nos llevan a la ruina los imbéciles que nos des gobiernan (si es

De ellas, todas ratifican noticias que se tenían parcialmente, o no suficientemente contrastadas, o que repiten datos conocidos. Pero la última, la fechada en Heidelberg el 17 de agosto de 1912, en un viaje de estudios —menciona la «vuelta del seminario», y que tenía «el sueño dominguero de estudiante alemán»— del que no tenía noticia alguna, y que convendría investigar más a fondo, es definitiva para conocer la ideología íntima de Flores de Lemus, que contrapone, en una discusión que transmite a Giner de los Ríos, a la del «Sr. Simarro, médico-sicólogo»⁶⁰ que le traía visita del propio Giner de los Ríos. Simarro era «un entusiasta del individualismo democrático (cum grano salis!) americano, y yo economista neomercantilista, imperialista, militarista a la Prusiana!» Me parece que el maurismo de Flores de Lemus queda así bien probado, y para mi se abre una interrogación importante. Después de ésta, parece que se corta la correspondencia con el que aun en ella se le llama «Mi señor y maestro». Puede deberse todo a que la residencia de Flores de Lemus en Madrid hacía ocioso el intercambio epistolar con Giner. Pero a mi me llamó la atención que la muerte de Giner de los Ríos, el 18 de febrero de 1915 no provocó en Flores ninguna reacción pública. Ni la menor alusión aparece tampoco por ejemplo en el *Boletín de la Institución Libre de Enseñanza*, ni tampoco los institucionistas discípulos de Flores de Lemus han explicado, o aludido al menos, a este silencio. Desde luego me importa mucho señalar que lo que aportó aquí son cuestiones que me punzan el ánimo, y que con la publicación de estas reflexiones no pretendo herir la memoria de ninguno de estos dos grandes españoles y universitarios.

De todo esto se deduce que aun no se ha concluido la tarea de localización de trabajos, de correspondencia, de datos administrativos, sobre Flores de Lemus.

182

posible desgobernar a España más de lo que está es criminal. Que las cosas vayan mal, es un gran daño; pero que no hagamos cuanto en nuestro poder esté por hacer que vayan mejor es un crimen de lesa patria»; en Berlín el 23 de abril de 1901, en la que Flores de Lemus deja su postura de becario con proyectos, para pasar a presentarse ya como un profesor y dirigente de una nueva España; en Berlín, el 7 de mayo de 1901, tarjeta con su dirección; en Berlín el 14 de junio de 1901, tarjeta postal solicitando a Giner el envío de los *Estudios económicos y sociales* de Azcárate, pues iba Flores a dar una conferencia en la Academia de Economía Política y «quería decir algo sobre ese libro»; en Berlín el 16 de agosto de 1901; en Berlín, el 3 de septiembre de 1901; en Berlín, el 16 de septiembre de 1901, una tarjeta postal donde escribe: «También quería enviarle una nota sobre el "valor de uso" en Marx, en parte resumen, en parte contestación a una discusión con Wenckstern sobre ese asunto. Para mi fue la discusión muy interesante, y como después W. me ha enviado su libro me habría gustado contestarle en el Boletín» (evidentemente de la Institución Libre de Enseñanza), trabajo del que nada más se sabe, creo; en Berlín, el 24 de septiembre de 1901, con una crítica derivada de una revisión de la obra de Piernas y Hurtado —«hombre ingenioso, sin duda. No hallé más que los dos tomitos de Hacienda y los tres diminutos cuadernos de Elementos de Ciencia económica (es la Economía política toda la Ciencia económica. Sr. Piernas. ¿Ni eso? —Es una pena ...)»— y con una enfática declaración que resultó en su segunda parte profética: «No sé nada pero, (se lo digo con la mayor satisfacción de mi vida!) sé trabajar! —Si Dios no me dejase ciego!», preocupación ésta que preside buena parte de alguna carta de Flores a Giner; en Aranjuez el 24 de noviembre de 1901, una tarjeta en italiano, centrada en el tema de las oposiciones; en Barcelona, en alemán, el 24 de marzo de 1906, sobre las propuestas de von Halle; en Barcelona, el 9 de abril de 1906, con una alusión muy clara a la colaboración en la obra de von Halle; en Barcelona el 29 de mayo de 1906 una carta que es clave para la bibliografía de Flores de Lemus, con alusión a una polémica en Alemania, y otra en España, más varios proyectos de trabajos, científicos, y unos tremendos párrafos que en relación con una discusión en la que interviene Flores de Lemus en 1906 —véase los trabajos de *Ateneo* y *La Ley*, pero aun faltan más periódicos por revisar— habla de «ese arancel de explotadores que han fabricado a espaldas de gobiernos que dieran vergüenza si pudieran sentirla al pueblo que los produce» y de que con motivo de su trabajo, éste «ha puesto en movimiento contra mi a estos Cacos ...»; finalmente, en Heidelberg, el 17 de agosto de 1912, que comento a continuación.

⁶⁰ Fue además un francmasón muy importante, cuestión que le diferencia también de Flores de Lemus, católico convencido. Simarro había llegado a Heilderberg de paso para Leipzig, donde se iba a celebrar el jubileo de Wundt.

Incluso a veces sorprenden noticias que parecen totalmente equivocadas, como cuando Antonio de Miguel habla de que «también estudió el problema carbonífero español»⁶¹. Creo que de Miguel se confunde con el análisis de Olariaga o con el de Román Perpiñá Grau, pero dado que ha muerto, debe guardarse el beneficio de la duda en este tema, y así sucesivamente. Pero con lo ya averiguado conviene hacer un alto y formular una especie de análisis que conduzca ya a una refundición de los que creo son vastos e importantes esfuerzos.

La consideración de su figura debe partir del hecho de que una vez concluida su estancia como estudiante de Derecho, sucesivamente, en las Universidades de Madrid, de Granada, de Oviedo y, ya en el doctorado, de nuevo en la de Madrid, Flores de Lemus es una persona que ha trabajado bajo la influencia del espíritu de Giner de los Ríos. No se le puede calificar, indudablemente, de krausista, porque en aquellos tiempos el ser católico —y Don Antonio siempre, y de modo muy explícito, lo fué— planteaba algunas incompatibilidades bien visibles con los primitivos institucionistas. Sin embargo me parece ya hora de que se ponga de relieve que la doctrina social católica, que por entonces trataba de afianzarse tras la «Rerum Novarum» de León XIII y el espíritu social inherente a la línea de pensamiento de Krause y Ahrens tienen más parentescos de los que unos y otros percibieron. Ni Menéndez Pelayo fué tan antikrausista como él mismo creyó, ni Gumersindo de Azcárate fué tan heterodoxo como para que su Cruz famosa —la del espléndido artículo de Luis de Zulueta— no pueda ser asumida por un católico ortodoxo. Efectivamente, los ejemplos de entrelazamientos pueden multiplicarse. Me reduciré a indicar dos. Uno son las excelentes relaciones que existen entre Don Enrique Gil y Robles y Don Francisco Giner de los Ríos. Algo más profundo que lo que expone José María Gil Robles en *No fue posible la paz*⁶² está bajo la amistad cordialísima del profesor de Salamanca y del fundador de la Institución Libre de Enseñanza. Es posible el que investigaciones en curso⁶³ amplíen esto que acabo de señalar. El otro caso es el del Instituto de Reformas Sociales y sus numerosas derivaciones institucionales, encabezadas por el Instituto Nacional de Previsión, donde no sólo conviven, sino que colaboran entre sí, muy intensamente, krausistas y católicos sociales. La reacción que ambas direcciones del pensamiento tienen frente al liberalismo manchesteriano, cada vez expuesto entonces de modo más ramplón por sus propagandistas, no es el menor de los motivos de esta colaboración íntima entre católicos e institucionistas.

Todo esto lo podríamos centrar en un epígrafe de su vida y obra que se podría titular **el impacto de Oviedo**, o si se prefiere, **el impacto del Seminario**⁶⁴. Fuentes destaca estos tres puntos como herencia del mismo⁶⁵:

1.º «La necesidad de conocer profundamente la realidad social antes de intentar cambiarla»⁶⁶.

⁶¹ En *El gran Flores de Lemus*, en *Hacienda Pública Española*, art. cit., pág. 41.

⁶² Ediciones Ariel, Esplugues de Lobregat, 1.º reimpresión, 1968, págs. 19 y 21-22, nota 8.

⁶³ Me refiero a las sagacísimas de Gonzalo Fernández de la Mora, de las que tuve noticias a través de sus intervenciones en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas; cfs. sobre todo su ensayo *La teoría Krausista de la representación orgánica*, leído y discutido en la Real Academia citada, en las sesiones del 26 de mayo y 20 de junio de 1981; con su base publicó un ensayo en la *Revista de Estudios Políticos*.

⁶⁴ Flores de Lemus, con insistencia que denota una clara intención, no habla en su correspondencia con Giner de los Ríos de *Cátedra de Giner*, término que emplea, por ejemplo, Leopoldo Palacios, sino de *seminario*.

⁶⁵ En *La ideología de la reforma tributaria silenciosa*, en *Hacienda Pública Española*, art. cit., págs. 114-117.

⁶⁶ Este empirismo subyacente, que tan bien había de enlazar con el historicismo germano, creo lo abre Clarín con su *Programa de Economía Política y Estadística* publicado en la *Revista General de Legislación y Jurisprudencia*, 1882, y se continúa por los economistas del «*Movimiento de Oviedo*», encabezados por Adolfo

2.º «El reformismo como solución de los problemas nacionales, contando con una estrategia inspirada por el conocimiento de la realidad social, tratando de cambiar el comportamiento de los individuos que la condicionan.»

3.º «La preocupación social», esto es, de que el reformismo se inserte en el terreno bien concreto de la reforma social, que se convierte así en bandera que se exhibe por los discípulos de Giner de los Ríos. Es difícil en ellos no percibir, de una u otra forma, ya un talante socialista sin más, ya una actitud de **socialistas de cátedra**.

Por tanto, lo que Flores de Lemus, con su abierto espíritu y su extraordinaria capacidad de síntesis percibía en la famosa **Cátedra de Giner**, en nada violentaba sus más íntimas convicciones. Desde esta plataforma, ya doctor, con su tesis *Ensayo sobre el Congreso de Amiens (1801-1802) y su obra. Contribución al estudio de los Tratados ajustados por España con las principales Naciones de Europa*⁶⁷ es, precisamente, desde la que da su salto a Alemania. Es el momento en que se percibe en esta nación una altura en todas las cátedras difícilmente igualable. Pero, naturalmente, en todo Siglo de Oro son visibles las tensiones entre escuelas. Las discusiones son siempre muy vivas, a causa precisamente de la magnitud del pensamiento que en estas etapas se alcanza. Por eso no es tarea perdida averiguar cómo se orienta, en medio de estas pugnas, el espíritu de Flores.

Algo más he de añadir en relación con el momento de esta ida hacia Alemania. Flores de Lemus es un miembro de la generación del 98. Iba a probarlo con su oposición al homenaje nacional que se tributó a José de Echegaray, —por cierto, economista liberal muy convencido de las ventajas de este sistema— y en la ayuda que creó haber detectado presta a Azorín en la redacción del ataque de éste a la política monetaria que sostuvo en España Echegaray, con manifestaciones muy rotundas sobre nuestro Banco emisor. Del 98 procede un rabioso sentimiento nacional que, evidentemente, se va a tornar más acerado cuanto toma contacto con una nación en proceso que parecía incontenible de ascenso: Alemania.

Este nacionalismo, o si se prefiere, ese patriotismo, en el que se mueve la generación del 98, y el reformismo social que se unía a los seguidores de la cátedra de Giner, naturalmente que no pueden ser ajenos a las búsquedas de aquel mozo de 24 años que toma contacto con Alemania a lo largo de dos años, de 1900 a 1901.

Tres líneas son bien visibles en aquel momento del futuro maestro de los economistas. Por una parte está lo que yo me atrevo a llamar el **impacto de Tubinga**. Allí ha trabajado con un economista teórico independiente, F. J. Neumann, al que ha reivindicado con mucha fuerza Schumpeter. Simultáneamente estudia con Schoenberg que dirigía un excelente *Handbuch* que utiliza, por ejemplo, más de una vez, Alfredo Marshall en sus *Principios de Economía*.

Alvarez Buylla y González-Alegre y Adolfo González Posada y Biesca, con los que colaboraba; y esta agudeza en relación con Flores de Lemus, subrayada por Teodoro López-Cuesta de Egocheaga no se ha sabido captar, el catedrático de Análisis matemático, Enrique Fernández de Echevarría; cfs. sobre todas estas cuestiones el trabajo del profesor López-Cuesta *Don Antonio Flores de Lemus y la Universidad de Oviedo, en Hacienda Pública Española*, art. cit., págs. 91-97. Este tema de los economistas del «*Movimiento de Oviedo*» es uno de los que trabajo en este momento.

⁶⁷ Jaén, 1899, manuscrito de 369 págs. Como señala Enrique Fuentes Quintana en *La ideología de la reforma tributaria silenciosa*, art. cit., pág. 117, según Antonio Truyol «se trata de un trabajo riguroso, bien documentado y sobre materia que vuelve a tener interés actual». Como no se puede entender a Flores sin la nostalgia del Antiguo Régimen, me parece que aquí podemos anotar una de las posibles primeras explicaciones de esta elección. Isabel Flores de Lemus me declaró: «Mi padre ...tenía una enorme capacidad retentiva. Por una apuesta escribió toda la tesis doctoral sin consultar un solo libro.»; cfs. Juan Velarde Fuertes, *Nuevas aportaciones sobre la formación y papel de Flores de Lemus*, ob. cit., Córdoba, pág. 564.

De aquí surge quizás, un marshallanismo que se iba a reforzar al trasladarse Flores a Berlín, a la Sección de Ciencias Políticas de su gran Universidad. El nombre clave dentro de este sendero que así emprende, para mi es el de Ladislaus von Bortkiewicz, que simultáneamente era un excelente matemático y físico. No debe olvidarse que Flores declaró más de una vez a personas amigas, que había pensado seriamente, por su amor a las matemáticas y a la física, hacerse ingeniero. Von Bortkiewicz era un marshalliano que, a más de enseñar economía y matemáticas a su discípulo español, lo pone en relación con su maestro Lexis quien mostró siempre una postura escéptica respecto tanto a los teóricos puros como a los simples empiristas, y con Ballod, que trabajaría con mucha profundidad en estadística. También Bortkiewicz y Lexis fueron unos grandes estudiosos de Marx. Quizá se encuentre aquí la lejana raíz del ensayo que sobre el esquema de la circulación en Marx redactó Flores. Para mi siempre será ejemplar el final de este trabajo: «El teorema fundamental de la circulación simple que acabo de formular es susceptible de demostración directa, y esta demostración es cosa sencilla. Podría, pues, haber comenzado por demostrar el teorema; haber deducido después las tres ecuaciones generales y haber estudiado, finalmente, el caso particular..., que es sólo lo que Marx tuvo presente en su investigación. He preferido, sin embargo, yo, el más reaccionario de los economistas españoles, en rendimiento espiritual a Marx, seguir la huella profunda que su genio dejara en este campo de la ciencia económica, rectificando la pequeña desviación que, como hemos visto, esterilizó una parte de su genio gigante, y, enderezada la ruta, llegar a la solución definitiva, a la que el mismo Marx habría llegado si Dios le hubiese concedido terminar esta parte, la más honda y fecunda de su obra inmortal»⁶⁸. No debo, finalmente, dejar de decir que Bortkiewicz era un extranjero —arriba a Berlín desde la Universidad de Estrasburgo, a la que había llegado desde la de San Petersburgo—, hipercrítico, que investigaba incansablemente, poco elocuente —daba las clases en aulas medio vacías— y que en el ambiente académico germano que le tocó vivir, se declaró marshalliano, lo que no dejaba de ser verdaderamente revolucionario. En la controversia que había tenido con Edgeworth en la *Revue d'Economie Politique* (1890-91), en torno a una de las acuaciones esenciales para formular el equilibrio general del cambio de Walras, se dió paso precisamente a la hipótesis simplificadora que se corona con el equilibrio parcial que culmina en Alfredo Marshall. Posiblemente aquí se encuentre el germen de dos frases famosas de Flores de Lemus. La primera es: «si se exceptúa el pequeño cantón de la teoría del equilibrio económico, obra de ingleses y suizos, en todo lo demás, no cabe duda que, cuando estalló la guerra, el pensamiento rector de la economía política científica era Alemania»⁶⁹. La segunda reza así: «Quizá lo que debe más la economía política actual a esta obra de ingleses y suizos, llamada la teoría del equilibrio económico es habernos demostrado de manera inconcusa que una inmensa parte de las relaciones económicas que desde el clasicismo venimos tomando como relaciones causales, no son tales, sino funcionales, en que cada término es el mismo tiempo causa y efecto, como en una ecuación de la Matemática»⁷⁰.

185

Todo esto se completa, naturalmente con el impacto de Adolfo Wagner. No

⁶⁸ Cfs. *El problema de la circulación del capital en Marx*, en *Hacienda Pública Española*, art. cit., pág. 471.

⁶⁹ Cfs. *Sobre la política arancelaria española: un debate en la Asamblea Nacional de la Dictadura*, en *Hacienda Pública Española*, discurso cit., pág. 485-486.

⁷⁰ Cfs. *Sobre la política arancelaria española: un debate en la Asamblea Nacional de la Dictadura*, en *Hacienda Pública Española*, discurso cit., pág. 489.

podemos olvidar que cuando llega a sus clases Flores de Lemus, se había convertido Wagner en «la conciencia político-social de Alemania»⁷¹. Por supuesto que éste se ligaba con la tradición clásica, a través de la línea Ricardo-Tookey, y que desde su Seminario de Ciencias Políticas y Estadística, fundado precisamente por el célebre estadístico prusiano Ernest Engel, no sólo trabaja de manera inmejorable sobre temas económicos en Alemania, sino que mantenía excelentes relaciones con Marshall.

Este tema de la influencia de Wagner en Flores de Lemus ha sido muy bien estudiado por Fuentes Quintana, ligándola simultáneamente a la que acertadamente se conoce como «la era de reformas tributarias que abre Johannes von Miquel en Prusia a finales del siglo XIX, que se generaliza después a distintos países europeos y que otorga a la imposición y al gasto público una nueva dimensión al servicio de los objetivos de la política social»⁷².

Concretando un poco más la influencia de Wagner —y en general, la germana— es bien visible en tres grandes bloques de planteamientos. Es el primero, la complejidad de mundos que se articulan en torno a un impuesto. Fuentes aduce en este sentido este párrafo de Wagner⁷³: «El impuesto no es simplemente un medio de financiación que debe analizarse por la técnica financiera. Es al mismo tiempo una cuestión político-social y un tema político-económico que se liga íntimamente con la ordenación del Derecho público y privado y con la organización económica de la sociedad. La Hacienda Pública nunca debe perder de vista esta realidad».

Es el segundo, como muy bien dice el profesor Fuentes Quintana, «la interpretación dominante en Alemania del principio de la capacidad de pago que alcanza su mejor expresión en las obras de F. J. Neumann y A. Wagner» el que «constituye un punto de partida de la visión general de Flores sobre el papel y las funciones del sistema tributario»⁷⁴. Esto a su vez plantea desarrollar la reforma a través de dos líneas: La primera, la colocación del impuesto sobre la renta, con sus posibilidades de personalización y progresivización, como eje central de una reforma tributaria. Flores percibió la importancia de la reforma prusiana de von Miquel, a la que siguió la de Böhm-Bawerk como Ministro de Hacienda de Austria, con la colaboración de R. Auspitz y la de N. G. Pierson en Holanda antes de llegar el siglo XX. La segunda es la paralela disminución y transformación de los impuestos de consumos, que se lleva adelante por las mismas fechas en la ya citada reforma von Miquel, que se desarrolla de 1891 a 1893⁷⁵.

En el tercero, la situación de la imposición local dentro del marco de las Haciendas locales germánicas. Claro que este respaldo de los grandes maestros alemanes ofrecía un complemento nada despreciable para un hombre del 98: la lucha contra el caciquismo, como es bien perceptible en el Proyecto de Ley regulando las Exacciones Municipales de 7 de noviembre de 1910⁷⁶.

El **socialismo de cátedra**, que pasó a influir poderosamente en Flores —no olvidemos su intento de trabajar en el Instituto de Reformas Sociales—, se une así con una admiración muy profunda por el maestro de Cambridge y, en general, con

* * * *

⁷¹ De algunas consecuencias de esto me ocupo en mi libro, ya entregado para su edición, titulado provisionalmente *Economía y Seguridad Social*.

⁷² En *La ideología de la reforma tributaria silenciosa*, art. cit., pág. 114.

⁷³ Procede del capítulo II del Libro III de *Finanzwissenschaft*.

⁷⁴ Cfs. *La ideología de la reforma tributaria silenciosa*, art. cit., pág. 119.

⁷⁵ Cfs. Enrique Fuentes Quintana, *La ideología de la reforma tributaria silenciosa*, art. cit., págs. 119-120.

⁷⁶ Este enlace lo percibió de modo clarísimo Enrique Fuentes Quintana en *La ideología de la reforma tributaria silenciosa*, art. cit., pág. 126.

los planteamientos del equilibrio general y del parcial. Su entusiasmo por la elasticidad marshalliana, o su precedencia, respecto a dos aportaciones de Hicks difundidas en 1934: el efecto renta y los bienes inferiores, tiene así bastante clara su raíz ⁷⁷.

Más en la Universidad de Berlín, naturalmente, no sólo vivió marshallianismo y bebió socialismo de cátedra en la *verein für Sozialpolitik*, sino que está al lado de Gustavo Schmoller, director entonces del primer Seminario de Economía de esta Universidad en el semestre invernal, en los momentos finales de la **batalla del método**, La *Methodenstreit*, que había alcanzado su tremendo ruido en 1883 con el formidable ataque de Carl Menger al que Schmoller replicó con su suma rapidez, comenzó a cerrarse con los *Grundfragen*, publicados en 1898, casi en vísperas de la llegada de Flores. Este acaba de dejar la sombra de Schmoller cuando en 1902 Werner Sombart publica su *Der Moderne kapitalismus*, dentro de la flexión en la polémica que expuso Marx Weber en el *Schmollers Jahrbuch* en 1903-1905. Flores de Lemus se halla en Alemania, en contacto con los neohistoricistas más brillantes, precisamente cuando el cansancio comienza y las pasiones inician un progresivo aquietamiento, pero también cuando los grandes maestros conservan fresca la tinta de sus más feroces controversias.

Allí, en este ambiente, Flores se convierte en el transmisor hacia España de esta postrer línea de historicismo. En *Nuestro Tiempo*, en 1905, Luis del Valle Pascual sostiene cómo en el Laboratorio de Estadística que Flores de Lemus ha fundado en el Ateneo de Madrid, éste «se convierte en el iniciador entre nosotros de esa nueva dirección científica que se denomina “economía realista”, economía nacional, neo-historicismo económico...» ⁷⁸.

Es ésta una línea que perdurará mucho tiempo en el ánimo de Flores de Lemus. Nada menos que a comienzos del curso 1933-34 esto es bien visible. En aquel momento, como nos ha contado su discípulo, el profesor Castañeda, éste manifestó el deseo de llevar a cabo, bajo su dirección, la tesis doctoral en la Facultad de Derecho. Don Antonio le aconsejó así: «Coja usted un pueblo, por ejemplo Cangas de Tineo, en Asturias, en donde se celebra un mercado de cerdos un día a la semana. La tesis puede tratar de eso: del mercado de cerdos en Cangas de Tineo» ⁷⁹. De la discusión que siguió a esto surgió el famoso trabajo de Castañeda sobre la demanda de tabaco en España. Tengo para mí que las finuras estadísticas de Flores, que le permitieron abrir panoramas que emplean economistas ajenos al historicismo —su investigación sobre el consumo a base de *Quets* ⁸⁰, su empleo del refinamiento de la teoría de las pequeñas muestras ⁸¹— poseyeron siempre un regusto bastante neohistoricista. Incluso cuando, ya gravemente enfermo, emprende una investigación en 1940-1941, la dirige al estudio sobre la Hacienda Pública en tiempos de los Reyes Católicos ⁸².

187

⁷⁷ Cfs. Valentín Andrés Álvarez, *Don Antonio Flores de Lemus en mis recuerdos*, en *Hacienda Pública Española*, art. cit., págs. 28-29.

⁷⁸ En *Los estudios económicos en España. El Laboratorio de Economía del Ateneo*, en *Nuestro Tiempo*, febrero 1905, año V, n.º 50, págs. 250-256. Véase también Vicente Gay, *Economía Política*, capítulo IV, Madrid, 1931; reproducido en *Hacienda Pública Española*, 1976, n.º 42-43, págs. 568-571.

⁷⁹ Cfs. su artículo *Mi maestro Flores de Lemus*, en *Hacienda Pública Española*, cit., pág. 32.

⁸⁰ Valentín Andrés Álvarez, *Don Antonio Flores de Lemus en mis recuerdos*, en *Hacienda Pública Española*, art. cit., pág. 29.

⁸¹ José Castañeda, *Mi maestro Flores de Lemus*, en *Hacienda Pública Española*, art. cit., págs. 32-33.

⁸² Cfs. Leopoldo Gonzalo y González, *Antonio Flores de Lemus (1876-1921), Síntesis de su vida y de su obra*, en *Hacienda Pública Española*, art. cit., pág. 381.

La llegada de Flores de Lemus a España es motivada por el deseo de obtener la cátedra de Economía Política y Hacienda Pública de la Universidad de Barcelona. Al acceder a la misma tiene un rasgo de rebeldía: se quita la toga. Este gesto de Flores de Lemus lo he unido a otro de Jovellanos, cuando al llegar a la Audiencia de Sevilla se quita la peluca por consejo del Conde de Aranda, del mismo modo que lo hizo el *buen salvaje*, Benjamín Franklin ⁸³.

El abandono de la peluca de alguna manera suponía, como lo prueba la moda vinculada a la Revolución Francesa, nada menos que la crítica a todo el Antiguo Régimen. El negarse a dar la clase con toga significaba en Flores de Lemus el deseo de romper con la vieja Universidad española. En un Seminario se está con chaqueta. De otro modo no se rebuscan bien fichas, libros, no se sale cómodamente a la pizarra, no se trabaja en equipo con los colaboradores del mismo. La Universidad alemana, en la que había terminado su formación, sólo aceptaba un uniforme en las Facultades experimentales: la funcional bata de laboratorio, también para hacer más fácil el trabajo. Con este talante es como monta su propio Seminario, que ha de desarrollar en el Ministerio de Hacienda ⁸⁴.

No debemos olvidar que en 1905, nada más alcanzar la cátedra de Barcelona, comienza a asesorar a Raimundo Fernández Villaverde —Presidente a la sazón del Consejo de Ministros— y a Antonio García Alix, que era su Ministro de Hacienda. Fijémonos en que ambos son conservadores, y que García Alix le pide ayuda para elaborar un documento, *Informe del Ministro de Hacienda*, que pretendía, a partir de la Reforma Villaverde, desarrollar todo un ideario, actualizado, del partido fundado por Cánovas del Castillo.

Flores de Lemus, pues, vuelve a España convertido en un reformista social, sí, pero dentro del espíritu de los grandes Cancilleres alemanes que culminan en Bismarck, al que enfáticamente califica siempre de genial. Antonio García Alix recoge esto, con evidente inspiración, o incluso redacción total, de Flores de Lemus, dentro de un claro nacionalismo económico, al señalar en el prólogo al tomo *La reforma arancelaria. Consideraciones y materiales*, publicado en 1905: «De veinte años a esta parte, el Arancel adquiere mayor extensión respecto de lo que antes era; la industria manufacturera es sólo uno de los factores que le integran, su acción se extiende con poderosa influencia a la Agricultura y a la Ganadería, buscando el enlace y la solidaridad que deben existir entre todas las manifestaciones del trabajo y de la producción para poder con todos ellos atender solícita y puntualmente el desenvolvimiento de la riqueza nacional» ⁸⁵.

188
參 考 文 獻

⁸³ En mi libro *El Libertino y el nacimiento del capitalismo*, Pirámide, Madrid, 1982.

⁸⁴ Esto no tiene nada que ver con el extraordinario cuidado del vestir de Flores de Lemus. Su hija Isabel en el artículo *Antonio Flores de Lemus. El hombre*, art. cit., pág. 14, escribe: «Nunca le vi sin corbata. En los días de calor, como le afectase mucho, y le invitásemos a que desabrochara el cuello, siempre renunciaba, diciendo: «No es correcto»; por eso la anécdota de la renuncia a explicar con toga adquiere toda su significación de gesto de protesta contra una Universidad ramplona.

⁸⁵ Para comprender mil cosas del espíritu de Flores es preciso leer esta obra, que por su ficha bibliográfica —*La reforma arancelaria. Consideraciones y materiales*, vol. 1, Alemania, cuaderno 1, *Bosquejo de la política comercial alemana durante el Gobierno de los tres últimos Cancilleres*, imprenta de Antonio Marzo, Madrid, 1905, prólogo de Antonio García Alix resulta claro que marcaba el inicio de una obra más amplia que, como tantas veces sucede en el terreno intelectual, jamás se culmina. Tuvo bastantes críticas en Alemania, en lo que sé muy favorables, salvo una excepción de la que ya he hablado. Una reedición, ciertamente necesaria, ya en unas *Obras Completas* que se retrasan en demasía, ya en solitario, debería llevar un exámen crítico de este impacto en Alemania. En suma, que me parece necesario un buen estudio actual crítico de este trabajo.

Este nacionalismo económico, que jamás iba a llevarle, claro es, a la majadería del proteccionismo integral, —y que Flores de Lemus señalaba le convertía en un neomercantilista— late no sólo en sus exposiciones de la política económica del General Caprivi, del Príncipe de Hohenlohe, y del Conde Bülow, sino que reside en su convencimiento de que sólo podía desarrollarse del todo desde el Ministerio de Hacienda. En él se centraba, por un lado, la política arancelaria, pero por otro, lo hacía la política fiscal que permitiría un reparto nuevo de la carga tributaria. De este modo se cerraba una política conservadora inteligente, que estaría en cierto modo de acuerdo con aquella frase lapidaria de Bismarck: «Los señores demócratas tocarán en vano el caramillo cuando el pueblo se dé cuenta de que los príncipes se preocupan de su bienestar».

En esta conjunción de nacionalismo económico y de socialismo de cátedra lo que está detrás del inicio de sus trabajos en el Ministerio de Hacienda, con un coherente trazado que iba a justificar el título que, como ya he destacado suficientemente, les dio el profesor Fuentes Quintana: «La reforma tributaria silenciosa de Flores de Lemus». Tres órdenes de actuaciones son bien visibles en este sentido: la lucha contra la imposición de consumos, con lo que se produce la colaboración de Flores con un Ministro liberal, Navarro Reverter lo que significa, históricamente, situarse como asesor de Hacienda por encima del turno de los partidos políticos; la ordenación de las Haciendas locales, y, finalmente, la personalización del impuesto, con logros tan importantes como la Tarifa III de Utilidades y la Ley de Carner de 20 de diciembre de 1932. Pero su duro trabajo en la Administración fiscal española, en el que los hallazgos empíricos son notabilísimos, le permitió subrayar en la *Memoria* de la Dirección General de Contribuciones de 1913, un párrafo-denuncia famoso, que tanto ha de hacernos meditar todavía como señala el profesor Albiñana: «Todo está preparado para el despacho de expedientes, no para la gestión»⁸⁶. Si a ello añadimos su colosal patriotismo —en los documentos del Tribunal Internacional de La Haya con motivo del famoso contencioso hispanobelga sobre la *Barcelona Traction* queda patente su dureza acrisolada vigilando los intereses del Estado desde el Jurado de

189

* * * *

⁸⁶ Datos complementarios muy importantes en el exhaustivo artículo de César Albiñana García-Quintana, *Los impuestos de producto y la Administración Tributaria*, en *Hacienda Pública Española*, art. cit., que casi se inicia en las págs. 145-146 con este alegato «Se insiste en la conveniencia de distinguir los aspectos materiales y formales de nuestro sistema tributario a la hora de enjuiciamiento, porque con casi absoluta generalidad se incide en el error de censurar el «sistema» y de proponer su reforma (material), olvidando que los defectos más graves de la situación tributaria española en todos los tiempos son achacables a su gestión, no a su ordenamiento jurídico-positivo. Se analizan los resultados de la aplicación del sistema tributario y en su vista este último es objeto de toda clase de vituperios. De este modo viene, además, a autorizarse implícitamente que los contribuyentes que pueden optar entre cumplir o incumplir sus obligaciones de esta clase, permanezcan en sus proverbiales posiciones de fraude. Si un sistema tributario sólo obtiene recaudaciones anémicas de los contribuyentes con más altos niveles de renta y de patrimonio, es injusto, luego no se merece el refrendo social y debe ser reformado. Así llega la reforma tributaria después de innumerables dilaciones, con su cortejo de benevolencias administrativas cuando no de condenaciones y amnistías para los contribuyentes defraudadores. Lo que no se ataca es la falta de medios jurídicos, personales y materiales de la Administración, ni se organizan adecuadamente los servicios de liquidación e inspección de los tributos. De este modo van salvando nuestras clases pudientes el cumplimiento de las leyes tributarias a lo largo de la Historia. La evasión tributaria no se corrige y el sistema sigue pagando la permanente factura de su ineficacia mediante reformas de uno u otro signo. En unas ocasiones intentando su personalización. En otras regresando a procedimientos toscos o elementales, que siempre tienen una mayor incidencia en las economías personales más modestas. Con la excepción de la reforma de don José Larraz, abortada en los conceptos más progresivos, no se ha intentado robustecer la Administración Tributaria, ni en su organización ni en sus medios. La crítica del profesor Flores de Lemus es terminante en este aspecto».

Utilidades⁸⁷—, y su preocupación por el tema de la doble imposición, tendríamos establecido un esquema de los hilos principales que tensan su actuación en el terreno fiscal.

Pero así ha penetrado Flores de Lemus en el terreno de las magnitudes macroeconómicas. Incluso, en colaboración con Navarro Reverter, se ve su mano en un trabajo sobre la cuantificación de nuestra riqueza y renta. Sus conocimientos de estadística y de la economía española resplandecen en dos investigaciones que han sido siempre consideradas como clásicas: *Algunos datos estadísticos sobre el estado actual de la Economía española*, aparecido en el londinense *The Times* el 19 de junio de 1914 y *Sobre una dirección fundamentada de la producción rural española*, publicado en su primera edición en *El Financiero* el 5 de abril de 1926, y en el que se formula su famosísima «profecía».

190 Conoce, pues, muy bien la economía española. Su vocación estadística le permite estar al día en esta materia. Un día escribe, y sobre sus líneas todos hemos meditado, lo que sigue: «Que entre tales y cuales cifras hay diferencias, lo ve el profano como el estadístico profesional; lo que está reservado a este último es saber si esas diferencias son o no significativas»⁸⁸. Su talante neohistoricista le ha llevado a estudiar las cifras españolas cada vez más a fondo. Pero de pronto percibe que cabe hacer algo más. Dar entrada a un nuevo esquema teórico para, sobre él, verter su esfuerzo estadístico y empírico. En su famoso discurso en la Asamblea Nacional de la Dictadura, que titulé al editarlo en *Revista de Economía Política, Sobre el problema económico de España*, dijo en 1928: «Quizá lo que debe más la economía política actual a esta obra de ingleses y suizos, llamada la teoría del equilibrio económico, es haberse demostrado de manera inconclusa que una inmensa parte de las relaciones económicas que desde el clasicismo venimos tomando como relaciones causales, no son tales, sino funcionales, en que cada término es el tiempo causa y efecto, como en una ecuación de las matemáticas... No hay hoy en la literatura económica obra alguna que trate adecuadamente este problema... Se pueden encontrar, y se encuentran, cuáles son las condiciones, matemáticamente precisas, para que en toda esa combinación de industria y agricultura exportadora, cada uno de los agricultores exportadores que pagan el proteccionismo tengan, como es natural, menos que si ese proteccionismo no existiera; pero para qué todos ellos juntos tengan más que si no existiera la industria.»⁸⁹

Había ahí formulado Flores de Lemus todo un programa de trabajo para confeccionar un modelo econométrico, aplicable además en España. Muy poco después, cuando se convierte en el portavoz único en la Comisión nombrada por Real Orden de 9 de enero de 1929, para el estudio de la implantación del patrón de oro, al confeccionar el famoso *Dictamen*, en realidad y con un adelanto realmente genial sobre otros intentos del futuro, formula un modelo econométrico de la economía española que aclara, de forma ejemplar, las interrelaciones de la misma centradas en

* * * *

⁸⁷ Tuve acceso a ellos como experto de la parte española. Creo conveniente que se publiquen trabajos basados en la riquísima documentación que salió a la luz sobre las actividades de una empresa transnacional en España.

⁸⁸ En *Prólogo* al libro de Antonio de Miguel, *Introducción a la metodología estadística. Fundamentos de Estadística Matemática*, Imprenta de Samarán y Cía, Madrid, 1934; en *Hacienda Pública Española*, n.º cit., al reproducir este prólogo, se da una ficha bibliográfica diferente: «Valladolid. Imprenta de B. Allén». Ignoro si es otra edición diferente de la que yo manejé. El párrafo en esta última reedición de *Hacienda Pública Española* en la pág. 500.

⁸⁹ En *Hacienda Pública Española*, 1976, n.º 42-43, pág. 489.

la formación del cambio de la peseta. Mucho se ha comentado una frase que José Calvo Sotelo pone en boca de Flores cuando el Ministro de Hacienda destacaba ante éste que había en el *Dictamen*, «una primera parte de altos estudios matemáticos que el profano comprenderá con mucha dificultad». Flores contestó así: —«Indudablemente; esto sólo podemos entenderlo muy pocas personas en Europa»⁹⁰. No era una frase petulante; era la constatación de un hecho que estaba en el ambiente. Aun faltaba un último esfuerzo, que se auguraba sólo en contados círculos para que fuese una realidad la alianza entre estadística y economía teórica. C. F. Christ en su conocido análisis histórico de la econometría con motivo del XX aniversario de la Cowles Commission, publicado en 1952, nos habla de un primer intento, fallido, de Irving Fisher, Mitchell y H. L. Moore, que lleva a que Ragnar Frisch y Roos, unidos de nuevo a Fisher, logren el triunfo al conseguir que el 29 de febrero de 1930 se reúna en Cleveland el grupo fundacional de la Sociedad Ecométrica⁹¹. Aun faltaba mucho para que en el n.º 1 de su órgano, *Econometrica*, publicado en enero de 1933, se leyese, no ya el premio de Frisch, sino el famoso artículo de Schumpeter, *The common sense of econometrics*, que constituye la piedra fundacional de toda una tendencia que, cuatro o cinco años antes era defendida, y en la que verificaba sus trabajos, con toda desenvoltura, Flores de Lemus⁹².

Hemos llegado así a la cumbre de su prestigio. Don Antonio Flores de Lemus se ha convertido en el árbitro supremo de la investigación económica en España, con un puesto clave en la Junta para la Ampliación de Estudios y una pléyade creciente de discípulos, que van desde los Viñuales, los Carande, los Gay, a los Castañeda, los Prados Arrarte, los Naharro. Todos se reúnen en torno a su maestro, más en su oficina de Estadística del Ministerio de Hacienda, que en el aula donde, con una rara mezcla de sujeción a algún texto de no difícil acceso —el Kleinwächter, el Supino, la *Historia de la Economía Política* de Conrad— —y una continua apertura hacia panoramas nuevos— «los cursos de Flores de Lemus eran muy distintos de los demás en aquella Facultad» —ha señalado Prados Arrarte—⁹³, aprenden con él a través de un extraño mecanismo que enlaza, por un lado, con la pedagogía peripática tan practicada por Unamuno y por Giner de los Ríos, y por otro con las técnicas laborales de sus queridos seminarios de la Universidad de Berlín.

Nada se puede hacer en política económica contra su opinión. Una prueba clarísima, entre otras es el *Dictamen* de la Comisión nombrada el 1 de abril de 1927, presidida por él, para estudiar la reforma tributaria que pretendía llevar adelante Calvo Sotelo, centrada en los impuestos sobre rentas y ganancias. El juicio desfavorable de Flores arrumbó tal proyecto hasta el desván de los planes jamás acercados a la realidad. Pasa también a ocupar puestos importantes en entidades esenciales para la actuación del sector público: en 1930 se le nombra, por primera vez, Consejero de la CAMPSA; por las mismas fechas era vocal del Consejo Superior de Ferrocarriles; en 1931, con Sánchez Román y Pascual Carrión, constituyó la

191

* * * *

⁹⁰ Véase en *Mis servicios al Estado. Seis años de gestión. Apuntes para la historia*, Imprenta Clásica Española, Madrid, 1931, págs. 298-301.

⁹¹ Cfs. C. F. Christ, *Economic theory and measurement. A Twenty Year Research Report 1932-1952. History of the Cowles Commission*, Cowles Commission, 1952, a más de los datos de Joseph A. Schumpeter en *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, New York, 1956, 2.ª edición, pág. 1.141.

⁹² Antonio Flores de Lemus formaba parte del Comité de Dirección de la «revista internacional de estadística» *Metron*. He revisado toda la colección de ésta y no encontré ningún trabajo concreto de Flores.

⁹³ *Mis recuerdos de Flores de Lemus*, art. cit., pág. 35.

Comisión Técnica encargada de elaborar un proyecto de ley de Reforma Agraria; con la ley Prieto de 1931, se le designa Consejero del Banco de España. Asiste, con el aplauso general de todos, a la Conferencia Económica Internacional celebrada en Londres en 1933. Eugenio Montes escribía en *El Debate* sobre esto que «mate, silenciosa y noble, como la plata misma, fue la labor de Flores de Lemus y los suyos. Hay algo que vale más que la brillantez: renunciar al brillo. Al reclamo de relumbrón, don Antonio prefirió el trabajo paciente y práctico. Este hombre, de pergeño físico semejante al de un olivo de Jaén, ha querido ser gris como un olivo de su tierra. Pero también como ellos, rico en fruto»⁹⁴.

En la Universidad de Madrid monta, desde el curso 1934-1935, y naturalmente, solo hasta el 1935-1936, unos cursos «político-económico-administrativos» que, evidentemente configuraban una Facultad de Economía que comenzaba a reclamarse por doquier, y a la que Flores de Lemus trata de encajar en el ámbito docente haciéndola emerger paulatinamente —como iba a suceder después en Francia— de las Facultades de Derecho⁹⁵.

En este período de diez años, que va de 1927 a 1936, Flores de Lemus tiene un peso político formidable. Una dimisión suya produce comentarios editoriales. Una simple opinión sobre una cuestión concreta provoca apasionadas glosas. Tiene el afecto inmarchitable de sus discípulos, y el respeto tanto del mundo político como del financiero españoles. Nadie osa eliminar una opinión suya.

Con tenacidad se opone a vender la primogenitura intelectual por el plato de lentejas político. Dos citas son claras en este sentido. La primera, procede de su hija, Isabel Flores de Lemus: «Admirador y colaborador de Antonio Maura, éste le distinguió siempre con una confianza ilimitada. Varias veces le propuso para ministro y otras tantas declinó mi padre, que siempre huyó de los puestos políticos. Recuerdo que una de las veces que fue nombrado para la cartera de Hacienda cuando salía de casa para presentar la renuncia, yo, entonces niña de pocos años, a quien halagaba la idea de ver a mi padre ministro, le dije: «¿Por qué renuncias, papaico?» El me contestó: «Hija mía, no se tira por la ventana toda una vida de investigador por una cartera ministerial»⁹⁶.

La segunda se extrae de un documento —Fuentes Quintana que transcribe un largo fragmento no aclara más sobre la naturaleza de éste⁹⁷ —que redacta, según el profesor Fuentes «en los últimos años de su vida». Flores de Lemus decían entonces así: «Sabía yo que mi firme voluntad de mantenerme apartado de la vida política era tachada de monomanía; mas tenía, para persistir en mi conducta, una razón de mucha fuerza, a saber que siendo mi función principal la de estudiar, preparar y aplicar las reformas de nuestra Hacienda, la recepción de instrucciones de tramitación ministerial de los proyectos y su informe a las comisiones parlamentarias me obligaban a un trato personal constante con hombres políticos de relieve, y ello podía dar con suma facilidad motivo para que se me supusiera por reflejo alguna ideología política con daño para la solvencia técnica de los proyectos y estudios encomendados».

Realmente Flores, como un nuevo Atlas, había decidido cargar sobre sí toda la reforma de la Hacienda española. Digo esto porque, por supuesto, la tarea quedaría

音 字 考 考

⁹⁴ En *Crónica* enviada desde Londres, en *El Debate*, 5 julio 1933, año XXIII, n.º 7.364, pág. 1.

⁹⁵ Los datos más completos en Jesús Prados Arrarte, *Mis recuerdos de Flores de Lemus*, art. cit., págs. 36-37.

⁹⁶ Cfs. Isabel Flores de Lemus, *Antonio Flores de Lemus. El Hombre*, art. cit., pág. 14.

⁹⁷ Aparece reproducido en el artículo cit. de Enrique Fuentes Quintana, *La ideología de la reforma silenciosa*, pág. 144.

truncada si, aunque fuese para darle un fuerte impulso, caía en la tentación de aceptar una cartera ministerial, aunque incluso ocurriese en un Gobierno de unión nacional en circunstancia muy excepcional. Pero es que Flores, salvo el apoyo de un reducido grupo de discípulos, y de un más reducido aun grupo de funcionarios administrativos, desde su minúsculo despacho de la segunda planta del Ministerio de Hacienda, bajo el retrato de la guapa joven vallisoletana retratada por Anselmo Miguel Nieto ⁹⁸, en solitario emprendió la hercúlea tarea de reformar la Hacienda, y si se me apura, complementariamente de toda la vida económica española, como Jefe de la Sección de Estadística del Ministerio de Hacienda. Esta austeridad espartana probablemente, como sostiene Fuentes Quintana ⁹⁹, limitó «severamente» el «rendimiento» de sus propuestas reformadoras», esto es, las posibilidades de triunfo de su reforma silenciosa. Discutir esto nos llevaría muy lejos, y probablemente sin fruto alguno.

Naturalmente que todo esto no sólo no ha de frenar su curiosidad intelectual sino que la ha de aguijonear. Incluso vemos que ha llegado con los adelantados a la econometría. Desde esta tierra novísima asiste fascinado al avance de un genio, Keynes. La *Teoría General* encaja muy bien en la línea de su evolución doctrinal. El escenario parece preparado para que, al cumplir los 60 años, despliegue su enorme capacidad intelectual y académica.

Bruscamente todo se derrumba. Perseguido en Madrid a partir del 18 de julio de 1936, ha de buscar refugio, gracias a la protección de su discípulo Rodríguez Mata ¹⁰⁰, más allá de la frontera pirenaica. Después de una corta estancia en Niza, a donde llega procedente de París, en compañía de Sánchez Román ¹⁰¹, parece que pretende entrar en Zona Nacional, y se le prohíbe. Se convierte, como premio a sus desvelos por España, en un doble exiliado. Parece, como he dicho, que rechaza un

193

⁹⁸ La descripción puede verse en Ramón Carande, *Nuestro D. Antonio Flores de Lemus. (En el recuerdo de un discípulo superviviente)*, en *Hacienda Pública Española*, art. cit., pág. 24. El despacho ahora ha sido cambiado: hay otras puertas, otra pintura, y se ha esfumado la guapa vallisoletana ignoro hacia dónde. Todo lo que queda es una humilde inscripción, que yo vi colgada de una alcayata el día que se inauguró por el Ministro García Añoveros. Acudieron al acto, celebrado el 3 de junio de 1982, los profesores Carande, Naharro y Prados Arrate, aparte de sus hijos, nietos y de algunos otros funcionarios e investigadores, como el profesor Albiñana; tuve el honor de ser testigo de todo y de unas palabras de Carande, luminosas para entender el papel de este despacho en la historia de España. El profesor García Añoveros, alarmado por la provisionalidad y pobreza de la plaquita colgada, ordenó al Oficial Mayor que se embutiese en la pared. Ignoro si se ha hecho.

⁹⁹ En *La ideología de la reforma tributaria silenciosa*, art. cit., pág. 144.

¹⁰⁰ Antonio Sacristán me declaró en Madrid el 16 de noviembre de 1981 que no fue Rodríguez Mata, sino Negrín, alarmado por el riesgo que corría la vida de Flores de Lemus. La linda corresponsal de Ramón Carande, escribe sobre el Flores de Lemus refugiado en Niza: «La dignidad de su persona, su valimiento, su inteligencia, su tremendo pesimismo, nos conmovieron a fondo. Imaginábamos lo que habría sufrido en París, sin dinero, sin familia y sin patria, este español insigne... Comentábamos las noticias de Madrid y, al cabo de poco tiempo, llegábamos a ser intermediarios en la correspondencia epistolar de don Antonio con su familia que en Madrid, sufría la guerra. Aquella correspondencia muy espaciada y discontinua por parte de don Antonio, la explicaba él así: "Para que voy a escribir, si, por cálculo de probabilidades, se pierden de cada tres cartas dos, y, a la vuelta, la respuesta se queda en el camino. Además ustedes no conocen el temple de mi mujer, que cuando se presenten en casa los milicianos, con sus fusiles, es capaz de ponerse a rezar el rosario para provocarlos..." Vivía en una habitación diminuta, unos dos metros por otros dos, a todo tirar, sin calefacción, en una casa de dos pisos, que alquilaba cuartos, a unos cincuenta metros de donde vivía don Felipe y donde don Antonio hacía las comidas... Aunque no me conste tengo la impresión de que corrían de cuenta de don Felipe los gastos de don Antonio. Las ropas sacadas de Madrid estaban raídas, los zapatos rotos, y todo eran problemas...»; cfs. *Antonio Flores de Lemus en el Ministerio de Hacienda*, cit., págs. 62-64.

¹⁰¹ Según me dijo en Ciudad de México el 8 de junio de 1982 Antonio Sacristán les visitó para pedirles un dictamen que impidiese que CHADE se les fuese de las manos a la España republicana. No me quedó claro si lo hicieron o no.

alto puesto que le ofrece Fernando de los Ríos; escribe un largo trabajo creo que en el *Osservatore della Domenica* sobre el funcionamiento de la Hacienda en nuestra guerra y, sobre todo, espera, desde Sainte Foy La Grande departamento de Ariège. Antes había coincidido con Viñuales en Biarritz o en Anglet, al llegar de Niza. El 29 de julio de 1939 es separado de su cátedra de la Universidad Central. El 11 de diciembre de 1939 retorna a Madrid. Pasa a ganarse la vida, el duro pan de los castigados, con traducciones, con dictámenes, como el luminoso, que para una sociedad hidroeléctrica emitió el 11 de noviembre de 1940, y que fue publicado en *Hacienda Pública Española* bajo el epígrafe de *Un dictamen esclarecedor*¹⁰². En torno a él se reúnen pocos, muy pocos discípulos. A más de los exiliados, existe entre ellos aunque sea duro decirlo, más que algún Judas, algún San Pedro, esto es, alguien que después de haberlo negado por la fuerza de las circunstancias, «lloró amargamente». Flores de Lemus se refugia en la conversación de los fieles donde resplandece su admiración por Keynes, e inicia una investigación histórica. Todos hablan de su estudio sobre la Hacienda Pública en tiempos de los Reyes Católicos al que ya me he referido. A más de estas noticias, Piera Labra me indicó que Don Antonio le había dicho que le parecían mal elaborados algunos de los cálculos de Hamilton, y le invitó a rehacerlos.

Había vuelto en muy mal estado físico del exilio. En el mes de marzo de 1941 se agravó considerablemente. El 21 de marzo de 1941 fallecía cristianamente, tras una dolorosa operación quirúrgica, soportada con ejemplar estoicismo. Bien poco se habló de su muerte. La catástrofe parecía haber sido absoluta.

Sin embargo nada fue así. El curso 1943-1944, se crea la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas. Pronto en sus aulas se comenzó a hablar de Flores de Lemus, de su prestigio, de sus trabajos. Como ya he dicho en 1944 Vicente Gay publica un artículo sobre su maestro en *Moneda y Crédito*, revista editada por el Banco Urquijo. En 1945, en la Revista *Documentación Económica* que editaba el Instituto de Estudios Políticos¹⁰³ con trabajos especiales y encomiásticos de los profesores José Vergara Doncel y Alberto Ullastres, comienza a reeditarse el *Dictamen de la Comisión del Patrón de Oro*. Y este movimiento se amplió de modo progresivo hasta hoy, de modo incontenible. Al verificar este intento de síntesis de la significación de Flores de

194

↑ ↑ ↑ ↑

¹⁰² En el cit. n.º 42-43, págs. 501-506.

¹⁰³ Quizás haya llegado el momento de estudiar el papel de esta institución, directamente ligada a la Junta Política de FET y de las JONS, en la que encuentra acomodo, junto al Banco Urquijo, buena parte del pensamiento liberal español. Adelanto que la charnela que engarza liberales y falangistas en España es doble: el culto común a José Ortega y Gasset y la búsqueda de mecanismos de resistencia al nacionalcatolicismo en auge, a más de contemplar con simpatía ambos grupos los movimientos reformistas. Basta recordar que el primer director del Instituto de Estudios Políticos fue el profesor Alfonso García Valdecasas, que en cuanto orteguiano fundó un movimiento político en más de un sentido heredero de la Agrupación de Amigos de la República en que había militado el profesor Valdecasas, y a través del que llegó a diputado en las Cortes Constituyentes de la II República. Este movimiento es el Frente Español, que desemboca, en buena parte en Falange Española —las iniciales se buscaron para lograr esta coincidencia—; Valdecasas participa en el que se considera mitin fundacional falangista del 29 de octubre de 1933, pero inmediatamente después se aparta del nuevo movimiento, aunque no choca con él. A partir de 1937, el viejo Frente Español queda encuadrado en el nuevo partido único de FET y de las JONS. Desde él, Valdecasas —y también Ramón Carande, como Consejero Nacional de este partido— proyectan mecanismos en los que, en principio existe más colaboración que oposición entre los que originalmente eran liberales y falangistas. La trayectoria posterior de algunos de éstos, como Pedro Laín Entralgo y Antonio Tovar me parece que así se comprende mejor todo. Esto, naturalmente, no es ajeno al tema, que es el que me importa aquí, de explicar cómo y dónde empieza la reivindicación de Flores de Lemus.

Lemus tengo la impresión de que, poco a poco, se ha llegado a una apoteosis enlazada directamente con el gran periodo de Flores de Lemus, con esa gran década que iba, como acabo de señalar, de 1927 a 1936.

Para explicarlo, he tenido que recordar un relato que cuando lo contemplé en el teatro me escalofrió. Al estrenar Anouilh *L'alouette*, el 14 de octubre de 1953, presentó ante los espectadores la situación progresiva de hundimiento, de vejaciones que sufre Juana de Arco. Su muerte en la hoguera parece que es señal de que eso es lo que permanecerá para siempre en el recuerdo. De pronto, Beaudricourt grita «¡Deteneos!», y la historia de pronto se ilumina por otro flanco. El rey Carlos ha de declarar: «El verdadero final de la historia de Juana, el verdadero final que ya no incluirá, lo que se relatará para siempre, cuando se hayan olvidado o confundido todos nuestros nombres, no es el de su miseria de bestia acorralada en Ruán, sino el de la alondra en medio del cielo, el de Juana en Reims en toda su gloria... El verdadero final de la historia de Juana es alegre. ¡Juana de Arco es una historia que acaba bien!»

Por eso, entre los economistas españoles no se relatará, en adelante, la historia con las tristísimas palabras de despedida de Flores de Lemus en enero de 1936, con las que iniciaba yo este estudio. Se hablará, para siempre, y sin que quepa ya rectificación alguna, al analizar la figura de Antonio Flores de Lemus, de su culminación como investigador en el Dictamen de la Comisión del Patrón Oro, de sus innumerables discípulos y discípulos de los discípulos, de su gloria como gran español, reconocida en vida por los pensadores más señeros. Porque también la historia de Don Antonio Flores de Lemus es una historia que acaba bien.



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 *21 trabajos* de estas características (nueve, referidos al área latinoamericana, siete al área española y cinco al área portuguesa), en los que se examinan, respectivamente, 79, 64 y 32 artículos relacionados con los distintos temas tratados en las mismas. Este *conjunto de 175 artículos y trabajos examinados* han sido publicados en las diversas revistas consideradas durante los años 1980, 1981 y 1982 (48 en 1980; 66 en 1981, y 61 en 1982).

197

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 S
Del área Latinoamericana



DISTRIBUCION DEL INGRESO, NECESIDADES BASICAS, POBREZA



Trabajos considerados: Pinto, Anibal; Di Filippo, Armando: **Desarrollo y pobreza en América Latina; un enfoque histórico estructural**, «El Trimestre Económico», núm. 183, México; Infante, Ricardo: **Heterogeneidad estructural, empleo y distribución del ingreso**, «El Trimestre Económico», núm. 190, México, 1981; Franco, Rolando; Argüello, Omar: **Pobreza: problemas teóricos y metodológicos**, «Revista Paraguaya de Sociología», núm. 49, Asunción, 1980; Altimir, Oscar: **Pobreza en América Latina, un examen de conceptos y datos**, «Revista de la CEPAL» núm. 13, Santiago de Chile, 1981; Graciarena, Jorge: **La estrategia de las necesidades básicas como alternativa. Sus posibilidades en el contexto latinoamericano**, «Revista de la CEPAL», núm. 8, Santiago Chile, 1980.



El tema de la desigualdad es una vieja preocupación de las ciencias sociales, que se planteó contemporáneamente desde una perspectiva dinámica, como el de la distribución de los frutos del desarrollo económico. Las modalidades concentradoras que, en las sociedades periféricas, asumió históricamente este desarrollo dan lugar a una heterogénea estructuración del aparato productivo y de las relaciones sociales que se articulan en torno a su funcionamiento. Surge así el concepto genérico de heterogeneidad estructural recogido en el primero de los trabajos que se han seleccionado. Esta heterogeneidad condiciona la inser-

ción diferenciada y fuertemente estratificada de la fuerza de trabajo en las diferentes capas o estratos que conforman la estructura productiva.

En las sociedades periféricas el porcentaje de población activa, inserta en actividades de baja productividad económica —sea por razones puramente técnicas como también por su bajo poder negociador en los mercados—, es aún muy alto y afecta decisivamente la fuerte desigualdad que presenta la distribución del ingreso. Como también plantea el trabajo de *Infante*, aquella heterogeneidad estructural ejerce sus efectos desigualizadores a través de la estratificación y segmentación de los mercados de trabajo y por la vía de la distribución y utilización del excedente social generado.

El tema de la heterogeneidad estructural adquiere significación y urgencia social, porque es muy alto el porcentaje de población que, dada su inserción en las estructuras económicas, no logra superar los niveles de crítica pobreza.

El tema de la pobreza, parece encuadrarse legítimamente en las formulaciones anteriores, pero son muchas las perspectivas desde las cuales puede ser planteado y las formas de estimar cuantitativamente su incidencia. Estos aspectos son considerados sistemática y prolijamente en los artículos de *Franco* y *Altimir* que se han seleccionado.

Pero la discusión en torno al concepto de pobreza trasciende los marcos de la mera especulación teórica y llega a los grandes focos internacionales, ideologizando y politizando el debate en función del juego de poder que se verifica, tanto en el escenario internacional como en el interior de las propias sociedades periféricas. Son precisamente estos los aspectos que profundiza el trabajo de *Graciarena*.

Desarrollo y pobreza en América Latina

Pinto y *Di Filippo* caracterizan históricamente la fase colonial de formación de las sociedades latinoamericanas, distinguiendo tres situaciones básicas. La primera referida principalmente a las tierras altas e interiores de nuestra geografía continental, en donde florecieron las grandes culturas prehispánicas. Surgieron aquí, tras el proceso de conquista, instituciones que regularon la asignación de la fuerza laboral aborígen con base en modalidades rurales de tipo servil. La segunda situación corresponde a las tierras tropicales y costeras, en donde el proceso de colonización dió lugar a la organización de plantaciones

creadas sobre la base de trabajadores esclavos internados desde Africa y, en menor medida, desde Asia. La tercera situación corresponde a las llanuras o los valles templados y fríos del extremo sur del continente, con sociedades aborígenes de menor desarrollo y densidad demográfica.

A la luz de este trasfondo colonial, los autores reseñan «la fase de plena incorporación a la economía internacional vía la exportación de productos primarios que, en términos burdos, puede ubicarse en el siglo XIX y en relación bastante estrecha con el logro de la independencia política de los países latinoamericanos».

En relación con el florecimiento posterior de las economías exportadoras, enfatizan la menor capacidad transformadora de los enclaves mineros y de las economías de plantación sobre las sociedades en que se asentaban, en oposición a las modalidades menos vinculadas a la herencia colonial de la tercera situación. En este caso, las masivas migraciones europeas de fines del siglo pasado y comienzos del presente, contribuyen a configurar sociedades nuevas de corte más nítidamente capitalista. La conclusión sugerida es que la pobreza rural resulta más perdurable y extendida en las dos primeras situaciones coloniales descritas, configurando cuadros de contraste entre formas capitalistas de progreso técnico, que convivieron entrelazadas con las modalidades heredadas del pasado colonial.

En relación con las formas contemporáneas de la pobreza urbana, pasan breve revista a las modalidades del proceso de industrialización en América Latina y de las transformaciones globales que lo acompañaron, poniendo de relieve la insuficiente absorción de fuerza de trabajo que, a partir de mediados de los cincuenta, comenzó a notarse en las actividades urbanas con razonable productividad. Al respecto observan que «este nuevo escenario de la pobreza urbana expresa una transformación estructural de la sociedad global, impulsada por la industrialización y expresada en una asincronía entre la dinámica del crecimiento demográfico, la "expulsión" de trabajadores agrícolas y la capacidad asimiladora de la industria y los servicios en áreas urbanas».

Este proceso de industrialización, al igual que la modernización de los complejos exportadores, ha contribuido al proceso de concentración del progreso técnico a nivel espacial, sectorial y social. La heterogeneidad estructural expresa la cristalización contemporánea de este proceso concentrador y «alude a la coexistencia de formas productivas y relaciones sociales correspondientes a diferentes fases y modalidades en el desarrollo

de la región, pero interdependientes en su dinámica dentro de los límites de estados políticamente unificados. Se expresan en este concepto, tanto las formas productivas y relaciones sociales, que son herencia de aquellas otras originadas en el pasado colonial, como las transformaciones que las sucesivas oleadas de progreso técnico fueron introduciendo en los procesos productivos y en las relaciones sociales básicas que se articulan en torno a ellos».

Los autores privilegian y desarrollan tres dimensiones principales de este concepto. La primera «concerniente a las estructuras de la producción en donde coexisten e interactúan múltiples procesos técnicos, incluso dentro de un mismo sector o rama de actividad». La segunda atañe a las relaciones sociales, igualmente diferenciadas, que se articulan en torno a los procesos productivos, con especial referencia al poder negociador de trabajadores y empresarios de acuerdo con el estrato tecnológico en que se insertan. Por último, la tercera dimensión del concepto de heterogeneidad estructural, «se plantea básicamente en la esfera política y atañe al ordenamiento institucional que consagra y garantiza las modalidades y el funcionamiento del sistema de poder». Observan que, «al igual que la dimensión tecnológica ya analizada, ese marco institucional subyace en las posiciones y relaciones sociales que hemos bosquejado».

Tras esta caracterización global, se intenta un esbozo de la dinámica contemporánea del proceso concentrador, observando que «para este análisis, pues, conviene partir, precisamente, de la distribución del ingreso existente en el momento elegido. Ella nos esclarece, usando una metáfora económica muy socorrida, cuántos son los votos de que dispone cada perceptor de ingresos para hacer valer sus preferencias en el sistema de oferta».

Tras observar que en los años setenta el 5 por 100 superior de la distribución gravitó con el mismo poder en el mercado que la mitad más pobre de la población, señalan que «estas tendencias en la distribución del ingreso se proyectaron en dos sentidos principales y correspondientes. Por un lado, en la dinámica de la oferta de los distintos bienes y servicios y, por ende, en el cambio de la estructura global del producto en el plazo examinado. Por el otro, permitiendo que los distintos grupos sociales, jerarquizados por sus niveles de ingresos, participaran en la apropiación relativa de cada uno de los grupos principales de bienes y servicios distinguidos».

Considerando el crecimiento más veloz de los

bienes «durables» de alto valor unitario y la exigua proporción del consumo global —especialmente en dichos rubros— de los estratos inferiores de ingreso, recalcan que «la oferta empresarial responde de manera preferente a las tendencias en la elasticidad-ingreso de la demanda de los estratos superiores de la distribución...» «refinando y diversificando su oferta y, por detrás de ella, reorientando los recursos humanos y materiales junto con el progreso técnico asociado a la acumulación de capital». Aun reconociendo el porcentaje relativamente alto del producto que, en América Latina se destina a la inversión, se pone de relieve que la construcción absorbe aproximadamente la mitad de la inversión bruta fija en América Latina, observando que «la industria privada de la construcción seguirá las pautas de demanda del 30 por 100 más pudiente, que participa con más del 80 por 100 en la adquisición de viviendas nuevas. Otro tanto sucederá con el "para quién", "qué" y "cómo" de la inversión en maquinaria y equipos industriales. Nótese bien que cuanto más "perfecta y fluidamente" funcionan los "mecanismos espontáneos del mercado" más desesperanzada será la situación de los pobres, atrapados en esa lógica sistémica».

Para plantear sus opciones de lucha contra la pobreza, distinguen entre acciones «distributivas», que modifican la dinámica estructural, y «redistributivas», que la reajustan a posteriori. Las acciones distributivas son planteadas en el contexto de la heterogeneidad estructural previamente caracterizada. En lo que atañe a la primera dimensión de la heterogeneidad y, especialmente, a la distribución del progreso técnico, observan que «lo fundamental es la resolución respecto a la utilización del "excedente social" y particularmente de la proporción abrumadora que crea y absorbe el sector moderno».

Atendiendo a la segunda dimensión de la heterogeneidad estructural, señalan que, «aparte de la política de inversiones ya examinada, es obligatorio el reajuste institucional de los regímenes de propiedad, trabajo e intercambio», apuntando a crear una «red institucional» que supere la extrema asimetría vigente en las posiciones de poder.

Concluyen la caracterización global de las políticas distributivas recordando la tercera dimensión de la heterogeneidad estructural que, en su opinión «quizás es la más importante, ya que la prioridad en el terreno de la acción corresponde a la transformación en las relaciones y posiciones de poder, tanto en la esfera del Estado —punto

de partida de las acciones de política— como en el ámbito global de la estructura social».

En relación con las políticas «redistributivas» y en especial «los expedientes que componen la seguridad social», reivindican su gran importancia y su capacidad para producir cambios estructurales de consideración «si se logra su aplicación con la suficiente intensidad y persistencia». No obstante, resaltan la dificultad de que este tipo de acciones logre alcanzar y beneficiar a los grupos sociales pobres y desorganizados de las áreas rurales, observando que, incluso en áreas urbanas, «los arbitrios tradicionales favorecen principalmente a los grupos asalariados con superiores niveles de organización y mayor capacidad de presión».

Heterogeneidad estructural, empleo y distribución del ingreso

En cierto modo, continuando y profundizando el enfoque de la heterogeneidad estructural planteado en el ensayo anterior, **Ricardo Infante** se propone identificar «las relaciones que vinculan y, sobre todo, que regulan la reproducción de las diferentes estructuras que conforman el sistema económico» con referencia a las condiciones históricas y estructurales que son propias del desarrollo latinoamericano.

Con tal objeto pone de relieve la distinción entre las formulaciones clásicas del dualismo (a lo Lewis) y la compleja estratificación socioeconómica simplificada en el concepto de heterogeneidad estructural. Hace notar que, a diferencia del dualismo —donde se presumen tendencias naturales hacia una homogeneización socioeconómica—, la concepción de la heterogeneidad estructural diagnostica una reproducción de las tendencias concentradoras y excluyentes del sistema si se lo deja librado al juego de las fuerzas económicas que lo rigen.

Cree, sin embargo, que los estudios de la CEPAL no han profundizado suficientemente «el tema acerca de la naturaleza de los entrelazamientos que se establecen entre los estratos tecnológicos en el proceso de desarrollo».

Su argumentación central expresa que la elevada productividad del estrato moderno «depende de su capacidad de absorción del progreso técnico y de su privilegiada posición frente al mercado. Al respecto debe notarse —sigue diciendo— que la relación fundamental que regula esta dinámica depende de la distribución primaria de ingresos generados. En efecto, es evidente que la concen-

tración del progreso técnico ha generado un excedente relativo de fuerza de trabajo, lo cual tiende a reducir la participación de los ingresos del trabajo en el producto global. En estas condiciones, el desarrollo del estrato moderno y, por lo tanto, del sistema económico, estará guiado por los patrones de consumo de los estratos superiores de ingreso, los cuales dependen, a su vez, de la capacidad de generación del excedente del mismo estrato. Por ello, para entender la ley de desarrollo de una economía en condiciones de "heterogeneidad estructural" es preciso analizar los aspectos básicos en que se sustenta la capacidad de generación de excedente del estrato moderno y su destino posterior. Por ello, es ineludible centrar la atención en primer lugar en los determinantes del empleo y de las remuneraciones».

Para desarrollar este argumento central, vincula la concepción de la heterogeneidad con los argumentos de PREALC (OIT) sobre la existencia y funcionamiento de mercados laborales diferenciados y, para los fines de su análisis, distingue cuatro sectores: I) el moderno (formal) urbano; II) el informal urbano; III) el tradicional rural; y IV) el moderno rural. Los criterios categorizadores que privilegia se asocian a la absorción diferenciada de progreso técnico; a la vigencia o no de la clásica división entre propietarios del capital y del trabajo y, consecuentemente, a las modalidades predominantes de remuneración a la fuerza de trabajo.

Refiriéndose primero a los sectores rurales, observa que los trabajadores del sector tradicional, por su exiguo acceso al control de la tierra, por su baja productividad física y por la precaria posición en el mercado de los excedentes que logran comercializar, obtienen los niveles más bajos de remuneración y los más altos de subempleo. «En las condiciones descritas, el sector moderno rural obtiene un alto volumen de excedentes explicado por la diferencia entre el elevado precio de sus productos (normalmente de exportación) y los reducidos costos, tanto de la mano de obra como de los insumos». Evidentemente, este argumento implica que los trabajadores del sector tradicional rural operan como una reserva de mano de obra del sector moderno rural.

En cuanto a la dinámica urbana, coincide con PREALC en que «el sector informal urbano se convierte, en cierto modo, en uno de los factores claves para regular el comportamiento de los salarios».

Otorga cierto «carácter residual» a este mercado laboral informal urbano en el sentido de que

«concentra a aquellas poblaciones que no encuentran ubicación en el sector rural y en el sector moderno urbano».

En este contexto, opina que el segmento competitivo del sector moderno o formal urbano, al operar también con un excedente relativo de mano de obra, genera niveles salariales cercanos a la productividad de la fuerza de trabajo en el sector informal urbano y «dado que el tamaño del mercado del sector informal urbano es reducido y poco dinámico (en general depende del crecimiento de las remuneraciones reales), y sobre éste se concentran las presiones de los subempleados tanto rurales como urbanos, las fuerzas del mercado tenderán a igualar las remuneraciones a un nivel que las acerca a la productividad imperante en el sector tradicional rural». Se advierte, sin embargo, que los trabajadores del sector moderno no competitivo (grandes empresas) no están sujetos a este peculiar encadenamiento e interinfluenciación de mercados laborales y logran elevar considerablemente sus remuneraciones sobre la base de una mayor capacidad de organización y de presión.

En relación con las grandes empresas del sector industrial, observa que su margen de ganancias oscila entre una cota superior, que expresa los niveles de protección estatal de la actividad, y una cota inferior, que expresa el poder negociador de los asalariados industriales. «De allí que se pueda concluir que los límites entre los cuales varían las remuneraciones en economías con heterogeneidad estructural fluctúan, en su nivel inferior, en torno a los ingresos generados en el sector tradicional, y en el límite superior, en torno a las remuneraciones de aquellos fragmentos de la población empleados de la gran industria que pertenecen al sector moderno».

En sus reflexiones finales y perspectivas hacia el futuro, observa que una cuota sustancial y mayoritaria de los elevados márgenes de ganancia que se generan en el sector moderno rural, son transferidos hacia las áreas urbanas bajo la forma de consumo suntuario o acumulación en los sectores urbanos con mayores márgenes de ganancia. Desde luego, estas formas urbanas de consumo suntuario y de acumulación están orgánicamente vinculadas. Ejemplifica con ciertos «bienes urbanos», tales como las vías rápidas de comunicación conectadas con la demanda de automóviles, los centros comerciales, los hospitales y viviendas de lujo, etc., con respecto a los cuales el proceso de acumulación presenta como destinatarios finales a los grupos de alto ingreso que consumen una parte del excedente generado.

La capacidad de absorber, a través de lo que denomina «modo de acumulación rentista», está limitada por la escasa base numérica de este sofisticado mercado de consumo y su dinámica depende de una constante diversificación de bienes con precios unitarios cada vez más elevados. Cuando se alcanza el límite de este proceso concentrador, sobreviene un proceso de inflación con estancamiento generalizado. Encuentra en la democratización distributiva la vía para ampliar la base numérica de este «mercado de masas pero sin masas» (**A. Pinto**).

Pobreza: problemas teóricos y metodológicos

En este breve ensayo, elaborado por **Rolando Franco** y **Omar Argüello**, se analizan los problemas teóricos y metodológicos vinculados a la conceptualización y medición de la pobreza. En el planteamiento del tema se observa que hay reticencias a admitir el status científico del tema de la pobreza, «sea porque se lo considera irrelevante, sea porque se postula otra lectura del fenómeno que conduce a conceptualizaciones diferentes y, de allí, a postular soluciones alternativas».

En lo que atañe a la significación teórico-ideológica del concepto, los autores sugieren que la adecuada conceptualización de la pobreza debe lograrse buscando las relaciones con otros fenómenos sociales relevantes y explicitando el contexto valorativo en que se plantea el tema. Recuerdan por último «que cualquier definición de la pobreza está afirmando, explícita o simplificada, algo acerca del resto de la sociedad. La situación de quienes no tienen es incomprensible si no se la relaciona con la de los que sí tienen. La pobreza es así, inseparable de la estructura de poder y de las consecuentes desigualdades, y cualquier intento de conceptualización debe enmarcarse en un contexto teórico capaz de integrarlos».

En cuanto a los problemas y limitaciones que presentan las diferentes definiciones de pobreza, **Franco** y **Argüello** distinguen entre «las que hacen referencia a una relación entre pobres y no pobres, de las que se refieren a la pobreza como una situación». Las primeras son preferidas por quienes desean penetrar míticamente en el examen de la realidad social, y las segundas parecen ser preferidas por los diagnósticos más respetuosos del statu-quo.

Sin embargo, aun en los casos que estudian la pobreza al margen de las interacciones sociales

globales, «se requiere tanto de una situación socioeconómica determinada, como de una definición cultural que permita considerar esa situación socioeconómica como problema y como objeto de estudio y acción».

En cuanto al problema de quiénes son los que definen operativamente la situación de pobreza y con base en qué criterios lo hacen, los autores presentan sugerencias en la esfera investigativa. Se trataría de «recoger las definiciones implícitas en los diversos grupos sociales, a partir de lo que cada uno de ellos acepta como una necesidad básica que debe ser satisfecha, y presentan evidencias empíricas de las condiciones reales de existencia de los estratos de población dentro de una u otra de las definiciones de pobreza. Esto permite entregar información objetiva, a partir de la cual los gobiernos, los organismos internacionales o grupos de presión locales pueden establecer los niveles por debajo de los cuales se estará en una situación de pobreza grave».

Refiriéndose a los aspectos metodológicos atinentes a la operacionalización del concepto sugieren que éste debe manejarse «como una variable más que como un atributo. Los atributos sólo hablan de la presencia o ausencia del fenómeno; las variables suponen, en cambio, un rango mayor de variaciones, con diferentes cortes o categorías en la medición de dicho fenómeno, dando cabida así a esas diferentes posiciones valorativas».

Dentro de las dimensiones generalmente destacadas en las estimaciones de pobreza —nutrición, salud, educación, vestuario, vivienda y, eventualmente, recreación—, distinguen entre un nivel mínimo de índole fisiológico y otro de naturaleza sociológica.

El primero de estos mínimos se relaciona preferentemente con la subsistencia física de los individuos, en tanto que el segundo mínimo «se basa en los bienes y servicios considerados como derecho de todo individuo por la respectiva comunidad».

Al pasar revista a los problemas que entraña la medición de las distintas dimensiones referidas, aprovechan para poner de relieve la evidente preeminencia de los criterios «sociales» sobre los meramente «fisiológicos».

Quando se desea disponer de alguna «medida-resumen» de pobreza es necesario reducir aquella pluralidad a una dimensión única. Esta operación, «conduce a la formación de índices globales de bienestar, o a utilizar la moneda como instrumento de reducción de todas las variables a una dimensión común».

20j

Aún reconociendo las virtudes del ingreso como indicador sintético de poder adquisitivo, señalan sus limitaciones para estimar el consumo de bienes que no pasan por el mercado, o para poner de relieve las diferencias interfamiliares en materia de «habilidades de economía doméstica» y de «administración de presupuestos reducidos». Atendiendo a esta distinción, algunos autores descomponen la idea de pobreza en «primaria» —la que deriva de un ingreso reducido— y «secundaria» —la que deriva de la mala administración de un ingreso que debería ser suficiente.

Adicionalmente a estas limitaciones, el poder adquisitivo del ingreso se ve reducido porque «en general, los grupos más pobres son los que tienen que pagar precios más altos por este tipo de bienes, sea porque solo pueden adquirir cantidades muy pequeñas, perdiendo ventajas de escala, sea porque deben solicitar créditos onerosos a los pocos comerciantes dispuestos a venderles». A pesar de estas y de otras limitaciones que son enumeradas en el trabajo, concluyen que «el ingreso es utilizado usualmente como el mejor indicador resumen del nivel de vida y, consecuentemente, se estima que el escaso ingreso indica pobreza».

La utilización del ingreso como indicador de pobreza se ha efectuado, según los autores, de tres maneras principales: fijando líneas o zonas de pobreza a partir de un presupuesto mínimo; estableciendo criterios móviles de acuerdo a la elevación del nivel de vida de la población; considerando pobres a los que integran un cierto porcentaje inferior de la distribución arbitrariamente establecido. En el texto se discuten las características, ventajas y desventajas de cada uno de estos tres procedimientos.

La nota teórico metodológica que hemos reseñado, concluye con una referencia a las legislaciones gubernamentales sobre salario mínimo o vital distinguiendo conceptualmente entre ambos: «el primero suele fijarse para cada ocupación diferente, existiendo por tanto una pluralidad de salarios mínimos en una misma sociedad; el salario vital, en cambio, constituye un mínimo por debajo del cual no debería estar ningún ciudadano». Los autores enfatizan la importancia de la «definición gubernamental de la pobreza, entre otras razones porque será el Estado el agente que tomará el mayor número de acciones tendentes a su alivio o erradicación».

Conceptos y antecedentes

Altimir presenta evidencia empírica actualizada sobre la incidencia de las formas absoluta y

relativa de la pobreza en América Latina, junto con un repaso de encuadramientos valorativos y conceptuales que posibilitan una más apropiada evaluación de esos datos.

El trabajo consta de ocho secciones. En la *primera* sección observa que «la falta de inserción precisa del concepto de pobreza en algún cuerpo teórico significativo fuerza a reconocer que se trata de una noción esencialmente normativa». Agrega más adelante que estos «esquemas valorativos descansan, en última instancia, sobre algún juicio moral y político acerca del orden social existente y de la manera como debe organizarse la sociedad».

En la *segunda* sección del trabajo, insiste en que «cualesquiera sean las normas concretas que se utilicen para definir la privación, siempre se relacionan con un contexto social específico y se refieren a la escala de valores asociada a un determinado estilo de vida».

Reconoce sin embargo, la influencia *general* del estilo de vida de la sociedad industrial y su difusión creciente hacia el Tercer Mundo, «por lo menos por su capacidad de generar aspiraciones y normas, aunque no tanto en lo que a sus bases materiales se refiere». De allí entonces «la mayor tensión entre las normas o estándares de vida y los recursos disponibles en los países en desarrollo». Señala finalmente que, «aun las líneas de pobreza definidas en términos absolutos deben tener cierta elasticidad ingreso positiva, a través del tiempo y en el curso del desarrollo», y agrega de inmediato: «en el otro extremo, cualquier definición de la pobreza en términos relativos, que vincule directamente la línea de pobreza con el ingreso promedio del conjunto de la sociedad, implica variar la línea en la misma proporción en que varíe éste: la elasticidad ingreso de la línea de pobreza sería en este caso unitaria».

En la *tercera* sección de su trabajo, nos provee de definiciones operativas de las dimensiones absolutas y relativas de la pobreza en América Latina con base en las cuales se compiló la información que presenta. En cuanto a la pobreza absoluta, se midió atendiendo a las necesidades de alimentación, partiendo de «canastas normativas de alimentos de costo mínimo, específicas para cada país». Procede a desarrollar a partir de este punto frecuentes y prolijas consideraciones sobre criterios metodológicos y operativos que, por razones de espacio, no es posible reproducir aquí.

Bástenos anotar que las «líneas de pobreza para las áreas urbanas equivalieron al doble de aquel presupuesto mínimo para alimentación», y para las áreas rurales, «el consumo privado en otros rubros debería representar un 75 por 100 de

los respectivos presupuestos mínimos de alimentación». Las líneas de indigencia (como un nivel distinto e inferior al de pobreza) correspondieron precisamente al nivel de ese presupuesto mínimo calculado para cada caso.

Sintetizando resultados que expone para 11 países latinoamericanos, observa que las «anteriores estimaciones acerca de la magnitud de la pobreza en los principales países de la región sirvieron de base para concluir que, a principios de la década de los años setenta, el 40 por 100 de los hogares latinoamericanos eran pobres, con una incidencia de la pobreza del 26 por 100 en las áreas urbanas, y del 60 por 100 en las rurales. Estas estimaciones, aproximadas a las obtenidas por la OIT, implican que existían en América Latina cerca de 110 millones de pobres, y que casi 70 millones de los mismos se encontraban en las áreas rurales.

En las tabulaciones presentadas se incluye asimismo una estimación de lo que se denomina «déficit de la pobreza». Este indicador pretende estimar, para cada caso, el grado comparativo de dificultad «que presenta el desafío de erradicar la pobreza en términos de recursos sociales». Aun advirtiendo sobre el peligro de interpretaciones simplistas de este índice, que olviden las complejidades societales del proceso de redistribución, observa que «las magnitudes relativas de los déficits de pobreza estimados, indican que el objetivo de eliminar la pobreza absoluta es asequible, al menos en términos de la proporción de recursos sociales involucrados en la mayoría de los países de la región. Esto representa una diferencia, plena de implicaciones, con respecto a las situaciones de pobreza masiva presentes en otras regiones del Tercer Mundo».

En cuanto a la dimensión relativa de la pobreza, toma como punto de partida el cálculo de la proporción entre el nivel absoluto de la pobreza previamente considerado y el ingreso medio disponible por persona. Al justificar la significación de esta forma de medir la pobreza, observa que: «el ingreso medio por persona representa la disponibilidad efectiva de recursos económicos —más allá de la forma en que son apropiados y de su concentración— como resultado de la productividad global alcanzada en cada economía».

El segundo indicador que utiliza para medir la dimensión relativa de la pobreza es el porcentaje de hogares que tendrán en cada país, un ingreso por persona inferior a la mitad del ingreso medio disponible por persona. Al respecto observa que: «alrededor de 1970, en la mayoría de los países la dimensión relativa de la pobreza, así definida,

era significativamente más elevada que la dimensión absoluta definida sobre la base de las necesidades. Sólo en algunos países donde la incidencia de la pobreza absoluta es muy elevada, ésta supera la medición relativa; en otros casos (Brasil, Colombia), ambos tipos de medición son de un orden de magnitud similar. En los demás países, donde la dimensión absoluta de la pobreza era menos severa, la dimensión relativa de la pobreza resulta mucho más amplia que aquélla y de órdenes de magnitud más uniforme».

En la *cuarta* sección de su trabajo, y comentando información parcial, referida a la evolución de la pobreza absoluta en la década de los sesenta, señala que ésta «habría disminuido de un 49 a un 39 por 100, de manera que casi un 10 por 100 de la población habría superado la situación de pobreza durante ese lapso». Añade que estos resultados deben observarse cuidadosamente a la luz de cuatro consideraciones principales: I) La muy dudosa comparabilidad de las distribuciones del ingreso correspondientes a la década bajo análisis. II) La falta de pertinencia de cualquier correlación apresurada entre la evolución de la pobreza y el crecimiento, que no considere el estilo vigente de desarrollo en cada situación concreta. III) La validez y justificación de «los procedimientos utilizados para mantener invariante, en estas comparaciones, el valor real de las líneas de pobreza estimadas para 1970», sobre todo teniendo en cuenta que «la alimentación ha tendido a encarecerse, en relación con los restantes rubros de los índices de precios al consumidor para las áreas urbanas en la mayoría de los países de la región». IV) La mayor o menor pertinencia de estimar líneas de pobreza absoluta que sean invariantes en el tiempo.

La última objeción es considerada por el autor como la reserva fundamental, sobre todo teniendo en cuenta la evolución del estilo de vida dominante y —de acuerdo con las conocidas leyes de Engel— el desplazamiento relativo ascendente en la jerarquía de bienes —y quizás también en la de necesidades— a medida que aumenta el ingreso.

En la *quinta* sección de su trabajo, se aboca al análisis de la evolución de las condiciones de vida en América Latina, argumentando que: «el ingreso o el gasto de consumo de los hogares puede considerarse como recurso aplicable a la obtención de satisfactores cuyo disfrute se traduce en las condiciones en que ellos viven». Por consiguiente, las estimaciones de la incidencia de la pobreza que se vienen analizando constituyen mediciones «de insumos», más que «de resultados», en términos de las condiciones de vida de

la población. Por ello, cabe indagar en qué medida han mejorado efectivamente las condiciones de vida de los estratos bajos, de acuerdo con indicadores «de resultados».

La información presentada se refiere a esperanza de vida, mortalidad infantil y analfabetismo, y pone de relieve que, sin embargo, no permite conocer, comparativamente, la evolución respectiva de los grupos más pobres. Solamente en el caso del analfabetismo existen argumentos teóricos y antecedentes empíricos para considerar que la disminución de su incidencia ha favorecido a los grupos más pobres.

La sexta sección analiza información parcial para tres países (Brasil, Colombia y México) sobre la distribución de ingresos de los hogares y de su evolución a lo largo de los años sesenta.

En la sección *séptima*, referida a las relaciones entre pobreza y subempleo, observa que: «definir la pobreza entre la población ocupada equivale a definir el ámbito del subempleo encubierto, por la vía de los ingresos», y agrega de inmediato: «subsiste, sin embargo, otro problema: que esta definición de subempleo no permite distinguir entre los bajos ingresos que resultan de una reducida productividad, de aquellos que reflejan una subremuneración al trabajador en situaciones de completo aprovechamiento de su capacidad productiva».

«El núcleo del problema de la pobreza está inmerso en el ámbito del subempleo. Los diferenciales de ingreso por persona ocupada explican más de la mitad de las desigualdades en el ingreso per cápita entre los hogares pobres y el resto de la pirámide...»

Citando observaciones de PREALC, señala que «entre el 75 y el 90 por 100 de los ocupados más pobres —aquellos que perciben ingresos superiores al salario mínimo legal— en las principales ciudades de siete países latinoamericanos, trabajan en actividades definidas como informales».

Dentro de las consideraciones finales que formula en la sección *octava*, observa que «las diversas experiencias latinoamericanas de posguerra muestran como poco factible que los gobiernos introduzcan reformas redistributivas permanentes, de la magnitud requerida, que lesionen los intereses a largo plazo de las coaliciones que los apoyan». Y más adelante, refiriéndose a las transformaciones profundas requeridas por la estrategia de las necesidades básicas, agrega: «por más valiosas que sean las utopías como inductoras de cambios, de todas maneras la formulación de estrategias concretas que otorguen al objetivo de eliminar la pobreza el lugar que su gravedad y urgencia reclaman, requiere investigar más acerca

de aquellos elementos que ya están presentes en las economías latinoamericanas y podrán movilizarse en ese sentido».

Las necesidades básicas como alternativa

En relación con la temática de la pobreza y de las necesidades básicas, **Graciarena** se propone contrastar dos posiciones o propuestas alternativas de gran resonancia en los focos políticos y académicos del mundo. La que él denomina «propuesta A», o de «la pobreza», está referida a las posiciones del Banco Mundial sobre la materia. La denominada «propuesta B», o de «otro desarrollo y necesidades básicas», recoge principalmente las tesis del informe Hammarskjöld de 1975, y las del Modelo Mundial Latinoamericano desarrollado por la Fundación Bariloche.

El autor observa que, «en lo esencial, se trata de distinguir en qué consisten las más netas e influyentes propuestas acerca de la pobreza y las necesidades básicas cuando son contrastadas una con otra, en un amplio contexto de referencia y como opciones posibles, no sólo frente a los problemas de carencia y miseria masiva, sino también como verdaderas alternativas de desarrollo y transformación social».

Señala que la disparidad entre las concepciones globales de la sociedad que plantean cada una de estas propuestas resulta tan grande, «que la mayoría de las comparaciones que suelen hacerse son arbitrarias por estar fuera de contexto». Y más adelante continúa: «ya no es posible establecer un orden de más o menos entre pobreza y N. B. (necesidades básicas), porque las diferencias no son agregativas y los presupuestos de partida y sus objetivos difieren radicalmente».

Según **Graciarena**, «el enfoque de la pobreza postula la continuidad del orden social capitalista actual, mientras que el de las necesidades básicas parte de su próxima e irreversible declinación». Más adelante enfatiza que para el Banco Mundial la pobreza se concibe como una amenaza para el statu quo, y «su propuesta se reduce, en sustancia, al incremento de la productividad de los pobres rurales y los marginados urbanos para mejorar su ingreso». En un párrafo posterior reitera con claridad aún más meridiana su posición personal en este análisis dicotomizado: «en este caso, la revolución social es la amenaza temida que se lucha por evitar, mientras que para la propuesta del "otro desarrollo" ella constituye la esperanza que abre la posibilidad de un futuro más promisorio».

En lo que hace a las recomendaciones prácti-

cas que derivan de una u otra posición, observa que: «no es posible, por tanto, que la alternativa de las N.B. pueda ofrecer proposiciones de políticas y recetas para planeación tan específicas como las de la pobreza, ya que implica en su mismo origen un reordenamiento total de la sociedad...» «de ahí que su fuerza principal esté en su capacidad de apelación social».

En la segunda sección de su ensayo profundiza en el análisis de la propuesta del «otro desarrollo» recordando que ésta fue presentada al VII período extraordinario de la Asamblea General de las Naciones Unidas (1975).

Considerando la propuesta del «otro desarrollo» como utopía, y rechazando la connotación peyorativa que algunos críticos han insuflado a esta calificación afirma que, «en rigor, los aspectos utópicos no son en modo alguno ajenos al enfoque tecnocrático, aunque la utopía no se encuentre expresamente manifiesta, o pueda ser vehementemente rechazada como ajena a su "verdad técnica". Porque es tan utópica la postulación de una edad de oro futura que sea la mera extrapolación del presente, como la de un porvenir distinto que resulte de su transformación radical». Y más adelante continúa: «lo primero que cuenta es el impulso inicial, una idea que cuaja socialmente porque responde a una necesidad vital, intensa y profunda. Ella muy bien podría ser la desencadenante del proceso».

En un aparente rechazo de las posiciones intermedias —al menos en la esfera de las utopías concretas entendidas como ideas fuerza— dice: «puede aducirse que continuidad y cambio son alternativas compatibles. Pero esto es una especie de "gatopardismo" afín al enfoque de pobreza, pero totalmente incongruente con la propuesta del "otro desarrollo", porque ésta pretende ni más ni menos ser la simiente de una "nueva sociedad"».

Sin embargo, en la tercera sección de su trabajo, retoma el tema de las propuestas ecléticas tendentes a aproximar las de pobreza con «el otro desarrollo» y reconoce «su esfuerzo por acomodarse a la situación histórica, estimando en forma objetiva y realista la viabilidad de realizar las transformaciones con la mayor amplitud y llegando hasta sus causas estructurales, que se juzgan necesarias y posibles para resolver el problema de las necesidades básicas. En esto radica su principal mérito». No obstante, reitera «la ambigüedad esencial de resolver la desigualdad estructural de las clases sociales sin enfrentar a las fuerzas dominantes de la sociedad».

En la cuarta sección de este ensayo, expresa su escepticismo sobre la viabilidad de las propo-

siciones de las N.B. atendiendo al cuadro social vigente en América Latina, en vista de la radical reestructuración del poder político, económico y social que ellas presuponen: «considero que ésta es la razón principal del «enfriamiento» del interés de los gobiernos de la gran mayoría de los países de América Latina hacia las N.B.», que las está «alejando de posiciones recientes donde, por lo menos normativamente, se aproximaron a ellas. Me refiero en especial a la aprobación de las evaluaciones de la Estrategia Internacional del Desarrollo (EID) realizadas en América Latina (Quito, 1973; Chaguaramas, Trinidad y Tobago, 1975, y Guatemala, 1977...».

Estas reflexiones son presentadas por el autor en el marco de los vigentes regímenes políticos latinoamericanos que son brevemente caracterizados.

Partiendo de este marco global, considera que las reacciones de los gobiernos frente a la propuesta de las necesidades básicas serán «formalmente condescendientes y prácticamente negativas».

En la quinta sección de su trabajo pone de relieve la incompatibilidad de la propuesta de las necesidades básicas con «las nuevas estrategias del desarrollo basadas en la apertura externa e internacionalización del mercado interno, que comenzaron a acentuarse desde mediados del decenio de los años 60 y las tendencias predominantes del cambio político, que cristalizaron con el establecimiento generalizado de regímenes autoritarios —muchos de ellos de naturaleza militar—...».

Las medidas proteccionistas que se implantan desde los centros junto con una persistencia y agravamiento de la recesión son factores que unidos al afloramiento de presiones sociopolíticas «que postulan un retorno a la expansión del mercado interno para las masas» —en opinión del autor—, contribuyen al agravamiento de las crisis del modelo aperturista.

En la sexta sección de su breve, pero denso trabajo, **Graciarona** analiza las contradictorias vinculaciones que, a nivel mundial, se establecen entre los procesos de *internacionalización* y los de *transnacionalización*. Al respecto señala que «los sectores principales de la internacionalización son los Estados nacionales, mientras las corporaciones transnacionales (C.T.) lo son de la transnacionalización». Y agrega más adelante: «en el caso de las C.T., la motivación del dominio parece ser tal que pretenden nada menos que poner el proceso de internacionalización al servicio de las necesidades de la transnacionalización. No faltan ya los anuncios de quienes ven al estado nacional como

una entidad histórica obsoleta y que, por eso mismo, se ha tornado un obstáculo para el progreso de la transnacionalización».

Continuando con el mismo argumento en la sección séptima de su trabajo, afirma que la vinculación entre élites nacionales y corporaciones transnacionales «se ha hecho particularmente intensa en América Latina en la fase reciente de crecimiento basado en estrategias de apertura externa...» (que)... «se inspiraron en principios económicos y sociales que significaron un rechazo a la tradición de pensamiento estructuralista de la CEPAL». Ellas «se inspiran en nuevas corrientes de pensamiento económico, neoclásico y monetario...» (que son)... «algo así como la ideología de exportación de las corporaciones transnacionales».

Es sobre estas bases que, en la sección octava de su ensayo, explica el rechazo, en estos «estilos aperturistas» (en el sentido que los economistas atribuyen a la expresión), de la propuesta de las N.B., y la táctica por ellos adoptada de lograr «la internacionalización de la pobreza como un problema de responsabilidad moral de todos los países, y especialmente de los más ricos. La existencia de un nuevo orden económico internacional más equitativo se antepone entonces a la solución interna del problema de la pobreza».

208 En sus reflexiones finales vuelve a supeditar —recapitulando lo ya dicho— la propuesta de las necesidades básicas a un proceso de democratización fundamental capaz de eludir las modalidades paternalistas y asistencialistas, y a la necesidad «de un orden internacional *específico* que considere las necesidades básicas como una prioridad central». Mirando hacia el futuro considera «que las opciones del presente en América Latina son estrechas». «En cambio se deberá esperar más del futuro cercano...». Termina su ensayo con una nota de esperanza con respecto a la estrategia de las N.B.: «aunque su tiempo histórico se encuentra aún en ciernes, tenemos la convicción de que su advenimiento es posible. De ahí que no parezca ocioso comenzar ya a trabajar en algo que bien pronto puede tomarse una posibilidad real, porque su concreción acaso dependa mucho de lo que se haga anticipadamente al respecto».

Armando DI FILIPPO

EXPERIMENTOS NEOLIBERALES EN EL CONO SUR



Trabajos considerados: Los siguientes estudios de Foxley, Alejandro: **Experimentos neoliberales en América Latina**, número especial de «Estudios CIEPLAN», núm. 7, Santiago de Chile, 1982 (publicado en inglés como «Latin American experiments in neoconservative economics», University of California Press, 1982); **Hacia una economía de libre mercado: Chile 1974-1979**, «Desarrollo Económico», núm. 81, Buenos Aires, 1981 (versión en inglés en «Journal of Development Economics», feb. 1982); **Políticas de estabilización y sus efectos sobre el empleo y la distribución del ingreso: una perspectiva latinoamericana**, «Estudios CIEPLAN», núm. 2, Santiago de Chile, 1979 (versión en inglés en W. Cline, y S. Weintraub (eds.), «Stabilization Policies in Developing Countries», Brookings, 1981); **Inflación con recesión: las experiencias de Brasil y Chile**, «El Trimestre Económico», núm. 188, México, 1980 (versión en inglés en «World Development», Vol. 8, Oxford, 1980); **Enfoques ortodoxos para el ajuste económico de corto plazo: lecciones de la experiencia y temas de investigación**, «Documento de Trabajo PREALC», Santiago de Chile, 1982.



Los trabajos que aquí se reseñan giran en torno al estudio de las políticas neoliberales que se han estado aplicando en varios países de América Latina desde mediados de la década del sesenta, y más intensamente en los setenta. Nos referimos a los casos de Argentina, Chile y Uruguay y, en algún grado, al Brasil del experimento ortodoxo entre 1964 y 1967.

Estos casos han llamado la atención más allá de sus fronteras por representar intentos de aplicación de un monetarismo radicalizado en lo que se refiere a políticas de ajuste de corto plazo; y estrategias «revolucionarias» de cambio estructural en una dirección neoliberal, como proyecto de largo plazo. En este sentido, estos experimentos van más allá que las tímidas experiencias de estabilización económica de tipo monetarista que se aplicaron en varios países de América Latina en la década del cincuenta.

En efecto, el monetarismo de los setenta

procura superar dos debilidades de las experiencias anteriores: la reversión prematura del conjunto de medidas de austeridad económica que formaban parte del enfoque monetarista, y la aplicación sólo parcial de estas medidas. Se atribuye a presiones políticas y de grupos de interés el que no se haya permitido al esquema probar su validez y eficacia para resolver el problema de la inflación en los cincuenta. De allí que el autoritarismo militar sea bienvenido por los grupos tecnócratas monetaristas, como la forma práctica de superar esa debilidad anterior.

El diagnóstico que los monetaristas hacen respecto de las causas de la inflación ha sido extremado. Se atribuye la inflación no sólo a un exceso de dinero o gasto público, versión simple del monetarismo tradicional, sino que se considera ahora como expresión de un sistema económico que en su conjunto no funciona. Es por ello que, para detener la inflación, no es ya suficiente aplicar medidas estabilizadoras de corto plazo, se hace necesario emprender, al mismo tiempo, profundas transformaciones estructurales. Es de esta forma como se establece el nexo conceptual entre el monetarismo y el enfoque neoliberal. Esta conexión obviamente no es nueva. Ya había sido realizada por *Milton Friedman* en su célebre «Capitalismo y Libertad».

¿En qué consisten las transformaciones neoliberales? Ellas se refieren a cuatro aspectos principales. Primero, a un proceso de privatización de actividades previamente realizadas por el sector público, a través del cual se intentan superar con creces los límites a la acción privada vigentes en las economías mixtas occidentales. Segundo, se trata de liberar los mercados que estén sujetos a cualquier tipo de regulación. Se exime de esta regla general al mercado del trabajo, puesto que se controlan férreamente las remuneraciones y se impide la negociación colectiva por parte de sindicatos y empleadores. A menudo se mantiene también regulado el tipo de cambio. Tercero, el proyecto neoliberal plantea la apertura de la economía a la competencia externa como una condición indispensable para mejorar la eficiencia en la asignación de recursos, de acuerdo al principio de las ventajas comparativas. Cuarto, los principios que orientan los cambios en la esfera de la economía («libertad de elegir») a través de los mecanismos del mercado) pueden también aplicarse a otras esferas de decisión, en particular al ámbito jurídico, constitucional e incluso político, siguiendo los enfoques del «public choice» popularizado por neoliberales como Buchanan, Tullock y otros.

Los factores que están detrás de esta radicalización en el pensamiento monetarista latinoamericano, hasta convertirse en una suerte de «estructuralismo monetarista», son variados: los desajustes económicos, al iniciarse los experimentos, son considerablemente mayores que los observados en décadas anteriores. No es raro encontrar inflación de tres dígitos, acompañando a severas crisis de balanza de pagos y fuertes distorsiones en los mercados. La crisis política también se ha agravado, siendo particularmente «desestabilizadora» la fuerte movilización popular, que los grupos dominantes perciben como una seria amenaza al funcionamiento «normal» del sistema económico y político vigentes. Este factor se agrava por una crisis de confianza externa que se manifiesta en el retiro del apoyo financiero de agencias multinacionales y de la banca privada internacional. Son éstos, entre otros factores, los que explican lo drástico del nuevo enfoque ortodoxo neoliberal en América Latina.

El proceso de radicalización de los experimentos difiere incluso al interior de los varios casos. Las políticas económicas del régimen militar en Brasil a partir de 1964 no sólo son más moderadas en cuanto a su intensidad, sino que además evolucionan rápidamente hacia una mezcla pragmática de heterodoxia más bien desarrollista ya en 1967. Comparada esta experiencia con la de Chile después de 1973, comparación que efectuamos en uno de los estudios reseñados en este artículo, parecen representar los dos extremos en cuanto a su radicalidad y grado de ortodoxia. De hecho Chile se constituye, dentro de los cuatro casos nacionales analizados, en la versión más extrema y más cercana, por lo tanto, al «caso puro» del maridaje monetarista-neoliberal. Argentina y Uruguay se sitúan en puntos intermedios.

En lo que sí se observa una cierta uniformidad en estas experiencias, dejando de lado el caso de Brasil, por el momento, es en sus resultados. Después de variadas trayectorias a través del tiempo, se pueden observar los siguientes rasgos comunes. *Primero*, la reducción de la tasa de inflación es lenta, toma entre tres a cuatro años salir de una inflación de tres dígitos para llegar a niveles más manejables (entre 30 y 50 por 100 de inflación anual). *Segundo*, el ajuste del sector externo se produce a través de una fuerte recesión, que se caracteriza por significativas caídas en el PGB y elevación del desempleo. *Tercero*, los costes del ajuste se distribuyen desigualmente. El control de salarios, acompañado de la liberación de precios, concentra el coste del ajuste en los asalariados. Los salarios reales caen entre 30 y

40 por 100 con respecto a niveles históricos normales. *Cuarto*, los procesos de privatización y liberalización financiera inducen una fuerte concentración de activos en conglomerados productivo-financieros, que adquieren una enorme gravitación en las decisiones de política económica, y que interfieren, de hecho, con el principio de promover mercados libres competitivos. El sector financiero juega un rol clave en la concentración de poder económico. De hecho, sus características corresponden más bien a las de un mercado imperfecto, segmentado y manipulado por los «grupos económicos» importantes. *Quinto*, los avances en la estabilización de precios y equilibrios del sector externo, observados después de la primera fase estabilizadora, tienden a revertirse posteriormente, debido a la excesiva apertura comercial o financiera y a errores en políticas específicas, particularmente, frente al tipo de cambio y a la tasa de interés.

Antes de entrar en estos aspectos más técnicos, conviene hacer una breve referencia al neoliberalismo como proyecto ideológico y su expresión concreta en el caso más radical de aplicación de estos principios. Nos referimos al caso de Chile. ¿Cómo es que un proyecto económico con un marcado sello tecnocrático inicial (representa sólo «la manera racional de hacer las cosas») evoluciona al proyecto profundamente revolucionario de «las Siete Modernizaciones», que le dan su intención fundamental al régimen militar chileno, y que alimenta, al menos por un tiempo, los ímpetus de transformación histórica de la alianza militares-ultraderecha en Chile? ¿Cómo se hacen compatibles los avances liberalizadores en lo económico con el carácter cerradamente autoritario y represivo del régimen en lo político?

El caso chileno constituye una experiencia iluminadora en cuanto a la forma concreta que toman las modernizaciones neoliberales en sectores como la salud, educación, seguridad social y legislación laboral, así como en los esfuerzos ideológicos para construir una «teoría» de la transformación liberal con autoritarismo político. Por razones de espacio, no podemos desarrollar estos temas aquí, que han sido tratados en el capítulo cuarto de mi libro precitado sobre los experimentos neoliberales en América Latina.

Pasemos ahora a reseñar brevemente lo que han sido las políticas de estabilización propiamente tales, dentro de estas experiencias. Al evaluar las políticas, nos encontramos con marcos teóricos que evolucionan. En una primera fase, las políticas de estabilización están basadas en el monetarismo de economía cerrada, que pone el énfasis en el control monetario y de los gastos

públicos, así como en la liberación de precios para reducir la inflación. Este enfoque, que no dice nada respecto a cómo es que se produce el ajuste en la práctica y cuál es la trayectoria posible a través del tiempo de las principales variables, cede el paso al monetarismo de economía abierta o enfoque monetario de la balanza de pagos, como esquema de reemplazo. A la inversa del anterior, este monetarismo global postula la inutilidad del control monetario como una herramienta estabilizadora. El enfoque postula que, en una economía pequeña y abierta, el dinero es endógeno. Está determinado por la demanda por saldos monetarios reales. Cualquier fluctuación del dinero no deseada por el público, sólo se traducirá en cambios en las reservas internacionales. La economía debe ajustarse de acuerdo a los principios del «ajuste automático».

Supongamos que la economía exhibe un déficit en balanza de pagos. Este se genera, de acuerdo al enfoque, por un exceso de gasto sobre ingreso en la economía, lo que a su vez es un reflejo de un exceso de dinero. Como el público no desea mantener tantos saldos monetarios como se hacen disponibles, desatesora, aumentando su gasto. Ello se traduce en mayor demanda por importaciones y por bienes potencialmente exportables, lo que, a su vez, induce el déficit en el sector externo. Este repercute en una pérdida de reservas, cuya contrapartida monetaria es una reducción en la oferta de dinero. Esto hace caer la demanda agregada, al reducir directamente el gasto en consumo, e indirectamente, el gasto en inversión a través de alzas en la tasa de interés. La reducción de demanda genera una tendencia recesiva que haría flexibles los precios y salarios hacia abajo, con lo que completa el ajuste, ganándose en competitividad externa. Esta ayuda a restablecer el equilibrio en la balanza de pagos. Para recuperar éste, no ha sido necesario modificar el tipo de cambio nominal. Es el tipo de cambio real el que se ajusta a través de reducciones en los precios internos, comparados con los externos.

El paso del monetarismo de economía cerrada al monetarismo global no es fácil en las experiencias analizadas. Requiere de una fase de transición, caracterizada por la «desindexación» de precios claves, tales como el tipo de cambio y las tarifas de las empresas públicas, que se reajustan en porcentajes inferiores al de la inflación durante esta fase de transición. Si la inflación persiste a niveles altos durante esta fase, se hace altamente probable que la etapa siguiente del «monetarismo global» nunca llegue. En efecto, el atraso cambiario y la caída en las

tarifas de las empresas públicas hace aparecer fuertes déficits en el sector externo y en el sector público, sin que los otros precios hayan bajado a una velocidad compatible con una recuperación «automática» de estos sectores, de acuerdo a los mecanismos antes descritos. En esta situación, que corresponde a la enfrentada por Argentina a partir de 1980, la economía entra en una fase de reversión a punto de partida: inflación alta, déficit de balanza de pagos, creciente déficit fiscal y recesión.

¿Cuál es el otro escenario posible? Corresponde al de una transición «exitosa» desde la primera fase a la del monetarismo de economía abierta. El caso tipo lo daría la experiencia chilena, en la que se aplicó el primer enfoque hasta 1976, el segundo (de transición) hasta 1979, y el enfoque de ajuste automático desde mediados de 1979 hasta agosto de 1982. Describamos estilizadamente esta evolución.

En la primera fase, la liberación de precios produce una sobre-expansión de éstos más allá de las expectativas gubernamentales. La disminución de salarios reales y de la demanda agregada, buscadas a través de la congelación de salarios nominales y de la contracción monetaria y fiscal, superan con creces al efecto deseado. Una drástica recesión se hace presente con caídas de hasta un 35 por 100 en la producción industrial. Simultáneamente, la inflación muestra resistencia a bajar, manteniéndose al nivel de tres dígitos. Esta primera fase se caracteriza, por tanto, por la persistencia de una estanflación de magnitud impensada. La economía, en lugar de converger rápidamente a una situación de equilibrio, se mantiene profundamente desajustada: los precios de los bienes demasiado altos, los salarios demasiado bajos, la tasa de interés real varias veces por sobre los niveles internacionales, y el desempleo triplica o cuadruplica los niveles normales (llega a 20 por 100 en Chile durante 1976, nivel que sólo va a ser superado en este país en 1982 en el momento de la crisis del experimento, en que el desempleo, a junio de 1982, llega a 25 por 100 de la fuerza de trabajo).

La fase de desindexación, cuyo origen se encuentra en el escaso éxito de la primera, consiste en una revaluación real del tipo de cambio, procurando reducir costes y alterar expectativas inflacionarias y, en algunos casos, en la desindexación de precios de servicios o bienes producidos por las empresas públicas. Si la política fiscal y monetaria se ha mantenido rígidamente contractiva, es probable que la credibilidad en la mantención de esa política sea alta,

con lo que los agentes económicos reaccionan reajustando, ahora rápidamente, sus precios hacia abajo.

Al bajar los precios rápidamente, dada una cierta indexación de salarios nominales, los salarios reales con inflación decreciente tenderán a crecer también rápidamente. Lo mismo ocurrirá con los saldos monetarios reales. Esto reactiva la demanda y comienza a generar tasas positivas y altas de aumentos de producción y una lenta caída en el desempleo. El deterioro del tipo de cambio real, consecuencia de la revaluación, se ve compensado por una masiva entrada de capital financiero externo, que sirve para cubrir el déficit en cuenta corriente y para sostener un fuerte crecimiento del consumo. Durante esta fase, los indicadores macroeconómicos, negativos por varios años, sufren un dramático vuelco. La economía muestra altas tasas de crecimiento del PGB y del consumo, y tanto la inflación como el desempleo se reducen. Los más eufóricos proclaman ya abiertamente «el milagro económico».

En este punto, las autoridades económicas deciden que es el momento oportuno para pasar a la última fase del proceso de «normalización» de la economía: la del ajuste automático de acuerdo con el enfoque monetario de la balanza de pagos. La «tentación» se ve reforzada por un hecho estadístico superficial: la tasa de inflación interna ha estado convergiendo y se encuentra a niveles no muy diferentes a los de la inflación internacional más la devaluación esperada del tipo de cambio. ¿Por qué no fijar el tipo de cambio, reduciendo la devaluación esperada a cero y forzando así un rápido ajuste de los precios internos a los externos?

La fase de ajuste automático se caracteriza entonces por un tipo de cambio nominal fijo, y por una completa pasividad del Estado en lo que se refiere a los procesos de ajuste interno o externo de la economía. Serán fluctuaciones endógenas en la cantidad de dinero, nivel de reservas y tasas de interés, los mecanismos que restablecerán el equilibrio.

El regreso a este «patrón-dólar» muestra resultados que gradualmente se van haciendo más negativos, hasta terminar provocando una profunda crisis productiva y financiera. Esto ocurre porque el mecanismo de ajuste automático se muestra lento e ineficiente. La convergencia de la tasa de inflación doméstica a la internacional tarda años, no meses. Las alzas en las tasas de interés son violentas y persisten largamente, hasta provocar quiebras masivas y un deterioro agudo en el sector financiero (la «cartera de créditos vencidos») en el

sistema financiero en Chile supera largamente el 50 por 100 del capital y reservas de estas instituciones durante 1982, forzando la intervención indirecta de todo el sistema por el Banco Central).

El deterioro acumulado del tipo de cambio real por la lenta convergencia de precios paraliza la producción nacional y las exportaciones. El brusco deterioro de la situación crea expectativas desfavorables en los agentes financieros externos, que reducen el flujo de créditos externos a niveles mínimos. La crisis productiva, financiera y del sector externo obligan al gobierno a ceder gradualmente en su rígido enfoque. Se hace necesario devaluar el tipo de cambio, flexibilizar la política monetaria, otorgando «créditos blandos» y subsidios para evitar un colapso de sectores productivos completos. Las presiones para revertir el proceso de apertura aumentan, así como sobre el gobierno para aumentar los gastos públicos y fijar la tasa de interés.

La radicalidad, rigidez y dogmatismo con que se ha aplicado el modelo, ha generado todas las condiciones para políticas de signo opuesto. Son los mismos autores del proyecto original los que deben embarcarse ahora en el penoso proceso de dismantelar el delicado mecanismo de relojería (el «ajuste automático»), que representaba la superación, quizá definitiva, del «nefasto» intervencionismo estatal en la economía.

Alejandro FOXLEY

ECONOMIA CAMPEFINA EN EL PERU



Trabajos considerados: Maletta, Héctor: **Perú, ¿país campesino? Aspectos cuantitativos de su mundo rural**, «Análisis», núm. 6, Lima, 1978; Aramburú, Carlos: **El campesino peruano. Crítica a Maletta**, «Análisis», núms. 8-9, Lima, 1979; Caballero, José María: **Economía agraria de la sierra peruana**, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1981; Figueroa, Adolfo: **La economía campesina de la sierra del Perú**, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 1981; Gonzales de Olarte, Efraín: **La economía familiar comunera**, «Economía», Vol. III, núm. 5, Lima, 1980; Plaza, Orlando; Francke, Marfil: **Formas de dominio, economía y comunidades campesinas**, DESCO, Lima, 1981; Golte, Jürgen: **La racionalidad de la organización andina**, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1980.



En los últimos cuatro años se ha producido un auge de estudios sobre la denominada «economía campesina», cuyo representante peculiar en Perú es la economía familiar comunera organizada en comunidades campesinas, asentadas en la región serrana. Varias son las razones de este repentino interés por estas unidades socio-económicas, que constituyen el segmento más pobre de la población peruana: 1.º La persistencia y extraordinaria capacidad de adaptación de los campesinos ante cambios producidos en el desarrollo capitalista del Perú, que sugieren y han sugerido interrogantes sobre las estrategias de sobrevivencia y articulación de dichos campesinos comuneros. 2.º La necesidad de comprender la estructura y mecanismos económicos de las familias campesinas, con el objeto de explicar las razones de su pobreza y estancamiento, por lo cual los estudios fueron abordados básicamente por economistas. 3.º La progresiva organización gremial y política de los campesinos ha impulsado, ciertamente, que una serie de estudios desembocaran en políticas de desarrollo favorables a ellos. 4.º Los estudios sobre economías campesinas forman parte del caudal de investigaciones rurales que provocó la reforma agraria de 1969.

A pesar del creciente interés sobre estas

economías, el avance de la investigación es todavía relativamente pequeño; sin embargo, ya permite hacer un alto para realizar un balance del estado de la cuestión. Este es el objetivo de la presente reseña, para la cual hemos escogido los trabajos más importantes, sin desmerecer otros que por razones de espacio no los tendremos en cuenta por el momento.

Tamaño del campesinado

El primer aspecto a tener en cuenta es la magnitud de las economías campesinas en el Perú, así como las características que ellas tienen. Existen básicamente dos entradas para la medición empírica del número de economías campesinas y la población involucrada: 1.º La utilizada por **Maletta** y debatida por **Aramburú**, que se refiere a la magnitud de la población rural, estimada entre 500.000 a 1.000.000 de familias según ciertos criterios. 2.º La utilizada por **Figueroa** y **Gonzales**, que es el número de familias comuneras: unas 500.000 familias.

Estas discrepancias llevan a interrogarse sobre ¿qué se consideran economías campesinas en el Perú? Para **Maletta**: «El concepto de "campesino" puede reaparecer como categoría analítica, pero sólo si se le acuerda una definición rigurosa como la que utiliza Marx (...) Las categorías y datos estadísticos convencionales no dan una estimación satisfactoria para ninguna de las cuantificaciones existentes en el plano teórico.» Lo que lleva a una serie de estimaciones que le permiten establecer los límites mínimo y máximo señalados. Para **Figueroa**: «El concepto se refiere a familias campesinas, es decir, a la familia que tiene cierta cantidad de tierra a su disposición, que posee sus propios medios de producción pero que no contrata mano de obra en forma permanente. El tamaño del predio agrícola que es consistente con esta definición no es fácil establecer, pero la idea es clara: se trata de minifundios que no exigen más mano de obra que la familiar, excepto en determinados períodos de "punta"...» Para **Aramburú** es necesario dar un sentido analítico a la noción de campesino, y lo vincula con la noción del modo de producción mercantil simple, dándole un contenido taxonómico: a) el productor controla directamente sus medios de producción; b) la producción es realizada básicamente con su propia fuerza de trabajo; es, por tanto, no asalariada; c) utilizan tecnología simple; d) la articulación con el mercado la realiza como productor independiente, y e) tienen nula o poca capacidad de acumulación.

En nuestro criterio, una de las características esenciales de la economía campesina peruana es que, en gran parte, viven agrupadas en comunidades campesinas, y además tienen las características señaladas por los diferentes autores. Por lo cual habría que concluir que se trata por lo menos de unas 500.000 familias, con una población aproximada de 2.500.000 personas; es decir, un 15 por 100 de la población total actual y un 45 por 100 de la población rural.

Economía campesina y economía comunera

Sin lugar a dudas, las economías campesinas peruanas tienen una peculiaridad propia; es la de estar organizadas socioeconómicamente en comunidades campesinas. Aparte de ser productores independientes, poseer pequeñas parcelas de tierra, utilizar en gran medida su propia fuerza de trabajo y ser economías semimerchantiles, su asociación en comunidades campesinas las da especificidad, pues las permite mayores grados de libertad tanto en la organización de la producción y la distribución, como en su reproducción física, social y cultural, lo que no sucede con las economías campesinas independientes.

En este sentido los estudios han tratado de analizar las relaciones existentes entre lo familiar y lo comunal de una parte (**Plaza, Gonzales**), y las relaciones de las familias comuneras y de la comunidad con el resto de la sociedad (**Figueroa, Gonzales, Caballero**) por otra. Las diferentes características e intensidades de estas relaciones han permitido llegar a algunas conclusiones importantes y, sobre todo, a abrir nuevas interrogantes sobre la tendencia y persistencia de las comunidades campesinas. Además de plantear nuevas formas de diferenciación campesina, no sólo dentro de las comunidades, sino fuera de ellas, dando cuenta de la existencia de diferenciación entre las comunidades mismas.

Las características propias a las comunidades campesinas que han sido exploradas son: 1.º Existen en territorios delimitados e inenajenables, dentro de los cuales las tierras y el ganado son, en gran parte, de propiedad de las familias y, en pequeñas proporciones, de la comunidad en su conjunto (**Plaza, Gonzales, Caballero**). 2.º Un componente importante de las relaciones de producción-distribución son las relaciones comunales: de reciprocidad (ayni, minka) y de cooperación (faena), que en combinación, en muchos casos simultánea, con relaciones familiares y asalariadas, permiten llevar a cabo el proceso

productivo agropecuario anual. Estas relaciones inexistentes en las economías campesinas individuales, resultan cruciales para los comuneros, sobre todo porque la estacionalidad del ciclo agrícola requiere de mayor fuerza de trabajo en las épocas de cosecha y siembra, momentos en los cuales la oferta de fuerza de trabajo familiar resulta insuficiente en relación a los requerimientos (**Gonzales**) y el costo de oportunidad resulta sumamente alto para los comuneros. 3.º La organización interna de la comunidad para la toma de decisiones productivas o distributivas que conciernen a todas las familias, estableciéndose así un ente capaz de representar el conjunto de intereses comunales frente a terceros (**Plaza, Caballero**). 4.º La comunidad no significa igualdad entre campesinos, pues existen diferencias de recursos individuales, lo cual, asociado a la inserción de los comuneros en los diferentes mercados de productos y de trabajo, da lugar a una «nueva» diferenciación campesina tal como señala **Caballero**, la cual «... está indisolublemente ligada a los múltiples nexos que se establecen entre el universo campesino y el capitalismo en expansión. Es la penetración capitalista, más que una dinámica autónoma, lo que produce y reproduce la diferenciación».

214

Por estas razones, los diferentes estudios apuntan a la explicación de la economía familiar y de la economía de la comunidad, en base a categorías analíticas sacadas de la teoría económica (**Figuroa, Gonzales**) y de la economía política (**Caballero, Gonzales**), en virtud de lo cual una teoría de la economía comunera campesina está aún en proceso de formación.

Racionalidad campesina

El carácter marcadamente no capitalista de estas economías es ampliamente reconocido, por lo que se ha tratado de explicar en qué consiste la racionalidad campesina, y cómo el comportamiento de los campesinos les permite comportarse dentro de sus comunidades y adecuarse permanentemente a los cambios de la economía regional y nacional. En realidad se ha buscado responder, mediante qué mecanismos economías no capitalistas se reproducen dentro de un contexto mayoritariamente capitalista, y cuán flexibles son estos mecanismos para ser capaces de asegurar la supervivencia de los campesinos en el largo plazo. Esto ha llevado a la importante interrogante de si su reproducción depende de sus propios recursos y de la comunidad, o va dependiendo creciente-

mente de sus relaciones mercantiles e institucionales con el exterior. Todo esto a partir de la aceptación, aún no general, que los territorios y recursos de los campesinos no son rentables desde el punto de vista capitalista (**Caballero**).

Una de las principales características de los campesinos, comuneros o no, es la pobreza cuantitativa y cualitativa de sus recursos. **Figuroa** estima un ingreso anual per cápita que varía entre 60 y 90 dólares, en la abrupta geografía andina y sujeto a imprevisibles cambios climáticos, en virtud de lo cual, el primer componente de la racionalidad campesina es su «aversión al riesgo» (**Figuroa, Gonzales**). Esto lo conduce a un manejo bastante hábil de las principales variables ecológicas; en este sentido **Figuroa** da cuenta de una distribución parcelada de cultivos, aprovechando los diferentes pisos ecológicos a los que tienen acceso, de tal manera que se alcance siempre un mínimo de producción, aun bajo condiciones climáticas adversas. Aquí los campesinos tienen poco en cuenta las economías de escala propias a cultivos continuos. **Figuroa** ha encontrado que las familias comuneras pueden dividir sus tierras desde nueve hasta ochenta y cuatro parcelas.

Golte, desde un punto de vista antropológico, fuerza la hipótesis de que los campesinos combinan los ciclos biológicos agrícolas y ganaderos de tal manera que les permita utilizar su fuerza de trabajo durante todo el año. Para tal fin los campesinos escogen cuidadosamente los cultivos y sus emplazamientos aprovechando la «complementariedad vertical» y asociándolos con la cría de ganado. Sin embargo, dicha complementariedad cíclica es sólo posible gracias a la «reciprocidad» en el trabajo entre campesinos, en la cual las relaciones de parentesco juegan un importante papel.

Un segundo aspecto de la racionalidad campesina es su comportamiento para la obtención de un producto-ingreso suficiente para reproducir a la familia campesina. Un primer punto es la distribución productiva de la fuerza de trabajo familiar durante el año, la cual está determinada en buena medida por la estacionalidad de la producción agrícola (**Caballero, Figuroa, Gonzales**). Dicha distribución se realiza en función de la relación producto-ingreso versus costo de oportunidad, el cual es variable según el calendario agropecuario, por lo que los términos de dicha relación pueden ser muy variables durante el año (**Gonzales**). Un segundo punto es la asignación de la producción al autoconsumo o a la venta; la determinación de las proporciones varía en fun-

ción del grado de riqueza del campesino, sin que ello signifique que sólo se comercialice el excedente. **Figueroa** y **Gonzales** observan que todos los campesinos intercambian monetariamente sus productos, cualquiera que sea su grado de riqueza, y que la introducción de nuevos patrones de consumo está llevando inexorablemente a una mayor mercantilización de la economía campesina. Sin embargo, el autoconsumo aún constituye una variable de comportamiento al abrigo de las variaciones desfavorables de los precios relativos para los campesinos. Un tercer punto es la decisión de la venta de fuerza de trabajo en los diferentes mercados de trabajo, la cual depende de varios factores: grado de riqueza del campesino, introducción de nuevos hábitos de consumo, relación entre salario/coste de oportunidad del trabajo en su parcela, posibilidades de conseguir trabajo. Todos los cuales se reducen a la necesidad de conseguir un ingreso real complementario (**Figueroa, Gonzales, Caballero**). En conjunto, la obtención de ingresos monetarios a partir de la venta de productos agropecuarios y artesanales y de la venta de la fuerza de trabajo no asegura al campesino niveles fijos, pues es dependiente de los precios y salarios que se fijan en el mercado, lo cual introduce un riesgo «económico» como variable de comportamiento. Por lo que en las diferentes decisiones para la consecución de ingresos, los campesinos tratan de minimizar los riesgos sin considerar prioritaria la maximización de la producción (**Gonzales**).

De otra parte, existen dos maneras importantes de contrarrestar resultados adversos en la producción o en el comercio campesino: 1.º El aumento del autoconsumo, y 2.º La ayuda que pueden recibir de los otros miembros de la comunidad (**Plaza, Gonzales**).

En tercer lugar, el conjunto de decisiones, comportamientos y actividades campesinas tienen un objetivo central: la satisfacción de las necesidades físicas y sociales de la familia campesina en el corto y largo plazo, que la permita reproducirse, de preferencia, con el grado de riqueza que mantiene (**Gonzales, Caballero**). En virtud de este objetivo **Figueroa** encuentra que las economías campesinas son «pobres, pero eficientes», por lo cual su racionalidad es compatible con el capitalismo.

Un aspecto importante concerniente a los campesinos organizados en comunidades es que además de tener una racionalidad individual o familiar, existe una racionalidad comunal, que en muchos casos determina la primera. Por ello la organización comunal impregna a sus miembros

ciertas normas de comportamiento, inexistentes en los campesinos individuales, que dan también lugar a una racionalidad específica a los campesinos comuneros del Perú (**Plaza, Golte, Gonzales, Caballero**).

Economía campesina y capitalismo

En virtud de los diversos canales de integración, mercantiles e institucionales, de las economías campesinas con el capitalismo peruano, los investigadores se han interrogado sobre el carácter de las relaciones de integración, sus repercusiones sobre el campesinado, la funcionalidad de estas economías para el capitalismo, y sobre la tendencia que pudiera tener dicha integración. Las respuestas aún no son exhaustivas.

En primer lugar, el grado de integración mercantil de los campesinos es mucho mayor de lo que se intufía. **Figueroa** y **Gonzales** han estimado que: 1.º La proporción de la producción intercambiada oscila entre el 30 y 65 por 100 de la producción total anual de bienes agropecuarios y artesanales. 2.º Los ingresos salariales constituyen entre el 20 al 40 por 100 del ingreso monetario total. Es decir, el campesino es, al mismo tiempo, productor, comerciante y proletario; está imbricado en la economía de mercado y se sujeta a sus leyes, sin embargo, no deja de ser campesino tanto porque sus ingresos para sobrevivir los genera básicamente a partir de su producción agropecuaria y artesanal (**Gonzales**) como porque, en particular los comuneros, se sienten pertenecientes a un grupo por exclusión de otros, es decir, tienen una identidad propia (**Plaza**).

Caballero, desde otra perspectiva, analiza la transformación de los vínculos comunales y considera que existen dos corrientes opuestas en la tendencia del campesinado comunero: 1.º Las fuerzas centrífugas, que contribuyen al debilitamiento de la organización comunal: mayor mercantilización, revolución educacional y generacional, progresiva ruptura de la endogamia, desequilibrio entre población y recursos, presencia de sistemas de poder ajenos a los comunales campesinos, y 2.º Las fuerzas centrípetas, que van en sentido contrario, cohesionando la organización comunal: «la tendencia natural del campesinado a dotarse de organizaciones político-sociales reguladoras de la vida colectiva, el carácter de reducto demográfico que tiene la comunidad, la probada eficacia de la comunidad en la administración de ciertos recursos. Al parecer, no existe una tendencia general sobre cual de las dos

fuerzas se impone en el largo plazo, que en gran medida depende de la cantidad y calidad de los recursos pertenecientes a los comuneros y las comunidades. Y de otra parte, de la relativa capacidad de inclusión que tiene el capitalismo peruano».

Sin embargo, no porque el capitalismo no pueda *desarrollarse* de manera generalizada en la sierra peruana deja de *penetrar* en la economía campesina, a través de los mecanismos mercantiles y de la presencia del Estado en el campo. En este sentido **Figueroa** anota que: «A medida que el capitalismo se expande en la economía nacional la estructura de la economía campesina tenderá a modificarse. Así, una consecuencia clara de la expansión del capitalismo es la destrucción de la industria rural».

Un balance provisional, en base a los estudios reseñados, es que las relaciones de los campesinos con el resto de la economía nacional desechan taxativamente las tesis dualistas, y proponen reflexiones serias sobre la complejidad de la integración campesina, tanto en las limitaciones de los campesinos para desarrollar de forma capitalista el campo, como del capitalismo para integrarlos totalmente. En virtud de esto, la llamada funcionalidad de las economías campesinas, aún no tiene una respuesta adecuada.

Finalmente, los diferentes autores, de manera implícita o explícita, hacen anotaciones sobre las derivaciones de política económica de sus conclusiones. La intervención del Estado para mejorar los ingresos de los campesinos, y de esta forma reducir su pobreza, es un hecho casi incuestionado, y lo que está en discusión es si las políticas de desarrollo rurales deben ser directas, es decir, favorables a la mejora de las fuerzas productivas campesinas, o indirectas favoreciendo los precios, salarios y fuentes de crédito campesina (**Figueroa**). Curiosamente el campesino participa tangencial y focalizadamente en estas discusiones sobre su futuro.

Efraín GONZALES DE OLARTE

EMPRESAS TRANSNACIONALES EN AMERICA LATINA



Trabajos considerados: **Marinho, Luiz Claudio: Las empresas transnacionales y la actual modalidad de crecimiento en América Latina**, «Revista de la Cepal», núm. 14, Santiago de Chile, 1981; **Núñez del Prado, Arturo: Las empresas transnacionales en un nuevo proceso de planificación**, ibidem; **Jiménez de Lucio, Alberto: El Este, el Sur y las empresas transnacionales**, ibidem; **Kñakal, Jan: Las empresas transnacionales en el desarrollo minero de Bolivia, Perú y Chile**, ibidem; **Tavares, María da Conceição; Teixeira, Aloisio: La internacionalización del capital y las transnacionales en la industria brasileña**, ibidem; **Lahera, Eugenio: Las empresas transnacionales en la economía chilena en el periodo 1974-79**, ibidem; **Mortimore, Michael: El Estado y los bancos transnacionales: enseñanzas de la crisis boliviana de endeudamiento público externo**, ibidem; **Devlin, Robert: Los bancos transnacionales, la deuda externa y el Perú. Resultados de un estudio reciente**, ibidem; **Trajtenberg, Raúl; Vigorito, Raúl: Economía y política en la fase transnacional. Reflexiones preliminares**, «Comercio Exterior», Vol. 32, núm. 7, México, 1982; **Varela, Gonzalo: Transnacionalización y política**, ibidem; **Lichtensztejn, Samuel: Internacionalización y políticas económicas en América Latina**, ibidem; **Fontanals, Jorge: El papel de la internacionalización financiera en la crisis de América Latina**, ibidem; **Chudnovsky, Daniel: Las filiales estadounidenses en el sector manufacturero de América Latina. Sus cambiantes pautas de repatriación de utilidades**, ibidem; **Basualdo, Eduardo: Tendencia de la transnacionalización en América Latina durante el decenio de los setenta**, ibidem; **Janus, N.; Roncagliolo, R.: Publicidad, medios de comunicación y dependencia**, ibidem; **Lifschitz, Edgardo: Comportamiento y proyección de la industria de automotores en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil y México**, ibidem; **Suárez, Blanca: Dos modalidades de penetración**

transnacional en América Latina. El caso del complejo de carnes, *ibidem*.



Introducción

La gravitación de las empresas transnacionales (ETs) en el desarrollo latinoamericano constituye un fenómeno de particular importancia. Así como en el pasado la ET ha sido decisiva en la configuración de la modalidad de desarrollo, no cabe duda de que en el futuro la región necesariamente tendrá que contemplar distintos grados y modalidades de convivencia con este tipo de agente económico.

Para la ET, América Latina representa un centro de atracción irresistible. En efecto, en el conjunto del tercer mundo la región constituye un área semiindustrializada que combina niveles de ingreso y desarrollo relativamente elevados con grandes potencialidades. A ello contribuye su condición de fuente y reserva de recursos naturales (agrícolas, minerales, energéticos); su dimensión global, con una población 20 por 100 mayor que la Comunidad Económica Europea, un producto interno bruto que, en 1975, era comparable al de la CEE en 1950 y un ingreso *per cápita* que triplica al de África y cuadruplica al de Asia.

En este contexto, América Latina se está convirtiendo en lo que algunos autores denominan *una frontera irrenunciable del capital transnacional*. Así, parece natural que casi el 60 por 100 de la inversión extranjera directa (IED) total en países en desarrollo se concentre en la región. En el caso de la IED de Estados Unidos en países en desarrollo, América Latina captaba alrededor del 80 por 100 en 1978-79, al igual que en el caso de la IED procedente de Canadá. En el caso de Alemania se acercaba al 50 por 100 y en el de Japón al 30 por 100. Asimismo, las inversiones directas industriales de Estados Unidos en la región representaron, en 1978-79, más del 80 por 100 del total de este tipo de inversión en países en desarrollo ¹.

Esa presencia masiva del capital transnacional constituye una realidad frente a la cual América Latina necesariamente tendrá que asumir una posición.

Con el propósito de contribuir al esclarecimiento de esa temática y de colaborar con los países

en el fortalecimiento de su capacidad de negociación frente al capital extranjero, la «*Revista de la CEPAL*» publicó un conjunto de trabajos, realizados bajo la coordinación de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre empresas transnacionales ². Por su parte, y más recientemente, la revista «*Comercio Exterior*» ha publicado un número especial, elaborado en colaboración con el Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), con sede en México, en el que se incluyen otros nueve trabajos de distintos especialistas en los que se pretende ofrecer algunos de los aspectos más relevantes del proceso de transnacionalización y de sus perspectivas actuales ³.

Los artículos que componen ambos números analizan tanto la presencia y actuación de las ETs en América Latina, como el proceso de transnacionalización y sus consecuencias, desde diversas perspectivas.

En el número reseñado de la «*Revista de la CEPAL*» se incluyen, por una parte, una serie de trabajos de carácter más global y, por lo mismo, de un mayor nivel de abstracción, como son los de **Luiz Claudio Marinho** y de **Arturo Núñez del Prado**. En el primero se analiza el papel de la ET en el contexto de la actual modalidad de crecimiento de la región, evaluando su actuación frente al agravamiento de los problemas que son propios a ese estilo de desarrollo: concentración del ingreso, pobreza extrema, desempleo, creciente vulnerabilidad externa y pérdida progresiva de capacidad nacional de gestión económica. Completando esa visión, el segundo trabajo encara a la empresa transnacional desde la perspectiva de los procesos de planificación. Allí se esbozan nuevas formas de planificación que permitan una mejor conducción económica y social y posibiliten una mejor evaluación y control de la empresa transnacional en la consecución de los objetivos del desarrollo regional.

Desde otro ángulo, en este mismo número, los trabajos de **Alberto Jiménez de Lucio**, **María da Conceição Tavares** y **Aloisio Teixeira**, y **Eugenio Lahera**, analizan y comparan la presencia y comportamiento de las empresas transnacionales en distintas áreas geográficas y países. En el primero de ellos, se investigan algunas modalidades de acuerdos y formas de

217



² Véase *Revista de la CEPAL*, núm. 14, agosto, Santiago de Chile, 1981. En este número se incluyen los trabajos señalados al principio de esta reseña.

³ Véase *Comercio Exterior*, Vol. 32, núm. 7, México, julio 1982. En este número especial se incluyen los trabajos señalados al principio de esta reseña.



¹ Véase Eugenio Lahera y Claudio Marinho, *América Latina y Estados Unidos: El papel de las transnacionales*, SELA, SP/RC/AL-EU/DT N.1, Caracas, 1981, pág. 24 y ss.

actuación de las empresas transnacionales en los países del Este cuyo conocimiento podría ser de utilidad para los países en desarrollo del Sur en la definición de sus políticas de relaciones con el capital extranjero.

Los otros dos trabajos, de **Tavares-Teixeira** y **Lahera**, son fruto de un programa de investigaciones que pretende realizar «inventarios» de la presencia e impacto de las empresas transnacionales en los distintos países de América Latina. Los dos primeros «casos» concluidos son los de Brasil y Chile, de los cuales se presentan los principales aspectos y conclusiones en este número especial de la «*Revista de la CEPAL*».

Cambiando nuevamente la perspectiva de análisis se pasa, en este mismo número, a la consideración de la presencia de las empresas transnacionales en sectores específicos de la actividad económica. El trabajo de **Jan Křákal** analiza y compara el impacto y las modalidades de actuación de las ETs en el sector minero de tres países de la región —Bolivia, Chile y Perú— buscando analizar aquellos factores que fortalecieron en mayor medida la capacidad de negociación de esos países con el capital extranjero. Por otro lado, en esa misma línea de enfoque sectorial, se desarrolló una metodología de análisis y evaluación de la presencia de la banca transnacional en los países de la región. Esa metodología fue aplicada para los casos de Perú y de Bolivia, originando investigaciones de las cuales se extrajeron los trabajos de **Robert Devlin** y de **Michael Mortimore**, que aparecen al final de este número especial que estamos reseñando.

En el número especial de «*Comercio Exterior*» se incluyen también, por una parte, una serie de trabajos de carácter más general y global sobre el fenómeno de la transnacionalización, en los que se plantean determinadas pautas metodológicas para su estudio, como son los artículos de **Raúl Trajtenberg** y **Raúl Vigorito** y de **Gonzalo Varela**. Por otra parte, se incluyen dos trabajos —**Samuel Lichtensztein** y **Eduardo Basualdo**—, en los que, desde perspectivas y pautas diferentes, se plantea el análisis global del proceso de transnacionalización durante las últimas décadas en América Latina y sus notas más recientes, intentando detectar las principales fases y características de ese proceso y haciendo especial hincapié en sus relaciones con la evolución de las distintas políticas económicas vigentes, en cada fase, en la región. Un tercer bloque de trabajos, los de **N. Janus** y **Rafael Roncagliolo**, **Edgardo Lifschitz** y de **Blanca Suárez**, analizan, también en este caso, el proceso de

transnacionalización y sus efectos en sectores concretos (publicidad, industria automotriz y el caso de las carnes en la industria agroalimentaria) y con referencias a determinados países o áreas geográficas de América Latina. Por último, el trabajo de **Jorge Fontanals** analiza el fenómeno de la internacionalización financiera en América Latina y sus relaciones con la crisis actual, y el de **Daniel Chudnovsky** presenta el aspecto concreto de las políticas cambiantes de repatriación de utilidades de las ETs, a través del análisis de las filiales norteamericanas ubicadas en los sectores manufactureros de América Latina.

Hecha esta presentación («horizontal») de los dos números monográficos reseñados, se realiza a continuación un breve resumen del contenido de cada trabajo.

El artículo de **Luiz Claudio Marinho** comienza por demostrar que, a largo plazo, la actual modalidad de crecimiento de América Latina, de no ocurrir profundas transformaciones, agudizará sus problemas más cruciales: estructura concentrada de ingreso, pobreza extrema, ausencia de empleo productivo para grandes segmentos de la población, creciente vulnerabilidad externa y pérdida progresiva de capacidad nacional de gestión económica.

Se intenta dejar sentado que los actuales problemas y su agudización no responden a imposibilidades físicas de las fuerzas productivas de la región. De hecho, el desarrollo ya alcanzado permite, a partir de la potencialidad productiva regional, aspirar a la solución de esas deformaciones; la persistencia de formas excluyentes y vulnerables de crecimiento se debe a las características de la actuación de los agentes económicos en la región. Entre ellos se intenta analizar, en especial, la actuación de la ET, buscando dilucidar su «impacto» sobre la configuración del actual estilo imitativo de desarrollo y los condicionamientos que su presencia impone a la búsqueda de nuevos rumbos.

La hipótesis que se formula en el artículo es que existiría una contradicción entre la forma de operar de la ET, subordinada a la lógica empresarial interna de la firma mundial, y los objetivos nacionales más representativos y legítimos, que se definirían a partir de la búsqueda de un estilo de desarrollo integrador de las amplias mayorías internas.

Esa contradicción se manifestaría, desde luego, en el plano interno, donde el peso relativo de la ET en los sectores más dinámicos la transforma en agente económico privilegiado. La necesaria búsqueda de nuevos impulsos dinámicos orienta-

dos hacia la satisfacción de necesidades de amplios sectores de la población, podría chocar con los intereses de filiales de empresas mundiales, profundamente comprometidos con la industrialización restrictiva y «elitista».

Por otro lado, también la proyección externa de América Latina entra en conflicto con los intereses de las ETs. En ese sentido, se procura mostrar que su actuación como puente en el comercio hacia los centros obedece a criterios que no favorecen la solución de la asimetría comercial existente, sino que, más bien, la profundizan dada su vocación importadora y su renuencia a exportar, reflejos ambos de los intereses internos de las grandes firmas.

En igual sentido se destaca la actuación de la ET en los intentos de integración regional, observando que su lógica empresarial la inclina a oponerse a procesos que a la postre implicarían un concierto regional de políticas sobre capital extranjero y un desarrollo industrial regional planificado.

Así, tanto en el plano interno como en su proyección externa, el cambio del estilo actual del desarrollo despertaría, según el autor, evidentes resistencias por parte de las ETs.

De todos modos, la importancia de América Latina para el capital transnacional confiere a la región un gran poder de negociación. «La reconocida perspicacia prospectiva de la ET podría permitir que ese poder negociador se utilizara con éxito para obtener una mayor adecuación del capital extranjero a los intereses regionales y en la salvaguardia de un desarrollo más autónomo», concluye el autor.

En la misma línea de argumentación, y complementario con este primer trabajo, aparece el artículo de **Arturo Núñez del Prado**. En la primera parte de su trabajo, el autor reflexiona sobre los fenómenos que han ocurrido durante los últimos años y que han alterado en forma significativa el panorama mundial y, por cierto, también el de América Latina. En ese sentido, afirma que la región está viviendo el inicio de un proceso de reajuste de su funcionamiento económico y que éstos son los momentos cruciales que exigen el más detenido análisis de lo que está ocurriendo, en el plano externo e interno, con miras a concebir estrategias alternativas del desarrollo futuro. Por ello, el autor considera oportuno reflexionar sobre los principales problemas de la modalidad de desarrollo prevaleciente y, en especial, acerca del papel que cumple la ET en ese contexto.

La forma en que se interpreten estos fenóme-

nos, los mecanismos de defensa que desplieguen los países, la estrategia que se formule al respecto y el plan de acción que adopten, tendrán consecuencias de enorme significado en el porvenir de la región. Para cumplir con estas exigentes tareas, el autor reivindica el papel de la planificación, sobre todo si se desea lidiar con la coyuntura no sólo en función de sus apremios, sino también con una perspectiva de mayor alcance. La planificación es el instrumento más idóneo de conducción de la actividad socioeconómica en general y de regulación del mercado en particular y las imperfecciones de las que éste adolece no sólo exigen una activa participación estatal, sino también nuevas formas de concierto y participación entre los agentes del sistema socioeconómico, más allá de circunscribirse a la pugna distributiva tradicional.

En la última parte, plantea un esbozo de lo que podría ser el sentido de un cambio en la metodología básica de la planificación, con el objeto de reevaluar y seleccionar la participación de la empresa transnacional en el desarrollo de América Latina. Sostiene que la *planificación por empresas*, en los casos de economía mixta, daría inicio a una concepción distinta del proceso de planificación, particularmente propicia en la hora actual, y ayudaría a fortalecer la capacidad negociadora de la región frente al capital transnacional.

«La capacidad de negociación de un gobierno que ha identificado en detalle los distintos tipos de repercusiones, así como las magnitudes de sus efectos, adquiriría solidez y rigor muy diferentes a los que caracterizan a las evaluaciones parciales. En esta distinta concepción de la planificación por empresas saldrían a la luz nuevos elementos de juicio, unos que favorecerían a la empresa transnacional y otros que obrarían en su contra. Sea como sea, una mayor cantidad de información no puede menos que garantizar una mejor evaluación, y ésta contribuiría a un trato diferente al capital extranjero, apoyado en una variedad de criterios y juicios con mayor cobertura temporal y espacial y, ciertamente, con mayor precisión y alcance» —concluye el autor—. Estos dos primeros artículos del número especial que estamos comentando, de mayor nivel de abstracción, pretenden constituir un marco de referencia global para el análisis de la gravitación de la ET en el desarrollo de América Latina. Los trabajos que siguen se refieren ya a temas más específicos. En el primero de ellos, firmado por **Alberto Jiménez de Lucio**⁴, director ejecutivo adjunto del Centro de

219



⁴ Fallecido en abril de 1981.

las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, se reflexiona sobre los desarrollos técnicos en el transporte y las comunicaciones, que han permitido centralizar la administración e internacionalizar la producción y comercialización de los bienes y servicios, modalidad que cada día domina más el escenario económico internacional. Esta internacionalización a través de las fronteras viene acompañada de una internacionalización dentro de los límites de la empresa: un significativo porcentaje del comercio internacional es, hoy en día, comercio intra-firma, entre las diferentes filiales de una gran empresa.

Las primeras en aprovechar las ventajas de esta modalidad de producir bienes y servicios fueron las ETs instaladas en los países desarrollados de economía de mercado («el Oeste»), que operaban libremente tanto en el Oeste como en el Sur, pero no podían hacerlo en las economías planificadas del Este. La importancia económica de estas empresas ha dado origen a numerosos estudios que permiten conocer sus modalidades de orientación y funcionamiento. En cambio, son mucho menos conocidos los procesos por los cuales recientemente los países socialistas y los países en desarrollo, y cada uno a su manera, también han comenzado a internacionalizar su producción y comercialización. Al hacerlo, el Este se ha abierto ligeramente a las ETs, mientras que el Sur ha creado cierta competencia a éstas, y en ese sentido se ha cerrado ligeramente a su influencia (aunque la presencia de las ETs no ha disminuido). Para determinar la dimensión exacta de estos procesos aún se necesita mucha investigación empírica, pero el autor estima que ya se sabe lo suficiente como para poder enunciar algunas sugerencias a los países en desarrollo, que podrían serles útiles para la definición de sus políticas.

En el artículo de **Jan Křákal** sobre las ETs en el desarrollo minero de Bolivia, Chile y Perú, se empieza afirmando: «es bien sabido que los gobiernos de América Latina han emprendido, desde la posguerra, cambios sustanciales en la estructura productiva de la minería, ampliando la participación del Estado en sus actividades y aplicando políticas activas, además de negociaciones con las empresas transnacionales que tradicionalmente tuvieron el control del sector. Dada la inexistencia de empresas privadas nacionales con la necesaria capacidad financiera, tecnológica y administrativa, el Estado se ha visto obligado, en algunos países, a asumir funciones empresariales y establecer empresas públicas para explotar, elaborar y comercializar minerales. Pese

a ello, en muchos casos ha persistido la dependencia con relación a las ETs, especialmente en los campos de la tecnología y la comercialización en los mercados mundiales.»

En él se analizan tres tipos de experiencias de los países mineros de América Latina: la promoción y fiscalización de las ETs durante el período de auge de la minería en gran escala (gran minería), con énfasis particular en el caso de los acuerdos peruanos con la Southern Peru Copper Corporation y su posterior renegociación; el cambio de la propiedad minera en el caso de la «chilenización» y nacionalización del cobre en este país, y, finalmente, la experiencia del sector público boliviano en la integración minero-metalúrgica. Si bien el autor admite que se trata de un número reducido de experiencias, se propone destacar aquellos factores que fortalecieron en mayor medida la capacidad de negociación y acción de los tres países, y redundaron en mayores beneficios para sus economías.

En ese sentido, se señala que el anterior oligopolio de un reducido grupo de poderosas ETs sobre los recursos mineros de los países periféricos, con las modalidades respectivas de creación y apropiación de rentas mineras, está dando lugar a un escenario distinto y mucho más complejo, donde los gobiernos de los países productores ya no se limitan, como durante el primer período del auge de la minería transnacional, a redistribuir *a posteriori* las rentas transnacionales a través de mecanismos de fiscalización y tributarios del Estado, sino que ahora negocian con ellas los términos y modalidades del aumento futuro de las rentas a través de la participación directa del sector público en las actividades de la industria.

Por otro lado, la reacción de las ETs frente a las políticas «nacionalistas» de los países mineros suele seguir dependiendo de su percepción del riesgo y coste/beneficio implicados en ciertos proyectos y políticas. Lógicamente, es negativa en el caso de la nacionalización y pérdida total de su inversión anterior y del mercado nacional (como ocurrió en Bolivia y Chile). Sin embargo parece adquirir un carácter más flexible y «pragmático» frente a las nuevas modalidades de vinculación con el sector público (como en el caso de la «chilenización» o la renegociación peruana con Southern Peru), y trata, a su vez, de minimizar su propio riesgo e inversión de capital en el proyecto compartido y, simultáneamente, maximizar sus beneficios, asegurándose las garantías y participación financiera de otros intereses empresariales y gubernamentales envueltos en el proyecto, y originados tanto en los países consu-

andores del mineral como en el país minero. Este último se encuentra aquí en una posición negociadora nueva y difícil para determinar de antemano los márgenes negociables de sus beneficios, frente a la variedad y el entrelazamiento mutuo de los agentes externos que conforman su contraparte en el proyecto. Por consiguiente, el intercambio de informaciones y experiencias sobre los contratos de este tipo entre los países mineros de la periferia, y una eventual posición común de los países mineros en la aplicación de contratos más favorables de referencia, podrían fortalecer considerablemente su capacidad de negociación.

En otra línea de aproximación al tema de las ETs, considerando ahora su presencia e impacto en los distintos países de la región, **Maria da Conceição Tavares** y **Aloisio Teixeira** sitúan su artículo sobre la internacionalización del capital y las transnacionales en la industria brasileña.

En un movimiento analítico que los lleva de lo general a lo particular, desbrozan el fenómeno de la internacionalización del capital. En la primera parte, después de repasar con rapidez las principales teorías sobre el mismo, caracterizan los aspectos centrales de la expansión capitalista en los centros desde la posguerra; esta expansión es analizada durante las diversas etapas que comienzan con la hegemonía de los Estados Unidos en la inmediata posguerra, atraviesan el período de difusión de las filiales de las ETs de origen estadounidense en Europa y Japón, prosiguen con las respuestas nacionales a ese «desafío americano» y la diferenciación entre los centros, y culminan con la crisis iniciada en años recientes, que provoca la desestructuración del orden internacional.

Luego de señalar las diferencias de los procesos de internacionalización en los países avanzados y en los de menor desarrollo relativo, los autores entran de lleno en la segunda parte del artículo, que se refiere a dos aspectos principales del proceso de internacionalización en el Brasil. Por un lado, y sobre la base de datos obtenidos de un estudio sobre las mayores ETs presentes en ese país, exploran la internacionalización de la industria; por otro, analizan la deuda externa, sus causas y sus consecuencias, en el presente y futuro del Brasil.

A modo de conclusión, examinan las tendencias generales recientes de la internacionalización y sus perspectivas en ese país, refiriéndose en especial a los sectores de recursos minerales y bancario en los que, presumen, podría agudizarse aquel proceso.

Siguiendo con la evaluación de la importancia de las ETs en los países de la región, encontramos el trabajo de **Eugenio Lahera** sobre las ETs en la economía chilena en el período 1974-1979.

El artículo comprende tres secciones. En la primera se analizan brevemente los principios orientadores de la política gubernamental de inversiones extranjeras: igualdad de trato para los inversores extranjeros y locales; libre acceso de las ETs a los diversos sectores económicos del país, y la no intervención del Estado respecto de las actividades de los inversores extranjeros en la economía nacional.

La segunda sección considera las variaciones experimentadas por la inversión extranjera directa en Chile durante el período abarcado por el artículo, de 1974 a 1979. En ella se sistematiza la base estadística principal sobre flujo y valor acumulado de la IED en el período, las variaciones en su distribución sectorial y las características, composición y origen de la IED más reciente.

En la tercera parte, se aborda la repercusión de las ETs sobre la economía chilena, analizando su impacto sobre las principales variables macroeconómicas, el sector externo, el sector industrial, el sector financiero y la minería, a la luz de las cuales el autor destaca algunas conclusiones que contrastan con tesis generalmente difundidas sobre esta materia. Por ejemplo, pese a que las políticas sobre inversión extranjera aplicadas por el gobierno durante el período analizado fueron muy liberales, el ingreso promedio de inversión extranjera directa fue menor al registrado durante períodos anteriores y su monto acumulado no logró alcanzar los niveles de fines de los años sesenta. Asimismo, esa inversión se ha concentrado en pocas unidades, se ha dedicado a la compra de empresas locales o a reforzar empresas extranjeras existentes y se ha orientado hacia el mercado interno. En suma, no ha alcanzado un papel relevante en el impulso económico del país y, por el contrario, podría contribuir a agravar algunos problemas como el del estrangulamiento externo.

En lo que se refiere a la presencia de las ETs en sectores económicos específicos de países concretos, el número especial que estamos comentando contiene un trabajo de **Michael Mortimore** sobre el Estado y la banca transnacional en Bolivia, buscando extraer enseñanzas de la «crisis boliviana de endeudamiento público externo».

Con el objeto de examinar el decisivo papel que la banca privada transnacional ha jugado en la economía boliviana en los últimos años, el autor retoma el concepto de «dependencia externa». Luego de analizar en un comienzo los significados

usuales de este concepto, referidos a la vulnerabilidad externa y a la participación extranjera en la economía, se concentra en la que denomina «dependencia consentida», que es aquella donde la dependencia externa se genera o aumenta, debido a la propia política económica adoptada por el Estado.

Para comprender este tipo de dependencia externa, desarrolla un marco conceptual a partir de los tipos predominantes de estrategias de desarrollo, definidos de acuerdo a su peculiar distribución de beneficios (neocolonial, nacional elitista y nacional populista) y de las funciones del Estado (mediadora, infraestructural y sectorial).

Sobre la base de este marco conceptual analiza la dependencia externa en Bolivia desde 1952, prestando especial atención a los cambios producidos en las diferentes fases de 1952-64, 1965-73 y 1974-78. En la parte final enfoca su análisis sobre las contradicciones internas del Estado durante el período de 1974-78 y el modo en que las mismas debilitaron su poder frente a la banca transnacional. De manera más concreta, examina la política económica seguida durante esos años y el efecto negativo que tuvo sobre el desempeño de las empresas públicas, ejemplificado en el caso de la compañía petrolera estatal YPFB.

222

A modo de conclusión, el autor sugiere que la experiencia boliviana debería dejar algunas enseñanzas a los países en desarrollo, en especial, que el financiamiento externo en condiciones comerciales debe ser considerado con extrema prudencia y racionalidad global, para evitar que contribuya a aumentar la dependencia externa y a impulsar crisis económicas y políticas.

Por último, y siguiendo con el tema de la incidencia de la banca transnacional en determinados países, aparece el último trabajo de este número especial, firmado por **Robert Devlin**. En él, se presentan los resultados de un estudio reciente sobre los bancos transnacionales y la deuda externa de Perú.

Las causas que han provocado la crisis económica por la que ha atravesado el Perú en los últimos años son, en especial, de origen interno. Sin embargo, el autor considera que no deben menospreciarse las de origen externo y, entre ellas, las vinculadas al papel que ha jugado la banca comercial privada, tema que constituye el objeto del artículo.

En su primera parte explora la situación económica de aquel país desde mediados de los años sesenta, el comportamiento de los proveedores de financiamiento externo, la índole de los préstamos

bancarios y, sobre todo, las pautas de comportamiento características de los distintos bancos privados, mientras que en la segunda realiza una evaluación de los efectos de los préstamos de la banca comercial en el desarrollo económico peruano, distinguiendo los aspectos positivos y negativos.

En la parte final presenta sus conclusiones y recomendaciones. A su juicio, el examen del caso peruano permite formular algunas proposiciones de carácter más general, ya sea porque otros países en desarrollo están mostrando los mismos síntomas, como porque la banca privada se guía por criterios relativamente estables ante situaciones semejantes. Desde este punto de vista, sugiere que si bien los préstamos de la banca privada pueden ser un útil instrumento financiero, deben ser analizados con cautela por las evidentes limitaciones que presentan con respecto a las necesidades del desarrollo; en última instancia, estas limitaciones radican en que los bancos comerciales no son instituciones de desarrollo, sino empresas con fines de lucro que suelen preferir tipos de inversión y plazos que a menudo no son compatibles con las metas socioeconómicas nacionales.

Como sugerencia a los países en desarrollo, el autor afirma la conveniencia de que las organizaciones internacionales dedicaran un mayor esfuerzo a analizar el comportamiento de las instituciones que otorgan préstamos comerciales. Mientras los bancos sigan mostrándose renuentes a revelar el carácter exacto de su relación con los países en desarrollo, al parecer, la manera más productiva de abordar esta situación sería efectuar estudios detallados de casos, que al acumularse serían cada vez más reveladores del comportamiento de determinadas instituciones en materia de operaciones crediticias. Es más, organizaciones internacionales patrocinadas por los propios países en desarrollo, podrían establecer un sistema de información al cual los países prestatarios en desarrollo proporcionarían copias de sus convenios de crédito con bancos comerciales. Utilizando estos datos, la organización podría a su vez analizar sistemáticamente la evolución del comportamiento de los distintos bancos, tanto con respecto a prestatarios aislados como a grupos de prestatarios. Las conclusiones podrían hacerse llegar a los gobiernos participantes en el sistema, de modo que se obtendría un panorama de los bancos más amplio que el actualmente disponible para prestatarios aislados. Este sistema posibilitaría a los países un útil intercambio de opiniones y experiencias relativas a prestadores determinados y les permitiría ajustar en consecuencia sus negociacio-

nes con los acreedores. El intercambio de información entre prestatarios acerca de los bancos contrapesaría también las ventajas de los banqueros, que están ganando cada vez mayor acceso a los datos oficiales sobre los países, y que tienen posibilidades de intercambiar esta información a través de las comunicaciones relacionadas con la formación de consorcios.

«Desde luego —concluye el autor—, al principio tal vez haya resistencia a semejante sistema, ya que algunos prestatarios suelen proteger mucho los datos relativos a sus actividades con bancos comerciales. Habrá que trabajar para superar este problema y demostrar a los países en desarrollo las ventajas del sistema; habrá que garantizar además la confidencialidad de cada transacción. A pesar de dichos obstáculos, debería encararse cuanto antes un diálogo sobre esta materia entre los gobiernos de los países en desarrollo.»

Pasando a los estudios incluidos en «*Comercio Exterior*», hay que señalar, en primer lugar, el trabajo de **Raúl Trajtenberg** y **Raúl Vigorito**, en el que se realiza una primera aproximación a las interrelaciones entre economía y política en la fase actual de transnacionalización. Su interés es el de provocar una discusión más amplia que ayude a clarificar el tema.

«Considerada a primera vista —dicen los autores—, la transnacionalización parece un cambio más o menos profundo en el tamaño y cobertura geográfica de algunas empresas líderes en las economías avanzadas». Sin embargo, en realidad es el inicio de una nueva etapa del desarrollo capitalista. Al desbordar fronteras, la concentración del capital tiende a reorganizar el funcionamiento de las sociedades capitalistas mediante un avance lento e irrevocable; también redefine las relaciones de dominación entre clases y grupos de poder, al tiempo que afecta las bases de organización del Estado-nación. A este respecto, los autores llaman la atención sobre el gran divorcio existente entre el análisis económico, el político y el ideológico, y sobre la dificultad de hacer compatibles los diferentes enfoques, sobre todo «cuando algunos hacen de la transnacionalización económica el centro exclusivo de sus preocupaciones y otros abordan los procesos políticos e ideológicos sin considerar los cambios estructurales de la economía».

Por su parte, **Gonzalo Varela** pretende precisar en su trabajo la evolución de las interrelaciones de economía, sociedad y política en el mundo actual. Desde una posición que podría denominarse «marxismo crítico», el autor estudia

las diversas tesis de esa corriente con el propósito de clarificar su alcance y vigencia actual.

En el trabajo de **Samuel Lichtensztejn** se plantea el tema de las relaciones —y del carácter de las mismas— entre el fenómeno de la internacionalización y las políticas económicas establecidas en América Latina desde la posguerra.

Las hipótesis de partida sobre las que se asienta su análisis son, básicamente, las siguientes: a) la moderna internacionalización, o sea, la expansión transnacional del capitalismo, tiende a modificar las relaciones entre acumulación y dominación dentro de las formaciones nacionales y, por tanto, el radio de acción y el papel del Estado. b) Las etapas y modalidades de esa redefinición se configuran diferencialmente en lo que a las políticas económicas latinoamericanas se refiere, y su resultado depende del grado concreto de articulación que los sistemas de fuerzas productivas y sociales nacionales logran establecer con el capital internacional, en sus distintos ciclos y formas de expansión. c) Los márgenes de maniobra de los estados para ajustar sus políticas a las tendencias de internacionalización y, a la vez, defender las posiciones de ciertos grupos sociales, tienden a volverse muy estrechos, aún con respecto a ciertas capas de la burguesía o a movimientos obreros otrora poderosos. En ese sentido, toda política económica (aún las que se presentan como posibilidades diferentes de las actuales) supone en el futuro profundas reestructuraciones de las relaciones de dominación y de las alianzas políticas, y formas de negociación internacional muy diferentes, a aquellas que se forjaron entre la crisis de los años 30 y la actual.

Partiendo de esas hipótesis se detectan tres grandes etapas que son objeto de estudio. Dichas etapas y sus principales características son, en síntesis, las siguientes: a) desde mediados de la década de los 50 hasta mediados de la década de los 60, en que la internacionalización redefine aspectos de la estructura económica de ciertos países latinoamericanos, aunque concilia ese proceso con las relaciones de dominación preexistentes. b) Desde mediados del decenio de los 60 hasta los primeros años de la década siguiente, esa conciliación encuentra límites internos y externos para su continuidad. Los primeros indicios de la crisis internacional permiten en esos años ampliar los márgenes de autonomía en las definiciones de políticas nacionales. c) En los últimos años ha habido una presencia creciente de políticas o influencias claramente inspiradas en corrientes neoliberales. En lo fundamental, las fuerzas motrices de esa transformación suponen

una reestructuración de la propiedad del capital y su control, a través de fracciones combinadas de capital que operan en distintos sectores, con un importante liderazgo financiero internacional.

El objetivo del artículo de **Eduardo Basualdo** es analizar las características del proceso de transnacionalización en América Latina, a través del estudio del comportamiento de la inversión extranjera directa (IED) durante el decenio de los setenta. Para ello, se utilizan diversos indicadores, prestándose especial atención a: a) los ritmos de crecimiento de la IED; b) los cambios en la importancia relativa de los distintos países de origen de la IED; c) las formas que adopta la expansión transnacional, mediante el análisis de la evolución y las peculiaridades del control del capital de las subsidiarias y del tipo de inversión (en nuevas empresas o a través de las ya instaladas, etcétera); d) las características que asume el destino sectorial de la IED.

Para cada uno de los indicadores utilizados se confronta su evolución con la registrada en instancias distintas, como son: los países centrales, los «países dependientes» y, específicamente, los latinoamericanos. De esta forma se aprecian con claridad los rasgos comunes y distintivos del proceso de inversión extranjera directa en América Latina. Por último, y en orden a caracterizar el período analizado, para cada uno de los puntos —anteriormente señalados— que constituyen la estructura del trabajo, se distinguen las etapas de su evolución.

La indagación teórica y empírica sobre los medios técnicos que hacen posible ejercer el poder en el campo de la información y la comunicación es muy reciente. En el trabajo de **N. Janus** y **Rafael Roncagliolo** se aborda uno de los muy diversos temas de esta materia: el papel de la publicidad en el sistema internacional de comunicaciones.

«En primer lugar —dicen los autores— desde el punto de vista económico el aspecto más relevante de la publicidad internacional es el enorme volumen de los recursos involucrados. Los gastos mundiales en publicidad exceden en la actualidad (1976) a los 65.000 millones de dólares».

En segundo lugar, se analiza cómo la publicidad transmite mensajes culturales y políticos específicos y sirve como mecanismo para diseminar en todo el mundo «una forma de vida particular» que puede afectar la soberanía de los países. Problemas como el derecho y la necesidad de preservar la pluralidad cultural, tanto en el plano internacional como en el propio de cada

país, etcétera, son tratados también en relación con este tema.

En tercer lugar, se señala cómo la publicidad ha hecho posible cambiar la función principal de los medios de comunicación: de la difusión de información, al enlace mercantil entre productores y consumidores, en beneficio de los anunciantes y de las propias agencias de publicidad, pudiendo entrar en contradicción con los intereses de cada país en su conjunto.

A este respecto, los autores destacan el predominio de las agencias de publicidad estadounidenses y el papel que desempeñan al fijar las pautas de lo que debe ser considerado como una «buena publicidad». Asimismo, indican que esa actividad contribuye a que los medios de comunicación adquieran, cada vez más, el carácter de distribuidores en lugar del de productores de noticias. Sobre este tema, presentan un análisis del contenido de 22 diarios latinoamericanos, en los que, en promedio, sólo el 50 por 100 de su espacio es periodístico, y otro tanto publicidad pagada.

El trabajo de **Edgardo Lifschitz** comienza con una síntesis del nacimiento y desarrollo de la industria automovilística en los países centrales, y de los cambios de la estructura geográfica mundial de la oferta, en detrimento de Estados Unidos y, en menor medida, de los principales países productores de Europa.

En la segunda parte se analiza la importancia económica de la industria automovilística, tanto desde la perspectiva de los países centrales y de las empresas transnacionales, como desde la correspondiente a los países latinoamericanos. Se explica la evolución de las empresas automovilísticas en los países centrales: desde un elevado grado de competencia hasta condiciones crecientemente oligopólicas, pasando por un proceso combinado de concentración de medios de producción y de centralización de capitales. Se analiza cómo las actividades del sector, en América Latina, transcurrieron de otra forma pero respondiendo a la lógica que rige la evolución del sector en los países centrales. En los tres países mayores (Argentina, Brasil y México), que representan el 85 por 100 de la producción automovilística regional, el sector transitó de formas cuasi monopolísticas a una situación oligopólica gracias al ingreso de nuevas empresas. Se señala cómo en la región existen, en la actualidad, tres tipos distintos de evolución: un grupo (América Central, el Caribe y Paraguay) con ausencia o escasisimo desarrollo de procesos productivos de la fase terminal y en el que la demanda de vehículos se satisface con importaciones. Otro, formado por el

Grupo Andino, que está en la etapa de ensamble y se caracteriza por un bajo desarrollo de las actividades auxiliares y, por tanto, por una escasa integración nacional de la fase terminal; por último, los tres países que producen vehículos automotores, que realizan la mayoría de las actividades que componen el complejo sectorial y tienen una integración nacional superior al 60 por 100.

El trabajo concluye con el examen de las principales modificaciones ocurridas recientemente en el sector, estudiándose tanto las que obedecen a razones internas de los distintos países (Argentina, Brasil y México), como las que provienen de la crisis internacional. Según el autor, las modificaciones más recientes de la política de las empresas automovilísticas, se dirigen a lograr una mayor integración mundial de las actividades transnacionales. Esta tendencia puede traer aparejada una mayor desintegración de las actividades automovilísticas con respecto a los aparatos productivos de los países. La estructura que al final adoptará la industria, luego de los cambios actuales, está aún envuelta por la incertidumbre.

El estudio de las empresas transnacionales (ETs) y de sus estrategias a lo largo de la historia, exige el análisis de los diversos complejos industriales y de sus transformaciones.

En este contexto, el artículo de **Bianca Suárez** tiene como objetivo examinar la forma en que se insertan las empresas transnacionales en la agricultura de América Latina, tomando como caso específico el complejo de las carnes. En la actualidad, el centro de la agroindustria es la producción de proteínas, con nuevos mecanismos y nuevos productos privilegiados. La ganadería extensiva ha sido sustituida por la producción intensiva de aves, cerdos, carne de res y leche. El pasto natural y las praderas se han ido sustituyendo por los alimentos balanceados. La autora estudia este complejo porque en su desarrollo y funcionamiento están presentes dos etapas fundamentales para entender las modalidades de penetración de las transnacionales. La primera, que se caracteriza por la presencia de las ETs en la etapa de industrialización primaria, subordinada al comercio exportador. Es la época en que las grandes empresas frigoríficas constituían una forma de la expansión capitalista hacia la periferia, durante el dominio británico de la economía mundial. La segunda etapa, que comienza a partir de la segunda posguerra, se caracteriza por el control y penetración de las ETs en los mercados internos.

Según la autora, el caso del complejo de carnes es un claro reflejo de los cambios producidos en los sistemas de producción de las economías más desarrolladas. Se asocia al uso de determinados insumos y a métodos intensivos de producción de proteína animal. En este sentido, se alteró profundamente la estructura del complejo en algunos países periféricos. En primer lugar, hay un cambio en el tipo de ET que actúa en los distintos países. Las nuevas empresas intervienen ahora en la producción de carnes blancas, principalmente en la producción avícola y porcina. En segundo lugar, se reorganizan los complejos y aparecen nuevos. Se produce una rápida expansión de los complejos forrajeros, que representan un punto clave en los nuevos complejos de carne. Por último, el control pasa de las plantas de matanza y las empacadoras, a las plantas industrializadoras y distribuidoras del producto. Así, surge una nueva forma de organización implantando nuevas técnicas de alimentos preparados para el engorde de animales.

En este complejo, la autora, observa las importantes transformaciones acaecidas en materia de producción y consumo, así como en la manera de producir y consumir. En general, las ETs están ubicadas en la etapa de transformación y desde ella ejercen pleno dominio sobre las demás etapas o escalones. Este dominio es posible a través de diversos mecanismos de control, que influyen desde la producción primaria hasta la distribución de los productos.

Por último, en el artículo se trata de determinar la estrategia de las ETs en el complejo, así como de identificar los principales rasgos del capital extranjero en el desarrollo agroindustrial de América Latina, considerando sus efectos en la estructura productiva agrícola, en los procesos de transformación industrial y en los cambios del consumo alimenticio de la población latinoamericana. También se destaca el papel que asumen los estados en este nuevo ordenamiento del complejo.

Por último, en el artículo de **Daniel Chudnosvsky** se estudia el comportamiento financiero y las políticas de repatriación de utilidades de las filiales de las grandes empresas transnacionales estadounidenses establecidas en América Latina, especialmente en Argentina, Brasil, México y los países del Pacto Andino, sobre todo Venezuela.

Como consecuencia de las restricciones establecidas por los distintos países, especialmente fuertes en el caso de las regalías y en los pagos por asistencia técnica, el autor plantea la necesidad de estudiar los datos generales de remisión

nes a fin de averiguar hasta qué punto han utilizado las filiales otros medios de remisión menos controlados, tales como los dividendos y los pagos de intereses para satisfacer sus necesidades en esta materia. De esta suerte, en el trabajo se estudian los diferentes canales de repatriación de utilidades, a fin de determinar el comportamiento financiero de las filiales estadounidenses en América Latina. Como este comportamiento no se ajusta plenamente a lo que podría esperarse de filiales que siguieran de manera cabal la política de remisión de pagos que imperaba en los años 60, el autor plantea la necesidad de estudiar también las pautas de inversión de las empresas manufactureras estadounidenses. Así, en la tercera parte del artículo, se analiza la información disponible sobre inversiones en activos fijos de dichas empresas en América Latina y se exponen algunas razones que pueden explicar los patrones de inversión en los años setenta. Sobre la base de la descripción de lo ocurrido en relación con las remisiones, las ganancias y las inversiones, se presentan algunas conclusiones: 1) del examen de las remisiones hechas por las empresas manufactureras estadounidenses en América Latina durante 1966-1979, se comprueba que los pagos por transacciones tecnológicas entre filiales y matrices se han reducido en términos absolutos desde 1975, proceso que, en parte, es consecuencia de las regulaciones oficiales en la materia. 2) La información total disponible sobre repatriación de dividendos y pagos de intereses no permite encontrar un cambio de los pagos tecnológicos hacia otros canales normales de remisión. 3) Las menores remisiones no son resultado de una disminución general de las ganancias; al contrario, éstas han estado creciendo con mayor rapidez que aquéllas y se han reinvertido en la región en proporciones importantes, lo que explica las mayores inversiones en activos fijos que se han realizado en América Latina. Los requerimientos más elevados de inversión durante los años setenta se pueden explicar como reacciones oligopolísticas a las políticas económicas específicas de los países, encaminadas a estimular el proceso de industrialización con la participación de empresas transnacionales radicadas no sólo en Estados Unidos sino también en Europa y Japón.

Luiz Claudio MARINHO

ESTRATEGIA Y EXPERIENCIAS DEL DESARROLLO INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA



Trabajos considerados: Soza, Héctor: **La discusión industrial en América Latina**, «Revista de la CEPAL», núm. 13, Santiago de Chile, 1981; Pinto S. C., Anibal: **Industrialización y apertura externa: la perspectiva de la CEPAL**, en «Estrategias y Políticas de Industrialización», DESCO, Lima, 1981; Calcagno, Alfredo Eric; Jakobowicz, Jean-Michel: **Algunos aspectos de la distribución internacional de la actividad industrial**, «Revista de la CEPAL», núm. 13, Santiago de Chile, 1981; Valle, Héctor Walter: **Una estrategia de industrialización**, «Realidad Económica», núm. 44, Buenos Aires, 1981; Totoro Nieto, Dauno: **Reflexiones sobre los objetivos del desarrollo industrial de México en los años ochenta**, «Comercio Exterior», Vol. 31, núm. 8, México, 1981; Bitar, Sergio: **Estrategia industrial y comercio exterior: El caso venezolano**, en «Estrategias y Políticas de Industrialización», *op. cit.*



De nuevo se ha puesto de actualidad el debate sobre la industrialización en América Latina. La aparición de numerosas publicaciones y las exposiciones que sobre la materia se hacen en diversos foros internacionales así lo reflejan. También en el campo sociopolítico, al examinarse las alternativas de desarrollo, ocupa un lugar destacado el rol que debe desempeñar la industria. Esto sucede tanto en los países de la región que tienen un sistema de economía mixta, y que son la mayoría, como en aquéllos en que se están aplicando políticas neoliberales y, asimismo, en los que se inclinan por el camino de transición al socialismo. Y ello no podría ser de otra manera, ya que en cualquier opción de transformación de las estructuras productivas y sociales, la industrialización tiene que requerir una atención especial. La médula del problema está, precisamente, en el concepto que se tiene de la asignación de recursos y de la distribución del ingreso, y ello toca cuestiones tan esenciales como el tipo de sociedad que se quiere alcanzar, la estructura

económica y social que se pretende establecer y el tipo de inserción o articulación con la economía internacional que se procura; todo lo cual tiene relación directa con la estructura del poder y las aspiraciones de las grandes mayorías de la población.

La discusión, generalmente comienza por un examen o diagnóstico de la experiencia de industrialización emprendida por la gran mayoría de los países latinoamericanos, que tuvo su expresión más relevante durante las décadas de los años 50 y 60. Dicho proceso se llevó a cabo mediante una estrategia proteccionista orientada a la sustitución de importaciones, en la que el Estado jugó un papel primordial a través de la aplicación de políticas que estimularon el desarrollo industrial, de la programación indicativa para el sector privado y obligatoria para el sector público, y de la inversión directa, principalmente en industrias básicas.

La industrialización contribuyó, de manera decisiva, en la mayoría de los países de América Latina, a lograr tasas de crecimiento económico más elevadas, a crear nuevas fuentes de trabajo y a mejorar las condiciones de bienestar social. La ubicación de América Latina en una posición intermedia entre los demás países en vías de desarrollo y los desarrollados así lo demuestra. El crecimiento del producto industrial alcanzó en el período 1950-1978 el 6,5 por 100 anual, tasa bastante superior al promedio mundial (5,9 por 100); y el grado de industrialización aumentó del 20 al 26 por 100 entre dichos años ¹.

Sin embargo, ya a fines de la década de los 60 el proceso de sustitución comenzó a mostrar síntomas de debilitamiento y aparecieron diversos problemas, que pusieron en duda la estrategia de industrialización seguida hasta ese momento. Entre ellos, el aumento de la dependencia externa ocasionado por la mayor importación de materias primas, bienes de capital y tecnología y por el endeudamiento externo de las empresas derivó, generalmente, en serios desequilibrios de la balanza de pagos y, junto con la estrechez de los mercados, se constituyó en un serio obstáculo para el desarrollo industrial.

Ya en 1965, la CEPAL, organismo inspirador de la «mística de industrialización», en América Latina, señalaba en uno de los estudios más importantes que ha realizado ², la necesidad de definir una estrategia de industrialización de largo alcance para superar los obstáculos que frenaban

el proceso y para lograr una coherencia y continuidad de la política industrial.

En la década de los 70, las crisis energética y monetaria, la creciente política proteccionista de los países desarrollados, la cada vez mayor internacionalización de la producción manufacturada y el redespigüe industrial, introdujeron nuevos elementos que han venido a complicar la problemática de la industrialización. A ello habría que agregar que la aplicación de políticas ortodoxas en varios países de la región, en forma abierta en Argentina y Chile, y de manera más suavizada en Costa Rica, Colombia, Perú y Venezuela, han contribuido a avivar la discusión sobre el rol que ha de jugar la industrialización en el proceso de desarrollo.

En 1975, en Quito, y en 1981, en Lima, se realizaron seminarios sobre estrategias de industrialización ³ que pusieron en evidencia la preocupación que existe en América Latina en relación a este tema. Se puede decir que nos encontramos frente a una revisión de las estrategias y políticas industriales. Afortunadamente, la experiencia de los países de América Latina ha sido tan rica, que permite situar el nivel del debate en un plano más técnico y político que en ocasiones anteriores, como puede desprenderse de los seis trabajos que se han seleccionado en la presente reseña a partir de un universo más amplio.

Tres de los artículos abordan los problemas de la industrialización en forma global y dan lineamientos generales para la formulación de estrategias de desarrollo industrial. Los otros tres, en cambio, se refieren a interpretaciones del proceso de industrialización y a proposiciones estratégicas para cada país examinado, que presentan entre sí condiciones diferentes: Venezuela, México y Argentina.

Enfoques globales

En primer lugar, el ensayo de **Héctor Soza** se destaca por presentar, de manera sintética y sistemática, los aspectos medulares de la discusión industrial, tanto en lo que al examen del proceso se refiere como a las diferentes estrategias que se debaten. Para el autor está claro que



³ Quito, 1975: Seminario Internacional sobre *El Ecuador y las políticas de fomento industrial*, organizado por el Centro de Desarrollo Industrial (CENDES) y el Instituto de Investigaciones Sociales (ILDIS). Los principales trabajos presentados están en *Fomento Industrial en América Latina*, ILDIS, Bogotá, 1977. Lima, 1981: Seminario sobre *Estrategias y políticas de industrialización*, organizado por el Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO). Los trabajos presentados figuran en el libro del mismo nombre, DESCO, Lima, 1981.



¹ CEPAL, *Análisis y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano, 1979* (ST/CEPAL/CONF. 69/L2).

² CEPAL, *El proceso de industrialización en América Latina, 1965*.

la industrialización no es un fin en sí misma y que está sujeta a opciones económicas y sociopolíticas fundamentales, que la industria más bien refuerza que inicia, y que, por tanto, la libertad de la política industrial específica, en un marco económico y sociopolítico dado, está sometida a restricciones que pueden ser más o menos severas. Asimismo, para **Soza**, el análisis retrospectivo posee validez en la medida que con sentido crítico examina experiencias en sus proyecciones hacia el futuro.

A su vez, **Anibal Pinto** examina el proceso de industrialización latinoamericano dentro del marco conceptual del sistema centro-periferia, que constituye el núcleo básico del pensamiento de la CEPAL y de las ideas cristalizadas por el doctor Raúl Prebisch, y que, durante las décadas de los cincuenta y sesenta, llegaron a conformar una verdadera «mística de industrialización» en la región.

Al preguntarse cuáles han sido los fundamentos de la concepción institucional respecto a la industrialización, **Anibal Pinto** señala que ésta siempre se consideró un proceso que rebasaba el ámbito sectorial, y que tenía como horizonte a la «sociedad industrial», esto es, un tipo histórico de sociedad —en su sentido más lato—, condicionado por la dinámica del crecimiento y la racionalidad técnico-científica aplicada primordialmente a la producción industrial, que operaba como impulsor primario de su expansión y transformación modernizadora.

Alfredo Eric Calcagno y Jean-Michel Yakobowicz examinan en su trabajo algunos de los cambios ocurridos recientemente en la estructura industrial a escala internacional, con el objeto de aquilatar las posibilidades que en este terreno se le ofrecen a los países en desarrollo. Para facilitar el análisis, presentan una tipología de la industrialización en los países en desarrollo. Luego plantean los alcances de la política de «redespliegue industrial» de los países desarrollados, con sus posibles efectos sobre la ocupación y la productividad, y terminan considerando las políticas viables y deseables frente a las necesidades de los países latinoamericanos y a la realidad de la economía internacional.

Enfoques por países

Dentro del proceso de industrialización latinoamericano, el caso de Venezuela presenta ribetes especiales por tratarse de un país que, al contrario de la mayoría de los otros países de la región, no ha enfrentado serios estrangulamientos

en su balanza de pagos, debido a las exportaciones petroleras; posee una constelación de recursos naturales extraordinariamente favorable para el desarrollo industrial —energéticos, minerales, agropecuarios y marinos—, y ha puesto en evidencia en las últimas tres décadas una firme decisión política para industrializar el país. Por eso es interesante y oportuno el artículo de **Sergio Bitar**, que examina el proceso de desarrollo industrial llevado a cabo por Venezuela en las últimas tres décadas, dentro de la lógica de los llamados modelos de sustitución de importaciones, y formula lineamientos para una nueva estrategia industrial, para enfrentar las condiciones económicas internas y externas que han gestado una nueva situación.

El proceso de desarrollo industrial de México es otro caso digno de análisis, dentro del concierto latinoamericano, tanto por los avances cuantitativos que ha logrado, como por las condiciones especiales en que llevó a cabo su proceso, y por las enormes perspectivas que se le abren en este campo, en función de la explotación de sus recursos petroleros y del crecimiento rápido de su población. Ha pasado, a escala internacional, a integrar la categoría de países en desarrollo de «industrialización reciente», y en América Latina ocupa el segundo lugar, después de Brasil, en lo que a valor de producto industrial se refiere, habiéndose superado, a partir de 1970, a Argentina, tendencia que se ha acentuado en los últimos años. El producto industrial de México creció, a precios constantes, a una elevada tasa promedio anual de 7,3 por 100 entre 1950 y 1978⁴, habiéndose septuplicado su producto entre dichos años. **Dauno Totoro** presenta en su artículo una serie de reflexiones respecto a los objetivos que debería perseguir una estrategia de desarrollo industrial para México en la década de los ochenta.

Por último, se presenta el caso argentino, que muestra ribetes especiales debido a sus profundas fluctuaciones.

Hasta fines de la década de los cincuenta, Argentina era el país más avanzado en el área de industrialización en América Latina. Su producto industrial global y por habitante era el más elevado y alcanzaba alrededor del 30 por 100 del producto industrial total de la región, y su grado de industrialización era también el más alto (26 por 100). A comienzos de la década de los sesenta, Brasil desplazó a Argentina del primer lugar, y en 1970 también lo hizo México en lo



⁴ CEPAL, «Análisis y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano» (ST/CEPAL/CONF. 69/L2), 1978.

referente a la magnitud de su producto. Desde mediados de la década de los setenta, el deterioro del proceso de industrialización se acentuó como consecuencia de la aplicación de políticas económicas ortodoxas, que, según Aldo Ferrer, han conducido, al igual que en el caso de Chile, «a un proceso de reajuste de la estructura productiva y desmantelamiento de la industria»⁵. Este acendrado cambio que se ha registrado en el proceso de industrialización de Argentina, país pionero en este terreno en la región⁶, ha suscitado un especial interés, por lo que las reflexiones de **Héctor Walter Vallo**, sobre las perspectivas industriales argentinas y una estrategia de desarrollo alternativa a la política ortodoxa recientemente aplicada son de indudable interés.

Como conclusión general de los trabajos que se incluyen en la presente reseña, se puede decir que la crítica no se centra en la estrategia industrialista, sino más bien en las pautas y modelos industriales y en las políticas y mecanismos destinados a lograr los objetivos del desarrollo. Se podría decir que el proceso de industrialización ha llegado a tener un carácter irrenunciable para las economías de los países latinoamericanos.

La discusión industrial

El ensayo de **Héctor Soza Valderrama** constituye una valiosa contribución al debate sobre la industrialización, al recoger los principales planteamientos que han sido expuestos en diversas publicaciones y en foros internacionales, y presentar sus propios puntos de vista respecto a los aspectos que examina. En esta reseña sólo se incluyen algunos de los planteamientos contenidos en el referido ensayo.

Para **Soza**, la esencia de la estrategia industrial de América Latina ha tratado de seguir una trayectoria similar a la de los países desarrollados, pero está lejos de alcanzar las características que adquiere el sector industrial en las economías maduras, y, lo que es todavía más importante, las tendencias no indican que pueda haber una aproximación a ese modelo, al menos en un futuro cercano. Agrega que el proceso de industrialización latinoamericano no se ha ceñido a la norma en aspectos fundamentales, como son, por ejemplo, el desarrollo científico y tecnológico y la inserción en grandes mercados.

Según **Soza**, el marco económico y sociopolítico tiene, por un lado, una gravitación fundamental sobre el giro y las características que habrá de adoptar el proceso de industrialización en cada uno de nuestros países y, por el otro, el desarrollo industrial constituye un hecho importante respecto a las grandes variables que contribuyen a definir un estilo de desarrollo. Esta argumentación, reforzada por las diferentes situaciones industriales que se aprecian entre los diferentes países y, en especial, entre los desarrollados y los en vías de desarrollo, le lleva a proponer la formulación de una «teoría industrial» para los países en desarrollo, donde el sector manufacturero tal vez debería jugar un papel diferente del que cumple en los centros. Agrega que cada vez se manifiesta con mayor fuerza la búsqueda de modalidades peculiares, ya que el paradigma de industrialización de los centros está en revisión por motivos sociales y económicos, sobre todo a raíz del desquiciamiento que sufren las economías capitalistas desarrolladas desde 1973/74.

Para que la discusión industrial pueda ser fructífera, el proceso no sólo se debería enmarcar conceptualmente en su contexto histórico, económico y sociopolítico, sino que también deberían puntualizarse o profundizarse algunos de los principales enfoques, esquemas o escenarios donde se suele situar dicha discusión, y que, a juicio de **Soza**, tendrían que ser los siguientes:

1. Definir los principales rasgos del perfil industrial de América Latina y sus tendencias.
2. Examinar el horizonte normativo de la industria en las economías maduras y la posición latinoamericana, donde se aprecian tendencias al abandono de la eventual norma.
3. Aquilatar el significado industrial de las tendencias hacia la reestructuración de las actividades manufactureras y, por tanto, sobre la división internacional del trabajo.
4. Analizar las ideas que para América Latina se discuten a propósito de la Estrategia Internacional del Desarrollo de las Naciones Unidas para la década de 1980.
5. Considerar la onda aperturista que tiende a materializarse en algunos países, que produce evidentes efectos sobre el sector manufacturero; y
6. Prestar atención a los planteamientos correspondientes a las estrategias industriales hacia adentro, planteamientos que contrastan notablemente con las demás posiciones por lo que hace al relacionamiento externo, aparte que explicitan y, de modo general, conceden alta prioridad a urgentes objetivos sociales.

Esta metodología de análisis formulada por **Soza** debe tener en cuenta, como él mismo lo expresa, que estos enfoques no pueden separarse



⁵ Aldo Ferrer, *El monetarismo en la Argentina y Chile*, Ambito Financiero, Buenos Aires, 1980, y *El perfil industrial*, Realidad Económica, núm. 45, enero-marzo 1982.

⁶ Según el censo de 1914, el sector industrial daba ocupación a 362.300 personas, (CEPAL, *Estudio económico de América Latina*, 1949).

tañentemente, por cuanto ellos muchas veces contienen puntos comunes o áreas de superposición o coincidencia.

Al examinar el perfil industrial de América Latina, destaca algunos aspectos de la dinámica del proceso, su transformación estructural, su relacionamiento externo y del comercio exterior de manufactureras, que aun en esta breve reseña no pueden dejar de mencionarse, algunas por su profundidad, y otras por su novedad.

Soza considera que América Latina se ha desenvuelto con cierta dinámica autónoma, que se proyecta en los efectos amortiguados que, sobre su economía, tuvo la recesión de los países desarrollados desde 1971/1975. El avance industrial generó una mejor capacidad para resistir las vicisitudes externas.

Otro aspecto al que **Soza** da importancia en el examen del perfil industrial es la gran heterogeneidad dinámica entre los países de la región, que se evidencia desde muy temprano, de modo que la crisis de 1930 los encuentra en posiciones bastante variadas. En líneas generales, los países con mayor holgura para importar, o con mercados más estrechos o en posiciones políticas discrepantes con la industrialización, se retrasaron en el proceso, que como estrategia sólo se extiende a casi toda la región después de la Segunda Guerra Mundial. Asimismo, la disponibilidad y el grado de explotación de los recursos naturales fue un elemento importante en la dinámica industrial y en la conformación de la estructura del sector.

Soza agrega que podría pensarse que los perfiles industriales de los diferentes tipos de países, sólo responden en parte al hecho de que se encuentran en distintas fases de desarrollo industrial, pues cabe considerar que han generado modelos disímiles de acuerdo a restricciones locales más o menos severas. En algunos casos se ha pretendido obviar dichas restricciones por medio de acuerdos de integración. Los diferentes modelos, a su vez, han establecido distintas estructuras de comercio exterior.

El ensayo esboza cuatro escenarios para la industrialización: a) horizonte normativo; b) reestructuración económica mundial; c) estrategia internacional del desarrollo de las Naciones Unidas, y d) la onda «aperturista», que, de una u otra manera, implicarían estrategias más o menos diferenciadas.

Sin embargo, esos esquemas se superponen de modo que a veces no resulta sencillo distinguirlos con claridad, salvo quizás el aperturismo indiscriminado. Una de las áreas de superposición de estos esquemas es la importancia que se concede al relacionamiento externo, aunque con acentos o

direcciones que muestran diferencias, a menudo fundamentales, y es precisamente aquí cuando aparecen algunas de las disimilitudes más notables con las estrategias orientadas hacia adentro de la región y de los países. Para éstas, la prioridad debe atribuirse a la industrialización articulada con los sectores primarios, especialmente la agricultura; a la solución de los problemas sociales y el empleo; y a la satisfacción de las necesidades básicas de la población, de acuerdo a pautas tecnológicas parcialmente propias, con esquemas de consumo adecuados a los niveles de desarrollo, frecuentemente según políticas distributivas deliberadas y donde se le concede al Estado un papel relevante. Con todo, las estrategias hacia adentro también consideraron las ventajas de la inserción en la economía mundial, la integración regional y los beneficios que brindaría el reordenamiento económico internacional, rescatando de esta manera elementos de los demás esquemas, lo que es transparente en la estrategia endógena de la ONUDI ⁷.

La perspectiva de la CEPAL

Aníbal Pinto se pregunta hasta qué punto el ideario de la CEPAL ha sido sobrepasado por los hechos y cuáles son sus criterios y posición frente a la intensa reactualización de los enfoques ortodoxos, y su aplicación en un amplio radio de la política económico-social.

Señala que si bien es cierto que el pensamiento de la CEPAL se ha ido modificando en el curso de sus treinta años de existencia, muchas de las ideas-fuerza sustentadas desde sus comienzos mantienen su vigencia, como las relacionadas con el sistema centro-periferia y la industrialización, no obstante las profundas transformaciones que se han producido en el concierto mundial. Señala que a pesar de todos los cambios y progresos, nuestros países continúan inscritos en el esquema de división internacional como productores de bienes primarios, que aún representan alrededor del 80 por 100 de sus exportaciones. De allí deriva la denominada asimetría estructural de las pautas de exportación y de importación, ya que en esta pesan decisivamente los bienes industriales. Esta disociación, agrega, no se manifiesta en las economías de los países centrales.



⁷ ONUDI: *La industria en el año 2000: nuevas perspectivas*. Naciones Unidas, Nueva York, 1979.

Después de presentar diversos antecedentes cuantitativos y cualitativos que abonan su tesis, **Anibal Pinto** concluye que si bien las economías latinoamericanas continúan «siendo periferia» en el esquema de la división del trabajo mundial, ya no son las mismas —estructuralmente— del tiempo de «crecimiento hacia afuera», incluso en lo que respecta a su grado de autonomía (o dependencia) frente al exterior. A pesar de los cambios ocurridos y de los nuevos problemas que se han insertado en el escenario mundial, según el autor, sigue vigente lo esencial del diagnóstico sobre el sistema centro-periferia y de las grandes líneas de acción para establecer una estructura más dinámica y propicia del relacionamiento exterior.

Al examinar la industrialización, a la que califica como «el protagonista controvertido», señala diversas hipótesis que habrían contribuido a deteriorar su imagen. En ello, a su juicio, ha tenido influencia significativa una batería de factores del más diverso orden y orígenes, que han surgido en las propias economías desarrolladas para desgastar la idea de la industrialización como símbolo y agente del progreso económico. Si esto ocurre allí donde el fenómeno alcanzó sus éxitos más impresionantes, no resulta raro que una parte apreciable de la «intelligentia» latinoamericana —vinculada ideológicamente a la misma que antaño abrazó sin reservas aquel concepto— haya asimilado esta reversión, tanto más cuanto ve reproducido o aflorando muchos de los problemas que allá se destacan, en el cuadro incipiente y desarticulado de la modernización regional. Por otro lado, agrega que, escalados los primeros peldaños de la industrialización sustitutiva, los países enfrentaron obstáculos mucho mayores para la prosecución del proceso, a causa de una constelación de elementos que gravitaron con mayor o menor fuerza según fueran las situaciones particulares y la fase del mismo. Estrechez de los mercados nacionales, niveles y distribución de ingresos, dificultades de financiamiento interno y externo, exigencias tecnológicas, discontinuidades inter e intrasectoriales, insuficiencia de los entes públicos, privados, etc., sobresalen entre los muchos factores que se han mostrado abiertamente como trabas a la profundización o proseguimiento dinámico de la marcha.

También opina **Pinto** que, a despecho de los registros cuantitativos más o menos satisfactorios, el proceso de industrialización revelaba una impotencia flagrante para integrar y beneficiar a una parte mayoritaria de la población, que habría generado la crítica de una postergación de la

satisfacción de las necesidades básicas en favor del establecimiento de actividades industriales de bienes intermedios y de consumo duradero. Otra censura que se ha hecho a la industrialización ha sido la creciente extranjerización de los sectores más dinámicos.

Después de examinar la dinámica del crecimiento y el rol que en ella juega la industrialización como eje del progreso tecnológico, **Anibal Pinto** concluye que el término o atenuación de la dicotomía centro-periferia, es inconcebible sin las transformaciones internas que conlleva el fenómeno global de la industrialización y, a la vez, sin que este coadyuve a lograr y se beneficie con un nuevo esquema de inserción en la economía mundial. Agrega que esta reivindicación decidida de la postura cepaliana sobre la materia, tiene como contrapartida la necesidad de una plena asimilación de las experiencias vividas por la región, de los testimonios de sus éxitos, errores y fracasos.

Termina **Anibal Pinto** destacando la necesidad de hacer una reformulación creativa de la estrategia del proceso y sus variantes nacionales, sintetiza algunos requisitos que, sin duda, habrá que tener en cuenta para delinearlos y que están estrechamente emparentados entre sí, agregando que ellos no encierran mayor novedad y que, de hecho, han estado siempre presentes en los análisis de la CEPAL, y que ha llegado la hora de profundizarlos y reformarlos a la luz de los escenarios y perspectivas que tenemos frente a nosotros. Los requisitos señalados persiguen asegurar la intensidad del avance y una mayor selectividad del proceso de industrialización, a través de:

a) La promoción de la complementariedad del espectro industrial y de éste con otros sectores.

b) Mejor aprovechamiento tecnológico.

c) Elevando sustancialmente la prioridad asignada a los rubros destinados a satisfacer las necesidades básicas de la población, teniendo en cuenta todos los elementos que contribuyan a elevar el nivel del empleo y la productividad e ingresos de la fuerza de trabajo.

d) Mejorar los vínculos entre el proceso de industrialización y el sector externo.

e) Definición o redefinición de políticas relacionadas con el entorno ambiental, la concentración urbana y metropolitana y los desequilibrios espaciales; el papel que corresponde a los principales agentes promotores (estado, empresa pri-

vada nacional e inversores extranjeros) y la de protección a la industria.

Localización industrial internacional

El ensayo de **Calcagno y Yakobowicz** da a conocer que desde 1963 a 1967 sólo una parte muy reducida de la producción industrial ha pasado del norte hacia el sur. Solamente el 3,3 por 100 de ella se desplazó hacia los países en desarrollo, correspondiendo de este porcentaje el 2,5 por 100 hacia los nuevos países industriales⁹ y el otro 0,8 por 100 hacia los otros países en desarrollo. Por otro lado, los países desarrollados no sólo han conservado su posición preponderante en la exportación de manufacturas, sino que la han consolidado, llegando en 1976 a cubrir el 83,5 por 100 de ellas. Agregan que, en su mayoría, las industrias «transferidas» son de débil intensidad de capital y de investigación con tecnología «de retaguardia» respecto a los países desarrollados, y de fuerte intensidad de mano de obra no calificada.

Para los autores existen diversos tipos de industrialización, que van desde la industrialización inglesa, que se caracteriza porque simultáneamente se da una reorganización y un aumento de la productividad agrícola, que permite una emigración del campo y que se orienta en una primera fase hacia las industrias textiles y en una ulterior, hacia la siderúrgica, acompañada de una intensa oferta de capital sobre los mercados internos e internacionales, hasta la modalidad soviética, donde confluyen un rápido proceso de industrialización con una colectivización de la agricultura y que se orienta esencialmente hacia los bienes de capital. Definen cuatro tipos de industrialización: autónoma, dependiente, popular y elitista. Utilizan como categorías de análisis: qué tipos de bienes de producción; para quiénes; cómo y por quiénes. Señalan que en la consideración de esta tipología no debe perderse de vista que en los países de economía mixta, como son los latinoamericanos, coexisten en distintas ramas y empresas, diversas combinaciones, pero lo que importa es cuál prevalece en el conjunto de la economía.

Al examinar el redespiegue industrial y los efectos de éste sobre el empleo y la productividad, llegan a la conclusión que las grandes diferencias salariales entre países en desarrollo y desarrollados no corresponden a diferencias aná-

logas de productividad. Según las estadísticas presentadas, el coste del salario, para una empresa transnacional, sería entre 60 y 80 por 100 menor en el conjunto de la industria manufacturera de los países en desarrollo considerados que en los Estados Unidos.

En cuanto a las alternativas de política, muestran su preferencia por el tipo de industrialización autónoma y popular, frente al de la industrialización «abierta» a base de ventajas comparativas, que se compatibiliza con la política de los países desarrollados. En los países en desarrollo el proceso de industrialización es el aspecto fundamental de su desarrollo económico. En la base de este proceso está la industria de bienes de capital como elemento indispensable para afianzar la autonomía nacional. Paralelamente, y como complemento, deberían privilegiarse las industrias productoras de bienes de consumo popular. Señalan también que no existe una alternativa excluyente, sino una complementariedad entre la producción industrial para el mercado interno o para la exportación; que el modelo de industrialización abierta hace prevalecer el bajo coste de la mano de obra y de los recursos naturales, no contribuye a consolidar la autonomía nacional ni al abastecimiento popular y puede conducir a especializarse en el subdesarrollo, y que un modelo basado sobre la «disciplina laboral» y bajos salarios, es muy difícil de mantener sin un fuerte autoritarismo político y control de los sindicatos obreros.

El caso venezolano⁹

Sergio Bitar da especial importancia a la inserción de Venezuela en la economía internacional, al examinar el proceso de industrialización de ese país. Inicia su diagnóstico señalando que, entre 1950 y 1978, el producto manufacturero creció al elevado promedio de 7,9 por 100 al año y que el avance industrial fue impulsado por una alta protección, una activa participación financiera y empresarial del Estado y un acelerado proceso de urbanización. En los últimos años, el modelo comenzó a ver limitada su expansión, se elevó la ineficiencia de la producción, se gestaron estructuras oligopólicas, las exportaciones de



⁹ Se han publicado otros artículos que se refieren a la industrialización venezolana: Sergio Bitar y Eduardo Troncoso, *La industrialización de Venezuela: 1950-1980*, El Trimestre Económico, núm. 194, México; Max Noff, *Las perspectivas de la industria venezolana en la década de los 80*, Nueva Sociedad, núm. 53, marzo-abril 1981, Caracas; Heinz Sontag y Rafael de la Cruz, *Estado e industrialización en Venezuela*, Revista Mexicana de Sociología, Año XLVIII, Vol. XLVIII, núm. 2, abril-junio, 1981, México.



⁹ Cuatro países asiáticos: Hong-Kong, Corea del Sur, Taiwan y Singapur, y dos países latinoamericanos: Brasil y México.

manufacturas fueron escasas, se mantuvo un importante rezago tecnológico y se propagaron en la economía las subsidiarias de corporaciones transnacionales en las actividades más dinámicas.

Por otro lado, se produjeron fenómenos significativos en el panorama internacional, que han modificado las condiciones de inserción de la economía venezolana en la mundial, como la transnacionalización de la producción, los cambios en la estructura productiva de los países desarrollados y en vías de desarrollo, el redespigue, el avance tecnológico, el coste de la energía, la situación financiera internacional y la tremenda expansión del comercio de manufacturas.

Sergio Bitar atribuye una importancia decisiva a los cambios que se están produciendo y que se producirán en el escenario internacional, examina algunos que han sido concebidos por los organismos internacionales y analiza las perspectivas que dentro de ellos podrían presentarse para el desarrollo industrial venezolano. Indica que un cambio estratégico de orientación para Venezuela debe descansar en dos pilares: un aumento de la eficiencia y un incremento de la capacidad tecnológica.

Para el autor, mejorar la eficiencia no es un proceso breve ni fácil. Supone un gran número de acciones específicas en cada empresa productiva, como la calidad de producción, el uso de un número mayor de turnos, el logro de rendimientos más altos, el mejoramiento de los servicios y de la infraestructura, del transporte, de las comunicaciones, del abastecimiento de energía eléctrica y agua, etc., y ellas deberían realizarse en forma coordinada y sostenida. Respecto al incremento de la capacidad tecnológica, Venezuela debería conformar un núcleo interno de dinamización tecnológica, que se debe articular en base a las empresas fabricantes de maquinaria y equipos, a las compañías de servicio de ingeniería, a los centros de investigación y a los institutos de formación técnica. Es este núcleo interno, con capacidad de innovación y agresividad comercial, el que ha impulsado el crecimiento de los países desarrollados grandes y medianos y también los llamados nuevos países industrializados. En otras palabras, en esta materia **Bitar** está planteando adoptar la norma industrial de las economías desarrolladas, que se vería enfrentada en el caso venezolano al «cuello de botella» de los recursos humanos calificados, sin los cuales no podrían lograrse los objetivos de eficiencia y avance tecnológico.

Al señalar **Bitar** los lineamientos de la nueva estrategia apunta, en primer lugar, que el cambio más importante que se debe verificar en la década

de los ochenta, es un giro marcado hacia las exportaciones de manufacturas y que, en este sentido, debe adoptarse un modelo mixto de sustitución con exportación, en la línea de los grandes países de América Latina. La sustitución debe ser mucho más selectiva y programada, con base en dos criterios: a) una reducción programada de la protección aplicable a las industrias ya desarrolladas, y b) una protección alta y un apoyo financiero, de infraestructura y técnico, considerable en la etapa inicial a las nuevas actividades, en especial las industrias química, mecánica, eléctrica, electrónica, de maquinaria y equipos.

Por último, **Bitar** considera que la integración andina y el intercambio intrarregional latinoamericano, constituyen un marco imprescindible para la nueva estrategia industrial, al igual que la incorporación activa de nuevos grupos sociales al mercado de bienes manufacturados, como también la inversión pública llevada a cabo a través de una mejor programación temporal y su estandarización. En suma, expresa un manejo racional de la demanda interna; es un elemento de apoyo para conseguir una sólida articulación productiva capaz de exportar, sustituir y abastecer las necesidades básicas.

El caso mexicano ¹⁰

Dauno Totoro hace en su artículo una serie de reflexiones sobre los objetivos que debería perseguir el desarrollo industrial de México en los años ochenta, cuyos principales aspectos se sintetizan a continuación.

Comienza afirmando que si se logran definir y jerarquizar los objetivos estratégicos en función de las necesidades y potencialidades del país, la industria mexicana podría convertirse en la actividad económica con mayor capacidad para absorber productivamente los recursos financieros procedentes de las exportaciones del petróleo, y en el principal factor de modernización de la economía. Ello sólo será posible mediante un proceso continuo de programación, para el cual se precisa formular primero una adecuada estrategia global y sectorial.

Señala tres objetivos globales de la estrategia de desarrollo para los años ochenta:



¹⁰ Otro artículo que se refiere al mismo tema y que recoge los grandes lineamientos de la política industrial de la actual Administración, es el de Juan Carlos Bossio, *La actual estrategia industrial mexicana*, Revista Mexicana de Sociología, Año XLVIII, Vol. XLVIII, núm. 2, abril-junio, 1981, México.

1. Transformación de los recursos financieros provenientes del petróleo, en una creciente capacidad productiva duradera y renovable. Dichos recursos ascenderían, en el período 1982-1990, a un monto acumulado de más de 45.000 millones de dólares.

2. Desarrollo integral de la agricultura, la ganadería y la pesca, con el objeto de tender a la autosuficiencia en el abastecimiento de los alimentos básicos y generar fuentes de trabajo. Ello produciría una considerable expansión del mercado interno y una creciente demanda de productos industriales.

3. Revisión del modelo de sustitución de importaciones y de la protección, para reformular uno más acorde con las potencialidades y perspectivas de la economía nacional.

A su vez, los objetivos globales del desarrollo industrial postulados por **Totoro** son los siguientes:

1. Fortalecimiento de la estructura productiva del sector manufacturero, promoviendo la producción de bienes intermedios y de capital, con un riguroso criterio de eficiencia productiva en términos de costes y calidad.

2. Expansión de las exportaciones de manufacturas, especialmente de aquellas con mayor valor agregado.

3. Desarrollo de las ramas industriales destinadas a abastecer al sector agropecuario.

4. Desarrollo de un sistema de complejos agroindustriales que comprenda la producción de materias, la transformación de éstas y la comercialización de los productos.

5. Fortalecimiento de la investigación para el desarrollo y de la infraestructura necesaria para impulsarlos.

Por último, señala que el logro de los objetivos mencionados requiere adoptar un conjunto de políticas, que trascienden al sector manufacturero y se refieren al control inflacionario y a incrementar la capacidad de ahorro nacional, manteniendo niveles de consumo adecuados para estimular la producción nacional. Termina expresando que la programación del desarrollo industrial debe adoptar el principio de selectividad, en función de los objetivos prioritarios del sector y de las políticas correspondientes.

El caso argentino

Para **Héctor Walter Valle**, Argentina continúa, en lo esencial, siendo un país de base agropecuaria, donde el 80 por 100 de sus exportaciones son de productos primarios. Por tanto, en materia de industrialización le queda

todavía un largo y difícil camino que recorrer. Esta situación de fuerte dependencia de las exportaciones primarias, de falta de integración productiva, de ausencia de una infraestructura económica adecuada al proceso de industrialización, se ha acentuado a lo largo de estos últimos años. El proceso de apertura condujo a un aparato industrial con menor grado de integración y donde, en consecuencia, han ganado ponderación los sectores menos complejos tecnológicamente. En estos momentos, existe una estructura de producción industrial que se asemeja mucho más a la que tenía la economía argentina a fines de la década de los cincuenta.

La conducción económica aperturista, optó por acentuar la recesión para solucionar el problema de la balanza de pagos, con una estrategia de exportación de manufacturas, dentro de una propuesta de especialización internacional en la producción agroalimentaria, petrolera y en ciertas industrias con un muy bajo grado de integración. La industria se encontró con el achicamiento del mercado interno y con la imposibilidad de exportar ante el atraso cambiario.

La política alternativa que propone en materia de desarrollo industrial, en síntesis, es la siguiente:

1. Comenzar por la reconstrucción, considerando que el producto industrial per cápita es un 25 por 100 inferior al de 1974; que la ocupación en el sector se ha reducido en 300.000 trabajadores, que se han desmantelado líneas enteras de producción y que, salvo casos aislados, no se han hecho inversiones para actualizar la tecnología.

2. Los objetivos a largo plazo de la política industrial serían:

a) Un significativo aumento de la productividad del trabajo para el conjunto de la economía nacional.

b) Prioridad a las inversiones orientadas hacia los sectores productores de bienes de capital e insumos difundidos.

En la aplicación de la nueva política propuesta, **Valle** otorga una importancia capital al rol que ha de desempeñar el Estado, que debería asegurar la promoción y protección de la actividad industrial a través de la legislación de promoción, de la política arancelaria, de la política fiscal y de la política financiera. Asimismo, le asigna importancia a las funciones de productor en aquellos renglones básicos en los que no se logre el aporte privado, de comprador de manufacturas y de desarrollo tecnológico y de financiamiento de proyectos. También señala las ventajas y los efectos multiplicadores que tiene sobre la industria una adecuada coordinación y planificación de la inversión privada o pública. Por último, señala

que, al igual que en el mundo contemporáneo no se puede desconocer el papel decisivo que cumple el Estado en el proceso de industrialización, tampoco se puede ignorar el rol de las empresas transnacionales, con las que se deberían realizar negociaciones en todos los terrenos y en todos los casos, para tratar de conseguir que una parte importante del proceso de producción internacional se realice dentro de las fronteras del país.

Max NOLFF

PROBLEMAS E IMPASSES DA POLÍTICA ECONÔMICA BRASILEIRA



Trabalhos considerados: Malan, Pedro S.: **O problema da dívida externa**, en «A economia política da crise: Problemas e impasses da política econômica brasileira», Tavares, M. C. y Dias David, M. (eds), Instituto dos Economistas do Rio de Janeiro (IERJ), Rio de Janeiro, 1982; Bacha, Edmar L.: **Inflação: uma agenda não-monetarista**, en ibidem.; Grupo de Política Financeira do IERJ ¹: **A questão da poupança: desfazendo confusões**, en ibidem.; Lessa, Carlos; Dain, Sulamis; Torres, Ernani; Lopreato, Francisco: **Equívocos e manipulações em torno da questão fiscal**, en ibidem.; Grupo de Política Salarial do IERJ ²: **Política salarial, inflação e emprego**, en ibidem.; Ryff, Tito: **A cornucópica agrícola: mito e realidade**, en ibidem.; Barros de Castro, Antônio: **A política energética em questão**, en ibidem.; Tavares, Maria da Conceição; Lessa Carlos: **A política econômica em questão: uma discussão crítica e de alternativas**, en ibidem.

235



Os trabalhos reunidos nesta obra coletiva, produzida por membros do Instituto dos Economistas do Rio de Janeiro, constitui-se no melhor documento de crítica aos desmandos da política econômica do regime autoritário brasileiro, em período recente ³. Assinala-se a recuperação de uma linguagem de economia política e o esforço de síntese e clareza, raros entre economistas



¹ Este ensaio foi elaborado por José Carlos de Assis (jornalista econômico da Folha de São Paulo), Maria da Conceição Tavares (professora titular da UFRJ) e Aloisio Teixeira (professor da UFRJ), integrantes do Grupo de Política Financeira do IERJ.

² Estas notas foram escritas na segunda quinzena de dezembro de 1981, com os dados disponíveis na época, com a participação dos seguintes membros do Grupo de Política Salarial do IERJ: Cláudio Monteiro Considera (UFF), José Cláudio Ferreira da Silva (UERJ), José Márcio Camargo (PUC/RJ), Paulo Vieira da Cunha coordenador (UFRJ; director do IERJ) e Raúl Ekman (EPGE/FGV).

³ Os textos reunidos neste volume foram originalmente pensados para servir de referência para os debates a serem realizados por ocasião do I Encontro Estadual de Economistas promovido pelo IERJ e pelo Sindicato dos Economistas do Rio de Janeiro.

—perdoem-me meus «quase» colegas— que quase sempre trocam a gramática pelos jargões.

Depois do prefácio de *Celso Furtado*, **Pedro Malan** analisa a dívida externa, chamando a atenção para seu significado como problema central da economia política brasileira. Quadro-sustentação de sua tese: se uma dívida que chega a 28 % do PIB, equivale a três vezes o valor das exportações em 1981, consome 2/3 do mesmo valor no seu serviço, concentra-se em 50 % entre 82/85, não é um problema central, então é melhor cantar óperas no banheiro, como aliás fazia o ex-ministro Mário Simonsen.

A dívida não é um problema, diz a retórica oficial panglossiana e arrogante: administrêmo-la com os superávits da BC, a liquidez internacional em excesso, a «confiança» dos banqueiros internacionais e «nossa» competência; além disso, ela não obstaculiza as prioridades nacionais e sociais. Somos um risco «catastrófico», ninguém apertará quem deve tanto. Por trás do cinismo, uma postura entreguista, falemos claro. **Malan** lembra que o comércio internacional tem dupla mão, e que os saldos do BC brasileiro são com o Leste Socialista e outros países de moedas *inconvertíveis*; além disso, o problema é *nosso*: pois uma política econômica «amarrada» à dívida e seu serviço envia irremediavelmente os aspectos essenciais de controle da inflação, relançamento do crescimento e prioridades sociais.

As margens de manobra são relativamente estreitas. O regime prefere aumentar a dívida, e permitir maior penetração do capital estrangeiro, perseguindo sua estratégia de aumentar a articulação com os grandes centros capitalistas. A outra, de oposição, requereria uma mudança nas bases sociais de sustentação do poder político. Assim, as propostas para tratar a dívida resumem-se a) moratória, «wishful thinking» que não é séria; b) renegociação, posição ascendente no conjunto da oposição, que não é fácil, e pode desafogar por 3 ou 4 anos; c) recurso ao FMI, que se não é mais o «gendarme», também não tem recursos para «banicar» uma dívida do tamanho da brasileira e d) convertê-la em capital de risco, o que significa *desnacionalizar* ainda mais. **Malan** sugere uma mudança no enfoque como alternativa ao «roll-over» atual, transferindo-se recursos ociosos para «pontos de estrangulamento», mediante reformas fiscal e financeira, apoiadas num processo político abrangente e aberto.

Edmar Bacha, no que ele qualifica mais de uma agenda de pesquisa que um programa, por põe uma política não-monetarista para o controle da inflação. Remetendo às duas vertentes do

monetarismo no Brasil, a dos «racionais» e a dos «adaptativos», ele mostra a inconsistência das duas, apoiadas, com algumas nuances, numa política monetarista *ativa*, em que a base monetária se expande à taxas inferiores à da inflação. O resultado é contracionista, desemprego da mão-de-obra e dos capitais, e hélas chegamos à estagflação.

Bacha propõe uma política monetária passiva, pois a atual corrige os preços, com exceção de alguns, pela inflação *passada*, influenciando pouco a *futura*. Na sua proposta, a base monetária deveria se expandir a uma taxa que fosse a soma da inflação observada mais o crescimento do produto potencial. Resta incógnito na sua fórmula de como calcular-se a expansão potencial do produto. Ajunta: ataque à inflação pela oferta, combinando-se os aumentos da produtividade do trabalho no longo prazo, e uma política de rendimentos, em que os salários seriam reajustados periodicamente segundo a inflação observada, e uma pre-fixação dos índices da correção monetária, balizando as perspectivas das empresas. Tudo acoplado a um sistema punitivo fiscal e creditício, eliminando-se os controles diretos de preços.

O Grupo de Política Financeira do IERJ trata da «Questão da Poupança»: desfazendo confusões⁴. A novidade do Governo é o recurso à poupança interna, já que a externa tem se reduzido. Com isso, reduz-se a demanda real e pode-se ultrapassar os «modestos» 19 % de inversão sobre o PIB. Equilibram-se as contas externas aumentando-se as exportações com os «saldos» do consumo interno, e se financia não-inflacionariamente a dívida pública.

O conceito de poupança utilizado é ignorante e manipulador, pelo Governo. Sendo um fluxo que financia a FBCF, a poupança real depende das decisões do Governo e das empresas. «Abstinência» dos trabalhadores e das classes médias —estas purgando a obesidade dos dias do «milagre»— não se convertem em poupança, podendo até fazê-la diminuir. A repressão do consumo interno não se transforma em exportação, pois os produtos tradicionais da exportação brasileira nunca foram «saldos», nem muito menos a exportação de manufaturados: estes necessitam do mercado interno para sustentá-los e até subsidiar as exportações.



⁴ Elaborado por José Carlos de Assis, Maria da Conceição Tavares e Aloísio Teixeira.

Entre o real e o financeiro, há mais coisas que o «senso comum» do Governo. Aumentos dos saldos dos ativos financeiros nas mãos do Estado e expansão da dívida nas empresas, são, tão somente, mudanças nas posições contábeis. As Cademetas de poupança não são, a priori, macroeconomicamente falando, poupança real, pois se sobem, quando os salários e a demanda real estão baixando, trata-se apenas do vício da indexação. Que, por outro lado, pervertem a possibilidade de transferência dos recursos para o sistema produtivo. A poupança real, em termos de PIB, está baixando, enquanto a financeira interna e a externa tem aumentado.

Agora, trata-se de economizar retirando-se os subsídios ao sistema produtivo, diz a moçada do Banco Central. Aqueles são, na maior parte dos casos, apenas um passe de mágica escritural. O BC arbitra uma taxa de juros de um «mercado livre», em seguida arbitra também a taxa de empréstimos à agricultura: eis aí subsídio!

Sulamis Dain, Carlos Lessa, Ernani Torres e Francisco Lopreato dedicam-se aos «Equívocos e manipulações em torno da questão fiscal». Há um deficit e seu financiamento tem efeitos expansionistas inflacionários, diz agora o Governo. A terapia do corte de gastos é a única política possível, e seus efeitos recessivos um «mal necessário». A contrapelo de que um gasto fiscal em expansão é benéfico, desde que sancionado pela disponibilidade de bens e serviços. Desde Keynes, quando há capacidade ociosa —flagrantemente, o caso brasileiro— uma simples expansão monetária tem efeitos dinâmicos.

O surpreendente é que não há evidências de deficit fiscal. A parte a manipulação autoritária, a execução do Orçamento da União acusa sucessivos superávits. Mas, ah! as empresas estatais. Estas, realmente, comparecem ao Orçamento pelo lado das despesas, quando há aportes de capital, e pelo lado das receitas, quando há lucros e dividendos. Suas outras contas são *privadas*. E tão somente 5,5% de seus recursos provêm do Tesouro Nacional, cujas transferências às mesmas não chegam a 5% da receita fiscal da União. Como podem ser responsáveis pelo estouro fiscal?

Em seguida, serão os deficits no Orçamento Monetário. Estes, desde 1973, inexistem: há saldos positivos. Que aparecem *mesmo a pesar* de que os subsídios às taxas de juros diferenciadas e as isenções são contabilizadas, ainda quando não haja *desembolsos*. O que sobra como explicação do deficit fiscal. Os gastos sociais, que têm tendência decrescente desde 1979? O que o discurso oficial não consegue esconder é que, à

custa da confusão conceitual e da deliberação autoritária sobre as empresas estatais, produziu-se em 1980 uma queda de 19,1% no investimento das empresas públicas, cujo papel é insubstituível no relançamento do crescimento, acelerando a recessão e não fazendo desaparecer o misterioso deficit fiscal.

O grupo sugere uma orientação expansionista, seletividade na expansão do crédito e elevação da carga tributária. Bastaria mexer no Imposto de Renda sobre Pessoas Físicas, taxando-se os rendimentos isentos ou tributadas apenas proporcionalmente, para captar novos recursos não-inflacionários e simultaneamente combater a inflação e relançar o crescimento.

A «Política salarial, inflação e emprego» é o tema do **Grupo de Política Salarial do IERJ**⁶. A partir do argumento de que «a atual política salarial é inflacionária e contrai o emprego». Esta, segundo o Governo, aumenta a participação dos salários nos custos de produção, não restando às empresas senão repassá-los aos preços ou diminuir suas margens de lucro, do que decorreriam recrudescimento da inflação ou contração da formação de capital. O mecanismo argumentado é *sui generis*: aumento dos salários mais baixos pressiona oferta, que não dá repostas a curto prazo, *dundque* inflação. Aumento menor nos salários mais altos reduz a demanda de bens duráveis, implicando em capacidade ociosa, custos reais unitários em elevação, ou aumento da carga financeira para sustentar possíveis estoques.

O que ocorre, de fato, dizem os autores, é que a lei tende a transferir aumentos *dentro* da estrutura salarial, *sem afetar* o lucro. Se as empresas maiores, quem aliás determinam os preços, tem aumentos globais das folhas de salários menores que as pequenas, então os aumentos dos preços podem até ser menores que a inflação. Empiricamente, o salário médio ficou até abril de 1981 bem atrás da evolução geral dos preços. Após abril, o salário médio se elevou porque os trabalhadores de salários mais baixos —a quem a lei queria beneficiar— foram demitidos! (Como, aliás, demonstra o apêndice a esse artigo). O salário mínimo real tem estado sempre atrás dos outros custos de produção.

A parte a miséria moral e política que vê, num país de famintos, aumento da demanda popular como inflacionário, os fatos dementem essa clínica versão. Entre nov 79/nov 81, os preços dos

237



⁶ Elaborado por Claudio Monteiro Considera, José Claudio Ferreira da Silva, José Márcio Camargo, Paulo Vieira da Cunha e Reol Ekerman.

produtos agrícolas subiram menos que os industriais, e os preços dos não-duráveis (bens-salário) elevaram-se menos que os dos duráveis, entre jan-out 80 e jan-out 81. O argumento governista é que existiria uma relação *inversa* entre nível de salário e quantidade de trabalhadores demandados, a comandar o comportamento das empresas, e uma relação direta entre salários e oferta de força de trabalho, do lado dos trabalhadores. Essa relação inversa é um caso *particular* do teorema keynesiano, que existe apenas quando as empresas incorrem em *custos crescentes*, ao se expandirem. O caso brasileiro cai dentro do *caso geral* keynesiano, onde com capacidade ociosa, as empresas se expandem a custos unitários constantes ou mesmo decrescentes.

Tito Ruff discute em «A cornucópia agrícola: mito e realidade» a idéia subjacente ao discurso oficial de que não há conflitos na política agrícola. Que podia ser válida quando a agricultura brasileira tinha ofertas elásticas de terra e mão-de-obra, mas ineficaz em se tratando de uma agricultura capitalizada, como «fronteira agrícola» fechada e onde a oferta ampliada de mão-de-obra não influencia a equação geral. Pede-se à agricultura que resolva o problema energético pelo Proalcool, produza saldos de exportação na BC, reduza a inflação expandindo a oferta de alimentos.

O autor mostra o conflito: entre 66/79 a produção de alimentos para o consumo interno cresceu menos que a taxa demográfica, e foi a agricultura de exportação, a soja, que cresceu a 25,5 % ao ano, entre 67/79. No Rio Grande do Sul, a expansão da soja redundou na redução das áreas das culturas de mercado interno, e em São Paulo a cultura da cana de açúcar expulsou até mesmo o café. Não há mais «fronteira agrícola». Os aumentos de produtividade somente a longo prazo podem compensar seu «fechamento» e as culturas menos rentáveis sendo expulsas ou deslocadas para terras menos férteis reflete-se numa baixa sistemática da produtividade física por hectare. *Dunque*, existe o conflito e ele vai na direção oposta à que pretende a política oficial: aumento dos preços dos produtos de consumo popular, com reflexos indiscutíveis sobre a inflação e a competitividade da indústria, via aumento do custo da mão-de-obra.

Antônio Barros de Castro examina em «A Política Energética em Questão» a concepção posta em movimento no Brasil, após a constatação, defasada, dos «choques» do petróleo. Essa política, de fuga do petróleo importado, propôs sua substituição pelo álcool como carburante, firmou o Acordo Nuclear com a Alemanha Federal para

construir oito usinas até 1990, buscou incentivar o carvão-vapor, e finalmente abriu a PETROBRAS aos contratos de «risco». O segundo «choque» petrolífero apenas confirmou essa política e suas metas ambiciosas.

Barros de Castro põe em dúvida se os fracassos da política seguida —reduções no Proalcool, no programa do carvão, a piada da substituição do petróleo pelos óleos vegetais, protelação na exploração do xisto, reprogramação do Acordo Nuclear face à elevação impressionante dos custos, e adiamento do início das obras de treze hidrelétricas— pode ser apenas o resultado de dificuldades conjunturais. Ele acha que se trata de uma «rejeição» ocultada das premissas infundadas da política: o preço real e a demanda de petróleo baixaram na década que se passou, pois a OPEP é dominada por xeiques, mas não por loucos. Alcool em lugar de petróleo cheira a desatino, e não a álcool: barril equivalente a 100 US\$, contra 119 US\$ para a gasolina, que é subproduto. Potencial hidrelétrico de 213.000 MW, e no front da energia elétrica, 95 % já são daquela origem, o que põe a nu a irresponsabilidade do Acordo Nuclear. Uma alternativa de política energética deve fundar-se sobre outras premissas, optar pela eletricidade na geração de calor e nos transportes públicos, alterar a estrutura do crescimento introduzindo atividades elétricas-intensivas.

Por último, **Barros de Castro** examina a propalada influência da conta-petróleo nas dificuldades do Balanço de Pagamentos. Menos que uma fatalidade, estas são o resultado de uma política expansionista que presseguiu mesmo depois de todos os avisos vermelhos dos «choques», versus uma política de substituição de energia impotente a curto prazo. O Governo apresenta como resultados que confirmam seu acerto, a queda de 8 % no consumo de petróleo em 1981, de fato devida à recessão, e a menos importante queda de 5,9 % no consumo da gasolina, de fato devida à retração do consumo das classes médias. Somente a revitalização da PETROBRAS resiste ao exame: mais 18 % de exploração e produção em 1981. O autor insiste que, apesar de tudo, não se deve considerar a obtenção de saldos na BC como irrelevantes, já que eles permitem melhor manejo da dívida externa, que veio para ficar e há que conviver com ela. A conta-petróleo apresenta hoje um perfil mais favorável: recessão (infelizmente) que reduziu a demanda, mais crescimento da PETROBRAS, mais estabilidade dos preços internacionais, criam uma folga e uma base para reemprender-se uma política energética mais bem

concebida e mais de acordo com os interesses nacionais.

O artigo final, de **Maria da Conceição Tavares e Carlos Lessa**, resume os argumentos de todos os anteriores, e bem podia ser um «fecho de ouro», se ainda houvesse chave e ouro. «A política Econômica em Questão: uma discussão crítica e de alternativas» é uma brilhante e corajosa tomada de posição, sem oportunismos. A recessão de 1981 é uma «reconquista do direito de crescer», disse o Ministro Delfim Netto, à Gazeta Mercantil de São Paulo em 1981. Como? Olhando para o buraco, sem afastar as restrições? O Ministro não é ideológico como seus pares —ou *ímpares?*— do Banco Central. Prefere o pragmatismo. Modelo primário-exportador, sustentado na província mineral de Carajás et alli, à espera de que se perfile a nova divisão internacional do trabalho, para pegar o trem. Mas, chega aos mesmos resultados que os neoliberais: aumento da dependência do país e lugar subordinado na nova divisão.

Prioridade à agricultura. Rídículo, em se tratando de economia do porte e da diversificação da brasileira. Exportações industriais. «A la Hong-Kong» não é sério, e se o modelo é o Japão, então a recessão é um péssimo instrumento. Faz falta uma política consistente, inclusive no campo tecnológico, e assegurar a expansão do mercado interno. Queremos acumular saldos inconvertíveis ou penetrar nos agora fechadíssimos mercados dos países desenvolvidos? A política não diz.

O show do pragmatismo incoerente abre as brechas para que se torne irrecurável, nos quadros atuais do poder, a política neoliberal. Estes querem supressão dos subsídios, numa política «argentina» e vetam uma política cambial que permitisse a baixa dos juros internos, alternativa que se impõe para praticar uma política creditícia seletiva, pois o sistema financeiro interno se «dolarizou»: 60 % do total concedido pelo setor bancário privado nacional em 1981 o foi em moeda estrangeira. A especulação em que se converteu o negócio bancário referenda os interesses concretos e imediatos dos grandes bancos, mas não estrutura um sistema privado de capitais alternativos de longo prazo.

Cada país tem o Capitalismo Monopolista de Estado que merece. No Brasil, ele é o feudo de grupelhos que só a si mesmo se representam, e não o espaço de negociação. Ausência de possibilidade solda de interesses entre o capital bancário e o capital industrial, dada a volatilidade das formas de acumulação de capitais. Mêdo e interesses imediatos dos que têm interesses, falta

de poder político dos dominados. Eis a fórmula da eficácia política do regime, que contrasta com sua impotência na condução da economia.

Mas, não há *apenas* espaço para uma proposta alternativa. Há *urgência*: ela bate às nossas portas, como o Destino na saga beethoviana. Pela primeira vez, na história do país, há uma organização da produção, uma estrutura ampla e diversificada, e uma organização social de base. Uma combinação de possibilidades e vontade política, sem apriorismos, sem excluidências do tipo «questão nacional vs. democrática, questão agrícola vs. urbana, questão política vs. econômica», oferece as chances históricas, e o debate não é um exercício de dilematismos.

Os problemas estão à ordem do dia. O da transnacionalização, de como controlar o espaço da acumulação de capital. Aqui, no Brasil, como alhures (Polônia), é o desafio da internacionalização. Uma segunda ordem de problemas é como construir uma sociedade democrática nacional. Sem antolhos nem preconceitos, é preciso ter claro que o pacto que se pode fazer estará sob controle dos grupos hoje dominantes. Mas, sob o controle não quer dizer a seu único e exclusivo serviço.

Faz-se preciso combinar a luta política, conquistando poder político nos Estados e municípios, instrumentalizando a luta, dando-lhes instrumentos de contra-poder. Manter a crítica da política econômica do regime e ter uma visão estrutural das alternativas de articulações estruturais possíveis. Sem substituísmos de uma «engenharia social», «aos intelectuais e profissionais cabe refletir criticamente e projetar o futuro, independentemente de que a sociedade sancione ou não as suas críticas e projetos».

Francisco DE OLIVEIRA

DISCUSIONES EN TORNO A DEMOCRACIA Y SOCIALISMO



Trabajos considerados: González Casanova, Pablo: **La crisis del estado y la lucha por la democracia en América Latina**, «Revista Mexicana de Sociología», núm. 2, México, 1981; Franco, Carlos: **Notas sobre democracia y socialismo**, «Socialismo y Participación», núm. 7, Lima, 1979; Cardoso, Fernando H.: **La democracia en las sociedades contemporáneas**, «Nueva Sociedad», núm. 55, San José de Costa Rica, 1981; Lechner, Norbert: **Estado y política en América Latina**, «Nuevos Cuadernos de la Magdalena», Madrid, 1981; Petkoff, Teodoro: **Del socialismo existente al nuevo socialismo**, «Socialismo y Participación», núm. 15, Lima, 1981; Bartra, Roger: **Del socialismo real al socialismo democrático**, «Dialéctica», núm. 11, Puebla, México, 1981.

240



El tratamiento del tema de las relaciones entre socialismo y democracia es relativamente nuevo en la preocupación de los científicos sociales latinoamericanos. El aserto se hace más evidente si lo limitamos no tanto a la novedad del tema en general, sino a los enfoques a través de los cuales el mismo es abordado. Seguramente, no es ajeno a ello el tipo de desarrollo político que ha tenido lugar en la última década en algunos países latinoamericanos, en especial los del sur del continente.

Durante muchos años las relaciones entre democracia y socialismo no aparecían como problemáticas, al menos para quienes se definían como socialistas. El marxismo, sobre todo en las versiones próximas a la III Internacional, partía de una consideración esquemática sobre la política, que fragmentaba al concepto de democracia en dos dimensiones antagónicas: por un lado estaría la idea democrática vinculada con las instituciones del liberalismo constitucionalista, constitutiva de una democracia «burguesa», sólo «formal», que contribuía a enmascarar, a través de una ilusoria igualdad en el terreno de la política, las desigualdades instaladas en el plano de lo social. Por el otro lado, como «verdadera» democracia, quedaba

sólo aquella en la que ese sistema de desigualdades era superado a través de medidas que, aunque en la forma fueran autoritarias, permitían instaurar una democracia «real», «sustantiva». Por cierto que esta última hacía coincidir de manera natural a la democracia con el socialismo; la «verdadera democracia» era el socialismo, con lo cual un proyecto de cambio del orden social, se fusionaba automáticamente con la construcción de un orden político. La relación entre socialismo y democracia no aparecía como un *problema*.

Esta concepción, que por cierto no era original de América Latina, sino que se vinculaba directamente con la versión leninista del socialismo, aparecía como versión especular de otra —elaborada en los marcos del marxismo de la II Internacional— marcada por claros prejuicios eurocéntricos, que también disolvía la necesaria y productiva tensión que debía plantearse en el proceso de producción social del socialismo y de la democracia, al plantear al primero como un simple caso de expansión y desarrollo de la segunda. Tampoco aquí la relación entre ambas dimensiones aparece como problemática: si en la primera versión se llegaba a una apreciación totalmente reductiva de lo político en relación con lo económico, la segunda, vía una hipótesis tecnocrática de reforma de la sociedad, concluía en un error similar.

La reivindicación actual, que comienza a manifestarse crecientemente en la producción sociológica, pero también en la acción directamente política, está vinculada por un lado a la crisis general del socialismo post-stalinista (principalmente en Europa) de cuya discusión saca sus horizontes teóricos y, por otro, con la derrota en el Cono Sur de proyectos políticos nacional democráticos —algunos de ellos, como el chileno entre 1970 y 1973, con definidos rasgos socialistas— sostenidos por grandes movilizaciones de masas. A estas experiencias sucedieron regímenes autoritarios de nuevo tipo, marcadamente diferentes a los tradicionales caudillismos militares latinoamericanos.

La discusión sobre sus características impregnó al debate politológico del continente desde mediados de los sesenta y proporcionó un importante avance conceptual en las ciencias sociales¹. Por cierto que esta preocupación por las tensiones que se establecen entre los nuevos autoritarismos y los proyectos de salida democrática, se enlaza naturalmente con la atención hacia las relaciones



¹ Un resumen de las más significativas contribuciones a ese debate puede verse en el número 1 de Pensamiento Iberoamericano, enero-junio de 1982, Madrid, págs. 185-192.

entre ésta y el socialismo, hasta conformar, en algunos autores, un único discurso, inseparable en sus elementos constitutivos.

Pero sería limitado señalar que la novedad del tema es privativa de las ciencias sociales (y de la concreta actividad política que surge de la lucha contra las experiencias dictatoriales vigentes en el Cono Sur). A partir del triunfo del sandinismo en Nicaragua y del relanzamiento de luchas guerrilleras en Guatemala y en El Salvador, también Centroamérica se transformó en un foco de elaboración problemática, influyente sobre la totalidad del continente, en el que se retoman los parámetros ideológicos surgidos desde principios de la década de los sesenta con la Revolución Cubana.

Más aún: debería agregarse que las disímiles características existentes en América Latina, legitiman la presencia de matices discursivos diferentes. Así, mientras las situaciones de autoritarismo burocrático moderno, estimulan un pensamiento en el que la democracia aparece como una producción autónoma frente a estrictas determinaciones de un orden económico-social, las situaciones en las cuales —dentro de sociedades menos complejas— predominan formas de lucha armada contra regímenes despóticos, colocan la relación entre socialismo y democracia dentro de otros marcos. Ellos están más cerca de la forma clásica de abordaje de la cuestión: la derrota militar de las dictaduras y la realización de un sistema social más justo e independiente por obra de una revolución popular, resolverían de por sí la constitución de un orden democrático. Así, la vieja distinción entre democracia «formal» y democracia «substancial», reaparece y tiñe las reflexiones que giran alrededor del contemporáneo proceso centroamericano.

Podría decirse que el debate sobre contenido y formas de la democracia en relación con el socialismo está comenzando. Un foro de singular importancia, que permitió colocar abiertamente esta problemática en discusión y del que participaron intelectuales de América Latina y Europa, fue el simpósium organizado por el Movimiento Al Socialismo (MAS), en Caracas, Venezuela, entre el 27 y el 31 de julio de 1981 bajo el título «Del socialismo existente al nuevo socialismo»².

Pero todavía el tema, aunque de alguna manera impregna tácitamente la polémica, no ha adquirido la densidad ni la difusión suficiente. De todos modos, es ya posible destacar algunas líneas analíticas y preocupaciones conceptuales, que aparecen recurrentemente en la literatura sociopolítica latinoamericana contemporánea.

Algunas propuestas

El punto de partida del trabajo de **González Casanova** —una ponencia presentada al XII Congreso Latinoamericano de Sociología— es el renacimiento de luchas por la democracia en América Latina, coincidentes con una etapa de crisis a nivel mundial. El planteamiento de una lucha democrática en medio de una crisis como la presente, alude de manera directa —según el autor— a la lucha por un determinado «régimen político», lo que no significa lo mismo que la lucha por un «Estado», en la medida en que éste sería «el poder de disponer de la economía», una dimensión que excede conceptualmente a los sistemas o regímenes políticos, que sólo son «parte» de los estados. A partir de esta precisión **González Casanova** distingue entre «crisis del Estado» y «crisis de un sistema político». Ambas están sin embargo, asociadas desde un punto de vista histórico y, por ello, según el autor, «la lucha por la democracia es, en última instancia, lucha por el socialismo».

Para **González Casanova** «el término democracia es extremadamente ambiguo», por lo que se presta para ser utilizado por fuerzas de signo muy diverso. Así, mientras es posible establecer una nítida diferenciación, entre la manera en que la democracia es definida por las clases dominantes y por las clases populares, también en el interior de estas últimas aparecen los más variados conceptos. Uno de los debates más recurrentes sería el que separa a dos grandes sectores partidarios del socialismo en América Latina: uno que sostiene que es necesario plantear directamente la lucha por el socialismo, y otro que considera que primero es necesario dar la lucha por la democracia. Para el autor esta disyuntiva exigiría una dilucidación analítica más puntual, y a esos efectos propone una ordenación del debate.

En primer lugar destaca la necesidad de distinguir, dentro de la variedad de políticas que las clases dominantes mantienen con relación a la democracia, dos formas predominantes, que obligarían a las izquierdas latinoamericanas a optar por la aceptación del marco normativo vigente o por su rechazo insurreccional. Por cierto



² Las intervenciones en ese coloquio no han sido aún publicadas en libro. Nueva Sociedad, en su edición núm. 56/57, Caracas, 1981, recoge, además de los trabajos de Petkoff y Bartra reseñados en el texto, las siguientes ponencias allí presentadas: Perry Anderson: *Acercas de las relaciones entre el socialismo existente y el socialismo posible*; Juan Carlos Portantiero: *El socialismo como construcción de un orden político democrático*; Germán Lairret: *¿Es posible el socialismo democrático en América Latina?*; y Pompeyo Márquez: *El socialismo debe salir al encuentro de las realidades contemporáneas*.

que teóricamente quedaría otra alternativa, la de coordinar ambas actitudes, pero reconoce es difícil que una misma organización sostenga a la vez una política democrática y otra de «brazo armado». La conclusión propuesta es que la izquierda debe tener más de una táctica, según cuales sean las posibilidades de la lucha política concreta en cada país.

Ante esa situación importa considerar un segundo punto. ¿Cómo plantean las fuerzas revolucionarias y populares la lucha por la democracia? **González Casanova** señala la existencia de tres objetivos comunes a toda lucha democrática: a) los de quienes luchan por la democracia como ciudadanos; b) los de quienes luchan en el terreno del trabajo; c) los que plantean la lucha por la independencia nacional. Se trataría así de tres corrientes, de tres frentes de la lucha democrática, vinculados entre sí, en la medida en que cualquier lucha por la democracia plantea a las tres.

Pero esta interrelación de objetivos no es compartida por quienes poseen el poder. Los proyectos demócrata-conservadores están dispuestos, por ejemplo, a aceptar una legalización de la lucha política amplia, pero no a incluir la resolución de los problemas nacionales y sociales que la democracia realmente plantea.

La propuesta del autor es que las fuerzas democráticas de base popular, de base trabajadora y de base nacional, asuman desde un principio la unidad de sus proyectos y de sus etapas de lucha, planteando una estrategia en movimiento por la democracia que vaya de la política al poder, de la cuestión constitucional a la cuestión nacional y a la cuestión social, en respuestas y profundizaciones sucesivas.

Para él esta estrategia está determinada por las condiciones concretas de cada país, por lo que aunque los objetivos sean los mismos, en cada caso deberá necesariamente asumir formas diversas. Esa diferenciación no debería impedir que la triple lucha preconizada —por la democracia, por el sindicalismo y por la liberación— se convierta en una gran fuerza del ciudadano, del trabajador y de la nación que, en largo y complejo proceso, conduzca al socialismo y a la democracia en el socialismo.

Estado, Sociedad, Nación

El peruano **Carlos Franco** complementa y precisa algunas de las reflexiones anteriores, en un trabajo en que pone el énfasis sobre las relaciones entre democracia y socialismo en la perspectiva

latinoamericana. Constata la «novedad» de la problemática en el continente, y vincula su auge actual a la superación de una etapa autoritaria en la historia de nuestras izquierdas.

En su opinión, la ausencia de la democracia como objeto teórico y político expresaba (y expresa), en el pensamiento socialista, una cierta concepción que hace del Estado y no de la sociedad el objeto de transformación. Pero re-colocar el problema —es decir, superar una visión *cupular* del socialismo— obligaría a una especificación del planteo, en relación con las particularidades latinoamericanas, tarea que tampoco asumieron las izquierdas clásicas. Estas se habrían limitado a plagiar la visión europea de la democracia liberal, conceptuándola como una tarea de las burguesías nacionales o como la modalidad política del dominio industrial sobre la economía.

Para el autor, la construcción de la democracia como objeto teórico en nuestro continente implica: a) reconocer el carácter irreproducible de la institucionalidad liberal en América Latina; b) vincularla con un tipo de desarrollo económico original, y c) encontrar sus ligazones con el movimiento y las aspiraciones de los trabajadores y las organizaciones populares, en un esfuerzo por «nacionalizar» los términos de la discusión.

Existiría una inseparabilidad entre los problemas de la democracia, del socialismo y del desarrollo, pero, para **Franco**, ello no estaría siempre presente en el reclamo actual por las garantías democráticas, lo que conduciría a una mera apuesta por la democracia liberal, con una secuela de derrotas y autocríticas.

Discute una aseveración, que aparece reiteradamente en la ensayística latinoamericana, acerca de la democracia como aspiración natural de las clases trabajadoras. La heterogeneidad de las condiciones de existencia y de trabajo determina orientaciones contrapuestas. Así, convocatorias autoritarias de «pan y orden» pueden lograr apoyo popular, del mismo modo que liderazgos autoritarios y populistas también consiguen una extendida lealtad. La democracia, en tanto se la entienda, prioritariamente, como un conjunto de medios institucionales de adopción de decisiones políticas, interesa más a ciertas capas «superiores» de la clase trabajadora que a aquellos que padecen necesidades básicas. En tal sentido, para **Franco** no podría hablarse de democracia política sin la autogestión de los trabajadores. Y éstos se han orientado siempre, más hacia el contenido de las decisiones que hacia los medios a través de los cuales fueron adoptadas. Otro elemento que debe ser tenido en cuenta, es el que hace referencia al distinto nivel de desarrollo económico y político

de nuestros países. No habría, por tanto, una estrategia genérica: la solución del problema democracia-desarrollo-socialismo tiene un carácter eminentemente nacional. Sin embargo, en un sentido especulativo, podrían preverse dos alternativas. La primera estaría referida a los países de menor desarrollo (los centroamericanos y algunos andinos), en donde el acceso al poder político por parte de las clases populares, no podría llevarse a cabo sino a través de fórmulas y medios institucionales no liberales. Ello no implicaría necesariamente el establecimiento de «dictaduras revolucionarias» o «nacionalismos populistas» sino, más bien, en su opinión, una estrategia basada en la combinación de un poder centralizado, la democratización en la base de la sociedad y un proceso progresivo de transferencia del poder.

La segunda alternativa —que le parece menos probable que la anterior— está referida a los países más desarrollados de América Latina. Allí se podría intentar un frágil camino democrático, basado en la combinación de un progresivo desarrollo de la hegemonía ideológica y política de las organizaciones democráticas, nacionalistas y socialistas; la democratización de la sociedad como prefiguración de la democratización del Estado, y la extensión consensual de las reglas demoliberales en reglas democrático-socialistas. Para el desarrollo de esta estrategia, puntualiza lo que llama algunas «nociones básicas»: a) el reconocimiento de la pluralidad de valores presentes en las clases populares y, por tanto, la necesidad de reconocer una pluralidad de expresiones políticas; b) la concertación de ese pluralismo en una instancia federativa, lo que implica rechazar la noción clásica de partido como organización dirigente, representativa y centralizadora; c) el desarrollo, a todo nivel, de formas participativas y autogestoras que operen como una prefiguración del orden institucional que se busca lograr, y d) el desarrollo de una concepción autogestionada de la economía.

Sobre el sentido de la democracia

La pregunta central del trabajo de **F. H. Cardoso** remite al sentido de la democracia, a partir de la constatación de que los procesos de cambio social, pueden tener lugar bajo formas autoritarias y totalitarias en el plano político. En tanto no hay relación de necesidad entre transformación social y democracia, no ha de ser en el plano instrumental (en el nombre de la eficacia para la obtención de mejores condiciones de vida para las masas populares) donde se deberá fundamentar la validez de la idea democrática.

Pero otra constatación indicaría que, a pesar de lo anterior, la idea democrática persiste. En contraposición, de alguna manera, con la tesis expuesta por **Franco**, para **Cardoso**, las masas pobres son muy sensibles a la lucha por la democracia, y la sienten como parte de una lucha más general por el mejoramiento de las condiciones de vida, como lo demostrarían las situaciones de Nicaragua y El Salvador.

El análisis de **Cardoso**, como los anteriores, centrado en los problemas de América Latina, se detiene en el examen de la forma actual del desarrollo económico y en sus relaciones con la forma del Estado. La conclusión es que no existe una relación mecánica entre ambos niveles: existe una dimensión política específica, que reelabora los influjos originados en la base socioeconómica. Lo que pareciera quedar claro es que el tipo de desarrollo vigente no es democratizador y que, por tanto, no hay cómo apoyar en la orientación del empresario (a diferencia de las expectativas de un *Weber*, por ejemplo) la idea democrática o el «espíritu de libertad».

Esto puede llevar a la apresurada conclusión de que es necesario «virar rápidamente la rueda de la historia». «Virar» quiere decir dirigirse hacia el socialismo. La pregunta sería: ¿para cuál socialismo?

Para **Cardoso**, hoy la idea de democracia sólo encuentra resonancia en el anhelo de las masas, porque ella pueda plantear el problema de su autonomía y el del acceso a las decisiones. En este sentido —añade—, la querrela entre el aspecto político formal de la democracia y el aspecto social de la igualdad, se supera por la fusión práctica entre el reconocimiento de la ciudadanía y el acceso a los mecanismos que deciden sobre las inversiones y la distribución: el nuevo sujeto histórico de una democracia actualizada, exige algo más que la «ciudadanía» como reconocimiento del individuo en el «mercado político».

Por eso, concluye **Cardoso**, la idea actual de democracia requiere más que la recuperación de los clásicos y que la simple adición de socialismo a las reglas formales del juego político. Se trata de enfrentar respuestas creadoras a estas preguntas: ¿de qué democracia se trata, hecha por quién y con qué capacidad de unir lo formal a lo real?

Una nueva concepción de la política

El trabajo de **Norbert Lechner** que tomamos en consideración en esta reseña se ubica en ese

plano de indagación. Si el «foco iluminador» de la discusión de los sesenta estuvo constituido por la problemática de la revolución, el «leit-motiv» del período actual sería la democracia. Y de ninguna manera los objetivos de la «revolución socialista» y los de la «democracia» aparecen como diferentes o como contrapuestos. Si la izquierda ha fracasado, comenta, es porque ha elaborado proyectos ajenos a las preocupaciones de las masas y a veces, incluso, opuestos a su forma de vida.

El objetivo del trabajo es el de repensar la política, como actividad y como campo teórico. Las estrategias capitalistas y socialistas tendrían en ese sentido algunos rasgos comunes. Un primer elemento común sería la concepción de la economía como un proceso cuasinatural. Un segundo elemento es la concepción de un sujeto preconstituido: el liberalismo enfatiza más la base antropológica y el marxismo a las clases, pero en ambos casos no se problematiza la constitución de los sujetos.

Uno de los aspectos centrales de la política, elemento básico de su especificidad, sería por el contrario, en su opinión, la constitución de los sujetos, como una práctica tendente a descubrir, formular y articular los sentidos immanentes a las acciones sociales.

De ahí la importancia política de la «vida cotidiana», porque es con referencia a su experiencia concreta que los hombres descubren un sentido común. En este proceso, adquiere significación la relación entre socialismo y democracia, como una estrategia compleja de construcción de sujetos, fundada en una estructuración particular de significados, en la que deben encontrar eco las experiencias de los hombres.

Hacia un nuevo socialismo

Las contribuciones de **Roger Bartra** y **Teodoro Petkoff** (ambas presentadas en el simposium realizado en Caracas al que ya se ha hecho referencia) se vinculan entre sí por el tipo de problemática que abordan: se trata, en ambos casos, de críticas a la práctica de los llamados «socialismo reales» y de propuestas de un nuevo y posible socialismo.

El trabajo de **Petkoff** está más marcado por las urgencias militantes. Ensayista y teórico es, a la vez, principal dirigente del Movimiento Al Socialismo (MAS), fuerza política venezolana que ha colocado el problema de las relaciones entre socialismo y democracia, como uno de los puntos centrales de sus análisis.

Bartra se mueve más en el plano de la indagación teórica. Su punto de partida es la crisis del marxismo y de las experiencias de los países socialistas, a la que se suma la incapacidad que la idea de desarrollo, de raíz liberal, ha mostrado para explicar las contradicciones del mundo capitalista. Existe a escala mundial —comenta— una nueva problemática que obliga a replantear sus ideas tradicionales, tanto al movimiento obrero como a las clases dominantes.

Tal vez el problema más dramático de la actualidad sea el de la guerra abierta que ha estallado entre los propios países socialistas, lo que revelaría una suerte de globalización del fenómeno stalinista, en el sentido que éste fue la dictadura del proletariado contra sí mismo.

Pero, ¿cuál sería el motivo por el que la política internacional de los países socialistas se encuentra sometida a la razón de Estado? Tradicionalmente, se ha afirmado que la transición al socialismo, requiere la previa toma del poder político por parte de la clase revolucionaria y que sólo después de ello es posible transformar a la sociedad civil. Pero ese esquema podría ser ahora puesto en duda, sobre todo en lo que respecta a la utopía que se desprendía de él, acerca de la puesta en marcha de un proceso de «extinción del Estado». Lo que ha sucedido es todo lo contrario: el Estado parece haberse escapado de la voluntad de los hombres. La nueva economía planificada carece totalmente de mecanismos autorreguladores relativamente autónomos y, por tanto, sólo puede reproducirse a través de la intervención del Estado, que, de alguna manera, se funde con la sociedad civil.

Solamente los mecanismos de la democracia política más avanzada, hubiesen podido canalizar la hegemonía del proletariado por cauces autónomos de la organización burocrática estatal. Porque, si bien es cierto que no puede haber democracia política sin democracia social, también es cierto que no se puede desarrollar plenamente la última sin la primera. La única garantía de que se desarrolle una democracia global, es la existencia de una pluralidad de instancias de decisión democrática. Ello implica la existencia de formas representativas, tanto en las fábricas como a escala parlamentaria, pluralidad de partidos, libertad de expresión y asociación, autonomía e independencia de las instituciones culturales, educativas y científicas y ausencia de censura en todas sus formas.

Los planteamientos de **Bartra** sobre la relación a construir entre democracia y socialismo, que tienden a negar las tradicionales tesis marxistas

tas sobre su natural identidad, son enfatizados en el trabajo de **Potkoff**: la instancia política —señala— resulta de primordial importancia para establecer la identidad de un régimen socialista. Si ella no es democrática, si, por no serlo, el pueblo no tiene acceso a los centros de toma de decisiones, ni modo de controlar a quienes las toman en su nombre, por muy liquidadas que estén las relaciones de producción capitalista, no se puede, sin embargo, hablar de socialismo.

Juan Carlos PORTANTIERO

POLÍTICA SALARIAL E EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA DE SALÁRIO NO BRASIL



Trabalhos considerados: Macedo, Roberto B. M., e Garcia, Manuel E.: **Observações sobre a política brasileira de salário mínimo**, FIPE, Seminário de Economia Brasileira, 1978; Macedo, Roberto B. M.: **Salário mínimo e distribuição de renda no Brasil**, «Estudos Econômicos», Vol. 11, núm. 1, São Paulo, 1981; Macedo, Roberto B. M.: **Salário mínimo e pobreza no Nordeste**, FIPE-USP, mimeo, São Paulo, 1982; Macedo, Roberto B. M.; Garcia, Manuel E.: **Salário mínimo e taxa de salários no Brasil, um comentário**, «Pesquisa e Planejamento Econômico», Vol. 10, núm. 3, Rio de Janeiro, 1980; Bacha, Edmar L.: **Crescimento econômico, salários urbanos e rurais**, «Pesquisa e Planejamento Econômico», Vol. 9, núm. 3, Rio de Janeiro, 1979; Souza, Paulo Renato; Baltar, Paulo E.: **Salário mínimo e taxa de salários no Brasil**, «Pesquisa e Planejamento Econômico», Vol. 9, núm. 3, Rio de Janeiro, 1979; Souza, Paulo Renato; Baltar, Paulo E.: **Salário mínimo e taxa de salários no Brasil, Réplica**, «Pesquisa e Planejamento Econômico», Vol. 10, núm. 3, Rio de Janeiro, 1980; Souza, Paulo Renato: **A determinação da taxa de salários em economias atrasadas**, «Estudos Econômicos», Vol. 10, núm. 2, São Paulo, 1980; Tavares, Maria da Conceição; Souza, Paulo Renato: **Emprego e salários na indústria: o caso do Brasil**, «Revista de Economia Política», núm. 1, São Paulo, 1981; Considera, Claudio Monteiro: **Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação**, «Pesquisa e Planejamento Econômico», Vol. 10, núm. 1, Rio de Janeiro, 1980.

245



Ao longo dos anos setenta desenvolveu-se um fecundo debate sobre a questão salarial e sua

vinculação com a política econômica no Brasil, o qual, longe resolver-se, renova-se a cada dia, expressando uma inequívoca atualidade. Recentemente a problemática foi discutida tendo como palco também a economia mexicana, outorgando um interesse ainda maior à questão, permitindo especulações tendentes à uma generalização, pelo menos a nível da economia regional. Esta resenha procura sintetizar as colocações mais recentes, não deixando de relacioná-las com trabalhos anteriores, na medida em que velhos argumentos, conscientemente ou não, sejam trazidos a debate.

As questões básicas que serão abordadas referem-se principalmente à relação entre a política de salário mínimo e a evolução da estrutura salarial por ser este o cerne do debate sobre o tema no Brasil. Obviamente outros trabalhos, que não serão aqui mencionados, procuraram dar conta de aspectos também importantes, relacionados com a política salarial e trabalhista em geral. As limitações de um artigo de resenha nos obrigam a deixá-los de lado em aras de uma discussão mais adequada dos pontos centrais desde debate.

Os pontos centrais do debate

Uma velha questão no debate econômico latinoamericano relaciona-se com a pertinência ou a efetividade da política salarial, especialmente da política de salário mínimo, em economias que possuem um amplo excedente de mão-de-obra vivendo praticamente a «nível de subsistência» nas zonas rurais. Partindo de Lewis¹, os modelos de desenvolvimento mais importantes concebidos ou utilizados no caso latinoamericano e muito em voga na década dos sessenta, adotavam, quase sem discussão, a idéia de que os salários se mantinham estáveis em níveis algo superiores ao de subsistência até que o excedente fosse incorporado ao núcleo do sistema². Seguramente muitos desses autores não negariam a importância da política salarial, mesmo nas circunstâncias do Brasil dos anos cinquenta e sessenta; sua análise das causas dos movimentos gerais da economia (especialmente da estagnação dos anos sessenta), contudo, parece desconsiderar a possibilidade de variação do salário real. A negação desse argu-

mento, chamando a atenção para a importância da política salarial no Brasil, mesmo em presença de significativo excedente de mão-de-obra, já se encontra em Tavares e Serra³.

A mesma discussão é travada posteriormente agora entre economistas mais diferenciados do ponto de vista teórico. Em geral, os vinculados em distinto grau, à ortodoxia neoclássica destacam dois tipos de argumento:

a) A política salarial seria ineficaz na medida em que não expressasse fielmente as condições de escassez relativa do mercado de trabalho. Este argumento seria válido tanto para a determinação do valor do salário mínimo, quanto para a política geral dos salários e seu desdobramento a nível da estrutura e diferenciação de salário, segundo setores e níveis de qualificação.

b) O eventual êxito da política salarial, fixando valores diferentes aos de equilíbrio do mercado se traduziria simplesmente em desajustes na estrutura do emprego. A diferença resultante entre o preço de mercado (em desequilíbrio) e o custo de oportunidade do trabalho (especialmente o não-qualificado) seria a causa principal do dualismo no mercado de trabalho e da própria existência do chamado «setor informal urbano».

A literatura de inspiração ortodoxa quando admite a conveniência da política de salários mínimos o faz como um «mal necessário», pois reconhece que os níveis absolutos de salário são tão baixos que sua ausência implicaria em níveis inferiores à própria subsistência física dos trabalhadores. Parte-se da idéia de que *deve existir* um salário de equilíbrio, ao qual se eliminaria a dualidade do mercado. A existência desta última os leva a concluir que os níveis salariais prevalentes são superiores ao de equilíbrio. Daí deduz-se que a política oficial «defende» os salários de uma queda ainda maior, ainda que ao custo de gerar desemprego ou subemprego. Esta concepção tem a seu favor a circunstância de corresponder à retórica oficial e à própria justificativa dos instrumentos legais que instituíram o salário mínimo.

No contexto da incostestável queda do valor real do salário mínimo no Brasil nos anos sessenta e setenta, a teoria ortodoxa argumentaria pela irrelevância do mínimo, que teria sido reduzido a um nível inferior ao de «equilíbrio». A literatura



¹ Arthur Lewis: *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, Manchester School, maio de 1954.

² Celso Furtado: *Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina*, Ed. Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1968.



³ Maria Conceição Tavares e José Serra: *Além da Estagnação, uma discussão sobre o estilo de desenvolvimento recente do Brasil*, em M. C. Tavares, *Da Substituição de Exportações ao Capitalismo Financeiro*, Zahar Ed., Rio de Janeiro, 1972, publicado originalmente em *El Trimestre Económico*, núm. 152, México D.F., nov.-dez., 1971.

que procura negar o papel da política salarial (especialmente a do mínimo) como um dos determinantes do processo de concentração da renda no Brasil, chama a atenção para a desvinculação entre as séries de evolução do mínimo e dos salários em geral, em especial a dos salários médios industriais. Da mesma forma, procura-se justificar empiricamente a mesma posição através das séries de distribuição de renda que mostram a queda na proporção de pessoas nos intervalos de renda de zero a um e de um a dois salários mínimos.

Os analistas não neoclássicos (é difícil classificá-los em uma única corrente ou grupo), por sua vez, chamam a atenção para o poder «regulador» dos movimentos do sistema econômico e suas mudanças estruturais, sobre o funcionamento do mercado de trabalho⁴. Destaca-se a predominância do «núcleo capitalista» sobre os outros segmentos mais atrasados e sua independência para o estabelecimento de suas variáveis-chave, entre elas a fixação da taxa de salários. Neste sentido, a política salarial é vista como a expressão ou manifestação de uma determinada conjuntura do processo de negociação salarial entre patrões e empregados, dentro do núcleo capitalista. Nesta concepção a relação entre o nível do emprego e o dos salários, dá-se através de variações na demanda efetiva, sendo o desemprego e subemprego estruturais analisados em função de um conjunto de fatores, em que a evolução histórica de cada país joga um importante papel.

A segunda questão, nesta perspectiva, constitui-se em um desdobramento da anterior e consiste em averiguar a natureza dos principais efeitos da política salarial, em especial a política de salário mínimo. Uma linha de argumentação procura vinculá-la à garantia de um consumo mínimo a todos os trabalhadores, enquanto outros destacam seu efeito «regulador» sobre o mercado de trabalho, especialmente na busca de sua unificação ao nível da economia nacional entre todos os setores constitutivos do núcleo capitalista⁵.

Essas últimas considerações conduzem à análise da relação entre a política de salário mínimo e a evolução da base salarial (salários da mão-de-obra não qualificada) especialmente do setor

industrial e a evolução da estrutura salarial. Argumenta-se em primeiro lugar pela determinação salarial no interior do setor industrial, mediante um processo de negociação explícita ou implícita; em segundo lugar defende-se a existência de um piso salarial comum a toda a indústria que corresponde ao salário do pessoal não qualificado; em terceiro lugar destaca-se a importância da política de salário mínimo na determinação desse piso; finalmente relaciona-se a evolução da base salarial com o grau de dispersão das remunerações, especialmente no setor industrial. Aumentos na base estariam relacionados com diminuição na heterogeneidade salarial e vice-versa.

A política de salário mínimo teria um efeito «regulador» sobre a economia ao influir fortemente na determinação dos pisos salariais, os quais, por sua vez, vinculam-se às diversas estruturas salariais. Dados o nível e a distribuição do emprego, piso e estrutura conjuntamente configuram a massa salarial. É importante frisar que esta concepção admite a existência de pisos diferenciados. O que se enfatiza é o efeito homogenizador do salário mínimo sobre todos os pisos salariais que, obviamente, expressam em boa medida as remunerações dos trabalhadores «de base» mais diretamente em competição nos mercados de trabalho não-qualificado e sobre os quais o mínimo exerce uma influência direta e decisiva. Ademais, a teoria não postula um vínculo mecânico entre piso e estrutura. Este vínculo sofre a influência, em primeiro lugar, da própria magnitude do aumento do piso salarial. Um aumento que não corresponde à evolução antecipada (i.é.: que, no momento em que é fixado, significa uma alteração no custo *real* do trabalho não qualificado) iniciará *tendências* de ajuste interno na hierarquia salarial. O resultado destas tendências sobre o leque salarial dependerá crucialmente da direção do reajuste real no salário mínimo e da etapa do ciclo econômico em que se dá o reajuste. Uma redução *real* em um período de expansão acelerada deverá resultar numa tendência de ampliação do leque salarial, enquanto que um aumento real em uma economia estagnada terá o efeito oposto⁶.



⁴ O efeito real das variações no salário mínimo dependerá das reações dos preços e portanto da evolução dos processos de ajuste na estrutura inter-industrial de produção. O salário mínimo atua sobre preços ao fazer variar os custos do trabalho por unidades de produto mas, como demonstram trabalhos de C. Considera (*Preços, mark up*) e distribuição funcional da renda na indústria de transformação: dinâmica de longo e curto prazo 1959/1980, Pesquisa e Planejamento Econômico, Rio de Janeiro, Dezembro 1981), e A. Calabi (*Price Formation in Brazilian Industry*, tese de doutoramento inédita, Univ. of California,



⁴ Para uma discussão mais ampla do conceito de «regulação econômica, veja-se M. Aglietta, *A Theory of Capital Regulation*, New Left Books, London, 1979; além do trabalho de M. C. Tavares e P. R. Souza (1981) que será resenhado mais abaixo.

⁵ Esta interpretação foi inicialmente sugerida por F. Oliveira, *Economia Brasileira, crítica a razão dualista*, Seleções CEBRAP, 2.ª Edição, São Paulo, 1976.

Esta interpretação alternativa não nega a evidência empírica sobre a desvinculação entre as séries de evolução de salário mínimo e médio na indústria, mas procura dar-lhe outra interpretação que, ao contrário, reafirma um certo papel do salário mínimo na evolução dos salários em geral. Procura-se mostrar que não são pertinentes teoricamente as comparações empíricas realizadas; junto com outras informações e dentro de um marco teórico apropriado, por sua vez, essas comparações não são incompatíveis com interpretações que reafirmam a importância da política de fixação do salário mínimo.

Cumpra observar, ao finalizar, duas limitações nos estudos recentes sobre este tema por economistas brasileiros. A primeira é de ordem empírica. Os trabalhos aqui resenhados apoiam-se em argumentações teóricas nas quais o grau de heterogeneidade da estrutura produtiva e as formas de segmentação dos mercados de trabalho desempenham um papel importante. Apesar deste destaque teórico, nenhum dos trabalhos apresenta um tratamento empírico adequado sequer sobre as diferenciações preliminares entre trabalho/assalariado e, dentro do regime de assalariamento, entre as posições em mercados externos e internos. Esta falha não deve ser vista como uma crítica aos autores (os quais, de fato, apresentam soluções imaginativas para os problemas empíricos com que se defrontam), e sim às informações disponíveis —tipicamente limitadas a dados agregados provenientes de fontes secundárias. Faz falta no Brasil uma tradição de pesquisa empírica dirigida tanto para análises mais gerais da evolução das bases técnicas setoriais como para estudos sobre os processos de trabalho no interior das empresas.⁷

A segunda limitação surge do isolamento de grande parte da literatura sobre economia da produção científica em outras áreas das ciências

sociais. Existe em trabalhos de Sociologia e Política brasileiras uma tradição rica de análises sobre a legislação trabalhista, o movimento sindical e as formas da representação classistas no interior do Estado; são ainda poucos, entretanto, os economistas que, ao elaborar estudos sobre o mercado de trabalho e os processos de formação dos salários, procuram recuperar estas análises para poder, assim, dar aos modelos econômicos um conteúdo específico. A idéia de que no Brasil «sindicato não é importante» em análises econômicas não pode ser aceita —muito menos como uma premissa de pesquisa.

O debate recente

a) *Lewis Revisitado*

Dois trabalhos recentes estão referidos à problemática teórica da determinação do salário urbano a partir da renda de subsistência, constituindo-se em adaptações da teoria de *Lewis* ou em sua crítica parcial.

Macedo e Garcia (1978) procuram discutir diretamente «alguns aspectos da política brasileira de salário mínimo», especialmente no período pós 1964. A análise da cobertura da legislação pertinente parte de uma concepção dual do mercado de trabalho, sendo importante apenas a referência ao «mercado formal de trabalho». Duas são as consequências do fato: a) o salário mínimo não é a renda monetária mínima da população ativa urbana brasileira e b) é seriamente comprometida a política de salário mínimo em seu objetivo de favorecer as classes de baixa renda no Brasil. Este tema é retomado por **Macedo** em outro trabalho (1981).

No contexto dessas limitações, o trabalho procura averiguar empiricamente de que forma a política que rebaixou o valor real do salário mínimo afetou, ainda que indiretamente, às classes de renda próxima a seu valor. A partir da análise de dados censitários, das Pesquisas de Domicílios, de informações do Ministério do Trabalho e de cifras sobre salário rurais, os autores concluem que há indícios de que o salário mínimo vem perdendo importância como padrão de remuneração no mercado de trabalho urbano, especialmente nas regiões mais desenvolvidas do país.

A segunda parte do artigo dedica-se à análise das características das pessoas que recebem o salário mínimo, procurando testar a «hipótese da transitoriedade», segundo a qual a incidência do mínimo seria particularmente relevante em grupos

Berkey, 1982), o vínculo entre um e outro é diferenciado por setor e é também sensível ao ciclo econômico. A proporção dos custos do trabalho nos custos variáveis totais de produção é, em geral, pequena na indústria brasileira; ademais, a experiência histórica tem sido de que os aumentos nominais do mínimo seguem (em alguns períodos com uma defasagem considerável) e não antecipam a espiral inflacionária. Ou seja, o valor médio real entre períodos de reajuste está abaixo do valor real no início do período. Por essas razões, embora os salários são obviamente um dos mecanismos de propagação inflacionária, são poucos os autores que, no contexto brasileiro, continuam a priorizar a relação entre aumentos salariais e o recrudescimento do processo inflacionário. Este tema, controverso, foi lucidamente abordado na excelente resenha de J. Sayad (*Inflação Brasileira*, Pensamiento Iberoamericano, núm. 1, Madrid, 1982), publicada em número anterior desta revista.

⁷ A esse respeito, ver Maria Valéria J. Pena et alii, *O estudo do processo de trabalho. Notas para discussão*, em *Literatura Econômica*, Vol. 3, núm. 2, Rio de Janeiro, 1981.

de trabalhadores jovens ou limitada a um determinado período, após o qual o indivíduo ascenderia na escala salarial. A terceira parte discute a importância da política em questão para diminuir as disparidades regionais de renda, concluindo que, apesar da diminuição das diferenças entre os salários mínimos das regiões mais atrasadas e avançadas do país, não se observa o mesmo fenômeno em relação às disparidades de renda média. Estas conclusões são reenfazidas através de novas evidências empíricas em **Macedo**, (1982). A quarta parte finalmente destaca que a composição da renda familiar das camadas de baixa renda mostra uma grande participação da mão-de-obra secundária.

Destacam os autores que uma tentativa de aumento de salários mínimos nominais, se não for frustrada por uma inflação que reduza seu valor real, conduziria a uma ampliação do mercado informal onde as remunerações se estabelecem à revelia das disposições governamentais. A respeito do período recente da economia brasileira, sugerem os autores que o salário mínimo estaria abaixo de um «salário de subsistência», determinado em função das necessidades mínimas de reprodução dos trabalhadores. A geração da renda compatível com esse nível de subsistência daria-se no setor informal. Subjacente a esta conclusão está a idéia de que a renda média das atividades informais determina o salário de base ou o piso salarial das atividades «formais» da economia.

Destacam, entretanto que as características estruturais da economia brasileira colocam esse nível de subsistência acima do salário de equilíbrio, isto é, de utilização plena de força de trabalho nos setores modernos da economia. Nessas condições, algo heterodoxas, surge a possibilidade curiosa de que aumentos ao salário mínimo acima do valor de equilíbrio provocariam desemprego, enquanto reduções em seu valor abaixo do salário de subsistência são inoperantes para o funcionamento do mercado de trabalho.

Em outro trabalho de **Macedo e Garcia** (1980), a propósito de um artigo crítico de **Souza e Baltar** (1979), os autores reafirmam basicamente suas idéias do artigo anterior, enfatizando sua inspiração em *Lewis* e nos clássicos e não na escola neoclássica, como a crítica sustentou. Note-se que nos autores clássicos, o conceito de subsistência está vinculado à unidade familiar e à produção de bens de auto-consumo. A relação deste conceito clássico com a renda familiar de trabalhadores que recebem o salário

urbano nas atividades urbanas não é estabelecida pelos autores.

Bacha (1979) relaciona os salários urbanos e rurais e o processo de crescimento econômico experimentado pela economia brasileira no pós-guerra. Ao longo do texto o autor procura cotejar suas informações com as predições do modelo de *Lewis*⁹ em relação à constância do salário da mão-de-obra não qualificada urbana num nível superior, em certa proporção (cerca de 30 por 100), à renda de subsistência do setor agrícola. Além de demonstrar a discrepância da evolução brasileira em relação a essas colocações, **Bacha** sugere que o comportamento dos salários só pode ser compreendido num tipo de análise que leve em consideração a estrutura agrária, a evolução das relações de troca entre a agricultura e a indústria, a política trabalhista do governo e a força dos sindicatos.

A primeira parte do trabalho dedica-se à análise dos salários rurais, adotando duas séries distintas: uma deflacionada pelo índice de preços pagos aos produtores («salário produto») e outra pelo índice geral de preços («salário deflacionado»). Enquanto esta última mostra um sensível crescimento durante os anos sessenta e setenta, a primeira revela uma notável constância a partir de 1967, após uma brusca elevação no período 1964-67. Isto significa que o aumento no primeiro caso deveu-se a alterações nas relações de troca, sem refletir-se no poder aquisitivo do assalariado rural sobre seu próprio produto. A elevação do período 1964-67 no «salário produto» é relacionada à instituição do «Estatuto do Trabalhador Rural». Assim, salvo por esse fato, o autor sugere que os salários rurais teriam permanecido constantes, ao nível de produtividade da agricultura familiar do país.

No caso dos salários urbanos, o autor também trabalha com duas séries, uma de «salários-produto», usando como deflator o índice de preços por atacado, e outra de «salários-reais», usando o índice do custo da alimentação no Rio de Janeiro. Em ambos casos toma-se como indicador do salário do pessoal não qualificado, a mediana dos salários industriais. Apesar de detectar uma evolução que aparentemente seria compatível com a teoria de *Lewis*, o autor descarta essa interpretação, mostrando que a constância a longo prazo «foi resultado de um ciclo político e não consequência de ajustamentos no mercado de trabalho,



⁹ Arthur Lewis: *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, Manchester School, maio de 1954.

do tipo considerado na literatura do modelo dual de crescimento».

A relação entre salários urbanos e rurais revela, ao longo do tempo, a ocorrência de diferenciais muito variáveis e em geral substancialmente superiores aos 30 por 100 do paradigma «lewisiano». O autor associa a evolução das relações de troca da agricultura com o comportamento dos diferenciais de salário urbano-rurais. Esta relação teria sido alterada em alguns períodos em função de fatores político-institucionais, da evolução da produtividade da mão-de-obra no meio urbano e da crescente mobilidade espacial da força de trabalho.

Nas conclusões o autor não deixa claro qual o seu modelo teórico de determinação dos salários pois argúe que «uma reforma agrária que elevasse a renda familiar teria forçado um aumento dos salários tanto rurais quanto urbanos» (numa aparente reafirmação do modelo de *Lewis*), ao mesmo tempo em que sustenta que o «valor do salário urbano parece ter dependido mais da força política do proletariado urbano do que de qualquer outra questão».

Em relação à problemática específica da relação entre salários mínimos e salários da mão-de-obra não qualificada, **Bacha**, neste trabalho, reafirma uma argumentação inicialmente resumida em outro texto, elaborado com outros propósitos⁹. Discutindo a importância do salário mínimo para a evolução dos salários, os autores mantêm-se equidistantes tanto dos que advogam por uma determinação quase perfeita («elasticidade igual a 1») quanto dos que argüem pela inexistência de relação («elasticidade igual a zero»). Os autores, relacionando séries de salários medianos industriais e de salários mínimos, encontram uma elasticidade do primeiro em relação ao segundo de 0,5. Isto leva **Bacha**, no artigo mais recente, a definir a série de salários medianos como a mais representativa da evolução dos rendimentos da mão-de-obra não qualificada, sem negar, contudo, que o mínimo tenha uma influência em sua evolução.

b) A determinação endógena ao núcleo capitalista

Souza e Baltar em um artigo e uma réplica (1979 e 1980) procuram, basicamente, demons-

trar a pertinência da política de salários mínimos para entender a evolução dos salários industriais.

Para isto trabalham com dois conceitos que devem ser considerados conjuntamente: a «taxa de salários» como a remuneração ao pessoal não qualificado dos setores modernos da economia, em especial da indústria e a «estrutura de salários», expressão do conjunto das diferenciações salariais que se estabelecem a partir de uma determinada «taxa», comum para a economia em seu conjunto. Destacam a necessidade da vinculação dessas duas variáveis ao padrão de acumulação de capital e à conformação da estrutura produtiva.

Os autores analisam as várias posições críticas em relação à importância da política de salários mínimos, em especial a de **Macedo e Garcia**, antes resenhada, mostrando algumas de suas incongruências, bem como explicitando o arcabouço teórico no qual se movem estes autores. Especial atenção é dada ao problema da determinação da taxa de salários. Em contraposição à idéia de que a renda no setor informal seria o parâmetro chave para a fixação do nível do salário real do pessoal não qualificado, **Souza e Baltar** desenvolvem a noção de uma determinação «endógena» ao núcleo capitalista. Descarta-se a influência de fatores exógenos, como seriam a renda informal ou a de subsistência rural. A idéia central é de que, uma vez constituído o mercado de trabalho geral da indústria e existindo já uma base mínima que garanta o avanço do processo de acumulação de capital industrial, a taxa de salários seria o produto da negociação «explicita» ou «implícita» entre patrões e empregados. Se alguma relação existe entre a taxa de salários e a renda informal, esta seria contrária à usualmente postulada: a taxa de salários funcionaria como uma espécie de «farol» que influenciaria a renda informal.

Postulam os autores que no Brasil durante o período histórico que abrange as décadas de 50, 60 e 70, a política de salário mínimo determinou a taxa de salários (o salário base ou piso salarial). O Estado, neste caso simplesmente teria «explicitado», em cada momento, a situação decorrente da luta dos grupos sociais pela participação no produto.

A análise empírica parte da elaboração de uma série mensal de salários mínimos reais de 1952 a 1979. Reconhecendo a dificuldade de informações que permitam medir sua vinculação com a base de todos os salários industriais, os autores demonstram que os salários mais baixos do pessoal não qualificado do sindicato dos metalúr-



⁹ Ver Edmar L. Bacha e L. Taylor: *Brazilian Income Distribution in the 1960: «Facts», Model Results and the Controversy*, Journal of Development Studies, Vol. 14, núm. 3, abril, 1978.

gicos em São Paulo situaram-se ao nível do salário mínimo em todo o período estudado, acompanhando todas suas oscilações. Esta conclusão também é observável no caso dos salários da construção civil. São analisados também dados que mostram a pertinência do salário mínimo para o estabelecimento das escalas salariais até mesmo das grandes firmas do setor automobilístico. Finalmente uma comparação da evolução dos salários mínimos e médios por ramos industriais sugere dois tipos de conclusão: a partir de uma base comum, as escalas de remuneração seriam mais diversificadas em setores mais concentrados e dinâmicos e mais homogêneas nas industriais pouco diferenciadas e que revelaram menor dinamismo no período; por outro lado, as variações na base dos salários estão inversamente relacionadas com o grau de dispersão da estrutura de salários: quanto maior a base menor a heterogeneidade salarial e vice-versa.

O marco teórico desse trabalho está desenvolvido com mais rigor em dois outros artigos: **Souza (1980)** e **Tavares e Souza (1981)**.

No primeiro deles o autor procura abordar o tema da determinação da taxa de salários em economias atrasadas. Entende-se taxa de salários, como no caso anterior, como a prevalência para o pessoal não qualificado dos setores «modemos» da economia, especialmente da indústria. Postula-se que a taxa de salário da indústria tende a propagar-se aos demais setores econômicos e que as leis de sua determinação são únicas no capitalismo, ainda que seja possível identificar especificidades nas economias atrasadas.

Em essência, o trabalho procura dar conta dessas especificidades, averiguando o papel do excedente de mão-de-obra no processo de determinação dos salários. Esta pergunta passa a ser extremamente relevante desde que o autor postula ser esse processo endógeno ao núcleo capitalista da economia.

Inicialmente é analisada a teoria de *Lewis*, destacando-se alguns traços que a vinculam ao arcabouço teórico neoclássico. A seguir o autor procura examinar uma hipótese alternativa sobre a influência do excedente de mão-de obra, partindo de uma interpretação particular do conceito de Exército Industrial de Reserva e dos determinantes dos movimentos de mão-de-obra entre as diversas atividades. Este último aspecto é particularmente importante pois, ao abandonar a teoria de *Lewis*, perde sentido a explicação usual via diferenciais de renda.

Em essência o autor destaca o papel do sistema econômico na determinação da mobilida-

de ocupacional mediante a criação, destruição e recriação de «espaços econômicos» para a reprodução da pequena produção não tipicamente capitalista. Esta idéia vincula-se ao conceito de Exército Industrial de Reserva, pois estas transformações na estrutura produtiva — determinadas pelo núcleo capitalista do sistema— implicam em transformações na própria condição dos indivíduos, os quais passam a integrar —ou não— a parcela do excedente de força de trabalho que está mobilizada como autêntica reserva. A pressão que exerce esta parte do excedente global é que se traduzirá em debilitamento do poder de negociação dos trabalhadores.

O trabalho conclui com a análise da vinculação da taxa de salários e as demais rendas do trabalho, especialmente a da pequena produção. Para isto analisam-se os determinantes específicos desta última e que se vinculam a uma certa tipologia das organizações mercantis simples. A conclusão principal neste aspecto reforça a idéia da primazia dos salários sobre as demais rendas.

O segundo trabalho mencionado (**Tavares e Souza**) procura dar conta do problema teórico da determinação da taxa dos salários e da estrutura salarial dentro do setor industrial. Os autores partem da necessidade de separação entre os conceitos de taxa e de estrutura de salários, definindo sua relação como o «padrão salarial», o qual deve ser adequado a determinado «padrão de acumulação de capital».

A definição de uma taxa de salários comum para a indústria como um todo parte da teoria dos «mercados externos e internos» de trabalho tanto à firma, quanto à própria indústria. A operação conjunta dos dois mercados permite que a existência de uma taxa de salários com vigência para todo o setor industrial seja compatível com as crescentes disparidades de remuneração. Estas se observariam ao longo das estruturas hierarquizadas de cada empresa ou indústria, sendo mais amplas nos setores mais diversificados e concentrados.

Dado o distinto poder de mercado das diversas indústrias a taxa de salário do conjunto é a prevalecente para o trabalho direto não qualificado da indústria mais «débil» (onde existem os sindicatos mais fracos o predomínio das grandes empresas é menor).

Examina-se a seguir a relação entre dinâmica industrial e o movimento dos salários e entre padrão salarial e estrutura de consumo. Em resumo, a explicação dos movimentos dos salários e da produtividade na indústria deve ser buscada nos movimentos da taxa de salário (de base) e da estrutura de salários diferenciada em todos os

níveis e em toda a indústria. Este verdadeiro leque de diferenciações será tanto mais aberto, quanto maior seja a «heterogeneidade estrutural» da indústria e quanto mais modernos sejam seus setores de «ponta» em relação ao resto e quanto mais baixa seja a taxa de salários. Os autores postulam que os salários não são os condicionantes da evolução do progresso técnico, mas apenas os determinantes do grau de diferenciação da estrutura produtiva, viabilizando a existência de grandes disparidades estruturais, quando são baixos e forçando uma tendência à homogeneização quando são altos, ou se elevam.

A segunda parte do trabalho está dedicada à análise empírica do caso brasileiro, a partir de dados censais e de pesquisas de estabelecimentos.

Considera (1980) analisa a evolução da estrutura salarial da indústria no período 1970/1974, chegando a conclusões compatíveis com a análise de **Souza e Baltar** (1979). Usando a informação da «Lei dos 2/3» (Boletim Informativo do Ministério do Trabalho) segmenta as estatísticas de emprego e salários em dois grandes grupos. «O grupo dos que recebem “baixos salários” (grupo B) reúne os trabalhadores das faixas de salários inferiores, até a faixa que abrange o salário médio do gênero industrial no ano em foco; o grupo dos que recebem “altos salários” (grupo A) reúne aqueles incluídos nas faixas salariais superiores...» (p. 90).

Os resultados apontam para um comportamento setorial marcadamente diferenciado. Nos setores «tradicionais», como o de produtos alimentares, o nível médio e a evolução dos salários do grupo de «baixos salários» acompanha estritamente o comportamento do salário mínimo; isto, não obstante o substancial queda no valor real do mínimo ao longo do período. Os salários do grupo A, em contraposição, distanciam-se crescentemente do mínimo. Observa-se portanto uma abertura do leque salarial (w/w_0) que acentua-se a partir de 1972. As tendências gerais são as mesmas nos setores «dinâmicos», como o de construção e reparação de veículos —mas, com duas diferenças importantes. Em primeiro lugar, o nível médio de salários de grupo de baixos salários, ainda em 1970, situa-se bem acima do mínimo e o diferencial permanece, até o fim do período examinado. Ainda assim, até 1973 a evolução do salário médio do grupo acompanha a do mínimo distanciando-se deste apenas em 1974 — ano da liberalização das negociações sindicais. Em segundo lugar, nos setores «dinâmicos» o crescimento diferenciado do salário médio do grupo A (e consequentemente a abertura do leque salarial)

dá-se de forma muito mais acentuada do que nos setores «tradicionais».

Considera interpreta estas tendências a partir de sugestões sobre os processos de segmentação dos mercados de trabalho discutidas em um trabalho teórico de *Vieira da Cunha*¹⁰ e propõe um esquema explicativo semelhante ao desenvolvido por **Souza e Baltar** (1979). O autor argumenta, infelizmente sem poder apoiar-se em informações empíricas, que o grupo de baixos salários corresponde ao conjunto de trabalhadores em concorrência direta nos mercados externos de trabalho. Enfatiza que não obstante a heterogeneidade produtiva e organizacional entre os setores «dinâmicos» e «tradicionais» as taxas de salário deste grupo devem apresentar diferenciais inter-setoriais pequenos e relativamente constantes sendo fortemente influenciadas pela oferta elástica de trabalhadores, pelas altas taxas de rotatividade da força de trabalho e pelo valor do salário mínimo. Os salários do grupo A corresponderiam aos das posições nos mercados internos de trabalho. Estariam, assim, condicionadas pelas características —setorialmente diferenciadas— da base técnica e das formas hierárquicas de controle social da produção¹¹.

A importância do debate

O debate resumido tem, inegavelmente, pertinência teórica tanto do ponto de vista da análise do mercado de trabalho propriamente dito, quanto da construção e operação de modelos de desenvolvimento aplicados a economias atrasadas. Subjacem a êle uma série de importantes questões que, recorrentemente, são trazidas ao debate da teoria econômica, como por exemplo a vinculação do excedente de mão-de-obra ao funcionamento mais geral da economia capitalista.

¹⁰ Ver P. Vieira da Cunha, *A organização dos mercados de trabalho: tres conceitos alternativos*, Revista de Administração de Empresas, Vol. 19, núm. 1, Rio de Janeiro, 1979.

¹¹ C. Marquez (*Nível de salario y dispersión de la estructura salarial: 1939-1977*, Economía Mexicana, CIDE, núm. 3, Mexico, 1981) procura testar no caso mexicano, algumas das hipóteses desenvolvidas por Souza, Baltar e Tavares, antes resumidas. Especificamente trata de comprovar a pertinência da política de salários mínimos sobre a evolução da taxa de salários (de base) do setor industrial e sua relação com as variações ao grau de dispersão da estrutura salarial. A existência de um salário geral para o trabalho não qualificado da indústria e sua associação inversa com o grau de heterogeneidade da estrutura de remunerações são comprovados empiricamente de forma bastante consistente. Já a relação entre a política de salários mínimos e a evolução da taxa de salários, merece alguns reparos no caso mexicano: variações bruscas no salário mínimo são «suavizadas» em sua manifestação concreta, apesar de induzirem a alterações do mesmo sinal no piso salarial.

Devemos destacar, porém, uma dimensão extremamente importante do debate, que reside na sua vinculação a questões políticas em geral e de política econômica em particular. Dependendo da postura teórica na qual se coloquem os autores, suas redomações de política econômica serão completamente divergentes. Num caso extremo, por exemplo, se deveria renunciar à pretensão de legislar sobre o salário mínimo; noutra esta seria a variável chave a influenciar não só a evolução do piso salarial como também as próprias disparidades de remuneração, tendo também ingerência no comportamento das rendas do «setor informal». Da mesma forma, a postura teórica que destaca os fatores «endógenos» na determinação dos salários, tenderia a destacar a organização sindical e o desenvolvimento do processo de negociação, não apenas como caminhos viáveis em economias com amplo excedente de força de trabalho, mas como o mais importante para elevar os salários.

Paulo Renato DE SOUZA
Paulo VIEIRA DA CUNHA

SOBRE LA CRISIS EN CENTROAMERICA



Trabajos considerados: Rosenthal, Gert: **Principales rasgos de la evolución de las economías centroamericanas desde la posguerra**, en «Centroamérica: Crisis y Política Internacional», CECADE-CIDE, México, 1982; Torres Rivas, Edelberto: **Notas para comprender la crisis política centroamericana**, en *ibidem.*; Torres Rivas, Edelberto: **Ocho claves para comprender la crisis política en Centroamérica**, «Polémica», núm. 1, San José de Costa Rica, 1981; Aguilera Peralta, Gabriel: **Dialéctica del terror en Guatemala**, Educa, San José de Costa Rica, 1981; Aguilera Peralta, Gabriel: **El proceso de militarización en el Estado Guatemalteco**, «Polémica», núm. 1, San José de Costa Rica, 1981; Guidos Vejar, Rafael: **La crisis política en El Salvador 1976-79**, «Estudios Centroamericanos ECA», núms. 369-370, San Salvador, 1979; López Vallecillos, Italo: **Fuerzas sociales y cambio político en El Salvador**, «Estudios Centroamericanos ECA», núms. 369-370, San Salvador, 1979; Schwartz, Caroe; Cuenca, Breny: **El camino militar electoral de la administración Reagan para El Salvador versus la negociación política**, en «Centroamérica: Crisis y...», *op. cit.*; Brodersohn, Victor: **Estructura y desarrollo social en El Salvador**, «Estudios Sociales Centroamericanos», núm. 29, San José de Costa Rica, 1981; Simon, L.; Stephens, J. C.: **Reforma agraria en El Salvador: su impacto en la sociedad salvadoreña**, «Estudios Centroamericanos ECA», núm. 389, San Salvador, 1981; Maira, Luis: **¿Por qué Centroamérica?**, «Polémica», núm. 1, San José de Costa Rica, 1981 y «Nexos», núm. 41, México, 1981; Maira, Luis: **La política Latinoamericana de la Administración Reagan: del diseño armonioso a las primeras dificultades**, en «Centroamérica: crisis y...», *op. cit.*; Insulza, Jose Miguel: **La crisis en Centroamérica y el Caribe y la seguridad de Estados Unidos**, en *ibidem.*; Solórzano Martínez, Mario: **Dictadura o Democracia: Centroamérica en la encrucijada**, «Polémica», núm. 1, San José de Costa Rica, 1981.

253



La crisis política centroamericana, antes y después de la caída de *Somoza*, ha originado una importante producción de libros, artículos para revistas y, sobre todo, para periódicos extranjeros. Casi toda esta literatura se pregunta por las causas que puedan explicar, de manera satisfactoria y comprensible para el gran público, la concurrencia de hechos de variado origen, de naturaleza diversa, que concurren a formar la crisis política en esa región. A comienzos de la década de los setenta, el vendaval revolucionario parecía agitar de manera durable las sociedades del cono sur (Bolivia, Chile y después Argentina), pero a finales de la misma era indiscutible que el nudo de la tormenta se había trasladado a la región centroamericana.

Dos son las cuestiones que reiteradamente aparecen en los numerosos análisis que se han publicado en los últimos dos años, y la reseña de algunos intentamos ahora presentar. Por un lado, ¿por qué en una zona de dictaduras militares con hondas raíces en el pasado, capaces de establecer el orden al precio del progreso, se ha producido en pocos años una inestabilidad total que ya no pueden controlar? Por el otro, ¿por qué el carácter extremadamente violento que adopta la inconformidad y la protesta popular, hasta llegar a convertir el conflicto social en una verdadera guerra civil?

Lo más frecuente es que las respuestas y los análisis a que dan lugar se refieran a la situación particular de un país y, por tanto, se busca describir las modalidades que la crisis política adopta localmente. Esta exclusividad por el tema nacional tiene una explicación plausible y decisiva. Al contrario de lo que con extrema ligereza postulan algunos funcionarios —mayores y menores— del gobierno norteamericano, en cada uno de los países de Centroamérica cabe una explicación *particular*, acerca del conjunto de fenómenos que se califican como expresión de la crisis.

La ligereza que se adjudica a la visión de los funcionarios de la política exterior norteamericana, tiene su formulación más superficial en la llamada «teoría del dominó», que no es por cierto ninguna teoría, sino la suposición hipotética de la existencia de una voluntad maligna, externa a la sociedad demonizada, que se apodera de un país y lo arroja en las garras del comunismo. Una vez logrado esto, un país «empujará» al vecino hasta hacer caer a todos los que sean susceptibles de semejante debilidad. Esta convicción confabulatoria supone la existencia de un único problema regional, la unicidad de la crisis y de sus causas. Los trabajos de **Maira** e **Insulza**, entre otros,

revelan cómo la crisis centroamericana se enlaza con importantes factores de la política norteamericana, factores internos y externos que, a su vez, se encuentran relacionados con la situación internacional y con el papel hegemónico, que tradicionalmente desempeñó Estados Unidos en esta región. Aunque más adelante nos referimos con algún detalle a estos trabajos, la idea de que una conspiración internacional subyace en la crisis centroamericana queda totalmente descartada.

En relación a lo que se indica anteriormente, lo que puede ser fuente de confusión es la *coetaneidad* de los procesos críticos que ocurren en cada uno de los países de Centroamérica y, al mismo tiempo, la singularidad de cada uno de ellos. La contradicción es decididamente aparente. Las formas por intermedio de las cuales los gobiernos de Nicaragua, El Salvador y Guatemala, por ejemplo, reprimieron al movimiento popular en el primer semestre de 1979 fueron muy parecidas. Igual semejanza adoptó la resistencia armada y las luchas sociales en ese período. En los tres casos mencionados hubo huelgas generales contra los respectivos gobiernos militares. Pero lo que es parecido en el tiempo no lo es en el espacio y, por ello, la crisis de Nicaragua no puede ser entendida sin referencia a la larga permanencia de los *Somoza* en el poder; la de Guatemala, por su parte, encuentra en la derrota del movimiento popular de 1954 y la caída de *Arbenz*, un antecedente obligado.

En consecuencia, la literatura reciente resuelve la contradicción mencionada a través de análisis hechos para el conjunto de la región y otros, los más numerosos, relativos a los casos nacionales. Existen condiciones estructurales de homogeneidad regional y con base en ellas, **Rosenthal** y **Torres Rivas** proponen explicaciones más generales. El trabajo del primero, de naturaleza económica, ilustra de manera concreta la naturaleza de la expansión económica en el período de la posguerra y en los años posteriores. La región logró mantener, entre 1950 y 1978, un crecimiento promedio superior al 5,3 por 100 anual en el Producto Interior Bruto, medido a precios constantes. Hacia finales de los setenta, el producto por habitante excedió en un 80 por 100 al observado en 1950, a pesar de que, como es bien sabido, Centroamérica tuvo una de las tasas de crecimiento de la población más altas del mundo.

Pese a los breves ciclos críticos y a los problemas derivados del tipo de industrialización que se realizó en ese período, el récord de crecimiento de los países centroamericanos durante esos años puede considerarse razonablemente

satisfactorio, si se mide respecto a la evolución de la economía en períodos anteriores, y tomando en cuenta la relativa escasez de recursos para sustentar tan sostenida expansión. La agricultura de exportación se modernizó, amplió y diversificó su oferta; la de mercado interno se retrasó, manteniendo los bajos los niveles de productividad y reteniendo a una importante masa de población en condiciones de extrema miseria y abandono.

En rigor, ningún analista de la sociedad centroamericana deja fuera de sus consideraciones la situación económica. Pero muchos juzgan el modelo de crecimiento económico y sus consecuencias sociales como el factor causal, único y directo, de la crisis. ¡El estilo de crecimiento es el responsable no por lo que hizo, sino por lo que dejó de hacer! Pero tal como lo señala **Rosenthal**, para comprender el origen de las tensiones actuales en la región, es aleccionador un examen de la evolución de estas economías, que no se caracterizan por el estancamiento. De no producirse ese largo período de expansión y cambio, con efectos importantes en la estratificación social y las expectativas que generó en amplios estratos de la población, difícilmente se explicaría la turbulencia actual.

«Dicha turbulencia —afirma **Rosenthal**— seguramente no se hubiera dado, al menos con la intensidad advertida, sin el proceso de cambios dinámicos en el ámbito económico y social —y sus insuficiencias— que lo precedieron». Se trata de un crecimiento contradictorio y desigual, que polariza sus beneficios y pospone *sine die* la solución de problemas humanos, tanto de los viejos problemas como de los que creó en los últimos años el tipo de industria implantada, la urbanización, el crecimiento demográfico.

Al describir el escenario de la crisis, **Torres-Rivas** hace un razonamiento similar y señala que las diferencias sociales han aumentado con el crecimiento económico, pero que resultaría empobrecedor e insuficiente un análisis que derive, como en la teoría de los reflejos, los desajustes de la vida política como efecto directo de los problemas económicos. Hay, no obstante, un largo proceso de acumulación de problemas sociales, surgidos en los últimos veinticinco años, que no fueron satisfechos, conflictos no resueltos, reivindicaciones políticas permanentemente postpuestas, derechos elementales reiteradamente violentados. La noción de crisis como *acumulación de problemas*, sin embargo, sólo es cierta a medias, porque el límite que señala el comienzo de la crisis no es estructural sino político.

Por ello, señala **Torres-Rivas**, es en el nivel de la política donde la crisis se manifiesta, se desarrolla y se resuelve. No son las condiciones que pone la estructura económica las que por sí mismas provocan el terremoto social, sino la conformación de una voluntad colectiva, organizada y consciente, la que se termina imponiendo. El rasgo sobresaliente de la crisis, en la década de los 70, lo constituye sin duda la irrupción autónoma de las masas populares en el terreno de la política, pero a través de formas de organización y de lucha que son, en sí mismas y en sus resultados, una ruptura con todo lo anterior; con el pasado y sus experiencias de control, pero especialmente con la manera como se agrupan y los sitios dónde se produce el conflicto.

Participar de manera autónoma significa lo contrario de las conocidas experiencias populistas del cono sur. Aquí, la masa popular no es un factor de maniobra, entre otros, para fines electorales. Esta vez las clases populares —obreros, campesinos, empleados, pobladores, estudiantes— se presentan como clase dominada, parecen al ponerse de pie querer definir sus intereses sin intermediación de nadie. Y lo hacen aún a riesgo de, o más bien para, enfrentar los intereses políticos de los sectores dominantes. Esta definición no se logró de inmediato; es una larga marcha que **Torres-Rivas** califica como los años de las derrotas, experiencia engañosa en que los fracasos van preparando el momento de la victoria.

Pero el verdadero sentido de ruptura con la historia previa se encuentra en la utilización de medios de lucha extremadamente violentos y que son la respuesta, inevitable ahora, al carácter autoritario y represivo que caracteriza de manera constitutiva, vale decir, permanente, al dominio burgués en Centroamérica. A través del enfrentamiento armado, las masas populares organizadas intentan ganar la condición de sujetos de su propia historia. Y en ese intento, el cambio político tiene una naturaleza revolucionaria. De hecho, todo esto significa un desafío a la tradición y a la continuidad. Una verdadera quiebra con el pasado que se erige como el punto de partida del proceso crítico largamente gestado.

Lo anterior es sin duda común a las experiencias de Nicaragua, El Salvador y Guatemala. También aquí encuentra el autor que se repite, aunque con rasgos muy particulares, un proceso de crisis interburguesa. Con ello se refiere a una forma específica de perpetuarse o resolverse, vale decir, de combinarse las contradicciones propias de la dominación oligárquica y las que plantea la

sociedad burguesa, en trance de constitución. Lo oligárquico alude sobre todo al *estilo* de la conducción político-ideológica de las clases agrarias, basado en la exclusión de los dominados y en una identificación sin mediaciones, entre los intereses dominantes y los que le adjudican a la nación. Hay una conducta oligárquica que choca con la cultura burguesa en proceso de formación. La crisis interburguesa es el resultado de cómo se van modificando, en el interior de la propia clase dominante, las relaciones entre sus diversas fracciones, con el Estado, con el capital internacional.

Tal vez, lo más interesante, porque es decididamente común a la crisis regional, es el carácter específico de la presencia popular, donde los campesinos (indígenas en Guatemala) ocupan un papel central. El fin de la pasividad campesina es hondamente vivido por la sociedad oligárquica como una inmensa desobediencia civil. Pero es una desobediencia con fusiles. Por otro lado, en su trabajo relata cómo las experiencias economicistas del movimiento obrero han sido superadas rápidamente, y la manera como se han aprovechado positivamente las lecciones del fracaso guerrillero de la década de los 60 y del reformismo democrático de esos años. Este último, vuelto experiencia frustrada exclusivamente por la acción militar.

El resultado de este conjunto de factores es que en Centroamérica, y particularmente en los tres países analizados, el Estado mismo está en crisis, porque las instituciones estatales en las cuales se organiza la dominación (elecciones, parlamento, cooptación popular, partidos políticos, etc.) han sido desacreditadas o dejaron de funcionar. El Estado se convierte de manera abierta en poder desnudo, en una fuerza coactiva que difícilmente podría reclamar ni el monopolio ni la legitimidad de la violencia. Y cuando esto sucede, es el conjunto de la vida social el que se altera y entra en crisis. Es la crisis de las instituciones estatales, pero también del sistema de dominación que le sirve de base.

Los aspectos propiamente políticos de todo este proceso han sido analizados en numerosos artículos y ensayos, de los que no es posible dar cuenta exhaustiva. **Gabriel Aguilera** (1981) describe con paciencia franciscana cómo la violencia va tejiendo una densa red donde al final todos van quedando atrapados. El terrorismo de estado, no sólo golpea a aquéllos para quienes va dirigido con especialidad. También se vuelve en contra de quienes lo aplican, y al final termina por adquirir una dinámica autosostenida que rompe el tejido social, si así pudiera hablarse. Para El

Salvador, los trabajos de **Guidos Vejar y López Vallecillos**, entre otros, son importantes porque no sólo proponen una interpretación para lo que sucede en El Salvador, sino que se apoyan en el conocimiento cotidiano de una realidad que se fue encrespando luego de huelgas reprimidas, manifestaciones callejeras, fraudes electorales. Los nuevos sitios donde se «hace» la política son los atrios de las iglesias, o las propias oficinas gubernamentales, donde se buscaba refugio y seguridad.

En la imposibilidad de reseñar con el cuidado que estos trabajos se merecen, detengámonos en el segundo ensayo de **Aguilera** sobre la militarización del Estado guatemalteco, ya que este país es un buen ejemplo de cómo una Institución en el seno del Estado, crece más allá de sus límites constitutivo-legales, y aparece «un macrodesarrollo de las funciones de las Fuerzas Armadas en relación a los otros aparatos del Estado». Tal proceso se puede realizar porque operan mecanismos específicos, que han permitido la integración de la alta oficialidad (generales, sobre todo) con la fracción monopólica de la burguesía guatemalteca, fundiéndose en empresas y negocios altamente rentables; junto a esto, porque el Ejército, por ser el grupo mejor organizado internamente y por el control de las armas, se convierte en la instancia superior de decisión política y, consecutivamente, pasa a realizar *también* actividades no militares (cargos políticos, diplomáticos y técnicos y, por ejemplo, en el Banco del Ejército, en el TV canal militar, editoriales, etc.).

Pero la razón fundamental se encuentra, sin duda, en que el ejército y los grupos para-militares que controla, constituyen el eje de la política estatal de terror, montada a partir de 1966. El artículo de **Aguilera** tiene una información poco conocida, acerca de la asistencia extranjera a las fuerzas armadas y la evolución de los gastos públicos de defensa. La relación entre gastos de defensa y los gastos en servicios públicos generales ascendió en 1980 a un 95 por 100. Dato que por sí mismo exhibe la naturaleza armada del estado.

Señala, finalmente, que este proceso de militarización estatal no es aislado; características similares se encuentran en El Salvador y Honduras, como resultado de la antigua pertenencia de todos los ejércitos de la región al CONDECA (Consejo de Defensa Centroamericano). Este modelo militarista-represivo no surge sólo por razones endógenas; ante la poca viabilidad de las prácticas democrático-liberales y el ascenso de las luchas sociales, hubo también tensiones desde

el exterior que encontraron un terreno abonado. «Pero este modelo —señala el autor—, basado en una enorme cuota de sufrimiento humano, esta caducando al impacto de la lucha libertadora de los pueblos que pretendió subyugar.»

De los muchos análisis aparecidos recientemente sobre la particular crisis de El Salvador, es importante el trabajo de **Carole Schwartz** y **Brony Cuenca** porque el desarrollo de los dos últimos años plantea una intrincada realidad, en que el plano internacional tiende a confundirse con los fenómenos estrictamente locales, pero, sobre todo, porque la solución militar parece dejar de ser la más importante, sin que las propuestas de negociación política puedan avanzar más allá de ciertos límites.

De las distintas opciones intentadas, la que postula reformas con contrainsurgencia, inspirada desde la época del presidente *Carter*, es la que más energías concitó. El objetivo era, sin duda, la destrucción del movimiento opositor insurgente, mediante la combinación de reformas y de una guerra calificada de «limpia». Pero en los últimos meses de 1981, fue evidente el desbalance a favor de una operación contrainsurgente aplicada con todo rigor aunque con discutible éxito. Al igual que en Guatemala, el «test» de la nueva opción no se produce en el ámbito de las reformas, sino en el de la guerra civil.

Antes de las elecciones de marzo de 1982, en las que los partidos de la extrema derecha ganaron, ya era evidente que el grueso de la burguesía salvadoreña estaba contra el Ing. *Duarte* y contra su partido, la Democracia Cristiana. También ya era evidente que la crisis en el interior del ejército no reproducía reflejándolas, las causas que dividían a la sociedad en general; reflejaban su propia descomposición y al igual que en Guatemala o en Nicaragua con *Somoza*, las brechas internas son siempre lealtades rotas por ascensos mal administrados, o rivalidades entre promociones. El análisis de estos autores no llega a explicar la raíz del profundo descontento de la llamada «Alianza Productiva» (sic), pero sí contiene una buena descripción de todos los hechos que condujeron al rechazo de la negociación, sugerida reiteradamente por el FDR-FMLN y apoyada por fuerzas nacionales e internacionales de importancia.

La crisis salvadoreña ha sido superior a las propuestas que hasta ahora se intentaron para solucionarla. Las fuerzas populares han continuado su ofensiva política por un lado y activando su presencia militar, por el otro. Mientras tanto, la estrategia de la administración *Reagan* se impuso

en la fórmula de «elecciones-solución militar». El análisis desgraciadamente llega hasta diciembre de 1981, cuando ya estaban deslindadas las fuerzas internas y, simultáneamente, los campos de la opinión internacional. Un nuevo proyecto se ha puesto a prueba, pero tal como lo indica este ensayo, para unos y para otros está presente el «espectro de Vietnam»¹.

Los análisis políticos son sin duda más numerosos, y sobre la situación económico-estructural abundan menos. Por ello vale la pena resumir un ensayo escrito por **Brodersohn** sobre El Salvador, pero que por la metodología aplicada y por sus conclusiones bien puede hacerse extensivo a toda la región. Examina la evolución histórica de una economía excesivamente abierta al exterior en el seno de una sociedad heterogénea. Durante algunos años, en la posguerra, las fuerzas dirigentes empujaron este estilo de crecimiento, pensando que en tanto los sectores productivos (agrícola e industrial) estuviesen comprometidos e integrados al esquema de economía abierta, la sociedad en su conjunto recibiría los beneficios del aumento del capital agrícola e industrial. El capital tendría a partir de cierto momento un peso decisivo en la composición de los recursos, lo que generaría un importante desarrollo del trabajo asalariado. El coeficiente de exportación cambió de 20,7 por 100, en 1961 a 29,4 por 100, en 1974.

El resultado fue una profundización de las desigualdades existentes y, con ello, un aumento de la heterogeneidad estructural. La agricultura de exportación se modernizó y diversificó entre 1950 y 1970, y el sector de mercado interno redujo su importancia al mantener técnicas tradicionales de cultivo. El sector agro-exportador no transfiere al mercado interno los logros económicos del crecimiento hacia afuera. El crecimiento industrial tampoco contribuyó a alterar esta situación, según **Brodersohn**, por la concurrencia de tres factores: el uso intensivo del capital y tecnologías modernas con bajo requerimiento de empleo; la alta dependencia de insumos importados, con filtración hacia afuera de los efectos directos e indirectos de la industrialización y, finalmente, por la considerable participación del capital extranjero.

Estas características no definen solamente el modelo de crecimiento habido en El Salvador, ya



¹ Recientes análisis sobre la coyuntura electoral han sido publicados. Por ejemplo, Tomás R. Campos: *Análisis coyuntural sobre la situación del país*, y Segundo Montes: *las elecciones y el poder en El Salvador*, en Estudios Centroamericanos ECA, Revista de la Universidad Centroamericana J. S. Cañas, núm. 399/400, febrero, 1982.

que son las mismas, sin excepción mas que en la intensidad, para los otros cuatro países de la región.

Tal como se mencionó al comentar el artículo de **Rosenthal**, también en este caso sería inútil desconocer los importantes cambios en el aparato productivo y, especialmente, la diferenciación social producida. De esta última son importantes las «capas medias» urbanas, que tienen una significación grande en el consumo, pero que son sectores que no surgen en el sector más productivo de la economía, sino en los ramos de servicios, gobierno, etc., y sobre todo, promovidas por la expansión del sistema educativo. La otra diferenciación importante es la que ocurre en los sectores asalariados. De hecho, tres son los resultados sociales que confirman la heterogeneidad estructural: la creación de un sector marginal en las capas populares (en 1974, el 46 por 100 de la mano de obra estaba en el sector «informal»); la desigualdad en la distribución del ingreso y la concentración económica y el *entrelazamiento* empresarial.

La estructura social de El Salvador cambia de «forma» en tales años. La importancia del sector comercio pasa del 6,5 al 17,3 por 100, entre 1961 y 1974; el sector de servicios crece del 13,0 al 17,2 por 100. Estos datos corresponden a lo que es un hecho ya bien estudiado en otras sociedades. Pero el último censo reveló algo más drámico: el crecimiento de los llamados «familiares no remunerados» y de los que «trabajan por cuenta propia», lo que «indica una evolución socioeconómica del tipo más tradicional en un país de las características de El Salvador, en el sentido que el factor productivo que tiende a maximizarse es la fuerza de trabajo familiar». Los datos sobre el ingreso son muy conocidos para citarlos, no así el hecho nuevo del «entrelazamiento» empresarial, que es la formación de pequeños grupos empresariales, poderosos y multifuncionales, en el sentido que tienen inversiones prácticamente en todos los sectores económicos. La constitución de una cúspide monopólica reducida y poderosa, contrasta —según **Brodersohn**— con la relativa debilidad del Estado, encargado solamente de asegurar condiciones favorables para el funcionamiento del mercado. El trabajo, termina con una llamada de atención acerca del papel que el sector público *debería* desempeñar en una situación como la descrita, es decir, adoptar una estrategia vigorosa en la asignación de recursos y en el control de algunas mal llamadas leyes naturales de la economía. Esto último, lo agregamos nosotros, se ha intentado cuando la crisis política ya había estallado y por tanto, cuando el

remedio resulta inferior a la enfermedad. Tal es, por ejemplo, la conclusión de otro importante trabajo de **Simón y Stephens** sobre la tardía reforma agraria salvadoreña.

Con ocasión de los estudios sobre la dimensión internacional de la crisis, se recupera como objeto de análisis el conjunto de Centroamérica, aunque, como lo demuestran los numerosos ensayos escritos sobre el tema, también hay una preocupación *nacional*, por ejemplo, en la política exterior norteamericana, referida especialmente a El Salvador. En general, los países de la región son considerados, desde afuera, como las pequeñas piezas de un complicado «puzzle», donde también cuentan muchos otros países por las más diversas razones. Tanto en los trabajos de **Maira** como en los de **Insulza**, aparecen subrayados dos hechos significativos de la política exterior de los Estados Unidos. Uno, es el cambio de una política de *perfil bajo* en relación a América Latina, por un creciente interés político y militar por Centroamérica y el Caribe; otro es que en épocas de crisis, es propicio en aquel país la utilización de visiones globalistas. Ahora, de manera simplista, esa visión divide al mundo en dos campos irremediablemente enemigos. Es decir, se hace de esta crisis, gestada durante muchos años en el seno de sociedades *adeptas*, un elemento clave del conflicto *Estor ste*, a fin de convertirlo en una prueba para la nueva línea de contención.

Centroamérica y el Caribe pasan a ser una región prioritaria en la estrategia norteamericana, no sólo por su crisis interna, sino para convertirla en elemento clave de la política de contención bipolar. Ello explica —según **Insulza**— el doble sentido de esa estrategia: la visión regional del conflicto, en la medida en que cada país es visto como una pieza de juego movido por un actor principal, Cuba (y Nicaragua); y luego, se privilegian las cuestiones estratégicas sobre las consideraciones políticas, económicas y sociales. La visión neoconservadora no ignora los problemas del subdesarrollo, pero los pospone para atacar primero la violencia y sus ribetes políticos.

De los diversos aspectos que se mencionan en los dos importantes ensayos de **Maira**, nos parece útil la descripción del diseño de la política originaria, y la prueba que el primer año de gobierno ha puesto a la estrategia de Reagan. Las dificultades se originan en lugares diversos, pero aunque la situación centroamericana es cambiante, no es menos difícil el manejo de los factores internos norteamericanos. En otras palabras, hay dificultades para llevar a la práctica lo que aparecía en el inicio como un diseño intelectual-

mente bien logrado. Lo más importante —prioritario en el tiempo— era impedir el triunfo de las fuerzas subversivas en El Salvador, colocado en situación de *test-case* para el conjunto de la política exterior. Nicaragua podía esperar, porque allí el sentido común les decía que el tiempo era el mejor aliado para desestabilizar a los sandinistas. Pero a la revolución salvadoreña había que darle una tratamiento de «shock». Las dificultades del camino —así se llama la última parte de uno de los ensayos de **Maira**— residen en que era difícil obtener una solución apropiada para Washington intensificando el apoyo a *Duarte*, haciendo participar a Honduras o movilizándolo las Fuerzas de Desplazamiento Rápido, en la Florida. «Son los caminos clásicos, pero están llenos de piedras.»

Llama la atención lo que los autores mencionados llaman un «sesgo táctico» en la política con Nicaragua. Se trata de sustituir el énfasis inicial en las acciones desestabilizadoras, debilitando las bases de apoyo popular de los sandinistas, por una línea que confía más en acciones de fuerza preparadas y ejecutadas desde el exterior. En esta posición habría influido una evaluación de la escasa capacidad operativa de los grupos opositores internos. La estrecha y prolongada asociación entre los gobiernos norteamericanos y la familia *Somoza*, ha dado como resultado una «ilegitimidad estructural» para cualquier intento directo de actuar en Nicaragua.

La dimensión internacional también afecta a Guatemala y al resto de países de la región. Pero el primero, pese a su importancia económica y geográfica, y a tener un movimiento guerrillero implantado en la región más poblada por las etnias campesinas, no ha sido objeto de una política particular en el marco de la visión global de que se habló. A cambio, resulta explicable pero inédito el interés por Honduras, un país donde el subdesarrollo es más profundo, y donde decididamente los problemas sociales y humanos exigirían una asistencia superior a la ayuda militar, que ahora fluye generosamente. La estabilidad de este país no está asegurada por los resultados electorales, en los que un civil resultó vencedor. Por el contrario, está amenazada por el rol que **Insulza** subraya en relación a Nicaragua y El Salvador. En ambas fronteras, el Ejército hondureño tiene tareas contradictorias que realizar. En su ensayo, luego de pasar revista por lo que llama la interpretación neoconservadora de la crisis interna de Centroamérica y de precisar lo que, a su juicio, son los límites iniciales de la política de *Reagan*, examina las opciones: asistencia militar con ayuda económica,

sólo la primera con ayuda de terceros países, sólo estos bajo conducción indirecta, etc. «Las posibilidades de una agudización de la crisis en la cuenca del Caribe a niveles regionales —afirma **Insulza**—, son hoy más graves incluso de lo que eran en los inicios de la administración Reagan.»

Los actores internacionales son varios, y de ahí que hayan merecido atención los papeles jugados por la Internacional Socialista (y algunos de los países llamados «socialdemócratas») y la Democracia Cristiana Internacional (y algunos gobiernos influidos por ésta). El ensayo de **Solórzano Martínez** sobre el papel de ambas organizaciones internacionales, ilustra con datos tanto los diversos movimientos que ellas realizan en torno a la crisis regional, como el papel que en el interior de Centroamérica desempeñan los partidos y grupos de tales orientaciones.

Lo primero que el autor señala es que sólo el conocimiento profundo de las causas históricas de la crisis, puede explicar las diversas concepciones que se elaboran para fundar en ellas estrategias igualmente distintas. Pero esas estrategias no solamente son importantes porque operan en el contexto mundial, sino porque hay partidos que internamente las desarrollan. O al contrario, a partir de las alianzas e intereses que mueven a los grupos y partidos nacionales, así responden las respectivas organizaciones internacionales. Lo cierto es que a pesar de que en el pasado, en la década de los sesenta, por ejemplo, los recién fundados partidos demócrata-cristianos, fueron capaces de hacer alianzas con grupos o partidos de orientación socialdemócrata, hoy día esa sería una *unión contra natura*. ¿Por qué? Tal es el esfuerzo que desarrolla el autor para dar cuenta de una situación, en virtud de la que es irreconstituible la Unión Nacional Opositora en El Salvador, que llevó al triunfo electoral a una coalición de la DC-el MNR (socialdemócrata) y el Partido Comunista.

O, por ejemplo, las distintas alianzas entre la Democracia Cristiana guatemalteca y algunos grupos de orientación democrática-socialista, como las experiencias de 1970 y 1974, cuando el Frente de Oposición contó con la presencia del Partido Revolucionario Auténtico, que inmediatamente después se convirtió en el Partido Socialista Democrático.

El trabajo de **Solórzano** detalla los orígenes de los respectivos partidos nacionales, y de cómo los de origen socialdemócrata nacen con una ideología difusa, con un carácter socialista sólo postulado posteriormente. Correspondiendo a situaciones particulares, la Democracia Cristiana ha

sido, sin duda, el agrupamiento político más importante de El Salvador, así como el Partido Liberación Nacional, de Costa Rica, es la representación socialdemócrata más importante de la región.

No ha sido con ocasión de la crisis centroamericana que las divergencias entre Estados Unidos y algunos aliados europeos han tenido oportunidad para manifestarse. Pero no hay duda que tal crisis ha sido la piedra de toque en la definición de una política exterior europea mejor perfilada. Según este autor, cuatro serían los puntos explicativos de por qué la Internacional Socialista, por ejemplo, mantiene aún diferencias con la actitud norteamericana: primero, por el fin de la bipolaridad y el surgimiento de Europa como actor importante; luego, el problema de la paz y de la distensión internacional, a partir de la experiencia europea. Alguno de los países más importantes del viejo continente, no definen de la misma manera sus relaciones con la URSS y con América Latina. En tercer lugar, por la posición antidictatorial de los socialdemócratas europeos y su repugnancia a apoyarse en aliados represivos; y, finalmente, por el llamado tema de los Derechos Humanos, que en la tradición cultural europea vendría a ser un asunto político y no táctico.

260

Solórzano indica al final las consecuencias internas (para Centroamérica) que las diferencias provocan: dificultad en rehacer viejas alianzas para sumar esfuerzos en la lucha popular. Ambas corrientes, indica, buscaron durante algún tiempo el campo de las reformas; en la actual situación crítica, la revolución las separó.

Con estos comentarios no hemos hecho justicia a nadie. Ni a los autores revisados ni a los que se quedaron fuera de la reseña. Que todo esto quede como ejemplo de lo mucho e importante que actualmente se escribe sobre Centroamérica, y que resulta virtualmente imposible resumir.

Edelberto TORRES-RIVAS

Reseña S

Temáticas De España



EL DEFICIT PUBLICO EN ESPAÑA



Trabajos considerados: Alvarez Rendueles, José R.: **Consecuencias financieras del déficit**, «Papeles de Economía Española», núm. 10, 1982, Madrid; Andreu, José M.: **El déficit público y la economía española**, «Situación», núm. 4, 1981, Madrid; Barea, José: **El déficit público**, «Papeles de Economía Española», núm. 10, 1982, Madrid; Equipo de Coyuntura Económica: **El déficit público**, «El País», 6 junio 1982, Madrid; Feito, José L.: **Déficit público y déficit exterior**, «Papeles de Economía Española», núm. 11, 1982, Madrid; Lagares, Manuel: **Crisis económica, déficit público y política fiscal en España**, «Papeles de Economía Española», núm. 10, 1982, Madrid; Medel, Braulio: **El déficit público: origen y remedios**, «Papeles de Economía Española», núm. 10, 1982, Madrid.



La reaparición del déficit público en España es un fenómeno relativamente reciente (1976), aunque su elevado ritmo de crecimiento ha hecho que cobre considerable importancia en la vida económica. Hasta entonces la literatura lo había observado desde ópticas fundamentalmente académicas, como una variable más, aunque relevante sin duda, a incluir en modelos teóricos alternativos para deducir efectos que avalaran estas o aquellas predicciones. Hoy, sin embargo, el déficit público es el centro de polémicas donde inciden criterios ideológicos, propuestas políticas y posturas de grupos sociales que se sienten afectados y que hacen uso de las categorías económicas generadas en la vieja discusión sobre el intervencionismo estatal. La controversia «Keynesianismo versus Liberalismo» parece haber desbordado el ámbito

de los iniciados para poner pie en programas de partidos, páginas de periódicos y charlas de café. Y si bien el déficit es sólo la diferencia entre gastos e ingresos, y son éstos, su tamaño y composición, los que definen la actuación de la Administración, es inevitable considerarlo como su eje y resumen.

Un primer aspecto del déficit desarrollado por la literatura es meramente descriptivo: definición del concepto, especificación del agente que lo genera y cuantificación. Aunque la complejidad de las cuentas públicas se presta a delimitaciones diversas al respecto, el artículo de **José Barea**, que se comenta, y la clasificación del Sector Público realizada por *Rafael Alvarez Blanco*¹ permiten prever una homogeneización suficiente.

En segundo lugar, la determinación de las causas del déficit da pie al análisis pormenorizado de sus características y evolución. Parece fuera de duda que el déficit no es fruto de una decisión política (entre otras cosas durante los últimos años su cuantía ha excedido espectacularmente las previsiones presupuestarias) y que la recesión económica es parte explicativa. Para algunos autores, sin embargo, crisis económica y déficit no guardan una mera relación de causa (aquella) efecto (éste); por el contrario están mutuamente implicados, de forma que cada uno es origen y consecuencia del otro. Además, su aparición se ha visto enmarcada en ese concepto más amplio que viene llamándose «crisis del estado fiscal»² y que, a partir de puntos de vista divergentes, aporta causas que trascienden la coyuntura económica: desde la conocida ley de *Wagner* sobre la tendencia a la expansión de las actividades estatales hasta argumentaciones tipo *Buchanan* sobre la actuación gubernamental «propensa» al crecimiento automantenido del sector público o, en el otro extremo, la aportación de *O'Connor* acerca de las funciones contradictorias que debe ejercer el Estado Capitalista.

Un tercer tema, conectado obviamente con el grado de protagonismo que deba jugar el Sector Público en la vida económica y con su capacidad para elevar el nivel de producción y empleo a través de su actuación sobre la demanda agregada, es el de sus efectos. En concreto, la literatura ha fijado su atención en tres apartados que hacen referencia a las consecuencias del déficit: a) la



¹ Véase, Rafael Alvarez Blanco: *El Sector Público en España: clasificación, fuentes y cuentas*, Banco de España, Servicio de Estudios, Estudios Económicos, núm. 24, Madrid, 1982.

² El título *La crisis del Estado Fiscal*, de uno de los libros más conocidos del hacendista norteamericano O'Connor, recoge este concepto.

necesidad y operatividad de una actividad redistributiva, que supone una importante porción del gasto, da origen a la confrontación entre grupos sociales que pretenden una ampliación de las partidas de transferencias y quienes aducen, utilizando la argumentación contenida en el modelo de Laffer, que una disminución de impuestos (y también del gasto) permitiría un relanzamiento económico que haría innecesarios los gastos redistributivos; b) la relación entre déficit público y déficit del sector exterior, constatable empíricamente en el marco de un mercado financiero poco diversificado; y c) el efecto desplazamiento de la actividad privada por la actividad pública.

La preocupación por este último efecto se ha deslizado desde la incidencia directa del gasto público en los mercados de bienes y servicios que, generando excesos de demanda, puede expulsar, vía precios o sector exterior, al gasto privado (lo que en condiciones de fuerte desempleo de recursos no parece relevante), al análisis de las consecuencias provocadas por la necesidad de financiar el déficit. En el caso español, esta financiación ha descansado en el «recurso al Banco de España», pero se observa un considerable esfuerzo de la autoridad monetaria tendente a reordenar los distintos tipos de Deuda Pública, de forma que se pueda ampliar la financiación procedente de los mercados de capitales.

En el marco de un estricto control del crecimiento de las disponibilidades líquidas, la monetización del déficit supone una disminución de la oferta de crédito ejercida por el sistema bancario al sector privado, tan dependiente de dicho crédito; lo que ha dado lugar a sonoras críticas³. Pero también la colocación de pasivos públicos en el mercado de capitales, puede suponer unos excesos de oferta que, presionando al alza los tipos de interés, influyan negativamente sobre el gasto privado.

La cuantía de esta influencia depende del grado de sustituibilidad entre los distintos activos financieros en poder del público, además, por supuesto, de la facilidad con que pueda acudir a la financiación exterior, de la elasticidad del gasto a los tipos de interés y del «efecto riqueza» que sobre su demanda pueda ejercer la ampliación del tamaño de la cartera de activos en manos del sector privado. Dado el peso esencial que, como anotábamos, tiene el recurso al Banco de España, los análisis han derivado hacia sus consecuencias

sobre el crédito bancario, y se echa de menos la existencia de trabajos que aborden de forma integrada la cuantificación de estos parámetros⁴.

Finalmente, un cuarto tema profusamente reflejado es el «tratamiento» para evitar el déficit, siempre y cuando sea considerado como un factor negativo. Obviamente la atención a este respecto se centra en los ingresos y gastos públicos. En cuanto a los ingresos se acepta comúnmente que la reforma fiscal ha ampliado la capacidad recaudatoria del gobierno, e incluso que aún no ha puesto de manifiesto toda su potencialidad. En cuanto a los ingresos, se acepta comúnmente que reformulación que hacen referencia, no sólo a su cuantía sino también a su eficacia.

Los trabajos que se reseñan han sido seleccionados en la medida en que ayudan al conocimiento del déficit público en España. En general inciden en más de uno de los temas señalados, por lo que su comentario se hará agregando sus aportaciones a cada uno de dichos temas.

Delimitación del déficit

La consideración de las «Administraciones Públicas», que en la definición de José Barea «comprende todos los agentes que producen servicios colectivos, por tanto no destinados a la venta, y/o efectúan operaciones de redistribución de la renta y de la riqueza nacional y cuyos recursos principales proceden de pagos obligatorios», como sujeto del déficit parece ampliamente aceptada y en este sentido se expresan M. Lagares, José M.^a Andreu y el Equipo de Coyuntura Económica. Se argumenta a su favor la dificultad de separar las cuentas de los organismos que los integran y razones de comparabilidad con otros países. Las Administraciones



⁴ Entre la amplia literatura existente a este respecto puede recomendarse el artículo de Benjamin M. Friedman: *Crowding Out or Crowding In? Economics Consequences of Financing Government Deficits*, *Brookings Papers on Economic Activity*, núm. 3, 1978. B. M. Friedman elabora un modelo con distintos tipos de deuda pública en que el efecto expulsión no sólo no es total, sino que, bajo condiciones muy extremas, puede llegar a ser negativo. En esta línea de la efectividad de la Política Fiscal generadora de déficit pueden leerse aportaciones ya clásicas de James Tobin. En otro sentido, Thomas Sargent and Neil Wallace, en su artículo: *Some Unpleasant Monetarist Arithmetic* (University of Minnesota, 1981) mantienen que, aunque las restricciones monetarias puedan reducir temporalmente la inflación generada por el déficit público, más tarde acarrearán una mayor inflación. Según su análisis puede darse la paradoja de que una política monetaria no restrictiva, dado un déficit que deba ser financiado, ocasione menos inflación que una restrictiva. Su argumentación descansa en que la política restrictiva puede afectar negativamente al crecimiento a largo plazo incrementando de este modo los déficits públicos.



³ Véase, por ejemplo, el artículo de Rafael Termes, en *El País* de 30 de junio de 1981.

Públicas incorporan el Estado, los Organismos Autónomos, las Corporaciones Locales y la Seguridad Social, es decir, excluyen únicamente las Empresas Públicas, lo cual, además de venir justificado por su peculiar actividad, no supone una exclusión importante, ya que sus resultados están cubiertos por el organismo del que dependen mediante transferencias de Capital.

También el concepto contable del déficit como «necesidad de financiación o saldo negativo de la cuenta de capital» en la Contabilidad Nacional es comúnmente utilizado. El Cuadro 1 muestra la evolución del déficit público, así definido, durante los últimos años. La tasa media de incremento desde 1976 ha sido superior al cien por cien y el porcentaje del PIB que supone se sitúa en 1981 en el 4 por 100, mientras la media para los países de la O. C. D. E. ese mismo año es del 2,5 por 100.

Causas del déficit

Todos los trabajos reseñados asocian el déficit público a la crisis económica. En términos muy sencillos, el **Equipo de Coyuntura Económica** deduce que bajo las condiciones de inflación, gasto público y participación de los ingresos de las Administraciones Públicas en el PIB que se han dado en los últimos años, si suponemos que la tasa de crecimiento anual se hubiera mantenido en el 4,5 desde 1973, en 1980 se habría obtenido un superávit de 136.000 millones de pesetas. Por su parte, y tras un análisis sistemático del comportamiento del Sector Público durante la crisis, **Manuel Lagares** describe el fuerte crecimiento de los gastos de redistribución de la renta y la pérdida de peso de la formación bruta de Capital sobre el PIB, aunque manteniéndose las transferencias de Capital, como condicionantes del fuerte aumento de la participación de los gastos públicos en el Producto Interior Bruto. También constata la elevación de la relación entre Ingresos Públicos y PIB, debida esencialmente al incremento de la recaudación por cotizaciones sociales e Impuestos Directos. **Lagares** intenta cuantificar qué parte del déficit está motivado por la crisis económica y cuál se debe a decisiones discrecionales de la política fiscal, cuyo objetivo no sea la superación de la crisis. Mediante el estudio de la evolución de las distintas partidas de ingresos y gastos y la deducción, caso a caso, de su relación con las variaciones del PIB, obtiene la conclusión de que la recesión económica ha supuesto una pérdida de ingresos públicos

cifrable en un 1,5 por 100 del PIB y un aumento de los gastos del 3,4 por 100 del PIB.

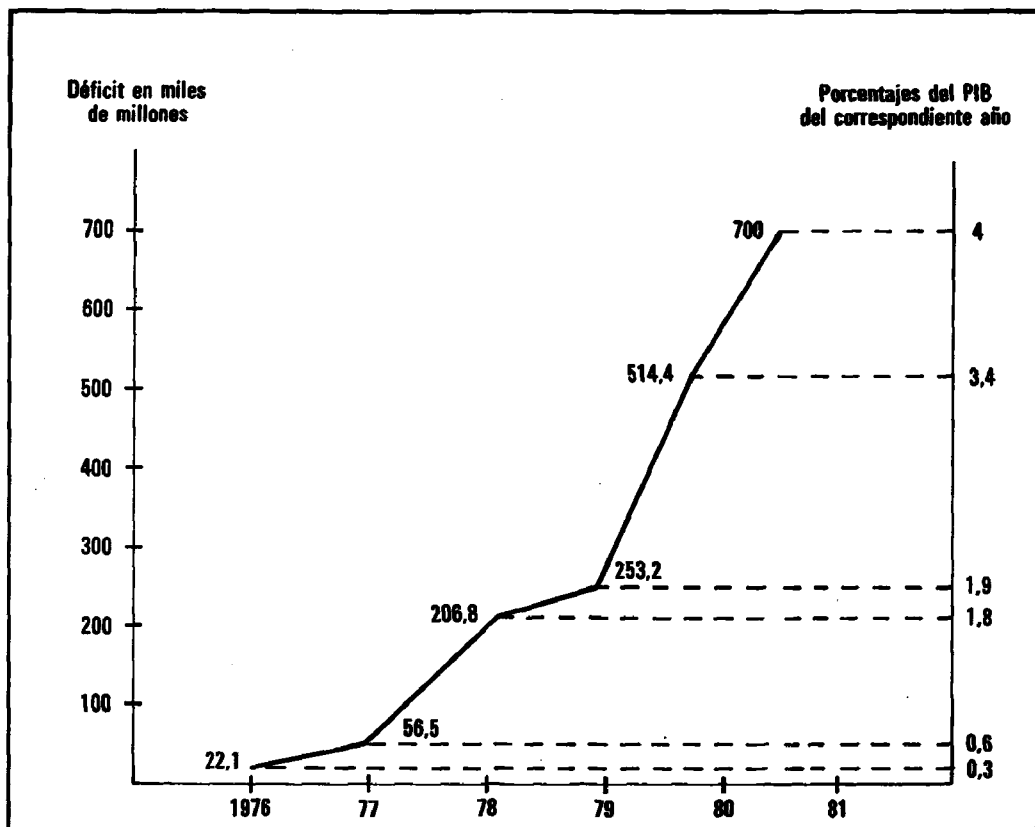
Es decir, en su opinión, la crisis es responsable de un déficit público valorable en el 4,9 por 100 del Producto Interior Bruto. Este estudio se completa con la ponderación de los efectos que, sobre gastos e ingresos públicos, han tenido las distintas medidas de política fiscal adoptadas en el período, que no guardan relación con la crisis, argumentando que dicha política ha reducido el déficit en 0,4 por 100 del PIB. Aunque el trabajo se presenta como una primera aproximación al tema —sería, por otra parte, muy útil que se hubiesen señalado la apoyatura de determinadas cuantificaciones— sin duda abre camino a posteriores aportaciones más detalladas.

Por su parte, **Medel**, en el artículo reseñado, añade a la constatación de los efectos de la crisis económica sobre el déficit la responsabilidad de otros factores, tales como la elevada elasticidad renta de la demanda de determinados bienes y servicios públicos, y la presión que sobre el gasto ha ejercido el cambio político-institucional operado en esos años. Y en la misma línea se pronuncia **Andreu**, recogiendo la siguiente afirmación del «Informe Económico Financiero. Presupuesto 1982», del Ministerio de Hacienda: «la reforma política que ha permitido la transformación de un modelo autoritario en un Estado Democrático, ha supuesto unas transformaciones sociales e institucionales que han tenido una directa incidencia en los gastos estatales». Como cuestión marginal es destacable la falta de capacidad predictiva del Presupuesto, cuyos déficits, como ya comentamos, superan considerablemente las previsiones, lo que, en opinión del **Equipo de Coyuntura Económica**, pone de manifiesto una peligrosa falta de disciplina en las Administraciones Públicas: «El Déficit Público se sitúa de esa manera al margen del control de la Hacienda. Dicho en otras palabras: el déficit domina a la Hacienda Pública y no la Hacienda Pública al déficit».

Las consecuencias del déficit

Como antes se indicaba son tres los aspectos desarrollados con mayor profundidad: Redistribución, Sector Exterior y Financiación. Otros dos temas que tradicionalmente venían asociados al déficit, tales como la incidencia en los precios y el impacto directo sobre los niveles de producción, parecen algo olvidados. El primero de ellos, seguramente, porque se acepta que la tasa de

26.



264

inflación viene determinada a corto plazo por la evolución de la oferta monetaria y ésta es controlada en España de forma bastante rigurosa. El segundo olvido tal vez radique en la dificultad de su cuantificación⁵.

a) Déficit público y redistribución de la renta

Todos los autores coinciden en responsabilizar a las partidas redistributivas del fuerte aumento de los gastos. En concreto, el **Equipo de Coyuntura Económica** cifra el ascenso de estas partidas entre 1973 y 1980 en un 6,3 por 100 del PIB, desglosándolo en un 3 por 100 para las pensiones, un 1,9 por 100 para el seguro de desempleo y un 1,1 por 100 para las subvenciones de explotación. También parece existir coincidencia entre los diversos autores en lo que se refiere a la consideración de este incremento como no

deseable, pero inevitable, al menos, a grandes rasgos. Incremento debido a factores automáticos (el crecimiento del paro implica evidentemente un crecimiento paralelo del seguro de desempleo), y también a los que **Modol** denomina factores de inercia —«derivados de la tendencia histórica»— y a factores discrecionales: «modificación de los objetivos redistributivos, como consecuencia del cambio político y social». La contrapartida a este elevado volumen de transferencias, es la disminución de la importancia de la formación bruta de capital del sector público en un 0,5 por 100 con respecto al PIB. Es decir, los gastos redistributivos impiden el ahorro y, en consecuencia, la inversión debe financiarse mediante déficit, lo que a la postre frena su crecimiento. Ello limita la capacidad del gobierno para adoptar una posición activa, en la determinación de las pautas de desarrollo de la economía española.



⁵ La Subsecretaría del Presupuesto y Gasto Público ha elaborado un Modelo Económico —denominado *SPRES*— que contiene ocho ecuaciones de comportamiento y 14 entidades, a partir del cual mantiene que el presupuesto de 1982 repercutirá en la economía española, aumentando el PIB en un 1 por 100.

b) Déficit público y déficit exterior

Los déficits público y exterior se cuentan entre los males tradicionales de la economía española,

hasta el punto de que los economistas están ya habituados a su aparición simultánea en épocas recesivas. Una crisis de la magnitud de la actual no podía ser una excepción. Durante los últimos años, nuestra economía viene soportando ambos de forma continuada, con el consiguiente incremento del endeudamiento frente a otras economías, que lleva en su seno una fuerte hipoteca para el desarrollo futuro.

José L. Feito en un atractivo artículo intenta destacar la influencia que el déficit público ejerce sobre las cuentas exteriores. Con este objeto relaciona la evolución de ambos déficits mostrando cómo, en ausencia de fuertes distorsiones, su comportamiento es semejante. La explicación teórica es la siguiente: el déficit de las Administraciones Públicas es financiado mediante el recurso al Banco de España, lo que antes o después implica un aumento de las disponibilidades líquidas. El intento del público de colocar estos excesos de oferta monetaria, se ve frustrado por la inexistencia de activos internos suficientemente remuneradores y diferenciados (el subdesarrollo del mercado español de activos financieros) y por la imposibilidad legal de adquirir activos externos. De esta forma su alternativa es la compra de activos reales, cuyo contenido de importaciones es elevado. El crecimiento del déficit público conlleva un similar crecimiento del déficit exterior.

c) Financiación del déficit público.

Varios son los artículos que han tratado de sistematizar las consecuencias de la financiación del déficit. El tema ha dado origen a polémicas que, en ocasiones, se deben más a diferencias conceptuales que a auténticas divergencias. En cualquier caso, es destacable el esfuerzo de clarificación realizado por distintos autores y organismos.

Alvarez Rendueles señala tres efectos básicos: coste para el tesoro, disminución de la financiación del sector privado y elevación de los tipos de interés.

El coste para las arcas públicas depende del tamaño del déficit y no de su forma de financiación. Aunque ésta sea el recurso al Banco de España, que no conlleva un tipo de interés explícito, la neutralización de la consiguiente expansión monetaria debe hacerse reduciendo el crédito al sistema bancario o generando deuda. En ambos casos disminuyen los resultados del Banco

de España, que revierten al Tesoro. Existe un tipo de interés implícito⁶.

Tampoco la incidencia sobre la financiación a disposición del sector privado depende, en opinión del autor, de la forma en que se financie el déficit «siempre que se mantenga un adecuado control monetario». En caso de que se efectúe mediante colocación de deuda en el mercado de valores, también disminuirá la posibilidad de absorción por el público de otros activos. A este respecto es necesario anotar, sin embargo, que ello puede estar en función del plazo a que se emita la deuda, ya que si éste es suficientemente corto puede existir un alto grado de sustituibilidad entre deuda pública y dinero que evite, o al menos limite, la disminución de la financiación al sector privado. Depende por tanto de cuál sea la variable monetaria objeto de regulación. En cualquier caso es previsible que si se siguen produciendo déficits cada vez mayores, no sea posible financiarlos y controlar estrictamente el crecimiento de la oferta monetaria simultáneamente, con el consiguiente efecto inflacionista.

En cuanto a los aumentos de los tipos de interés, obviamente se trata de la otra cara de la moneda: si disminuye la oferta de fondos prestables, el nuevo equilibrio se produce vía cantidades o vía tipos de interés (o ambas simultáneamente). De acuerdo con lo expuesto en el apartado anterior, la opinión de **Alvarez Rendueles** es que el alza será también independiente de la forma en que se financie, a pesar de lo cual hace una precisión interesante: «un recurso más intenso, pero también más ortodoxo, al mercado de valores en lugar de la financiación del Banco de España, hubiera reducido las tensiones en los mercados financieros». Su argumento es sencillo: la disminución del crédito bancario afecta indiscriminadamente a todo tipo de empresas, mientras que en el mercado de valores la competencia del sector público la sufrirían las grandes empresas, más capaces de conseguir financiación por otras vías y, seguramente, más beneficiadas por la propia existencia del déficit.



⁶ Este mecanismo es utilizado en modelos que suponen «expectativas racionales» para argumentar la ineficacia de la política fiscal: si los agentes privados «previenen» la necesidad estatal de hacer frente mediante futuros impuestos a su deuda e intereses (y el tipo coincide con la tasa de crecimiento a largo) contrarrestarán con su comportamiento anticipado el impuesto expansivo. Véase, Sargent y Wallace: *Expectativas racionales y la teoría de la política económica (National Expectations and the Theory of Economic Policy*, Journal of Monetary Economics, núm. 2, 1976), publicado en castellano en Cuadernos Económicos de ICE, núm. 15, Madrid, 1981.

Déficit público. Posibles soluciones

La mayoría de los autores reseñados coinciden en señalar que el volumen actual del déficit es excesivo. **Lagares**, por ejemplo, insiste en que su elevación pesa negativamente sobre las posibilidades de crecimiento y estabilidad de la economía española y defiende, en consecuencia, su congelación y posterior reducción. Para ello propone determinadas vías pormenorizadas de reforma de la Seguridad Social y del gasto público y la profundización en la reforma fiscal.

Existe, sin embargo, cierto grado de discrepancia en la postura de **Medel**. En su opinión, ni el volumen del gasto, ni el del déficit son actualmente preocupantes. «Más aún..., tal vez resultaría más difícil de justificar la inexistencia de déficit que su presencia... Lo que sí debe preocupar es que su crecimiento llegue a ser incontrolable», y para evitarlo propone un conjunto de medidas de reordenación, racionalización y control del gasto y de consolidación de la reforma fiscal que permita el desarrollo de su potencialidad recaudatoria.

Medel polemiza con corrientes, cuyo objetivo no es disminuir el déficit sino la cuantía del gasto. Estas corrientes, basadas en la presunción de que la relación entre recaudación y tipos impositivos es creciente hasta un determinado valor de los tipos, a partir del cual decrecería (curva de *Laffer*), y apoyadas en el criterio de que los impuestos crean distorsiones en la economía con merma de la eficacia, proponen de hecho una reducción básica de la beligerancia del sector público. En su contribución, **Medel** arguye la ausencia de evidencia sobre los efectos negativos de un aumento impositivo, ya que deben compararse con los positivos que el gasto conlleva. Y en cualquier caso piensa que en España no se ha alcanzado el grado de presión fiscal suficiente para que se vean afectados los incentivos.

En cuanto a la tesis de que una limitación reglamentada del gasto público⁷ pueda, además de impedir su excesivo incremento, mejorar su eficacia por la competencia que introduce entre las diversas partidas, el autor expresa serias

reservas: no es evidente que el gasto sea excesivo y tampoco está claro que la elección entre partidas que compiten se tome con criterios de eficiencia, si dicha elección tiene que pasar por los mismos canales político-administrativos. No excluye en cambio que puedan introducirse limitaciones normativas en determinadas áreas. **José Miguel Andrés**, por su parte, se decanta por la elaboración de un «Presupuesto Base Cero», junto con la creación de un órgano que asumiera toda la coordinación de la política económica y presupuestaria.

Para terminar, y a modo de resumen, parece oportuno destacar, por una parte, el grado de sistematización y disección del déficit que ofrecen los trabajos reseñados y, por otra, el nivel de concreción de las propuestas de reforma. Tal vez se acuse, sin embargo, cierta ausencia de elaboración teórica y una preocupación insuficiente por la estimación de relaciones que permitieran prever el comportamiento de las variables implicadas.

Juan Ignacio BARTOLOME

266



⁷ W. Niskanen ha elaborado la siguiente enmienda a la Constitución de los USA. «El incremento porcentual del gasto total dentro de cualquier ejercicio fiscal no excederá del incremento porcentual en el producto nacional bruto, correspondiente al último año natural que finalice con anterioridad al comienzo del mencionado ejercicio fiscal». Citado por E. Albi: *El déficit público: origen y remedios. Un comentario*, Papeles de Economía Española, núm. 10, 1982, Madrid. La enmienda hace referencia a la excesiva «propensión» al gasto que tienen los gobiernos de países democráticos.

ESTRUCTURAS Y ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA ESPAÑOLA



Trabajos considerados: Bueno, Eduardo; Lamotte, Prosper; Villalba, Daniel: **Un método multicriterio para medir el tamaño de la empresa: aplicación a la gran empresa española**, «Cuadernos Universitarios de Planificación Empresarial», núms.3-4, Madrid, 1981; Lafuente, Alberto; Salas, Vicente: **Concentración y resultados de las empresas en la economía española**, ponencia presentada en las «Jornadas de Política Industrial y Estrategias Empresariales: España-CEE», Madrid, 1982 (mimeografiado y de próxima publicación por la Dirección General de Estudios y Documentación-Presidencia del Gobierno); Bueno, Eduardo: **Evolución económico-financiera de la gran empresa española hasta 1977**, «Cuadernos Universitarios de Planificación Empresarial», núms 1-2, Madrid, 1980; Morcillo, Patricio; Vanghis, Panayotis: **La adhesión de España, Grecia y Portugal a las Comunidades Europeas: las industrias de los países adherentes**, «Cuadernos Universitarios de Planificación Empresarial», núms. 3-4, Madrid, 1981; Morcillo, Patricio: **Estrategias y competitividad de las empresas españolas**, ponencia presentada en las «Jornadas de Política Industrial y Estrategias Empresariales: España-CEE», Madrid, 1982 (mimeografiado y de próxima publicación por la Dirección General de Estudios y Documentación-Presidencia del Gobierno); Cuervo, Alvaro; Rivero, Pedro: **Examen económico-financiero de la empresa española (quinto análisis)**, APD, Madrid, 1982; Durán, Juan José; Salas, Vicente; Santillana, Ignacio: **El impacto de la inflación en la empresa española, 1973-1979**, «Información Comercial Española», núm. 587, Madrid, 1982; Durán, Juan José; Salas, Vicente; Santillana, Ignacio: **Inflación e impuestos: resultados empresariales y valoración de acciones**, «Investigaciones Económicas», núm. 18, Madrid, 1982; Durán, Juan José; Salas, Vicente; Santillana, Ignacio: **Aptitudes de la empresa española, según su tamaño, ante la crisis**, ponencia presentada en las «Jornadas de Política Industrial y Estrategias Empresariales: España-CEE», Madrid, 1982 (mimeografiado y de

próxima publicación por la Dirección General de Estudios y Documentación-Presidencia del Gobierno).



Los estudios sobre este tema, de amplio espectro de cuestiones y enfoques de análisis, son bastante nuevos en España, en especial si se consideran trabajos empíricos. Es posible que una de las causas principales resida en la carencia de información fiable, de datos actualizados sobre los sectores y empresas españolas; otra se deriva del desarrollo de una línea de investigación nueva, entroncada con lo que hoy se conoce como «Economía Industrial», a la cual pertenecen la mayoría de los investigadores seleccionados para esta reseña temática¹.

Los trabajos incluidos en esta reseña se caracterizan por el análisis y descripción de aspectos principales de la estructura de las empresas españolas y de sus posibles estrategias ante la situación económica actual y frente a su integración futura en las Comunidades Europeas, enfoques que se avalan por sus evidencias empíricas, ya que todos los estudios ofrecen unos resultados y unos datos extraídos de la propia realidad económica española.

Una vez planteado el interés del tema, en una primera parte se abordará el análisis de la naturaleza y metodología de las investigaciones aquí reseñadas, agrupadas según su contenido genérico, para en una segunda parte ofrecer los resultados logrados, de forma que se pueda ir conociendo la estructura y estrategias de la empresa española, conocimiento básico para instrumentar una política económica eficiente, tanto a nivel macroeconómico como microeconómico.

26,

Naturaleza de las investigaciones realizadas

Las investigaciones seleccionadas, publicadas todas ellas en estos primeros años de la década de los ochenta, las agrupo en tres bloques. Un primer grupo que recoge trabajos sobre *concentración, tamaño y rentabilidad*, un segundo que aborda el tema de *estrategias y perfil competitivo* de la empresa española y el último que trata de



¹ Cabría destacar como uno de los primeros trabajos de Economía Industrial publicados en España, el de F. Maravall: *Crecimiento, Dimensión y Concentración de las Empresas Industriales Españolas*, Fundación del INI, Serie E, núm. 7, 1976.

la estructura financiera, resultados de la empresa e impacto de la crisis actual.

En cuanto al primer grupo de investigaciones (**Bueno, Lamothe y Villalba**; y **Lafuente y Salas**) pretenden ofrecer un análisis nuevo y contrastado empíricamente de la medida del tamaño y concentración de la empresa española y de la naturaleza de sus relaciones con los resultados empresariales. Los métodos utilizados de análisis factorial, en el primero, y el índice β de concentración y las estimaciones trasversales (cross section), en el segundo, logran unos resultados y unas posibilidades futuras para estas investigaciones de un enorme interés.

Bueno, Lamothe y Villalba, plantean la medida del tamaño de la empresa a través de un valor multicriterio, combinación de los criterios convencionales: ventas, plantilla, beneficios, fondos propios y dividendos. Aplicando el análisis factorial a las grandes empresas españolas según los rankings de la revista «Dinero» para 1978 y 1979, se han deducido dos factores básicos que dimensionan objetivamente la empresa; el primero, válido para medir la estructura y eficiencia económica, combina linealmente las variables ventas, plantillas y fondos propios; el segundo mide el rendimiento o eficiencia financiera, combinando beneficios, dividendos y fondos propios.

268

De esta forma, y a la luz de su estabilidad en los años estudiados, el primer factor define el tamaño y el segundo el rendimiento financiero. La aplicación de una rotación de tipo oblicuo de dichos factores lleva a los autores a la observación de que no existe correlación entre ambos, por lo que se aporta a la literatura una nueva contrastación empírica de la falta de evidencia de que las mayores empresas sean las más rentables.

Lafuente y Salas pretenden contrastar las relaciones existentes entre estrategias competitivas y entorno (estructuras «naturales» de mercado), entre estrategia y estructura organizativa de la empresa y entre éstas y el entorno de las mismas. De esta forma, se contrasta empíricamente las relaciones entre la concentración o estructura de mercado y los resultados de las empresas; las relaciones entre las cifras de ventas y dichos resultados, tanto a nivel sectorial como global para el intervalo 1972-1978; y las relaciones entre el crecimiento de las ventas y las necesidades de fondos. El primer análisis sobre concentración y resultados, lo llevan a cabo a través del desarrollo del índice β y su aplicación a la economía española. El segundo análisis sobre dimensión y resultados pretende aportar un nuevo estudio en este terreno a través de estimaciones

transversales (cross-section) a los datos de las sociedades que cotizaron en las Bolsas españolas en el período 1972-78. El último análisis pretende, con igual enfoque, observar las relaciones entre los flujos de tesorería y las tasas de crecimiento de las cifras de ventas.

El segundo grupo de investigaciones (**Bueno, 1980; Morcillo y Vanghis, 1981; y Morcillo, 1982**) pretende aportar unas opiniones fuertemente apoyadas en una información contrastada empíricamente, sobre la formación de estrategias y los perfiles competitivos de la empresa española, tanto en los últimos años de la década anterior como de cara a su competitividad en los nuevos escenarios económicos a los que ha de enfrentarse.

Bueno, pretende investigar la estrategia y política de la gran empresa española en 1977, con el fin de contrastar la hipótesis de que, en general, hasta esa fecha, la gran empresa no había tomado una conciencia clara sobre la verdadera dimensión e importancia de la crisis económica, consecuencia, como indica, de los «optimismo heredados» y de las «expectativas sistemáticas». El estudio lo lleva a cabo con una encuesta a las 300 mayores empresas españolas según cifras de ventas de 1976, datos de la revista «Fomento de la Producción». Con ella y la posterior evaluación de los datos contenidos en las respuestas, se instrumenta el trabajo sobre estas tres cuestiones: 1) estrategias de desarrollo a medio y a corto plazo; 2) estrategias financieras de crecimiento y estructuras de propiedad y control; y 3) relaciones tecnológicas y comerciales con el exterior.

Morcillo y Vanghis (1981) y Morcillo (1982) intentan en sus trabajos ofrecer la panorámica que a la empresa española, en una serie de sectores principales (cemento, siderurgia, petroquímica, textil y algodón, confección, calzado, conservas de frutas y hortalizas, papel-cartón, vidrio, vehículos y corcho), se le plantea ante su adhesión a la CEE y su papel frente a la nueva división internacional del trabajo. En el primer trabajo se estudian los impactos competitivos inter-países comunitarios y las aportaciones a las Comunidades, frente a su competitividad mundial con la incorporación de pleno derecho de las industrias griegas, portuguesas y españolas. En el segundo se diseña el perfil competitivo de los sectores comentados, una vez analizadas veintidós empresas características y representativas de los mismos. Perfil estratégico que se configura por los siguientes componentes: diversificación, diferenciación-especialización, internacionalización de la producción, integración vertical, mejora de

niveles competitivos, apertura de nuevos mercados, aumento de la capacidad de producción.

El tercer grupo de investigaciones (**Cuervo y Rivero, 1982**; y los tres trabajos de **Durán, Salas y Santillana**) centran sus objetivos principales en aspectos financieros y sobre el impacto de la inflación y los impuestos en los resultados y valoración de la empresa española. Trabajos que por su carácter empírico, soportados los últimos por nuevas aportaciones teóricas, entran en algunos puntos en interesante polémica, específicamente cuando **Durán, Salas y Santillana** arrancan para sus análisis de las elaboraciones de **Cuervo y Rivero** sobre la estructura económico-financiera de la empresa española.

El trabajo de **Cuervo y Rivero** completa otros estudios anteriores llegando a una serie de datos desde 1972 a 1980 y a un avance para 1981. Serie que incluye las magnitudes principales que describen la estructura económico-financiera de las empresas y cuyos datos son obtenidos a través de una encuesta recopiladora de los estados contables y otra información complementaria del ejercicio de 1980, además de las previsiones para 1981. Una vez tratados dichos datos son convenientemente explotados, proporcionando una información que permite un mejor conocimiento de la realidad económico-financiera de las empresas industriales y de servicios de España, a través de la aplicación del tradicional y convencional método de los ratios del análisis financiero.

Durán, Salas y Santillana en su primer trabajo, de los tres aquí reseñados, tratan de analizar empíricamente *el impacto de la inflación en la empresa española, 1973-1979*, utilizando como información financiera los resultados del estudio elaborado por **Cuervo y Rivero** («Análisis económico-financiero de la empresa española») para el período 1972-1979, previo al anteriormente comentado². El trabajo pretende reflejar los beneficios reales de las empresas en períodos de inflación, así como la valoración adecuada de sus activos. Para ello es preciso homogeneizar los estados financieros para obtener resultados significativos, resultados que se logran

a través de la aplicación de un modelo a los datos y resultados del estudio antes señalado³.

El trabajo sobre *inflación e impuestos: resultados empresariales y valoración de acciones*, de **Durán, Salas y Santillana**, es en cierta medida una continuación del anterior, siendo su objetivo ofrecer un modelo teórico que analice y cuantifique las relaciones entre valoración de la empresa, sus acciones, la inflación y el sistema impositivo. La aplicación del modelo a la empresa española vuelve a apoyarse en los datos del estudio antes indicado. El modelo de naturaleza multiperíodo y formulado en términos de capital físico, pretende —al incorporar los impuestos personales— superar las limitaciones producidas al ignorar sus efectos, como es el caso criticado de los conocidos trabajos de *Modigliani y Miller*.

Finalmente, **Durán, Salas y Santillana**, en *Aptitudes de la empresa española, según su tamaño, ante la crisis*, pretenden contrastar los efectos diferentes en la empresa española, segmentada por su tamaño, de una situación económica con inflación, estancamiento y con un sistema fiscal no neutral. Este impacto se pone de manifiesto estudiando el período 1972-1979, a partir de los datos del trabajo de **Cuervo y Rivero** para esos años. La actividad económico-financiera de la empresa española se mide por el coste de capital y la rentabilidad económica, previo ajuste de la información manejada. El estudio, aunque en principio se orienta a todas las empresas, procura llevar sus consideraciones al sector de la pequeña y mediana empresa.

269

Los resultados obtenidos

En cuanto al *primer bloque* se pueden destacar como más importantes los siguientes resultados, aun en período de perfeccionamiento, por ser dos investigaciones no concluidas definitivamente.

Bueno, Lamothe y Villalba en su estudio, gracias a la aplicación del análisis factorial, logran un método de carácter multidimensional para medir el tamaño de la empresa. El método propuesto es rico en matices sobre las estructuras técnico-económicas y financieras de las empresas. El dimensionamiento objetivo de la empresa

² Los resultados en que se apoyan estos autores son los obtenidos de trabajos anteriores al reseñado, pero idénticos en su metodología de análisis, trabajos que son los siguientes: A. Cuervo y P. Rivero: *Análisis económico-financiero de la empresa española*, Papeles de Economía, núm. 3, Madrid, 1980; y A. Cuervo y P. Rivero: *Examen económico-financiero de la empresa española (tercer análisis)*, APD, Madrid, 1980.

³ La formulación del modelo formal que permite determinar la valoración económica de los beneficios con cambios en los precios, tanto absolutos como relativos, aparece en el trabajo de los autores: *Medios financieros y costo del capital para la mediana y pequeña empresa*, IMPI, Madrid, 1981.

se realiza con dos factores básicos: el primero, verdadero definidor del tamaño, combina linealmente las variables «ventas», «plantilla» y «fondos propios»; el segundo explica la estructura y eficiencia financiera o rendimiento financiero y combina linealmente las magnitudes «beneficios», «fondos propios» y «dividendos». También el método propuesto, mediante una rotación de tipo oblicuo basada en la técnica VARIMAX, permite profundizar en los efectos de escala y las posibles relaciones entre tamaño y rendimiento financiero, llegándose a la conclusión de que la existencia de economías de escala por el mayor tamaño no se traduce en mayores beneficios y dividendos. Una característica importante de la investigación es la posibilidad de definir «tipicidades o atipicidades comunes» por sectores y empresas, convenientes para su auténtico dimensionamiento. La estabilidad de los datos para 1978 y 1979, en su aplicación a la empresa española, es garantía de la bondad del método, quedando pendiente su extensión a los datos de las mayores empresas europeas y mundiales.

El análisis de **Lafuente y Salas** revela, a pesar de la provisionalidad de los resultados, pendientes de la inmediata terminación de la investigación, que: a) existe una tendencia decreciente de los niveles de concentración sectorial, lo que significa que las empresas pequeñas en el período 1972-78 crecieron más rápidamente que las grandes; b) existe una relación positiva entre las tasas sectoriales de rentabilidad económica y la concentración sectorial; c) el tamaño de la empresa, para el conjunto de las consideradas, según los datos de la «Agenda Financiera del Banco de Bilbao», mantiene relaciones negativas con la tasa de rentabilidad económica y su variabilidad; d) parecen existir, también para el conjunto de empresas, relaciones negativas entre el crecimiento medio anual, medido por la cifra de ventas, y los flujos de tesorería. Es de destacar que la falta de evidencia de que el mayor tamaño conlleve más rentabilidad, no se ha podido constatar significativamente a nivel sectorial. También a nivel sectorial los resultados entre crecimiento medio anual y flujos de tesorería son extremadamente dispares, aunque válidos para mostrar las tensiones de liquidez en aquellos sectores que presentan coeficientes altos de concentración.

El *segundo bloque* ofrece unos resultados válidos para conocer cómo las empresas y los sectores españoles han formulado sus estrategias, y qué línea de actuación debieran seguir para los años próximos, buscando el perfil estratégico más adecuado; perfil que logre explotar sus «fuerzas»

y reducir sus «debilidades», de forma que alcance un nivel competitivo en el lugar que corresponda a la economía española, según la nueva división internacional del trabajo. Resultados que son obtenidos de la valoración de los datos de la misma realidad. En este sentido el trabajo de **Bueno** responde al análisis y evaluación de las respuestas logradas, que para la mayoría de los sectores son suficientemente significativas (18 respecto a los 28 considerados). De las mismas, se deduce que la empresa ha medido básicamente su crecimiento hasta 1977 en relación con la cifra de ventas, aunque se combina con otros muchos criterios. También, en este sentido, se ha notado cierto confucionismo terminológico a la hora de definir la medida de las estrategias de crecimiento. Tampoco se puede afirmar que la empresa española apoye la posible salida de la crisis en una estrategia de diversificación, apareciendo una excesiva fidelidad a sus productos tradicionales. Otro dato negativo es la escasa implantación de la estructura de organización divisionalizada, siendo esta circunstancia coherente con la débil presencia de una dirección estratégica en la empresa española. En cambio, un dato interesante es la mayor apertura de la empresa hacia el exterior, siendo importante su penetración internacional a través de filiales, claro síntoma de la incorporación del modelo expansivo de tipo multinacional.

El trabajo de **Morcillo y Vanghis** valora la aportación geopolítica, económica y estratégica de España, Grecia y Portugal en su adhesión a la CEE; valoración que se apoya básicamente en los sectores antes indicados (cemento, electrodomésticos, conservas de frutas y hortalizas, corcho, textil, confección, calzado, siderurgia, vehículos, petroquímica, vidrio y papel-cartón). Los autores afirman el potencial estratégico que desde el plano geopolítico y económico ofrecen estos tres países a las Comunidades, en cuanto que aportan nuevos factores, productos (sectores) y áreas económicas de incidencia. El carácter intermedio de las industrias de los países candidatos es una aportación económica considerable, dada la función «bisagra» que empiezan a jugar dichos países.

Morcillo continúa en el trabajo reseñado (1982) la línea señalada en la anterior investigación y llega a definir, para las veintidós empresas estudiadas, sus perfiles estratégicos y a juzgar el papel a desempeñar por los sectores antes indicados, en la economía mundial. Estima que la mayoría de las estrategias elaboradas son defensivas, coincidiendo con **Bueno** en que las estructuras de organización y las actitudes de los

empresarios no son las más adecuadas a la situación económica internacional y, en gran medida, pecan de una evidente obsolescencia⁴. Para **Morcillo** los factores básicos que condicionan las estrategias de las empresas españolas se agrupan en: a) la debilidad de su potencial estratégico, derivado del endeudamiento excesivo, de la falta de modernidad de sus procesos productivos, de la escasa política de productos nuevos, la excesiva dependencia tecnológica exterior, la dimensión de las plantas industriales, la falta de adecuación de su organización y sus técnicas de gestión; b) la recesión internacional que presiona excesivamente a la empresa, coincidente con el cambio socio-político en España; c) el proteccionismo excesivo de algunos sectores, que va a perjudicar su necesaria e inmediata liberación, exigida de otra parte por la CEE; y d) la política industrial inconcreta o poco definida, que no ha sabido definir los objetivos a medio y largo plazo para los sectores sensibles, críticos y estratégicos.

En los resultados obtenidos por el *tercer bloque* he de separar, evidentemente, los de **Cuervo y Rivero**, de los de **Durán, Salas y Santillana**, que a través de los tres trabajos reseñados plantean unas conclusiones muy similares. **Cuervo y Rivero** indican que de su análisis se puede destacar la estabilidad de la estructura de los activos, respecto al período anterior de 1979. Siendo la única variación destacable la disminución del inmovilizado en curso de instalación y el ligero crecimiento de los deudores, situación normal en época de crisis. De otra parte, los fondos propios de la empresa española, según sus resultados, han disminuido respecto al ejercicio anterior (del 39,73 por 100 al 37,36 por 100 del pasivo total) a pesar de la posibilidad de actualización de sus activos materiales, consecuencia de ello ha sido el mayor endeudamiento. Las previsiones para 1980 en 1979 aseguraban una mejora en los beneficios de explotación, la realidad ha sido distinta, motivado por el mayor incremento de los costes de materias primas y de trabajos y suministros; por ello, el beneficio de explotación pasó de un 5,3 por 100 previsto a un 0,41 por 100 real sobre la cifra de ventas. Por

último, cabe destacar que los autores determinan que las dotaciones a amortizaciones han tenido en 1980 una tasa inferior que en años anteriores, mientras que la cifra de ventas ha tenido un crecimiento significativo de un 32,9 por 100. Evidentemente, estos resultados han sido elaborados en pesetas corrientes, sin tener en cuenta, por tanto, los efectos inflacionistas, punto polémico que toman como más destacado en sus elaboraciones **Durán, Salas y Santillana**.

Estos autores, en su primer trabajo, muestran las claras diferencias a que llegan, respecto de los resultados del estudio anterior, sobre la situación económico-financiera de la empresa española, diferencias motivadas por la falta de homogeneidad de las cifras o por no proceder a los necesarios ajustes inflacionarios. Sus resultados permiten demostrar que la inflación es un fenómeno distorsionador para la realidad empresarial española de los últimos años, constatándose: 1) un alza en los tipos de interés nominal; 2) la descapitalización de la empresa por reparto de dividendos por encima de los beneficios económicos reales, y 3) una sensibilidad de los beneficios al cambio en la tasa de inflación, a través de un sistema impositivo que crea un desfase entre el beneficio de explotación ajustado y el beneficio fiscal. Los efectos de la inflación afectan de diferente manera a los componentes del coste y del beneficio y también según cual sea el sector de actividad y el tamaño de la empresa, cuestión que se aborda en el último de los trabajos reseñados.

Durán, Salas y Santillana, en su segundo trabajo, demuestran que el descenso en impuestos por gastos financieros nominales, supera al incremento por consumos de activos a precios históricos. «Sin embargo —indican— la tasa de inflación externa es superior a la interna, resultando un efecto global negativo», efecto que se transmite en un descenso de prácticamente un tercio de la rentabilidad sobre fondos propios en 1979, según lo calculado por el estudio de **Cuervo y Rivero**. El incremento nominal en el valor de los activos de la empresa, recogido en el incremento nominal de la cotización de las acciones para mantener su poder adquisitivo, está sometido al impuesto por plusvalías de capital, pero, al establecerse el gravamen sobre los beneficios en el momento de su realización y no cuando se devengan, el tipo impositivo puede reducirse posponiendo dicha realización. También, señalan, sus resultados muestran diferentes efectos sobre la política fiscal y sobre determinadas decisiones empresariales, relativas a amortización

271



* Sobre este tema es importante el proyecto de investigación que viene dirigiendo E. Bueno: *Los estilos de dirección de la gran empresa española frente a la crisis y al cambio socio-económico*, de la que es un anticipo el trabajo *Un concepto de estilo de dirección de la empresa ante la crisis y el entorno actual*, ponencia presentada a las Jornadas de Política Industrial y Estrategias Empresariales: España-CEE, Mayo, Madrid, 1982.

de activos, valoración de existencia y endeudamiento.

Finalmente los resultados más importantes obtenidos por **Durán, Salas y Santillana**, en su tercer trabajo reseñado, pueden sintetizarse en los siguientes extremos: 1) la influencia de la crisis económica en la actividad empresarial ha sido desigual en función del tamaño. 2) En circunstancias inflacionistas las bases impositivas no reflejan los verdaderos resultados, por lo que el sistema impositivo no es neutral. 3) La imputación de amortizaciones a precios históricos, así como la aplicación de determinados métodos de valoración de inventarios (caso del FIFO), producen una mayor carga impositiva para la empresa. 4) El ahorro impositivo por deducción de gastos financieros nominales, ha sido mayor que el exceso impositivo derivado de la diferencia entre computar activos consumidos a precios de reposición o a precios históricos. La tasa de depreciación ha sido mayor en el caso de la pequeña y mediana empresa, por lo que la distorsión impositiva ha sido también mayor. 5) La rentabilidad económica de la pequeña y mediana empresa ha sido superior a la obtenida por el promedio de la empresa española en el período considerado. 6) La PYME ha estado menos endeudada que el promedio de empresas, por lo que se ha beneficiado menos del ahorro impositivo que proporciona la deducción de intereses nominales. 7) La rentabilidad financiera (beneficios después de intereses e impuestos sobre recursos propios) ha sido superior en el caso de la PYME. 8) El coste de capital es mayor para la PYME que para el total de las empresas, si bien, para la empresa española en general, se ha visto aumentado dicho coste en el período de crisis, lo que ha repercutido negativamente en la inversión agregada.

En resumen, las distintas investigaciones reseñadas ofrecen un panorama rico en matices y lleno de sugerencias, para orientar nuevas líneas de investigación y para iniciar un mejor conocimiento de la estructura de la empresa española, y de las estrategias que puedan formular ante su nivel de competitividad y el papel que puedan desempeñar en la actual división internacional del trabajo. Es de esperar que las investigaciones iniciadas se continúen y que se incorporen nuevos equipos de trabajo que permitan progresar la «Economía Industrial» en España.

Eduardo BUENO CAMPOS

PERSPECTIVAS Y PROBLEMAS DE LA ECONOMÍA DE LA SALUD EN ESPAÑA



Trabajos considerados: Artells, Juan José: **La economía de la salud en perspectiva**, «Cuadernos de Economía», Vol. 8, núm. 21, Barcelona, 1980; Maynard, A.: **La naturaleza del mercado sanitario**, «Información Comercial Española», núm. 574, Madrid, 1981; Menduina, A.: **Medicina privada versus Servicio Nacional de Salud. Notas para un análisis económico de la cuestión**, «Cuadernos de Economía», Vol. 8, núm. 21, Barcelona, 1980; Artells, Juan José: **La evaluación económica de programas sanitarios**, «Información Comercial Española», núm. 574, Madrid, 1981; Cabasés, Juan R.: **La medida de la salud**, «Información Comercial Española», núm. 574, Madrid, 1981; Galarraga, Javier: **La demanda de cuidados médicos**, «Información Comercial Española», núm. 574, Madrid, 1981; Durán, Almudena: **La financiación de los gastos de salud**, «Información Comercial Española», núm. 575-76, Madrid, 1981; Durán, María Angeles: **Estructura social y enfermedad en España**, «Revista de Seguridad Social», núm. 10, Madrid, 1981; Rovira Forns, Juan: **Aspectos económicos de la medicina privada**, «Información Comercial Española», núm. 575-76, Madrid, 1981; Lobo Aleu, Félix: **La publicidad farmacéutica en España**, «Papers. Revista de Sociología», núm. 14, Barcelona, 1980.



En España el análisis económico de los problemas relacionados con la salud y el sector sanitario está empezando a adquirir carta de naturaleza. Hasta no hace mucho la literatura era relativamente escasa o bien tenía un carácter esporádico —normalmente suscitada por estudios puntuales realizados a impulsos de algún organismo gubernamental—, o bien limitaba su atención a una franja estrecha del espectro, singularmente la industria farmacéutica. En los últimos tiempos la situación está cambiando, los economistas españoles manifiestan un redoblado interés por la economía de la salud y su producción científica expresada en trabajos y publicaciones de variada índole comienza a ser significativa.

El descubrimiento y exploración de esta nueva frontera del análisis económico guarda, naturalmente, relación con una intensa inquietud social que emerge en los años setenta. Existe en la opinión una generalizada sensibilidad por los problemas del sistema español de salud, porque absorbe una masa de recursos muy importantes, que presumiblemente podrían ser empleados de forma más eficiente, y porque satisface las necesidades de la población de manera muy desigual.

Estas preocupaciones son, a su vez, expresión del complejo conflicto de intereses que convergen en el intrincado universo de la asistencia sanitaria española. Dotada de una potente área pública, la transición al régimen democrático, las perspectivas abiertas por la Constitución de 1978 de nuevos equilibrios potenciales de poder entre los distintos grupos sociales, profesionales e industriales (nacionales o transnacionales), y la propia crisis económica hacen que el sistema se vea sometido a un conjunto inusitado de presiones. Las transformaciones políticas, refuerzan la posibilidad de que la maquinaria sanitaria reoriente su funcionamiento desde los grupos que en el pasado se beneficiaron de ella, hacia los hasta ahora olvidados. Por su parte, la crisis económica seguramente aumenta las necesidades asistenciales de los grupos más duramente golpeados (los parados), pero al mismo tiempo dificulta su financiación. La crisis, además, reorienta hacia las industrias y actividades relacionadas con la salud muchas iniciativas del capital, pues no hay que olvidar que, como se ha dicho brillantemente, es éste un sector «vacunado contra depresiones».

Los economistas españoles preocupados por estos asuntos, con no ser muchos, quizás puedan ser clasificados en torno a dos polos. El primero gira alrededor de la Comisión de Economistas de la Salud del Colegio de Economistas de Cataluña. Está integrado por profesionales muy jóvenes y su empuje y entusiasmo son admirables. Han ganado para su causa a otros colegas ubicados predominantemente en la fachada norte de la Península (Universidades de Zaragoza, País Vasco y Oviedo) ¹.

El segundo polo al que se debe hacer referencia es el Instituto de Estudios de Sanidad y Seguridad Social, dependiente del correspondiente Ministerio del Gobierno español y con sede en Madrid. Con muy destacados economistas en su plantilla —entre ellos su director, el profesor doctor don Juan Velarde Fuertes— no podía por menos de hacer importantes contribuciones, publicadas muchas de ellas en la «Revista de Seguridad Social» que edita ².

En los economistas españoles de la salud tienen una marcada influencia los autores anglosajones, especialmente los ingleses. No es ajeno a esta influencia el hecho de que algunos de aquéllos cursaron estudios en las Universidades de York y Aberdeen, en las que se concentra buena parte del esfuerzo investigador británico en la materia. Esta herencia intelectual no es, sin embargo, la única. Por un lado, seguramente cabe constatar una cierta tendencia en España en no centrar tanto la atención en la asistencia sanitaria —y su evaluación microeconómica— y abrir su foco hacia el conjunto de las cuestiones económicas que suscita la salud. Por otro, hay preocupación por los problemas de oferta y el estudio industrial de los diferentes mercados (servicios médicos, cuidados hospitalarios, industria farmacéutica, electromédica). Sobre ella planea la influencia de la escuela de la Organización Industrial y del Institucionalismo.

Los artículos que vamos a mencionar han sido seleccionados de entre los publicados en revistas españolas en los años 1980 y 1981. Consideramos tres grandes grupos: 1) artículos que ofrecen un panorama global de la economía de la salud. 2) Artículos que revisan o discuten teóricamente algún aspecto de la especialidad. 3) Textos que analizan la estructura económico-sanitaria española y que inciden sobre la política económica de la salud en España.

Artículos panorámicos sobre economía de la salud

En el primer trabajo Reseñado de Artells se ofrece un panorama amplio y sintético de la especialidad. La mayoría de los trabajos —según este autor— parten de un modelo, el *sistema sanitario*, que permite contemplar simplificada-

¹ A este grupo se debe la excelente iniciativa de organizar las II Jornadas de Economía de la Salud de Barcelona, los días 5 y 6 de diciembre de 1980. Su resultado fue muy lisonjero y las ponencias y comunicaciones se publicaron en un volumen (Comissió d'Economistes de la Salut, 1981), y en la revista Información Comercial Española, Ministerio de Comercio, Madrid, números 574 (junio 1981) y 575-576 (julio-agosto 1981), por lo que luego nos haremos eco de ellas. La iniciativa ha tenido continuidad en las III Jornadas de Economía de la Salud que organizadas por el Gobierno Vasco y reunidas en Bilbao los días 5 y 6 de diciembre de 1981 tuvieron también gran éxito y sirvieron para discutir los trabajos más recientes. Pendientes aún de publicación no reseñaremos aquí su contenido.

² Es muy posible, además, que el Instituto se responsabilice de la organización de las III Jornadas Españolas de Economía de la Salud en 1982.

te la realidad a través de tres subsistemas: 1) La representación del nivel de salud de la comunidad, que manifiesta las necesidades sanitarias, la actividad de los productores de servicios sanitarios y la cobertura efectiva de aquéllas. El nivel de salud se expresa por la combinación de un lenguaje clínico y un soporte estadístico. 2) El aparato de producción y distribución de los servicios de salud. 3) Los mecanismos de cobertura del consumo y su financiación. El primer reto para el análisis económico, del que no puede zafarse de ninguna manera, es la medición del producto de los servicios sanitarios, sometida a permanente discusión. Pero la aplicación a la salud de los instrumentos típicos del análisis económico, también ha constituido un auténtico desafío al sentimiento común de que «la salud no tiene precio». Categorías como consumo, inversión, bien público, función de producción, coste de oportunidad, función social de bienestar, etc., han abierto nuevas perspectivas y permitido formular preguntas decisivas. ¿Hasta qué punto los servicios sanitarios son... los mejores medios para incrementar tanto la esperanza como la cualidad de la vida? ¿Habrá que tener en cuenta y valorar otros inputs? ¿Qué es lo que justifica, desde el punto de vista del coste de oportunidad y de la eficiencia, el predominio de la medicina hospitalaria?

Otra de las discusiones fundamentales gira en torno a la naturaleza económica de los servicios sanitarios, y la pertinencia del mercado y del mecanismo de precios para lograr una asignación eficiente de recursos. Por otro lado, la estructura organizativa del sistema sanitario de cada país también influye en los problemas estudiados. En Estados Unidos preocupa grandemente la demanda. En Inglaterra, con su National Health Service, la «teoría de la necesidad», la gestión y planificación territorial y los componentes no monetarios del «sector de acceso» a los servicios, dominan el panorama.

Por el lado de la oferta, destaca **Artells** entre otras, las investigaciones referidas a la función de producción, a la relación de agencia médico-paciente, variación de los costes hospitalarios, dimensión óptima y economías de escala. Finalmente, en su exposición, considera inexclusable la referencia a la evaluación económica de programas sanitarios, dirigida tanto a la valoración —vía mercado— de los recursos utilizados, como a la valoración —vía medida de eficacia técnica y vía precios-sombra— de los resultados. Las técnicas del coste beneficio, coste-efectividad y presupuesto por programas (PPBS) son aquí

las relevantes. A juicio del autor, los progresos en todos estos frentes del análisis económico, están haciendo tomar cuerpo a un conjunto de dudas fundamentales acerca de la eficacia social y la equidad del precio comunitario que la sociedad, en los países capitalistas desarrollados, está pagando por el mantenimiento de un sistema sanitario, cuyos efectos parecen diverger de las necesidades sanitarias colectivas. El artículo termina con una excelente bibliografía.

El conocido especialista **Alan Maynard**, en su contribución a las I Jornadas de Economía de la Salud, publicada por «Información Comercial Española», ofrece otro resumen global de este área de especialización. Comienza aludiendo a esa distinción, tan esencial pero tan olvidada, entre salud, un «output», y sanidad, un «input», que no es el único ni, a veces, el más importante de los que contribuyen a mejorar el nivel de salud. La contemplación de la demanda de asistencia sanitaria con la perspectiva del modelo neoclásico convencional (oferta y demanda independientes e identificables) o con el modelo alternativo (el demandante es el médico, «agente» del paciente, y con capacidad para crear demanda para sus propios servicios), lleva a atribuir las ineficiencias en la asignación de recursos al paciente-consumidor o al médico-demandante, con distintas repercusiones en cuanto a las medidas correctoras a adoptar. Los mecanismos de racionamiento no monetarios de la demanda (por ejemplo, coste en tiempo de espera) exigen un análisis cuidadoso. Según este autor, los problemas de desigualdad social y geográfica no se resuelven plenamente, aunque desaparezcan las barreras monetarias, como en el caso del Servicio Nacional de Salud británico.

Por el lado de la oferta, la previsión de las disponibilidades futuras de personal, singularmente médicos, es tema clave y a su metodología dedica unos párrafos. La cuestión de la financiación le parece a **Maynard** que está exigiendo excesiva atención, en comparación con la que merece la forma en que se gasta el dinero.

En la línea defendida por muchos otros autores anglosajones, considera que el objetivo más relevante del economista de la salud es la evaluación de la asistencia sanitaria, y por eso se ocupa del significado de técnicas tales como el coste-efectividad, coste-beneficio y del desarrollo de medidas del «output». Ante la evidencia de que quizás hasta un 70 por 100 de las terapias sanitarias nunca han sido evaluadas de forma científica, lo que prueba que los médicos actúan, generalmente, «por intuición y por Dios», concluye este apartado

defendiendo que la evaluación clínica y económica es posible e inaplazable, aunque sea difícil y cara.

Por último, revisa los diferentes tipos de incentivos que pueden afectar la conducta de los médicos. Unos se concretan en flujos de información, que llegan hasta la revisión de sus actividades por los colegas que trabajan en la misma organización, o a la auditoría por personas o entidades ajenas a ella. Otros estímulos son de naturaleza financiera. Frente a los sistemas de remuneración por acto médico, salarial y per cápita defiende el método del presupuesto. El trabajo concluye con una completa y actualizada bibliografía.

Artículos sobre temas teóricos específicos

En el artículo reseñado de **Mendiña** se aborda provocativamente la discusión estado-mercado, defendiendo que los argumentos sobre la peculiaridad de los servicios médicos como bienes económicos —ya aludan a la racionalidad, soberanía, incertidumbre o dosis de información de los consumidores— son irrelevantes. Compara luego un Servicio Nacional de Salud Pública con el mercado y, tras aceptar en éste que los servicios médicos no constituyen monopolio y existe un sistema de seguros con información perfecta, argumenta que puede conducirnos a un óptimo, y que la presencia de externalidades no justifica por sí sola la financiación y/o producción de servicios médicos por el sector público.

Por una parte, **Artells**, en consonancia con la importancia que le atribuye en el primer artículo reseñado, dedica otro más reciente a la evaluación económica de programas sanitarios. Insiste, primero, en la pertinencia del análisis económico aplicado a la salud y a los servicios sanitarios, a pesar de las protestas que levanta en ciertos grupos sociales. Discute luego la naturaleza de la evaluación económica y destaca que la escasez de recursos impone elegir entre alternativas, de las cuales ni mucho menos hay que excluir la inacción. Las decisiones más frecuentes se refieren a la forma de alcanzar determinados niveles de salud, y a la determinación del valor social de determinados programas. Si se estima positivo, habrá que estimar cuánto debe ser producido e identificar quién ha de tener acceso a los servicios.

La evaluación económica se rige por el criterio del beneficio social neto, que exige tener en cuenta la totalidad de los beneficios y costes disfrutados o soportados por todos y cada uno de

los componentes de la sociedad, al que se suele aplicar el principio de compensación y que presupone la eficiencia técnica. La evaluación económica es distinta y más completa que la financiera, que sólo presta atención a los costes/inputs y está muy relacionada con la evaluación epidemiológica a la que también complementa. Sus fundamentos microeconómicos se encuentran en la moderna teoría del bienestar, cuyos juicios de valor subyacentes explicita **Artells**: el individuo es el mejor juez de su bienestar; el bienestar social es función creciente del bienestar de cada individuo y sólo del de cada uno; aceptación de la distribución social de la renta existente en la realidad. Sus criterios básicos son el de eficiencia social paretiana y el principio compensador de Kaldor-Hicks.

El tercer epígrafe del artículo se dedica a un examen de las técnicas utilizadas: presupuestos por objetivos, análisis coste-efectividad y análisis coste-beneficio. Al comentar el marco operativo del análisis coste-beneficio recoge las precisiones de *Drummond* sobre los criterios posibles de valoración. El más usual es el de beneficio o sacrificio en el bienestar individual (que implica una consideración atomística de la sociedad y la aceptación como un parámetro de la distribución existente de la renta). Pero hay otros criterios posibles de valoración: el del mercado, para recursos y productos para los que existe tal mercado, los juicios de expertos, y por el agente decisor. El cálculo de los costes sociales, se hace aplicando siempre la noción de coste de oportunidad y los flujos temporales de costes y beneficios se actualizan.

El último apartado del artículo que comentamos menciona algunas críticas y alternativas. En primer término, la opinión de quienes piensan que el análisis coste-beneficio supone la despolitización del proceso decisor en el área sanitaria. Después, las ideas de quienes juzgan que las decisiones se adoptan tras un proceso complejo de negociación, alejado de la investigación sistemática y objetiva de costos y beneficios y las plenamente escépticas que señalan el total predominio de la arbitrariedad, el cabildeo y el «incrementalismo» presupuestario. Pero, a juicio de **Artells**, las críticas más sólidas son las que afectan a los propios fundamentos de la teoría del bienestar, y a los objetivos hasta ahora perseguidos por la economía de la salud. Entre estos últimos hay que incluir los que sugiere *Best*: la evaluación de los aspectos yatrogénicos del sistema productivo y del «proceso de producción» de la enfermedad. El trabajo se cierra con una amplia bibliografía.

En el artículo reseñado de **Cabasés**, se efectúa una cuidadosa revisión de la literatura referida a otro de los campos que más preocupan: la cuantificación y medida de la salud. La tarea viene exigida por la necesidad de contar con un indicador social del nivel de bienestar para evaluar el «output» de los programas sanitarios, como requisito indispensable de su valoración económica en los términos expuestos, por ejemplo, por **Artells** en el texto antes comentado. En la línea marcada por *Culyer Lavers* y *Williams*, **Cabasés** indica que el proceso a seguir hasta la obtención de un índice de salud habría de seguir las siguientes fases: 1) definición operativa de salud y elección de las dimensiones de medida. 2) Descripción de los estados de salud resultantes de la combinación de las dimensiones elegidas. 3) Valoración relativa de dichos estados. 4) Obtención del índice de salud.

Para **Cabasés** las aportaciones más destacables hay que anotarlas en el haber de cuatro grupos de investigadores. Primero, el de la *Universidad de York*, por haber integrado el enfoque económico con el de otras disciplinas, y haber sentado las bases de una teoría de los indicadores de salud en el marco de los indicadores sociales. Segundo, el equipo de *Bush*, en San Diego (California), por la aplicación de escalas psicométricas y el análisis de validez y fiabilidad de los índices. Tercero, la labor de *G. Torrence*, fundamentando teóricamente los modelos de índices de salud en términos de teoría de la utilidad, tratamiento matemático de los mismos y análisis de nuevas técnicas de escala. Cuarto, el grupo del *Charing Cross Hospital*, de Londres, cuyo trabajo se ha centrado en la evaluación clínica, midiendo el «output» hospitalario.

Como conclusiones más destacables de su trabajo, señala el creciente consenso sobre el concepto operativo de salud y el tipo de índice de salud teórico ideal; la inmadurez de las medidas obtenidas y la primacía en la literatura de los aspectos de eficiencia, frente a un relativo olvido de los aspectos de equidad. Al final del artículo figura la extensa bibliografía que le sirve de fundamento.

Por último, **Galarraga**, en su artículo reseñado y en el marco de un trabajo aplicado, hace algunas precisiones sobre los conceptos de demanda y oferta de servicios sanitarios, que aluden a problemas permanentes de la economía de la salud. Entre ellas la interpretación de funciones estadísticas de demanda; el nivel de información del consumidor y la relación de agencia entre pacientes y médicos; la virtualidad de los concep-

tos de «necesidad» y de demanda como «disposición a pagar», y la presencia de rendimientos crecientes a escala, externalidades e incertidumbre.

Artículos sobre la estructura económica de la asistencia sanitaria en España

Entre los trabajos dedicados al análisis de la estructura socioeconómica del sector sanitario español, hay que referirse en primer término al de **Almudena Durán**, que proporciona una visión aproximada, pero compacta y global, de la estructura de la financiación de la salud en España. En un gráfico aparecen representados los distintos agentes del sistema sanitario (financiadores últimos, intermediarios en el pago, establecimientos sanitarios productores de servicios y suministradores de recursos productivos), y los flujos monetarios que circulan entre ellos, estimando que la fracción del Producto Interior Bruto dedicado a gastos de salud asciende al 6 por 100. Otros fenómenos relevantes que desvela son el elevado número de camas de las entidades sin fines de lucro, la amplitud de las competencias de la Seguridad Social española que no sólo financia, sino que también gestiona directamente sus propios hospitales, y la complejidad de la organización hospitalaria española, cuyos centros, dependen de quien dependen, atienden pacientes financiados por gran variedad de entidades. Las fuentes estadísticas utilizadas (encuestas de presupuestos familiares, Contabilidad Nacional, Presupuestos de la Seguridad Social y del Estado, etc.), son sometidas a revisión. Algunos otros problemas centrales de la estructura sanitaria española también merecen atención: cotizaciones de la Seguridad Social «versus» impuesto sobre el valor añadido; control del gasto y ticket moderador y sistemas de remuneración del trabajo, especialmente de los médicos. A este respecto anota que los temas de fijación de precios son problemas centrales en la financiación de los sistemas de corte occidental que, sin constituir una organización sanitaria monolítica, tampoco se rigen exclusivamente por leyes de mercado.

En este apartado hay que mencionar el trabajo de **María Angeles Durán**, resumen de otro más extenso, por ella misma dirigido³, sobre las



³ Véase M. A. Durán: *Informe sobre morbilidad, mortalidad y condición socioeconómica en España*, Instituto de Estudios de Sanidad y Seguridad Social, Madrid, 1980.

relaciones entre condición socioeconómica, morbilidad y mortalidad, basado en una amplia encuesta. Se trata de uno de los estudios más ambiciosos que sobre estos temas se han realizado en España. Entre sus resultados cabe destacar los siguientes: 1) la principal institución de cuidado de la salud en España es la familia. 2) La asistencia sanitaria institucional es muy compleja. Cada cien entrevistados reúnen 121 seguros. 3) Hay una clara asociación entre el tipo de seguros poseídos y, sobre todo, utilizados, y la posición socioeconómica o clase social. 4) El uso de los servicios médicos varía según la edad, el sexo y la clase social, pero no hay asociación entre el número de visitas al médico y la clase social estimada. España, puede inferirse, ha superado los problemas de acceso de la población a los servicios sanitarios, para enfrentarse a los de calidad de la asistencia. 5) En el estudio de las atenciones recibidas durante el embarazo y el parto —que pueden considerarse como testigos de la asistencia sanitaria en su conjunto—, se manifiesta la influencia de la edad y la clase social.

Por último, en el artículo de **Rovira** se aborda el estudio del área de la medicina privada en España y constata, con un somero apoyo cuantitativo, que su peso es más elevado que en la mayoría de los países de características socioeconómicas similares. En cualquier caso, la delimitación del sector público y el privado no deja de presentar dificultades, pues se puede atender bien el origen de los flujos de financiación, bien al carácter de la institución suministradora. Especiales problemas ofrecen los servicios prestados por los médicos, característicamente pluriempleados en una o más instituciones y con ejercicio liberal, y el hecho de que muchos españoles recurran al mercado privado aunque coticen y estén titulados para recibir asistencia de la Seguridad Social. El trabajo describe también la metodología de una encuesta, orientada al conocimiento de las retribuciones de los médicos en su práctica privada.

También en este apartado hay que decir que de la industria farmacéutica se han ocupado, en los últimos dos años, algunos estudios. Mencionemos, entre otros, el de **Lobo**, dedicado al análisis, descripción y evaluación de la función económica y social de la publicidad en dicho sector.

Por último, señalar que, a pesar de que la reforma de la actual estructura de los servicios sanitarios está constantemente en el orden del día de Gobierno, Parlamento y partidos políticos, sin

embargo, los análisis publicados sobre esta temática han sido muy escasos ⁴.

Félix LOBO *



⁴ A este respecto, mencionemos, desde una perspectiva económica, el trabajo de P. Coll Cuota: *Una evaluación económica de la reforma sanitaria* (en Presupuesto y Gasto Público, núm. 8, Madrid, 1980) en el que se estima las variaciones en los costes que podría suponer la puesta en marcha de dicha reforma. Desde una perspectiva sociológica, debe hacerse mención a las aportaciones de Jesús M. de Miguel (véase, entre otros, su reciente trabajo: *Siete tesis erróneas sobre la política sanitaria española y una alternativa sociológica crítica* en Revista Española de Investigaciones Sociológicas, núm. 9, Madrid, 1980). Por último, destacar la tarea de Vicente Navarro como editor del International Journal of Health Services.

* Esta reseña fue entregada a *Pensamiento Iberoamericano* para su publicación en abril de 1982.

RECONVERSION INDUSTRIAL EN ESPAÑA: UN DEBATE INCONCLUSO



Artículos considerados: Donges, Jurgen B.: **La industria española ante su integración en la CEE**, «Cuadernos Económicos de ICE», núm. 14, Madrid, 1980; Donges, Jurgen B.: **Reconversión industrial y economía de mercado**, «Papeles de Economía Española», núm. 7, Madrid, 1981; García Delgado, José Luis: **Crecimiento y cambio industrial en España 1960-1980. Viejos y nuevos problemas**, «Economía Industrial», núm. 197, Madrid, 1980; Gasoliba, Carlos A.: **Nuevas industrias y reconversión industrial**, «Economía Industrial», núm. 197, Madrid, 1980; Keller, Rodrigo: **Reestructuración de sectores en crisis**, «Papeles de Economía Española», núm. 7, Madrid, 1981; La Dehesa, Guillermo de; García Valverde, Julián: **Las políticas industriales para los años 80**, «Papeles de Economía Española», núm. 5, Madrid, 1980; Mateu y Ros, José Manuel: **Reconversión industrial**, «Papeles de Economía Española», núm. 7, Madrid, 1981; Ministerio de Industria (Secretaría General Técnica): **Evolución sectorial de la economía española**, «Economía Industrial», núm. 193, Madrid, 1980; Equipo Modeltec: **La planificación del desarrollo tecnológico. El caso español**, CDTI-CSIC, Madrid, 1981; Molero, José: **La dependencia tecnológica exterior de las grandes empresas industriales españolas 1974-76**, «Investigaciones Económicas», núm. 13, Madrid, 1980; Molero, José; Braña, Javier; Buesa, Mikel: **La estructura productiva de la economía española y la integración a la Comunidad Económica Europea**, «El Trimestre Económico», núm. 191, Madrid, 1981; Bueno, Pedro: **La protección de los sectores industriales nuevos: criterios de coste-beneficio social**, «Economía Industrial», núm. 197, Madrid, 1980; Vázquez Barquero, Antonio: **Los países de la Europa del sur ante la nueva revolución industrial**, «Papeles de Economía Española», núm. 5, Madrid, 1980; Redacción: **La reconversión industrial en España**, «Situación», núm. 1, 1982; Solchaga, Car-

los: **La estrategia de financiación de la nueva política industrial**, «La política industrial española para los próximos 10 años», Instituto de Empresa, 1982.



Introducción: el punto de partida y la urgencia del debate

Desde cualquier ángulo que se analice, los problemas de la reconversión industrial (desde ahora, R.I.) ocupan un lugar importante en el debate económico en España, por ello creemos que es preciso dedicar unas páginas a ver cómo se ha enfocado este asunto en la literatura especializada española en los dos últimos años. Hay que decir, sin embargo, que la mayoría de los argumentos y de las opiniones se fundamentan en el conocimiento de los rasgos más destacados del reciente proceso de crecimiento industrial, por lo que consideramos necesario especialmente para el caso de los lectores americanos, referirnos a algunos de aquellos rasgos, apoyándonos en varios trabajos recientes sobre el particular. Con ello creemos que la discusión cobra una altura mayor y se dota de contenido a trabajos que, en ocasiones, emiten juicios directos sobre una situación aparentemente conocida.

Lo primero que todos los autores destacan es la importante especialización producida en la estructura interna de la industria española, como consecuencia del mencionado crecimiento (**Ministerio de Industria**). En efecto, el crecimiento industrial reciente ha sido muy notable y generalizado, pero ha afectado de manera muy distinta a las diferentes ramas de la industria; así, puede decirse que, junto a un descenso en el peso colectivo de ramas tradicionales —alimentación, textil, confección, etc.—, se ha producido un aumento de la participación en el producto industrial de sectores más modernos ligados a la industria química, los transformados metálicos, material de transporte, etc. (**Vázquez Barquero; Ministerio de Industria; Molero, Braña y Buesa**). Ello ha posibilitado la diversificación y modernidad de nuestra industria, al tiempo que ha aumentado su integración productiva¹.

En una comparación internacional se aprecia que aquella especialización ha sido bastante parecida a la que ha tenido lugar en los países de la Europa del Sur o en otras áreas de reciente



¹ Véase, entre otros, C. Martín; L. R. Romero; J. Segura: *Cambios en la estructura inter-industrial española 1962-75*, Fundación del INI, Serie E, núm. 16, Madrid, 1981 (reseñado en el núm. 1 de Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política).

industrialización (**Vázquez Barquero**). Por el contrario, existen diferencias muy importantes entre nuestro sector industrial y el de los países europeos más avanzados, en concreto con la mayoría de la que forman la CEE de los nueve. De entre ellas destaca el menor desarrollo relativo de las industrias de maquinaria y equipo en España², que además se muestran especialmente poco competitivas³.

Hay por otro lado hechos importantes como son la mayor necesidad de insumos importados, la mayor utilización de fuerza de trabajo por parte de la industria española y el menor empleo de capital⁴, así como una inferior productividad, unida a menor remuneración del trabajo⁵. Todo ello, sin olvidar el mayor desarrollo de sectores tradicionales, como alimentación, textil, cuero, calzado, etc., y de algunos nuevos incluidos en lo que algunos llaman «productos ciclo» o «industrias viajeras», como pueden ser algunas ramas de la química o del material de transporte (**Donges**, 1980, y **Molero, Braña y Buesa**).

Desde otra perspectiva, se ha apreciado cómo el tipo de especialización comentado, ha supuesto la consolidación de una coherencia productiva global mucho más débil que la de los países europeos, especialmente por el insuficiente desarrollo de la sección de medios de producción, que es incluso menor que en el caso italiano, lo que hace que la reproducción de nuestro aparato productivo implique unos requerimientos externos muy importantes, cuantitativa y cualitativamente hablando, lo que conduce a su posicionamiento en clara situación de inferioridad y dependencia dentro de la jerarquía de los sistemas a escala europea (**Molero, Braña y Buesa**)⁶.



² Véase, entre otros, J. A. Alonso; V. Donoso; J. C. Fariñas: *La integración en la CEE, líneas de coherencia y especialización del sistema productivo español*, ponencia presentada al coloquio sobre «Industrialisation du Bassin Méditerranéen», Universidad de Ciencias Sociales de Grenoble, 3-5 junio 1981; publicada en *Investigaciones Económicas*, núm. 17, Madrid, 1981. C. Courtlet: *L'économie espagnole et ses perspectives à la veille de son entrée dans la Communauté Economique Européenne*, Université des Sciences Sociales de Grenoble, IREP, mimeo, 1980; y C. Martín; L. R. Romero; J. Segura: *Cambios en la estructura inter-industrial española 1962-75*, op. cit.

³ Véase C. Martín; M.ª A. Monés; L. R. Romero: *Comparación de estructuras productivas y competitividad España-CEE*, Fundación del INI, Serie E, núm. 17, Madrid, 1981; y ESADE: *La industria española ante la CEE*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1979.

⁴ Véase C. Martín; M.ª A. Monés; L. R. Romero: *Comparación de estructuras productivas y competitividad España-CEE*, op. cit.; y C. Martín; L. R. Romero; J. Segura: *Análisis comparativo de estructuras productivas entre España y algunos países de la CEE. 1970*, Fundación del INI, Serie E, núm. 14, Madrid, 1979 (reseñados en el núm. 1 de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*).

⁵ Véase ESADE: *La industria española ante la CEE*, op. cit.

⁶ Véase J. A. Alonso; V. Donoso; J. C. Fariñas: *La integración en la CEE, líneas de coherencia y especialización del sistema productivo español*, op. cit.

Lo anterior, no debe olvidarse, se produce en un período de transnacionalización del sistema capitalista que afecta profundamente a España, al producirse su reciente expansión industrial, ligada a fenómenos tan relevantes como la expansión de las empresas transnacionales y la transferencia internacional de tecnología (**García Delgado**).

Muy sintéticamente vamos a resumir algunas consecuencias del tipo de crecimiento industrial mencionado, que, en nuestra opinión, son claves para comprender buena parte de las actuales discusiones sobre la R.I.

Un primer elemento se refiere a que el proceso no ha dado lugar a la implantación de las industrias punta. Como señala **Carlos Gasoliba**, ha habido una serie de factores limitativos muy importantes, como son:

- la ausencia de empresas autóctonas de carácter multinacional,
- una política industrial excesivamente centrada en industrias de cabecera,
- la ausencia de política de desarrollo tecnológico.

Pues bien, estos factores limitativos —señala el autor— «se convertirán a la vez en determinantes para lograr su superación y la búsqueda de los elementos necesarios, para contribuir adecuadamente al impulso en las respectivas bases productivas de las nuevas industrias punta». Todo ello, como se verá, ha sido profundamente alterado por la situación de crisis y la orientación liberal de la política económica.

En segundo término, hay que reiterar la incapacidad notoria de nuestro sector de maquinaria y equipos, y resaltar la insuficiencia dinámica de los sectores de bienes intermedios⁷.

Por otro lado, es importante referirse a los problemas de dimensión y escala con los que opera nuestra industria (**Donges**, 1980), y que se relacionan con la reducida dimensión relativa del mercado interno y con el modo de industrialización seguido hasta hace pocos años, orientado como es sabido por una política de sustitución de importaciones. Sin duda, la escasa dimensión media de las empresas industriales españolas incide en su menor productividad y sus mayores costes⁸.



Véase J. Segura: *La dependencia exterior de la economía española a través de las tablas insumo-producto*, incluido en *La estructura productiva española*, FIES-CECA, Madrid, 1980 (reseñado en el núm. 1 de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*).

⁷ Véase M.ª A. Monés: *La competitividad de los sectores españoles frente a la CEE*, en *Investigaciones económicas*, núm. 11, enero-abril, Madrid, 1980; y C. Martín; M.ª A. Monés; L. R. Romero: *Comparación de estructuras productivas y competitividad España-CEE*, op. cit.

Otro aspecto importante es la presencia de capitales extranjeros. Sin entrar a discutir si su monto global es o no más elevado que en otros países, en lo que todos los autores coinciden es en que esos capitales son fundamentales en sectores clave de nuestra actual estructura industrial, es decir, en todas las ramas de la industria química, automóviles, material eléctrico, industrias de la alimentación y bebidas, etc. (**García Delgado; Molero, Braña y Buesa**)⁹.

Relacionado con lo anterior, aunque con una dinámica propia, está el fenómeno de la profunda dependencia tecnológica de nuestra industria, que, conocido en sus grandes aspectos, aunque faltó todavía de una investigación detallada, es un factor clave para la R.I. (**Modeltec**). Conviene decir al respecto que el Estado, tanto por la orientación general aplicada al desarrollo industrial como por la actuación directa observada por las propias empresas públicas (**Molero**), ha coadyuvado importantemente a la consolidación de esa dependencia. Por otra parte, la situación se agrava si contemplamos al núcleo de las mayores empresas industriales y, dentro de ellas, los sectores que han jugado un papel destacado en la especialización productiva.

Por último, queremos hacer referencia a un aspecto muy escasamente tratado en la discusión académica sobre la R.I., pero que en los procesos reales en curso se presenta como prioritario, incluso, en ocasiones, con tintes dramáticos para la supervivencia de ramas enteras del aparato industrial. Se trata de la estructura financiera de las empresas, respecto a la cual es preciso destacar el papel estratégico que juegan los créditos de la banca privada, como consecuencia de los bajos niveles de autofinanciación y del infradesarrollo del mercado de valores¹⁰. Esta situación de dependencia financiera, se agudiza en sus efectos al tratarse básicamente de créditos a corto plazo renovables, y se ha puesto crudamente de manifiesto al subir muy fuertemente los tipos de interés. En estas circunstancias, los problemas que conlleva la reconversión se complican extraordinariamente, y obligan al Estado a jugar un papel de garante de los compromisos financieros cuando, paradójicamente, se está pidiendo que se eliminen los canales privilegiados del crédito.

Pues bien, en la situación descrita, el debate sobre la R.I. se origina al producirse varios hechos, que ponen de manifiesto radicalmente las fallas estructurales de nuestra estructura industrial: la crisis, la transición política y la integración en la CEE. Brevemente vamos a referirnos a cada uno de ellos.

La crisis generalizada del capitalismo a escala mundial, y su repercusión sobre los elementos básicos que han configurado el régimen de acumulación dominante en las tres décadas pasadas, ha incidido duramente sobre nuestro sector industrial (**García Delgado; Vázquez Barquero**), hasta el punto de que es ese sector su principal núcleo de irradiación hacia el resto del sistema (**García Delgado**)¹¹. Como es sabido, la crisis está dando paso a la configuración de una nueva división internacional del trabajo, en la que se definen nuevos sectores punta en el desarrollo tecnológico y la acumulación de capital (**Vázquez Barquero; Modeltec**), lo que incide profundamente en el planteamiento de la R.I.

Paralelamente al curso de la crisis económica, en España se ha producido la transición política hacia un régimen democrático, cuyas repercusiones se producen en múltiples facetas de la vida económica y política, desde la reorganización del movimiento obrero y las peticiones de alzas salariales, hasta el desarrollo de las autonomías, pasando por la inestabilidad de los gobiernos, la urgencia de los temas estrictamente políticos y las posibles retenciones de la clase empresarial respecto a la inversión; todo ello ha configurado un panorama, en donde es especialmente compleja y difícil la discusión de la R.I. y la toma de decisiones al respecto (**García Delgado, 1980; Fuentes Quintana, 1980**).

Por último, la propia transición política ha abierto definitivamente la posibilidad de la integración de España en la Comunidad Económica Europea. Este hecho, que por sí mismo plantearía la necesidad de una R.I., por coincidir con una crisis generalizada que afecta tanto a España como la CEE, complica y dificulta la adaptación del sistema productivo, porque no está definido su marco de referencia. En pocas palabras, puede decirse que lo que en otros países es ya un tema complejo y urgente —la adaptación de la estructura industrial a la nueva división internacional del trabajo—, en España casi se ha reducido a un debate sobre la entrada en la CEE (**Donges,**

280



⁹ Véase Información Comercial Española (ICE), número monográfico sobre Inversiones extranjeras en España, núm. 563, julio, Madrid, 1980.

¹⁰ Véase A. Cuervo García: *Análisis económico-financiero de la empresa española*, en Papeles de Economía Española, núm. 3, Madrid, 1980; y A. Torrero: *El sistema financiero y la crisis de la economía española*, en Papeles de Economía Española, núm. 3, Madrid, 1980.



¹¹ Véase E. Fuentes Quintana: *La crisis económica española*, en Papeles de Economía Española, núm. 1, Madrid, 1980.

1980)¹². Esto, si por una parte exige un esfuerzo más inmediato y explícito en la discusión, por otra, puede hacer perder la necesaria perspectiva general, más allá del contexto europeo.

Las posturas ante la reconversión industrial

Admitida por todos, aunque con diferentes matices y énfasis, la necesidad de la R. I., se trata de analizar, hasta donde sea posible, las posiciones y recomendaciones que se traslucen de la bibliografía más reciente.

Como punto de partida es conveniente hacer una distinción entre dos tipos de planteamientos: a) por un lado, se ve la R. I. como un mero proceso de adaptación a la crisis, de tal manera que lo fundamental en este caso sería atender a planes de reestructuración basados en ajustes de plantillas, reducción de la producción o solución de problemas financieros, muchas veces angustiosos. Este tipo de planteamiento ha sido el predominante en la práctica reciente de la política industrial española, especialmente desde la consolidación de la situación de crisis. En efecto, las intervenciones públicas en este sentido se han producido sobre sectores en crisis permanente, como la siderurgia, el textil o la construcción naval, absorbiendo una parte muy considerable de los recursos presupuestarios disponibles tras complejas negociaciones entre el gobierno, la patronal y los sindicatos. b) Por otra parte, una segunda postura, de mayor interés para los fines de este trabajo, es la que trata de situar la discusión sobre la R. I. en el contexto de los reajustes de la división internacional del trabajo y la aparición de nuevos sectores dinámicos. Como se aprecia, este planteamiento tiene una mayor carga de razonamiento teórico, que trata de justificar unas posteriores propuestas; estamos, pues, ante un debate de largo alcance.

En la discusión así planteada aparece, como declamos, un componente de encuadramiento absolutamente fundamental: la situación y posible evolución de la economía mundial y, en particular, los cambios previsibles en el modelo industrial básico que impulse una nueva etapa de acumulación. Con esta perspectiva debe entenderse la organización en Madrid de un Simposio sobre

Política Industrial¹³, en el que dichos temas fueron debatidos. Un resumen interesante de los principales planteamientos y conclusiones en él expuestos se puede encontrar en el trabajo de **La Dehesa y García Valverde**. Dichos autores agrupan las conclusiones en cuatro apartados: a) el entorno político, social y económico de los años 80; b) la crisis industrial; c) la política industrial en los años 80, y d) áreas de disenso. Aunque sobre todos estos puntos se vierten interesantes consideraciones queremos incidir en el b) y el c), que se refieren más directamente a nuestro tema específico. De los dos aspectos, el segundo lo abordaremos más adelante, cuando hablemos del debate sobre la intervención del Estado.

En cuanto al primero, destacan los autores que la crisis está dando paso a cambios importantes en la estructura industrial, fundamentalmente por lo que se refiere a la creciente importancia de actividades vinculadas con el bienestar social, y al desarrollo cada vez más firme y progresivo de las industrias del conocimiento, entre las que la electrónica juega un papel cada vez más destacado. Asimismo, las modificaciones en las condiciones de abastecimientos de energía y de otros productos básicos acelerará la innovación tecnológica en esta línea, mientras que la aplicación de la electrónica a los bienes de equipo se consolida igualmente como un elemento de cambio trascendental.

Pero, al mismo tiempo que estos nuevos sectores aparecen o se desarrollan, otros se ven sometidos a ajustes, para cuyo análisis existen dos elementos que hay que tener en cuenta: la adaptación coste-precio y la distribución social de los costes.

Pues bien, lo importante en esta perspectiva, es ver en qué medida los cambios que se producen afectan a las ventajas comparativas de los países; la argumentación de los autores va en la línea de propugnar los ajustes de la estructura productiva en concordancia con la dotación de factores interna.

Otros trabajos descienden a un terreno más concreto y se plantean la cuestión en relación a la economía española. Generalmente se coincide en que tiene que haber un cambio en los sectores dinámicos (**Modeltec; Vázquez Barquero**), que conllevará la aparición de nuevas ramas. Merece la pena detenerse en este aspecto.

281



¹² Véase C. Courlet: *L'économie espagnole et ses perspectives a la veille de son entrée dans la Communauté Economique Européenne*, op. cit.



¹³ Symposium Internacional sobre *Las políticas industriales para los años 80*, organizado por el Ministerio de Industria y Energía bajo el patrocinio de la OCDE, 5-9 de mayo de 1980.

Vázquez Barquero señala los siguientes posibles comportamientos de los nuevos sectores, con especial referencia a países como España:

1. La electrónica se convertirá en la rama propulsora de la reestructuración industrial de las economías avanzadas. Para los países de reciente industrialización pronostica una ampliación de la producción de bienes de consumo de masas; éste podría ser el caso de los países del sur de Europa, entre los que considera a España.

2. Respecto a los bienes de equipo, su nuevo dinamismo tecnológico hará que se concentren en los países más avanzados. Para los de más reciente industrialización sería posible el desarrollo —con mayor autonomía— de ciertas ramas específicas.

3. Se reducirá el papel de la industria química, aunque aún se mantenga cierta capacidad innovadora. En estas producciones se prevé cierta importancia de los países de industrialización más reciente (caso de España).

4. También en la industria del automóvil se puede avanzar un papel destacado de los países en cuestión.

5. Algo similar se podría decir de la construcción naval, aunque éste es un sector con un futuro incierto.

282 A continuación, el autor pasa a considerar la preponderancia del progreso tecnológico en el desarrollo industrial, principalmente de las nuevas ramas. Así llega a manifestar que «tan sólo algunos de los países avanzados (Japón y Estados Unidos, principalmente) tienen capacidad para crear e introducir rápidamente en sus sistemas productivos los avances tecnológicos ya disponibles. Los países del sur de Europa (Italia en menor medida) han realizado un limitado esfuerzo en investigación (...) y, por tanto, su posibilidad de competir en nueva tecnología es prácticamente nula». Aunque se añade: «Están obligados a dominar la tecnología de la generación anterior y ser capaces de adaptar eficazmente innovaciones tecnológicas, aplicables a los procesos en los "nuevos" sectores si no quieren ser aventajados por los otros PRI (países de reciente industrialización) y los países semiindustrializados».

Precisamente, el desarrollo tecnológico es la base del trabajo del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) y el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) sobre la Planificación del Desarrollo Tecnológico (**Modeltec**), en el que se hace un importante estudio para seleccionar los sectores industriales más aptos para una política de desarrollo tecnológico. Aunque son conscientes de que lo anterior no es

posible sino dentro de una definición general de los objetivos de la política económica, objetivos hoy por hoy no explicitados, el ejercicio que se hace tiene mucho interés, por cuanto la dinámica tecnológica es pieza fundamental de la estructura industrial y porque, como se señaló, la dependencia tecnológica es especialmente intensa en nuestra economía. De esta manera, la política propugnada incide en la necesidad de ejecutar un claro esfuerzo para fomentar la innovación tecnológica autóctona y, sobre esta base, asentar en gran parte la transformación de la estructura industrial y su adaptación al nuevo contexto dinámico de la economía mundial.

Pues bien, tras una combinación de criterios económicos, comerciales, de empleo, energéticos, etcétera, en dicho trabajo, se llega a la selección de los siguientes sectores: 1) producción y primera transformación de metales no féreos; 2) fabricación de productos farmacéuticos; 3) fundiciones metálicas; 4) fabricación de herramientas y artículos metálicos acabados; 5) construcción; 6) fabricación de máquinas de oficina; 7) construcción de maquinaria y material eléctrico, excepto electrodomésticos; 8) fabricación de material electrónico, excepto ordenadores; 9) construcción de vehículos automóviles y sus piezas; 10) industrias de la seda y fibras artificiales y sintéticas; 11) fabricación de calzado; 12) transformación de papel y carbón; 13) imprentas, prensa y editoriales; 14) transformación del caucho; 15) otros transportes terrestres, y 16) servicios conexos del transporte. Sobre ellos se significa que «representan, por diversos motivos, sectores ciertamente estratégicos, puesto que se contemplan sectores industriales claves que han tenido tradicionalmente un nivel de desarrollo insuficiente. En particular, las industrias de maquinaria y herramientas, cuyo desarrollo supone necesariamente un alto nivel de autonomía tecnológica, y cuyo dominio resulta clave para posibilitar adecuados niveles de competitividad internacional al conjunto de la industria. Determinados insumos industriales básicos, metálicos y químicos. La industria electrónica, etcétera.»

El tema de la necesidad del desarrollo de nuevas industrias se va convirtiendo así en un aspecto central del debate; sobre ese desarrollo se plantea un interrogante importante: ¿deben o no ser protegidas estas nuevas industrias? Aunque el asunto hace referencia a un problema más general relacionado con la intervención del Estado, conviene señalar cuáles son las ventajas e inconvenientes de la protección que han sido analizadas en el trabajo de **Nueno**.

CUADRO 1

Criterios para la selección de industrias en España

Categorías de criterios	Criterios generales	Criterios específicos
SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> — Estadio: Industrial hacia Post-Industrial, Sociedad de Conocimientos. — Dimensión: Organización Pequeña o Mediana, Flexibilidad, Internacionalización — Personal: Participación y Autorrealización, Control, Espíritu Emprendedor, Ocio. 	<ul style="list-style-type: none"> — Investigación básica disponible. — El desarrollo de tecnología no es sensible a economías de escala. — El desarrollo de tecnología no requiere grandes inversiones. — Tecnologías que sustituyen mano de obra. — Tecnologías que requieren bajo consumo energético. — Tecnologías que no contaminan.
NECESIDADES	<ul style="list-style-type: none"> — Estadio: De cantidad a calidad. — Limitaciones: Energía, Ecología, Empleo, Capital, Sectores Industriales Viejos. 	<ul style="list-style-type: none"> — Tecnologías basadas en la ciencia. — Tecnologías que mejoran la calidad de bienes y servicios.
RECURSOS	<ul style="list-style-type: none"> — Mano de obra cualificada y educada, abundante — Número creciente de profesionales y científicos. — Elevada concentración de población (Mercado Amplio). 	

283

Fuente: Pedro Bueno (1980), art. cit., pág. 32.

La protección implica —según este autor— «una intervención en el mecanismo del mercado tendente a disminuir el riesgo, distorsionar los precios de los recursos, crear demandas artificialmente, etcétera, y este proceso puede acabar incurriendo en graves ineficiencias». Sin embargo, también señala que «las condiciones económicas en gran parte de los países industrializados son tales hoy día que pueden, por lo menos, retardar el desarrollo espontáneo de nuevas industrias» (Bueno).

Las salidas se apuntan, por un lado, hacia la evaluación de los proyectos con criterios de coste-beneficio social; evaluación que debe encuadrarse en una previa selección de nuevos proyectos a desarrollar para lo que en dicho trabajo se proponen los criterios relacionados en el cuadro 1.

Finalmente se recomienda la protección de la innovación en pequeñas empresas de alta tecnología mediante empresas «venture-capital», con lo que se vuelve a destacar la importancia de la tecnología en la reconversión.

Como decíamos, estamos en disposición de plantear lo que a nuestro juicio es una de las claves del presente debate: el papel del Estado en la R.I. que se admite como necesaria.

Como ocurre en otras facetas de la economía española, hay una opinión muy extendida acerca de que debe dejarse al mercado jugar un papel básico, si no el único, en la R. I. (Donges, 1980)¹⁴. Aunque esta opinión tiene muchos



¹⁴ P. Schwartz: *El sector público en España*, en *Papeles de Economía Española*, núm. 7, Madrid, 1981.

grados de variación entre unos autores y otros, en general es posible identificar que se pide un doble proceso de liberalización económica en lo interno y en lo externo, como condición necesaria para que se produzca el necesario ajuste, de forma que la asignación eficiente de los recursos vía mercado determine qué sectores o empresas van a sobrevivir, cuáles deberán reducirse o desaparecer y cuáles otras deberán aparecer o desarrollarse en los próximos años.

La liberalización interior se expone con un argumento en contra de la intervención del Estado en la economía, intervención cuya condena no sólo se apoya en razones doctrinales, sino también, en el caso español, en un particular análisis de la experiencia pasada que destaca la falta de transparencia de una actuación estatal y su supuesta ineficiencia, de manera especial por lo que se refiere a la actuación de la empresa pública (**Donges** 1981).

Al propio tiempo se pide una liberalización exterior, que elimine las barreras arancelarias de todo tipo y permita una especialización de la economía en el plano internacional, de acuerdo a sus ventajas comparativas; como decíamos, todo ello concretado de manera especial en el debate sobre la entrada en la CEE (**Donges**, 1980).

284 Junto a esta postura se observa otra que pone en cuestión la eficiencia del mercado en un proceso de ajuste tan complejo. En efecto, para algunos autores (**Keller; Matéu de Ros**), la industria española parte de una situación que no puede olvidarse. Así, la liberalización de las importaciones a corto plazo, propuesta como estímulo a la R. I. (**Donges**, 1981), puede ser perjudicial, pues «en el supuesto de llevarse a efecto con anterioridad a la consolidación de los procesos de reconversión y/o reindustrialización de los sectores en crisis, implicaría el agravamiento, aun más, si cabe, de dichos sectores que, por otro lado, requerirán de tres a cinco años para alcanzar su reconversión» (**Matéu de Ros**).

De una forma general, **Keller** plantea la existencia de condicionantes, tanto de tipo físico o tecnológico —volumen de financiación necesario, tiempo de maduración de las inversiones, economías de escala, disponibilidades tecnológicas, nivel de riesgo para acometer nuevas actividades— como de tipo «subjetivo» —volumen de recursos de todo tipo, grado de concentración espacial—. Cuando los niveles de estos condicionantes son muy elevados el ajuste (vía mercado será tanto más rechazado y, sobre todo, tanto más posible de rechazar, pues, el problema en el caso de los sectores en crisis es que el coste que se

repercute sobre los que deben cambiar es demasiado alto y difícil de absorber y hacer compatible).

En general, los que se oponen a la intervención estatal y a la protección lo hacen señalando los efectos negativos que ello puede tener sobre la asignación de los recursos, los peligros de equivocarse en las decisiones clave, etcétera —peligros que no existirían si es el mercado el que «decide»—. A esto **Keller** responde que «los efectos negativos de la protección no son... razón suficiente para descartarla y propugnar en cambio ajustes vía mercado. Si las instituciones de protección social son insuficientes (seguro de desempleo)... y si la incertidumbre para emprender nuevas actividades es grande para atraer los recursos financieros...; entonces el mercado no resuelve los problemas».

De esta manera, los que ven la necesidad de una dirección estatal de la R. I. proponen una remodelación de la política industrial (**Gasoliba**), aunque en la orientación de la misma no haya coincidencia de pareceres. En general, está bastante presente en todos los planteamientos la necesidad de impulsar la investigación tecnológica propia como instrumento para lograr reducir la situación de dependencia tecnológica y, al mismo tiempo, servir de base imprescindible para una nueva estructura industrial más competitiva y dinámica (**Modeltec; La Dehesa y García Valverde**). Dicha política deberá integrarse en una estrategia industrial de productos y mercados y superar la mera adaptación de tecnologías importadas (**Vázquez Barquero**).

Sin embargo, hay una serie de dilemas importantes que se plantean. Uno de ellos es si los recursos disponibles se deben concentrar en unos pocos sectores, o si se debe buscar una difusión mayor de los efectos. Para **Vázquez Barquero**, es preferible la segunda opción como medio para evitar el dualismo en la productividad que es patente en la industria española.

Otro punto interesante se refiere a la selección de sectores. Más concretamente se trata de saber si el punto de mira deben ser algunas de las propuestas y/o experiencias industriales de los países más avanzados, o si además es posible desarrollar en España algunas ramas industriales que, no siendo interesantes para dichos países, permiten obtener alguna ventaja comparativa; **Vázquez Barquero** propone investigar en esta dirección.

Por otro lado, ese proceso de selección debe hacerse desde una base de cooperación entre el sector público y privado, para oponer un frente común a la magnitud del desafío presente, aunque

ello necesite previamente del establecimiento de unas reglas del juego entre ambas partes en el contexto de una economía mixta (**La Dehesa y García Valverde; Keller**).

Para algunos autores, esta política de cooperación, necesariamente debe conducir a una cierta planificación (**Modeltec**), aunque desarrollada desde nuevas bases que permitan establecer una forma de actuación, notablemente distinta de la que presidió la experiencia de los planes de desarrollo de los años 60.

Finalmente, la defensa de un papel activo del Estado se sustenta en un análisis realista de las situaciones efectivamente planteadas, que convierten el dilema mercado-intervención en un falso problema: «En las múltiples ocasiones en las que el problema ha saltado a las reuniones de los expertos, los foros políticos y los estudios de profesionales, se ha planteado la solución como un dilema entre permitir al mercado realizar el ajuste o que el Gobierno intervenga para gestionarlo o conseguirlo. La polémica mercado-intervención ha planteado una dicotomía en la solución que, de hecho, no existe en la naturaleza del problema. El reajuste estructural afecta simultáneamente al aspecto de la eficiencia, que consiste en realizar asignaciones de recursos competitivos, y al aspecto distributivo, consistente en mantener las rentas de los agentes implicados, durante el tiempo que se reasignan los recursos. De hecho, las demandas de intervención del Estado en el reajuste, suponen en todos los casos una petición de protección por parte de los agentes afectados. Es decir, el mecanismo del mercado no es capaz de satisfacer aspiraciones legítimas de los propietarios de los recursos implicados, y por ello se reclama su sustitución por otros mecanismos» (**Keller**).

Para terminar esta reseña, conviene preguntarse por la práctica de la reconversión industrial en España y qué relaciones puede guardar con el debate teórico que hemos recogido. Lamentablemente apenas se disponen de trabajos en este sentido, por lo que poco es lo que se puede decir.

Como señala la revista **Situación**, el problema es que la reconversión comienza muy tarde en España. En efecto, a pesar de la dureza de la crisis económica —ampliada al incidir sobre los aspectos estructurales mencionados— no será sino en 1979, cuando empiecen a apuntarse las primeras medidas de reconversión, y será en 1980 cuando se apruebe la primera reconversión sectorial; hasta junio de 1981 no tendremos un marco legal que trate de armonizar las diferentes actuaciones sectoriales.

Con relación a la polémica de si la reconversión debe dejarse en manos del mercado o si el Estado debe tener un papel preponderante, la línea española, según declaraciones oficiales, «iba a elegir, al menos teóricamente, la solución del mercado con acercamiento gradual hacia situaciones de una mayor competencia entre los agentes». En ese proceso de acercamiento el Estado ha jugado un papel importante, no sólo por las ayudas crediticias concedidas sino por su actuación en la negociación de otras medidas, como las laborales o tecnológicas.

Aunque es pronto para hablar de resultados, **Situación** cree que los procesos de R. I. están teniendo algunos defectos que los están apartando de lo que teóricamente se creía como lo más conveniente. Así, la movilidad del trabajo se ha conseguido, pero tras arduas negociaciones; el papel de las consultoras internacionales especializadas apenas si ha existido; el sistema fiscal no es suficientemente incentivador del ahorro y la inversión; tampoco se ha hecho un esfuerzo suficiente por incentivar la innovación; no hay una política regional que apoye y refuerce la reconversión; la R. I. se ha concentrado en las grandes empresas, olvidando a las pequeñas y a las medianas; caben dudas sobre la idoneidad de los sectores elegidos, etcétera...¹⁵. Sin embargo, si parece que las medidas de reconversión se acercan a las recomendadas por la CEE, en cuanto a la transitoriedad de las mismas y, en algunos casos, por lo que respecta a la regresividad.

Como decíamos, es muy pronto para disponer de estudios que evalúen correctamente los resultados de la R. I. aplicada, hasta el momento, en España. Por otra parte, la perspectiva de posibles cambios políticos pueden alterar, de alguna manera, los planes y, sobre todo, la filosofía de la reconversión, aunque no se cuestiona su necesidad. **Solchaga**, en representación del PSOE, ha anunciado que los instrumentos que utilizarían, caso de llegar al gobierno serían: «un cierto grado de planificación no rígida, no vinculante y siempre sobre la base de la concertación; una utilización más decidida de la empresa pública, en especial, en lo que podríamos llamar sectores de futuro en perfecta competencia —sin ningún privilegio ni ninguna ventaja— con la empresa privada; en

285



¹⁵ Hasta la aparición del artículo son: electrodomésticos de línea blanca; fabricación de aceros especiales; siderurgia integral; textil; fabricación de equipo eléctrico para la industria de automoción; semitransformados del cobre y aleaciones; construcción naval; aceros comunes; componentes electrónicos; dos a nivel de empresa (General Eléctrica Española y Westinghouse Española, S. A.) y calzado.

tercer lugar, una modificación de los sistemas de negociación en los procesos de reestructuración, de los órganos de seguimiento y de la redistribución del capital como consecuencia final de la reflotación de las empresas y sectores; y, en cuarto lugar, presupuesto de base cero que nos permitiría (...) reconsiderar de arriba abajo todo lo que es y lo que debe ser la intervención del Estado en materia industrial y en general de apoyo a la economía».

El tema no puede estar, pues, más abierto por lo que es de esperar que en un futuro próximo se multipliquen los trabajos sobre este aspecto tan crucial de la estrategia industrial.

**José MOLERO
y Mikel BUESA**

APORTACIONES RECIENTES SOBRE LA EMPRESA PÚBLICA ESPAÑOLA



Trabajos considerados: Ariño Ortiz, Gaspar: **La empresa pública, una casa sin amo**, «Moneda y Crédito», núm. 152, Madrid, 1980; Vela Sastre, Eugenio: **Algunos aspectos financieros de las empresas del grupo INI**, en «Empresa Pública Española», I.E.F., Madrid, 1980; Myro Sanchez, Rafael: **La estrategia de la empresa pública concurrencial en España: un análisis de la actuación del Instituto Nacional de Industria**, «Investigaciones Económicas», núm. 15, Madrid, 1981; Sancho de León, José Luis: **La financiación de la empresa pública**, en «Empresa Pública Española», I.E.F., Madrid, 1980; Monedero Gil, José Luis: **La estructura de la empresa pública en España**, «Presupuesto y Gasto Público», núm. 5, Madrid, 1980; Romani Biescas, Arturo: **El futuro de la empresa pública**, «Presupuesto y Gasto Público», núm. 8, Madrid, 1981; Cuervo García, Alvaro; Pérez Núñez, Wilson: **Hacia una teoría de la empresa pública**, «Hacienda Pública Española», núm. 63, Madrid, 1980; Beato Blanco, Paulina; Escribano Saez, Carlos: **El sector público y la empresa pública en una economía mixta**, en «Empresa Pública Española», I.E.F., Madrid, 1980; González González, Manuel Jesús: **La intervención del Estado en la economía española: el caso de Asturias**, «Papeles de Economía Española», núm. 7, Madrid, 1981; Cuadrado Roura, Juan Ramón: **Sociedades de Desarrollo Regional con participación pública: el caso español**, en «Empresa Pública Española», I.E.F., Madrid, 1980 (*).



Tratar de reseñar algunos de los artículos o trabajos dedicados al tema de la empresa pública aparecidos en las revistas españolas durante los dos últimos años, implica, como es lógico, una selección de los trabajos publicados, selección que he realizado según la importancia analítica



(*) Esta reseña fue entregada a *Pensamiento Iberoamericano* en Marzo de 1982.

que a mi juicio poseen, según la relevancia del tema abordado, o simplemente por el carácter polémico de las opiniones expresadas. Por otra parte, la variedad de los aspectos contemplados en los diferentes trabajos, obliga a intentar insertarlos dentro de un esquema expositivo, de forma que esta reseña no se convierta en un catálogo desordenado de referencias y comentarios.

Ante todo, diré que, a mi juicio, pese a la abundante literatura reciente sobre el tema que nos ocupa, muchas de las claves explicativas de la expansión y el funcionamiento de las empresas públicas españolas, son aún bastante desconocidas, lo que hace que las consideraciones sobre la crisis actual y el futuro de éstas sean a menudo de carácter muy general y se vean, en buena medida, influidas por posiciones doctrinales previas.

La crisis de la empresa pública española

Resulta obvio que la actualidad de que goza el tema de la empresa pública en España y en el resto de los países europeos deriva de la crisis que atraviesa ésta, puesta de manifiesto por el descenso de rentabilidad del conjunto de las empresas públicas, en la mayor parte de los países en que estas revisten alguna importancia, así como de la incidencia que esta crisis tiene sobre el presupuesto estatal y, a través de él, sobre todo el sistema económico.

Esta constatación del carácter prácticamente universal de la crisis actual de las empresas públicas es el punto de partida del trabajo de **G. Ariño**, para posteriormente tratar de explicar esa situación a través de algunas claves explicativas de carácter institucional; aspectos, estos, que más adelante trataremos.

Para ello, **G. Ariño** hace un breve repaso de algunos análisis referidos a la experiencia de varios países, entre ellos España. En este último caso, el autor, intenta mostrar la ausencia de rentabilidad de las empresas públicas en la actualidad y termina afirmando que, incluso «en otras empresas públicas concurrenciales, hasta hace poco con beneficios (automoción, químicas, electricidad, gas y refino) los últimos resultados son también muy negativos. Por unas razones o por otras casi todas están en pérdidas reales (si se practican correctas tasas de amortización)».

Esta tesis es contrarrestada empíricamente en el trabajo reseñado de **E. Vela** —artículo que será objeto de más amplios comentarios posteriormente—, en el que se concluye que todas las

empresas del INI «incluidas en los sectores de petróleo, petroquímica, gas y electricidad (con excepción de ENFERSA en 1977 y BUTANO en 1978) muestran beneficios en cada uno de los años del cuatrienio 1975-1978. Además, los beneficios muestran una gran estabilidad... representando una rentabilidad apreciable con respecto al capital social (alrededor del 17,5 por 100 en 1977)».

Además, respecto de la afirmación de **G. Ariño**, de que la baja cifra de amortizaciones esconde la existencia de pérdidas reales, **E. Vela** establece una comparación de las amortizaciones practicadas por las empresas públicas y privadas, llegando a la conclusión de que ambas son muy similares, lo que no impide que unas y otras puedan ser muy reducidas y esconder pérdidas reales.

Refiriéndonos exclusivamente al *Grupo INI*, para tratar de profundizar más en el análisis de las diferencias de rentabilidad entre las empresas públicas, según los sectores productivos en los que operan, hay que resaltar, siguiendo el trabajo de **E. Vela**, que son los sectores siderometalúrgicos, mineros y de transformación los que experimentan un crecimiento espectacular de sus pérdidas, lo que sin duda permite reducir el ámbito de las empresas públicas en crisis.

De la misma manera, en el trabajo reseñado de **R. Myro**, se calcula la enorme disminución de la rentabilidad global del conjunto de las empresas industriales del INI de 1973 a 1977, mostrando que el crecimiento de las pérdidas de HUNOSA (carbón), y la notable disminución de la rentabilidad de ENSIDESA (siderurgia) y de las empresas del automóvil, son las causas más importantes de esa enorme reducción de la rentabilidad de las inversiones industriales del INI, también influida por el crecimiento relativo, en el período mencionado, de los recursos destinados a actividades de prospección, investigación, producción y distribución de hidrocarburos, las cuales, como es sabido, carecen de rentabilidad.

Parece evidente, por tanto, que el examen de las diferencias de rentabilidad entre las empresas públicas, según los sectores en los que operan no resta importancia a la considerable disminución de la rentabilidad global de los recursos propios de las empresas públicas españolas, que según el cálculo de **J. L. Lancho de León** ha pasado del 17,09 por 100 en 1973 al 8,83 por 100 en 1977, ni puede ocultar el fuerte crecimiento del número de empresas con pérdidas dentro del Grupo INI, tal y como señala **E. Vela** en el artículo citado, pero permite acercarse más al análisis de las

causas de este fenómeno y reduce el valor de las visiones excesivamente generales, que contemplan la empresa pública como un todo homogéneo, fundamentalmente definido por patrones institucionales.

Así, por ejemplo, no parece prudente establecer conclusiones —aunque en ocasiones así se haga— acerca de si es o no necesario reforzar el sector público en el futuro, basadas exclusivamente en un mero análisis de la evolución global de la rentabilidad de las empresas públicas, ó, por su parte, considerar la caída de la rentabilidad global de las empresas públicas como la expresión del fracaso de ese «instrumento útil y legítimo de los Gobiernos modernos», y pronunciarse por tanto, por la reducción del ámbito de actuación de la empresa pública en el futuro.

Menos aún, puede pretenderse, a partir de las mismas premisas, establecer conclusiones sobre la estructura que debe caracterizar al sector público en el futuro, considerando la disminución de la rentabilidad de las empresas públicas como una clara manifestación de la tendencia de éstas a funcionar como servicios sociales, es decir, a convertirse en parte del gasto social en vez de contribuir al financiamiento de éste. En esta línea, hay autores que abogan por «un sector público reducido, integrado por las nacionalizaciones imprescindibles y por empresas públicas —las menos posibles— impregnadas realmente de un contenido de servicio público que se mantiene a *coste y costas*, como todos los servicios públicos...»

Esta propuesta equivale a aceptar como algo inherente a la empresa pública la ausencia de rentabilidad —cuestión que está por demostrar—, defender la inviabilidad de un amplio y diversificado sector público, y pronunciarse por la transformación de la empresa pública en un espacio para empresas no rentables desde el punto de vista privado, que el Estado considere rentables desde el punto de vista social.

Si algún fracaso demuestra la caída de rentabilidad de las empresas públicas —expresión sobre cuya idoneidad albergo serias dudas—, es el de una concepción determinada (basicamente *subsidiaria*, con todo lo que ello implica) de la utilidad de ese «instrumento útil» de los Gobiernos modernos que es la empresa pública, y no el de cualquier otro uso posible de ésta.

Esto es así independientemente de que uno sea escéptico, acerca de la voluntad y capacidad de los gobiernos actuales para impulsar el desarrollo de una empresa pública, con otros objetivos sustancialmente diferentes, y ello por un conjunto de razones entre las que se encuentran algunas de

las señaladas en varios de los artículos aquí reseñados.

Por otra parte, estas consideraciones no deben ocultar la verdad del dato simple que refleja, según el cálculo realizado por **J. L. Lanzo de León**, que las empresas públicas han pasado de generar en 1973 más volumen de beneficios que el total de las aportaciones presupuestarias recibidas a generar menos en 1977. En cualquier caso, y a mi juicio, hay que huir de ver en esta evolución una tendencia y, más aún, de utilizarla para efectuar propuestas que la conviertan en una realidad futura.

El papel de los factores institucionales

Aceptada como expresión de la crisis de las empresas públicas españolas la disminución de su rentabilidad global en los últimos años, y de forma más general, la existencia de un buen número de ellas con tasas de rentabilidad reducidas de manera permanente, hemos de tratar de buscar una explicación de esta realidad.

Esta explicación puede buscarse en factores institucionales que condicionan de forma permanente la gestión de las empresas públicas, es decir, que son inherentes al funcionamiento de éstas, o de forma aleatoria y circunstancial, o bien en factores de índole económica, que condicionan la creación y expansión de las empresas públicas y limitan los objetivos que estas pueden alcanzar.

Es evidente que ambos tipos de factores forman parte de la explicación y se interrelacionan mutuamente, pero merecen un análisis por separado por lo que en este apartado nos limitaremos a los primeros, siguiendo los trabajos reseñados de **J. I. Monedero Gil** y el ya citado de **G. Ariño**, ligeramente deudor del primero en estos aspectos.

J. I. Monedero intenta ofrecer una clave de explicación de la crisis de la empresa pública española, en la supuesta contradicción de origen que encierra la existencia de empresas públicas en una economía con libertad de empresa, aspecto también recogido por **G. Ariño** en la parte de su trabajo, en la que analiza algunos vicios institucionales como claves de comprensión de la crisis de la empresa pública.

Para ello, **J. I. Monedero** parte de contraponer la estructura organizativa de la empresa privada, («un empresario y un orden económico bajo su autoridad»), caracterizada por su movilidad y flexibilidad, con la estructura de la empresa

estatal socialista, caracterizada por su rigidez y falta de flexibilidad. La empresa pública de las economías capitalistas posee una estructura ecléctica entre ambas, y no puede ser de otra manera, ya que, según este autor, «la empresa pública aflora en el marco de la economía de mercado con un programa semejante al de la empresa estatal socialista, lo cual envuelve ya un contrasentido de origen que dará lugar a todas las incoherencias con que se nos presenta esta figura y, en particular, en España».

Según el autor, esta reflexión debe permitirnos comprender el verdadero sentido y la justificación última de la presencia de la empresa pública en la economía de mercado, y con ello, su crisis actual.

Aparentemente, no nos queda pues sino lamentar tanto esfuerzo inútil empeñado en desarrollar una teoría de la empresa pública, así como la pronta claudicación del pensamiento liberal que ha llegado a admitir, bajo determinados supuestos, la necesidad de las empresas públicas en el ámbito de una economía de mercado. Pero, «nos guste o no —sigue **J. I. Monedero**—, la empresa pública es una realidad que no cabe negar frivolamente cantando la primacía absoluta de la empresa privada sobre la pública».

Sin embargo, resignados a aceptar esta realidad según el pensamiento del autor, no debemos preocuparnos por la falta de rentabilidad de la empresa pública, porque, como expone Robson, la rentabilidad no es un criterio de medida de la eficacia de ésta. Es más, para este autor, «si la empresa pública obtuviese sistemáticamente beneficios ya no sería una verdadera empresa pública, sino que se convertiría en un negocio del Estado, hipótesis difícilmente defendible en una economía de libertad de empresa...».

J. I. Monedero parece no tener en cuenta que buena parte de las empresas públicas españolas son de carácter concurrencial, es decir, operan en sectores productivos en los que también actúan empresas privadas, y no puede dejar de ser preocupante que, en tales condiciones, aquellas obtengan menos beneficios que éstas. Pero cabe suponer, en función de lo expuesto, que el citado autor considera a este conjunto de empresas como el fruto de una programación semejante a la de la empresa estatal socialista, que, por consiguiente, debería desaparecer de la esfera de acción estatal en el futuro.

Esta es también la conclusión que parece desprenderse de la interpretación que **J. I. Monedero** ofrece de la ley de creación del INI

(1941), y de los objetivos perseguidos por las múltiples empresas públicas nacidas a su amparo.

El resultado de este —según el autor— «desmesurado crecimiento» de las empresas estatales en España, es que «casi la totalidad de las empresas públicas ejecutan actividades que podrían realizarse por empresas privadas», por lo que, para **J. I. Monedero**, «la empresa pública ha desnaturalizado sus fines».

Como se verá, el autor citado parece considerar que la expansión de la empresa pública española es fundamentalmente el fruto de meros afanes intervencionistas del Estado español, carentes de cualquier racionalidad económica y, por consiguiente, en buena medida, reflejo de los intereses de una burocracia estatal que aparece así dotada de una notable autonomía de decisión con respecto al conjunto del sistema económico.

Por lo demás, **J. I. Monedero** no llega a explicar en qué medida y de qué forma esa supuesta contradicción de origen que encierra la existencia de empresas públicas en una economía de mercado, incide sobre los problemas que actualmente tienen estas planteados.

En este punto, el citado autor se limita a establecer algunos rasgos característicos de la estructura orgánica de la empresa pública española, que se desprenden de las diferentes legislaciones a las que ésta se encuentra sometida, insistiendo, a mi juicio con razón, en la debilidad de la responsabilidad real exigida a sus órganos dirigentes, así como en «el insuficiente control de eficacia en el seno de las empresas públicas que funcionan de hecho con bastante autonomía y una inferior fiscalización a la que soportan los organismos administrativos». A nuestro juicio, sin embargo, estos factores no tienen por qué ser inherentes al funcionamiento de las empresas públicas.

En este punto también argumenta **G. Ariño**, quien no muestra tanta preocupación por las contradicciones de origen, aunque también asuma su existencia. Este autor trata de encontrar una clave para la explicación de la crisis actual de la empresa pública española, en la existencia de una serie de vicios institucionales, algunos de los cuales vamos a enumerar brevemente.

En *primer lugar*, la utilización de criterios políticos y de clientelismo en la designación de los cuadros directivos de las empresas públicas, así como de interferencias de carácter político en la toma de decisiones, factores que contribuyen a generalizar el fenómeno de la dilución de responsabilidades, y que evidentemente han condicionado un funcionamiento peculiar de las empresas públicas.

En *segundo lugar*, y como derivación de la

dilución de responsabilidades, la existencia de mayores ventajas sociales que en las empresas privadas para los integrantes de las empresas públicas, que se manifiestan claramente en los niveles salariales superiores de éstas últimas; hecho evidentemente cierto que se ha demostrado empíricamente en el trabajo ya citado de **R. Myro**.

En *tercer lugar*, la frecuente utilización de las empresas públicas para fines espúreos entre los que figuran el servicio de intereses personales, de grupo, partido o clase, el encubrimiento fácil de problemas sociales de protección benéfica o la política antiinflacionista, mediante el abaratamiento artificial de las producciones públicas, beneficiando así a los consumidores de tales producciones. Creo importante resaltar el abuso de este último mecanismo, aunque no considero que haya sido exclusivamente dictado por los imperativos de una política antiinflacionista, sino también por la simple búsqueda de un abaratamiento de las producciones usuarias de inputs procedentes de las empresas públicas.

Por último, en *cuarto lugar*, la falta de control de todo tipo sobre las actividades públicas, que tiende a acrecentarse dada la tendencia de las empresas públicas a extenderse mediante la creación de filiales, un aspecto también destacado, desde la perspectiva del control, por **A. Romani**.

290

El papel de los factores económicos

Destacada la indudable importancia, desgraciadamente poco cuantificable, de los factores institucionales anteriormente ennumerados, hemos de centrar nuestra atención en los factores más estrictamente económicos, lo que haremos siguiendo las conclusiones de un extenso trabajo¹ que son recogidas en el artículo de **R. Myro** ya citado anteriormente.

Si hemos resaltado en el primer punto de esta reseña la existencia de tasas diferentes de rentabilidad entre las empresas públicas, cabe preguntarse si estas diferencias se explican por las divergencias de rentabilidad existentes entre los sectores productivos en los que operan, o, por el contrario, derivan de la mayor o menor eficacia económica de cada una de las empresas públicas. Es decir, si las diferencias de rentabilidad entre las empresas públicas, y, por consiguiente, el

predominio de empresas públicas con baja rentabilidad se debe al tipo de sectores productivos en los que éstas se han establecido, o, por el contrario, se debe fundamentalmente a su ineficiencia con respecto a las empresas privadas que operan en los mismos sectores productivos.

Como se trata de demostrar en el artículo citado, ambos factores influyen, superponiéndose. Pero, mientras el condicionante sectorial incide claramente sobre la menor rentabilidad global de las empresas públicas con respecto a las privadas, la incidencia de las ineficiencias económicas en que aquellas puedan incurrir es más difícil de establecer, por cuanto la eficiencia no puede medirse a través de un único indicador, y porque las empresas privadas incurrir también en notables ineficiencias. Así, cuando se detectan ineficiencias económicas en las empresas públicas solo puede decirse de ellas que disminuyen la rentabilidad potencial de éstas, si su rentabilidad real es muy similar a la de las empresas privadas que actúan en los mismos sectores productivos.

Pues bien, refiriéndonos tan solo al conjunto de empresas industriales del grupo INI, cabe decir, en términos generales, que inmediatamente antes del inicio de la actual crisis económica, el cuadro de rentabilidad de las empresas del INI mantenía una estrecha correspondencia con las rentabilidades sectoriales, siendo, por consiguiente, la estructura sectorial de las inversiones del INI una causa muy importante de su menor rentabilidad relativa. Es decir, la existencia de grandes inversiones públicas en los sectores hullero, siderúrgico, construcción naval, exploración y producción de petróleo y gas natural y, con menor relevancia, en los sectores de armamento y construcción aeronáutica, todos ellos de baja rentabilidad relativa.

Puede pensarse que esta baja rentabilidad relativa de los sectores citados, no es independiente de la existencia de empresas públicas importantes operando en ellos, pero yo más bien me inclino a creer que es precisamente la baja rentabilidad que podían ofrecer tales sectores, explicada por su baja competitividad exterior, dada la estrechez del mercado interno y la existencia de un límite para la protección aduanera que puede brindárseles, lo que ha impulsado la presencia cada vez mayor de la empresa pública en ellos, con un claro objetivo de evitar la dependencia de las importaciones de las producciones correspondientes.

Junto a este elemento explicativo de la baja rentabilidad relativa de las inversiones del INI, hay que incluir la existencia de considerables elemen-



¹ Véase, R. Myro, *El INI en la industria española: especialización sectorial, eficacia y rentabilidad*, (tesis doctoral), editorial de la Universidad Complutense, Madrid, 1981.

tos de ineficiencia económica que disminuyen la rentabilidad potencial del conjunto de empresas participadas por el INI. Entre estos elementos pueden destacarse: insuficiencias tecnológicas, elevados precios pagados por las materias primas consumidas, mantenimiento de excedentes de plantilla, abaratamiento artificial de los precios de venta, problemas de localización industrial, poca diversificación de las producciones, así como la existencia de cortapisas para la competencia de las empresas públicas con las privadas, viéndose obligadas a menudo aquellas, ante la saturación del mercado interior, a recurrir a mercados exteriores poco remuneradores.

Todos estos factores ven acentuada su influencia ante las condiciones creadas por la crisis económica actual, engarzándose con los factores institucionales ennumerados en el epígrafe anterior (que han permitido, por ejemplo, un elevado crecimiento relativo de los salarios de las empresas públicas) generando una notoria incapacidad de éstas para enfrentarse a la crisis económica. Esto es particularmente claro en el caso de aquellas empresas que operan en los sectores de automoción y siderurgia, aunque en ambos la crisis afecte tanto a las empresas privadas como públicas, y en el segundo de ellos, los resultados de las empresas del INI estén influidos, a partir de 1978, por la incorporación al mismo de Altos Hornos del Mediterráneo, un caso más de «socialización de las pérdidas» del sector privado.

Dentro de los factores que hemos denominado, con fines meramente expositivos, propiamente económicos, merece también, sin duda, una mención especial la consideración de la incidencia de las formas de financiación de las empresas públicas sobre la rentabilidad de éstas.

Los dos artículos de **E. Vela Sastre** y el trabajo ya citado de **J. L. Lancho de León** tratan esta cuestión, llegando a conclusiones similares que pueden ser brevemente resumidas de la siguiente forma:

En *primer lugar*, durante el período 1973-1977 crece el endeudamiento de las empresas públicas, ya alto comparado con el de las empresas privadas. Además, aunque el de estas últimas también crece, lo hace en menor medida.

En *segundo lugar*, por lo que se refiere a las empresas del INI, el crecimiento del endeudamiento encuentra una explicación en la acentuación de la tendencia, vigente desde 1959, a un mayor crecimiento de los créditos y avales que el INI concede a sus empresas que de las aportaciones de capital. Esta tendencia es correlativa del creciente peso de los recursos ajenos en la

financiación del INI, consecuencia a su vez de los bajos dividendos que este organismo recibe de sus empresas.

En *tercer lugar*, en el período 1975-1977, crece para las empresas del INI el porcentaje de fondos ajenos no procedentes del Instituto, lo que, junto al encarecimiento paulatino de los procedentes de este organismo, ha dado origen a un crecimiento del porcentaje representado por los gastos financieros en las ventas consolidadas del Grupo INI, que, además, se sitúa a un nivel muy superior al de las empresas privadas.

La importancia de estos hechos se desprende del cálculo de **E. Vela**, quien imputa un 70 por 100 del crecimiento de las pérdidas de las empresas del INI en el bienio 1976-1977, al fuerte impacto de los gastos financieros, cuyo aumento también hizo incrementarse las pérdidas de las citadas empresas durante los años 1977 y 1978.

Finalmente, en *cuarto lugar*, la conclusión que se sigue de lo anteriormente expuesto es —como señala **E. Vela Sastre** en su primer trabajo reseñado— «que si las empresas de participación directa del Instituto tuvieran una estructura financiera similar a la de las empresas privadas homólogas, las pérdidas del Grupo hubieran sido inferiores en unos 25-30.000 millones de pesetas» en 1978, lo que representa casi el 50 por 100 de las pérdidas totales.

Para terminar este epígrafe, creo necesario destacar la importancia del análisis de la potencia bancaria del *Grupo INI*, efectuado por **E. Vela** en el primero de sus trabajos, del que se desprende la conveniencia de la creación de un banco propio para el INI, como forma de racionalizar la gestión de los recursos de tesorería.

Hacia una teoría de la empresa pública

Los epígrafes anteriores han dejado entrever la importancia que para comprender la crisis actual de la empresa pública española, posee el conocimiento de los objetivos que han orientado su crecimiento y condicionado su estructura actual de implantación sectorial. Este conocimiento puede además, sin duda, aportar nuevos elementos para una teoría positiva de la empresa pública en países de industrialización tardía.

A este respecto, en el trabajo de **R. Myro** se trata de demostrar que el crecimiento y la estructura sectorial de actuación de la empresa pública en España, encuentra una clave relevante de comprensión en el empeño puesto por los

rectores de la política industrial en la sustitución de las importaciones de determinados bienes intermedios, para cuya producción nacional el mercado interior no posibilitaba el logro de suficientes economías de escala, sin que para obviar los problemas que ello encierra pueda recurrirse a altos niveles de protección, ya que ello minaría la rentabilidad de las empresas usuarias de tales bienes. La empresa pública encuentra así un espacio productivo propio en las mencionadas producciones, asumiendo su baja rentabilidad.

Esta explicación no pretende, desde luego, tener un alcance general. El crecimiento de la empresa pública española es el fruto de políticas industriales de diversa índole, no siempre coherentes, cuyo mejor conocimiento puede ofrecer nuevas claves explicativas del papel desempeñado por la empresa pública en la economía española, que contribuyan a esclarecer su posible funcionalidad futura.

Esto no significa, desde luego, que no podamos avanzar en la consideración de ésta, definiendo, en su caso, nuevos objetivos de actuación, lo que equivale a introducirse en el campo de las teorías normativas de la empresa pública.

A este respecto, aunque sin dedicarle la atención, que a mi juicio merecen, por estar estas páginas fundamentalmente orientadas al análisis de la empresa pública española, no quiero dejar de referirme a varios trabajos recientemente publicados, centrados en el campo de la teoría normativa.

El primero de ellos, original de **A. Cuervo y W. Peres**² se ocupa en su primera parte de examinar las diferentes teorías de la empresa pública, labor que merece destacarse por no ser muy frecuente. No obstante, los autores establecen una tipología excesivamente larga de corrientes y teorías, sin discutir la relevancia de cada una de ellas, dudosa en algunos casos, como en el de las denominadas teorías derivadas de la demanda efectiva, lo que seguramente exigirla efectuar una mayor contrastación con las conclusiones que se desprenden de los análisis empíricos existentes. Esta ausencia de críticas se manifiesta particularmente en el tratamiento ofrecido por los autores de las teorías marxistas. Por el contrario, las teorías neoclásicas son objeto de mayores críticas, a veces discutibles. Así, por ejemplo, la conclusión de que el análisis neoclásico desarro-

lla condiciones que pueden explicar en qué sectores puede entrar el sector público, pero no en cuales, efectivamente, entra, siendo verdadera, es predicable también de las teorías marxistas, y se deriva del carácter normativo de las teorías neoclásicas, si bien es verdad que este carácter, a menudo, se difumina.

Con todo, el objetivo fundamental del artículo citado es el de avanzar en la elaboración de una teoría normativa de la empresa pública. Según los autores, la actuación de la empresa pública se justificaría en función de tres objetivos: a) la necesidad de supervisar los efectos de las externalidades sobre el sistema económico; b) la superación del estancamiento e inestabilidad del ritmo de crecimiento de la economía, y c) la maximización de éste mediante la eliminación de los grados diferenciales de monopolio.

A mi modo de ver, cada uno de los objetivos enumerados plantea un conjunto de problemas.

El primero de ellos es un objetivo generalmente admitido, al que los autores pretenden acercarse mediante la teoría de los juegos con el fin de evitar el supuesto implícito en él, a saber, la consideración del Estado como ente poseedor de toda la información y capaz de una estrategia de optimización. A mi entender, el acercamiento a través de la teoría de los juegos tan solo relaja algo este supuesto, sin eliminarlo. Resulta necesario, por ello, seguir profundizando en este tema.

El segundo de los objetivos requeriría mucha más concreción, en primer lugar, porque es discutible que la empresa pública sea el instrumento idóneo para conseguirlo, y, en segundo lugar, porque la utilización de ésta para disminuir el riesgo y crear confianza, favoreciendo así las inversiones privadas, puede esconder un nuevo papel subsidiario de la empresa pública.

Finalmente, la actuación de ésta en los sectores monopolistas me parece un objetivo más claro, aunque no tanto para maximizar el ritmo de crecimiento de la economía (¿quien sabe si esa es la forma?) cuanto por lograr mejoras en la distribución de la renta.

En este punto, es especialmente relevante el artículo de **P. Beato y C. Escribano**, quienes argumentando que el sistema de competencia perfecta, aún en ausencia de bienes públicos, rendimientos crecientes y externalidades, es decir en su forma pura, no produce asignaciones pareto-óptimas independientes de la distribución inicial de los recursos, que puede ser socialmente indeseable, abogan por una utilización de la empresa pública con fines distributivos, buscando la generación de un excedente en competencia



² Véase, también de estos mismos autores: *Eficacia y eficiencia de la empresa pública: reflexiones*, Hacienda Pública Española, núm. 68, Madrid, 1981.

con las empresas privadas, lo que abre un amplio espacio de justificación para la actuación de la empresa pública de carácter concurrencial³.

Otro de los objetivos que habitualmente se consideran asignables a las empresas públicas, es el de contribuir a la disminución de los desequilibrios regionales. Sin embargo tal objetivo rara vez se analiza con el necesario rigor. Sería, a este respecto, interesante plantearse si la empresa pública es el instrumento más idóneo de actuación regional, y si así fuese, debería profundizarse en el estudio de las formas que podría revestir su actuación en este campo.

A este respecto, **J. R. Cuadrado**, aporta algunos elementos de reflexión en un trabajo dedicado al examen del impacto regional de la actuación del INI, así como al análisis de la eficacia de los instrumentos utilizados por éste, que pueden básicamente reducirse a las SODI (Sociedades para el Desarrollo Industrial).

A modo de conclusión: ¿que hacer con las empresas en crisis?

Relacionados con el epígrafe anterior, cabría reseñar un conjunto de artículos interesantes, que discuten diversos aspectos que conciernen al futuro de la empresa pública española, desde el espacio legal que ofrece a ésta la Constitución hasta el posible impacto sobre ella del fenómeno autonómico⁴, pero razones de espacio me impiden hacerlo.

Quiero, sin embargo, abordar brevemente un tema que pone colofón a la discusión que hemos desarrollado en estas páginas sobre la crisis actual de la empresa pública española. Se trata de las alternativas de futuro existentes para las empresas públicas en crisis y de la actitud de los poderes públicos frente a ellas.

Evidentemente, cada empresa requeriría un tratamiento particular, por lo que vamos a limitarnos al caso de HUNOSA abordado por **M. J. González** en un reciente artículo, y que resulta expresivo, a mi juicio, de determinadas actitudes con las que el Estado afronta la crisis de sus empresas.

Coincido plenamente con el autor citado, en la sensación de fracaso que se desprende de la

contemplación del paulatino aumento experimentado por las pérdidas de HUNOSA desde la fecha de su creación, sin que ello haya dado origen a relevos en el equipo encargado de su gestión.

Creo, además, que la sensación de fracaso es aún mayor si se tiene en cuenta que la producción de la empresa citada, apenas ha crecido desde el inicio de sus actividades, como tampoco lo han hecho los rendimientos obtenidos, que incluso se han reducido.

Sin embargo, no creo que se pueda imputar exclusivamente la responsabilidad de la situación descrita al equipo dirigente de la empresa, sin que ello signifique en absoluto que carezca de ella. Uno de los argumentos que utiliza **M. J. González** para mostrar la ineficiencia de los dirigentes de HUNOSA, se basa en la comparación de los rendimientos del Pozo Candín perteneciente a esta empresa con los de la mina La Camocha, propiedad de S.M. Ponferrada, de la que resulta que esta última obtiene mayores rendimientos. Sin embargo, hay que señalar que los rendimientos totales de la empresa S.M. Ponferrada, han crecido menos que los de HUNOSA de 1970 a 1978 y siempre han sido levemente inferiores a los de ésta. Además, ambos rendimientos, al igual que los del conjunto de las minas hulleras de la provincia de Oviedo son muy inferiores a los del resto de España⁵.

Ello no quiere decir que no existan ineficiencias de gestión importantes en HUNOSA. Yo citaría al menos cuatro: insuficiente mecanización, desorganización del proceso productivo, exceso de plantilla, sobre todo exterior, e insuficiente exploración y conocimiento de los yacimientos.

Qué duda cabe que parte de estas deficiencias son imputables a la dirección de la empresa, pero son sobre todo imputables al INI, que nunca se ha atrevido a abordar con seriedad el problema de HUNOSA. De hecho, el mantenimiento del equipo actual de dirección no es sino la expresión de esa renuncia.

Por ello, creemos que antes de discutir posibles planes de futuro —y esto es trasladable actualmente a otras empresas públicas—, sería necesario disipar todas las dudas, que yo al menos poseo, sobre los resultados que se derivarían de una mayor racionalización de la explotación de HUNOSA, lo que exige vencer las resistencias del INI a afrontar el problema de esta empresa.

Rafael MYRO

³ Este trabajo aporta además elementos técnicos útiles para una discusión acerca del tamaño del sector público.

⁴ Véanse los artículos ya citados de A. Román y de J. I. Monedero; así como los trabajos de E. Serra Rexach, G. Ariño, R. Keller y J. Campo Sainz de Rozas, incluidos en *Empresa Pública Española*, I.E.F., Madrid, 1980. Véase también J. Ramón-Laca Cotorruelo, *Regionalización de la Empresa Pública*, Presupuesto y Gasto Público, núm. 7, 1981.

⁵ Véase R. Myro, *El INI en la industria española...*, op. cit. (capítulo I).

MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES



Trabajos considerados: Aliber, R. Z.: **Aspectos monetarios de los mercados «offshore»**, «Información Comercial Española», núm. 572, Madrid, 1981; Ontiveros, Emilio: **Mercado de eurodivisas: evolución reciente y cambios estructurales ante una nueva etapa**, ponencia presentada al curso «Dinero y Ahorro», Facultad de CC.EE. de la Universidad de Málaga, 1982 (en curso de publicación en el libro recopilador de los trabajos); Ontiveros, Emilio: **El mercado financiero internacional en 1980**, «Información Comercial Española», núm. 577, Madrid, 1981; O'Brien, R.; Parkin, A.: **Préstamos de la banca privada a los PMD**, «Información Comercial Española», núm. 579, Madrid, 1981; Mata López, Ernesto G.: **Recursos a los mercados internacionales por una empresa española**, «Información Comercial Española», núm. 579, Madrid, 1981; Varela, Fernando: **La financiación exterior de la economía española**, «Papeles de Economía Española», núm. 9, Madrid, 1981.



El proceso de redistribución de liquidez internacional originado por el primer incremento en el precio del petróleo, determina la apertura de una nueva etapa en el desarrollo de los mercados financieros internacionales (MFI), y una aceleración en el correspondiente proceso de integración financiera internacional. El reciclaje de los excedentes financieros de los países exportadores de petróleo, encuentra en el denominado «mercado de eurodivisas» la más ágil plataforma redistributiva que, paralelamente a la pasividad de las instituciones financieras supranacionales, va a consolidar el papel de la banca privada internacional como agentes esenciales de ese proceso de intermediación.

Difícilmente podría haberse llevado a cabo tal redistribución de liquidez, sin la versatilidad operativa que los grandes bancos internacionales han ido generando en un proceso de adecuación institucional, para el cual la ausencia de regulación oficial sobre tales entidades ha constituido una necesaria precondition, y, al mismo tiempo, un factor de potencial inestabilidad sobre el

sistema bancario, en la medida en que esa ausencia reguladora tenía como contrapartida la ausencia de respaldo —prestamista de última instancia— de los bancos centrales.

En los últimos meses y, muy especialmente, en las últimas semanas —septiembre de 1982— la conciencia de una «crisis financiera internacional», ha sido tanto más intensa cuanto más frecuentes han sido las renegociaciones de deuda de algunos países prestatarios en condiciones especialmente difíciles.

La excelente ocasión que tales acontecimientos suponen para revisar la literatura reciente sobre el tema, se ve escasamente correspondida con la atención al mismo de las publicaciones españolas.

La estructura y el comportamiento de los MFI ha sido objeto de interés por analistas especializados, y teóricos de distinta procedencia. La atención en nuestro país no ha sido, sin embargo, frecuente o, al menos, no se ha correspondido con la importancia específica que, tanto España como la generalidad de los países iberoamericanos, han mantenido y mantienen como prestatarios en tales mercados.

Frente a este abandono documental hay que destacar —exceptuando las nuevas valoraciones de coyuntura de algunos medios bancarios generalizadas recientemente—, la plataforma editorial de Información Comercial Española en sus más importantes vehículos, *Cuadernos Económicos ICE* e *Información Comercial Española*, en uno de cuyos recientes números aparecen algunos de los trabajos aquí reseñados.

El esfuerzo, sin duda meritorio, que hubiera supuesto la selección y reseña de un material equivalente publicado en revistas extranjeras especializadas, apenas se corresponde con la automática facilidad que nos depara la escasez de opciones. Con todo, la pretensión globalizadora del paquete de artículos que se comentan, queda suficientemente satisfecha al mostrar buena parte del estado actual de la cuestión y, sobre todo, constituye un conjunto útil de referencias para los lectores más operativamente ligados a la gestión financiera internacional.

La naturaleza, significación y trascendencia que la ausencia de regulación y control oficial sobre las operaciones en divisas tiene para el mercado financiero internacional y, específicamente, para el sistema bancario, es el objeto del artículo de Aliber. En realidad, los denominados centros o mercados «offshore», no están hoy definidos tanto por la extraterritorialidad a que su denominación hace referencia, cuanto a la ausen-

cia de intervencionismo regulador por parte de las autoridades monetarias del país en el que tal centro «offshore» está emplazado, en comparación con la vigente en la generalidad de los mercados nacionales.

Las implicaciones de la existencia de tales mercados, la estructura bancaria que determina y los mecanismos operativos de los que se sirve, configuran el contenido sustancial de este artículo.

La importante ventaja comparativa en términos de costes que los bancos obtienen de la captación de depósitos en tales mercados, radica esencialmente en la ausencia de la obligación de mantenimiento de reservas sobre depósitos, aplicable a los bancos nacionales. Lógicamente, cuanto mayor sea la ventaja diferencial en términos de tales exigencias, mayor será también la ventaja en términos de tipo de interés medio sobre los activos de tales bancos y, consecuentemente, también lo será, por lo general, el tipo de interés ofrecido al depositante. Tal relación es ilustrada por el autor para varios sistemas bancarios con distintos requisitos de reservas.

La existencia de controles de cambio o la anticipación de los mismos sobre la repatriación de fondos del centro «offshore» al centro doméstico son, fundamentalmente, las causas de que ante diferenciales significativos en tipo de interés a favor de aquéllos, no se generalicen los flujos de fondos. El carácter de tales controles dependerá de si son establecidos por el gobierno del país en el que se ha de producir el depósito, o por el gobierno del país asociado a la moneda.

Adicionalmente, el riesgo específico del banco «offshore» depositario —dimensión, coeficientes depósito-capital, países matrices—, constituye igualmente un elemento significativo de ajuste de tal diferencial. De forma tal que aquellos bancos con un mayor riesgo, difícilmente captarán recursos directamente de los depositantes, obligándose a establecer primas por encima de los tipos normales de interés, con los que retribuir los fondos tomados en préstamos de otros bancos «offshore». Con todo, la experiencia indica que la diferencia entre los tipos de interés sobre depósitos nacionales y depósitos «offshore», ha sido suficientemente amplia como para que tales elementos no hayan constituido un obstáculo significativo, al crecimiento de la actividad de esos centros «extraterritoriales».

Tras estas consideraciones esencialmente ligadas a la formación de depósitos «offshore», el autor pasa a analizar las relaciones entre el crecimiento de éstos y la oferta agregada o mundial del crédito. Ligada a esta cuestión, está

la polémica sobre la contribución inflacionista de esa supuesta expansión crediticia¹.

Sintéticamente, los dos extremos de la polémica radican en considerar la expansión crediticia externa —de los bancos «offshore»—, como mera sustitución de la financiación concedida por los bancos domésticos o, alternativamente, admitir la existencia de una expansión múltiple de depósitos y créditos ligada a cada aumento inicial de los depósitos, a lo largo de las líneas de expansión múltiple de dinero y crédito en un sistema bancario nacional.

La ausencia o escasa significación de tales requisitos en los mercados «offshore» contribuiría, según esta posición, a multiplicar los eslabones de esa cadena de expansión crediticia.

El autor media en la polémica de forma bastante ecléctica, analizando el efecto de tales depósitos sobre las disponibilidades crediticias de los grupos bancarios globalmente, considerando a los bancos «offshore» como mera extensión de las sucursales nacionales no sujetas a los requisitos de reserva. En consecuencia, el coeficiente de reserva efectiva para los bancos considerados como una unidad, es inferior al coeficiente de reservas requerido para los depósitos nacionales. Si para el autor es «casi seguro» que el crecimiento en los depósitos «offshore» ha incrementado la oferta monetaria mundial, y, por tanto, puede haber tenido un impacto sobre la subida del nivel de precios mundial, no es posible, sin embargo, estimar el tamaño de ese impacto.

Cierra el trabajo de **Aliber** una discusión de los argumentos habitualmente utilizados en la defensa u oposición a la regulación de la actividad bancaria «offshore». La estabilidad del sistema bancario aparece como razón suprema, que no deja de ilustrarse recurrentemente con los acontecimientos de julio de 1974, en lo que bien podríamos calificar como el «síndrome *Herstatt*». La necesidad de control monetario por los principales bancos centrales sin esgrimirse tan frecuentemente, no está más alejada de las motivaciones reales de esos intentos reguladores. El balance de pros y contras que realiza el autor, desde una perspectiva netamente norteamericana, le llevan a reclamar la supresión de toda regulación diferencial entre los centros «offshore» y Estados Unidos. Si así fuera, admite **Aliber**, «los negocios

295



¹ Una exposición de las principales posiciones respecto al potencial inflacionista del mercado de eurodivisas puede verse en E. Ontiveros: *Mercado de eurodivisas. Análisis de su evolución e implicaciones*, Fundación Universidad-Empresa, Madrid, 1980 (capítulo 6).

bancarios se trasladarían a Estados Unidos y desaparecería el motivo para establecer una zona bancaria libre en Nueva York y otros centros USA en respuesta a la diferencial regulatoria que favorece a Londres y a otros centros "offshore".

Ante una nueva etapa en los MFI

El análisis de los factores que han caracterizado la evolución del mercado a partir de la primera crisis del petróleo, es el objeto del primero de los trabajos reseñados de E. Ontiveros. Discutida la justificación histórica de tales mercados y sus mecanismos básicos de actuación, fundamentalmente los derivados de las necesidades impuestas por los segmentos de medio y largo plazo del mercado, el comportamiento de los mismos es analizado a la luz de los cambios introducidos por el primer choque petrolífero.

En términos globales, hasta 1973, la situación exterior de los países desarrollados mantenía un importante superávit por cuenta corriente, que se correspondía con los déficits de los PMD no exportadores de petróleo. Por su parte, los países exportadores de petróleo mantenían un pequeño excedente. Las necesidades de financiación de los países en desarrollo fueron fundamentalmente cubiertas por los flujos financieros de los países industrializados, bien directamente —programas de «ayuda»— o a través del proceso expansivo de las firmas multinacionales y de los bancos comerciales con base en esos países; finalmente, y en menor medida, por las instituciones financieras internacionales y el sistema bancario internacional.

La elevación del precio de los crudos, a finales de 1973, altera sustancialmente el esquema anterior de financiación internacional. Los importantes excedentes financieros que los países exportadores de petróleo acumulan les convierten en los principales acreedores, y el proceso de canalización o reciclaje que otorgaría movilidad a tales flujos de capital, convierte al sistema bancario internacional en los agentes protagonistas del consiguiente proceso de intermediación financiera. Los países desarrollados, tras un déficit global en 1974, mantienen a partir de este año posiciones superavitarias; los países en desarrollo, por su parte, multiplican por cuatro prácticamente su desequilibrio global desde 1973.

Si bien es cierto que la estructura productiva de estos países en desarrollo era menos dependiente del petróleo que la de los países industria-

lizados, los efectos inflacionistas concretados en los precios de los bienes manufacturados procedentes de los países industrializados viene, sin embargo, a agudizar los desequilibrios exteriores de aquellos. Adicionalmente, la fase depresiva en la que entran los países desarrollados, con tasas crecientes de desempleo e inflación, y las medidas proteccionistas que acompañaron a algunos de ellos, supusieron una reducción de la demanda de los PMD. El resultado final fue, en buena medida, la traslación de los déficits asociados con las posiciones superavitarias de los países de la OPEP, a los PMD y la necesidad de estos de iniciar una espiral de endeudamiento cuyos límites no están claramente acotados.

El proceso de expansión que experimenta la financiación en eurodivisas es fácilmente encajable en el cuadro antes descrito, así como la creciente competitividad que lo ha caracterizado en los últimos diez años. Contando con la tradicional limitación que para los prestatarios procedentes de PMD supone el circuito largo del euromercado, reservado esencialmente para prestatarios de primer orden —emisiones de eurobonos—, el crecimiento experimentado por el mercado de eurocréditos ha estado presidido por el progresivo endeudamiento de los PMD, que han llegado a totalizar a partir de 1974 el 40 por 100 de los recursos prestados.

La flexibilidad operativa y mayor competitividad respecto a los mercados domésticos, ambas presididas por una gran discrecionalidad en la gestión de los eurobancos, ha permitido que las necesidades de compensación de desequilibrios externos sean cubiertas, en una proporción significativa, mediante préstamos sindicados, concertados por prestatarios de los distintos grupos.

El proceso de crecimiento de la actividad del euromercado no ha estado, sin embargo, ausente de tensiones y amenazas a su estabilidad a lo largo de esta década. Un rápido inventario del conjunto de factores amenazantes para dicha estabilidad, comprendería los derivados, en primer lugar, del incremento de la concurrencia eurobanca y, consecuentemente, de la adopción de altos niveles de riesgo por algunas entidades, difícilmente compensables por la rentabilidad que los estrechos márgenes proporcionaban. Los bancos de pequeña y mediana dimensión, con la libertad institucional de los grandes pero sin el respaldo patrimonial de éstos, se vieron obligados en ocasiones a rentabilizar su presencia en el euromercado, adoptando posiciones muy distantes de la prudente y ortodoxa administración banca-

ria². Evidentemente, en la apreciación de tales riesgos, ha tenido una considerable importancia la ausencia de «prestamista en última instancia» y, más específicamente, la desvinculación que los bancos centrales han mantenido respecto a las actividades en eurodivisas de bancos bajo su tutela doméstica.

Adicionalmente, el nivel de endeudamiento alcanzado por algunos países en desarrollo y las dudas sobre la estabilidad política de otros, ha situado en primer plano de las tensiones subyacentes a la actividad en euromonedas, las derivadas del riesgo de insolvencia y, más genéricamente, el denominado «riesgo político» que algunos prestatarios presentaban. A pesar de las posiciones alarmistas de algunos medios e instituciones, hasta el presente año han sido escasos y, por supuesto, insignificantes en relación con el volumen de actividad del mercado, los casos de incumplimiento e insolvencia y, en cualquier caso, las posibilidades de refinanciación se han mantenido abiertas y dentro de los esquemas de rentabilidad operativa habituales en el mercado.

Independientemente de estos factores señalados, cuya naturaleza y trascendencia deriva específicamente de la actividad del euromercado, el desenvolvimiento de éste ha estado también jalado de múltiples asignaciones de supuestas implicaciones negativas, que tanto sobre la estabilidad monetaria institucional como sobre las políticas monetarias nacionales presentaban. Actualmente, la atribución de potencial inflacionista al euromercado y los efectos derivados de su importante capacidad crediticia, han sido, pensamos, suficientemente esclarecidos para no mantener a aquél como chivo expiatorio de dificultades, cuya razón es anterior a la generalización del euromercado y superan los límites institucionales y políticos de éste³.

En el segundo de los trabajos de **Ontiveros**, se realiza una valoración del comportamiento del euromercado en 1980, que gira en torno a dos elementos que, independientemente de su reflejo en los indicadores coyunturales al uso, ilustran

claramente la sensibilidad del mercado al desenvolvimiento de las principales economías y, con una mayor significación, anticipaban cambios estructurales en el mismo. Tales son, por un lado, el comportamiento errático de los tipos de interés vinculado a los vaivenes que la política monetaria de los principales países ha experimentado y, por otro, la acentuada discriminación de prestatarios penalizando de hecho al acceso de los países en vías de desarrollo no exportadores de petróleo.

Respecto al primero de los factores fundamentales señalados, el conjunto de medidas extraordinarias adoptadas en octubre de 1979 por las autoridades monetarias de los Estados Unidos para luchar contra la inflación, tuvieron como impacto inicial, la transmisión al mercado financiero internacional del importante alza en los tipos de interés y, posteriormente, el comportamiento errático que los caracterizó a lo largo de 1980, con importantes consecuencias para la estabilidad del mercado. Su trascendencia se equiparó, por algunos especialistas, a la que sobre el mercado de cambios tuvo la flotación del dólar USA a raíz de la suspensión de su convertibilidad en 1971. Trascendencia —decíamos entonces— que no sólo ha de traducirse en las condiciones básicas que giran sobre los flujos de oferta y de demanda del mercado, sino que implicará necesariamente un cambio en la estructura de gestión de las entidades bancarias internacionales, adaptándose necesariamente al estrechamiento del horizonte que los inversores ponen de manifiesto.

Esta volatilidad de los tipos de interés repercutió de forma especial en la actividad del «segmento largo» del mercado, caracterizado fundamentalmente por la tendencia a la inestabilidad iniciada en 1979 y que quedó reflejada en bruscas oscilaciones en el volumen de nuevas emisiones, motivando cambios sensibles en el comportamiento de los principales agentes del mercado y modificaciones en las técnicas tradicionales de emisión. Como en años precedentes, la estructura de la demanda en este segmento refleja el dominio tradicional de los países industrializados que, junto a las organizaciones internacionales, totalizaron un 93 por 100 de las emisiones lanzadas. Particularizada en el mercado de eurobonos, la mitad del volumen de recursos captados corresponden, en los dos últimos años, a países europeos.

La inflexión que supuso 1980 en el proceso de crecimiento ininterrumpido de la actividad crediticia y, en especial, de la captada por los países en desarrollo, se concretó esencialmente en el descenso del volumen total de préstamos sindica-



² Una exposición de las causas que motivaron la quiebra de la banca Herstatt en junio de 1974, así como las dificultades por las que atravesaron otras entidades, puede verse en E. Ontiveros: *Mercado de eurodivisas...*, op. cit., págs. 355 y ss.

³ El tema ha sido discutido ampliamente. Puede verse a este respecto: E. Ontiveros: *Mercado de eurodivisas...*, op. cit., cap. 6, págs. 218 y ss., y, especialmente, el texto de la conferencia pronunciada por René Larre, Director General del Banco de Pagos Internacionales, que resume y clarifica el estado en que las distintas polémicas se encuentran. Dicho texto ha sido publicado en *Banque*, marzo 1980, págs. 281 a 287, bajo el título *Faut-il ralentir le développement du marché des euro-devises?*

dos, destacando, una vez más, el fuerte descenso de la financiación captada por los países en desarrollo no exportadores de petróleo. Sintéticamente, la razón de este descenso no radicó tanto en las consideraciones de dosificación de endeudamiento, como decisiones autónomas de los países prestatarios, cuanto en la progresiva discriminación que, vía condiciones, inició la comunidad bancaria internacional. La diversificación por los prestatarios de fuentes de financiación, también manejada como hipotética explicación, además de ser de escasa entidad, constituía, en nuestra opinión, una resultante más que un factor explicativo.

Los países clasificados como industrializados, y más específicamente los pertenecientes a la OCDE, tomaron un 51 por 100 de los recursos frente al 33 por 100 de 1979. Los 40.000 millones de dólares captados por este grupo supusieron un incremento del 46 por 100 sobre igual concepto en 1979. Por su parte, los países en desarrollo no exportadores de petróleo, que en 1979 captaron un 43 por 100 de la financiación total, descendieron al 30 por 100 en 1980. La reducción de los países de economía de planificación central fue más significativa, con un volumen total de recursos poco superior a un tercio de los captados en 1979.

298

En el análisis de las condiciones aplicables a las operaciones de préstamo, se ponen claramente de manifiesto los mecanismos discriminatorios en función de los prestatarios que tuvo lugar en las operaciones cerradas en 1980. El carácter de «mercado de prestatarios» que habitualmente ha tenido el mercado desde la primera crisis del petróleo, es aplicable en 1980, especialmente al grupo de países industrializados, sobre los cuales la comunidad eurobancaria ha girado sus empleos de recursos en condiciones realmente competitivas. El análisis de los márgenes diferenciales sobre el LIBOR aplicados a los distintos grupos de prestatarios, así como los vencimientos medios, experimentaron notables reducciones para los países no industrializados y los pertenecientes al COMECON. La constatación de esta diferenciación de condiciones —anticipábamos entonces—, no cabe interpretarla como un rasgo coyuntural de 1980. La irreversibilidad de tal fenómeno es, de hecho, el reflejo del nivel de endeudamiento alcanzado por los países en desarrollo, problema fundamental que hoy tiene planteado no sólo el sistema bancario internacional, sino el conjunto del sistema económico. Apoyado sobre un esquema de división internacional del trabajo y unas consecuentes relaciones de dependencia que, si

bien toleraron aceptablemente el proceso de ajuste subsiguiente al primer choque petrolífero, ése se realizó en una dirección y con una distribución de costes tal, que el resultado fue trasladar el peso del mismo a los países menos desarrollados.

El cuadro de resultados globales de lo que fue la actividad de los mercados financieros internacionales en 1980, sin constituir por sí mismo el exponente de esa nueva etapa, su configuración y sectorización fueron suficientemente premonitorios de los cambios que habrían de iniciarse en el sistema de intermediación financiera internacional, para responder a los dos grandes problemas planteados: el volumen de endeudamiento que los países en desarrollo no productores de petróleo presentan, y las dificultades específicas en el reciclaje de los excedentes de los países de la OPEP en esta su nueva etapa, consecuente con lo que se ha denominado «el segundo choque petrolero». El carácter determinante de ambos aspectos, así como su evidente interacción, y las alternativas que se ofrecen, constituyen, a modo de conclusiones, el bloque de consideraciones finales del primero de los trabajos de **Ontiveros**.

La trascendencia específica que para el grupo de países en desarrollo está teniendo la tendencia iniciada en 1980, dota de especial interés al artículo de **O'Brien y Parking**, en el que se lleva a cabo un análisis desde una perspectiva exclusivamente bancaria, de lo que ha sido la financiación concedida al grupo de los países en desarrollo.

El examen de los flujos de capital de la banca privada hacia los PMD a partir de 1973, que inicia el trabajo, pone de manifiesto el incremento ya señalado, en la concentración crediticia en los dos últimos años. Igualmente configurada, es la tendencia penalizadora hacia estos países en relación con las condiciones sobre las que giran las operaciones.

La gran banca estadounidense —con un 38 por 100 del total de préstamos a los PMD—, ha tenido en este grupo de países una importante plataforma de obtención de beneficios, por mucho que, en los últimos tiempos, la mayor apreciación de riesgos particulares esté motivando un apreciable repliegue y, sobre todo, una menor discrecionalidad en la actividad prestataria sobre el euromercado. Independientemente de otras fuentes de beneficio, para los bancos internacionales localizados en los PMD, se demuestra que los márgenes sobre las operaciones de préstamos a estos países son 2-3 puntos más elevados que los aplicables a los países industrializados.

El elemento sin duda más interesante de este trabajo, lo constituye el cuadro de previsiones realizado sobre la base del «Modelo para el Mercado Privado de Capitales» del *Amex Bank*. Frente al fantasma del colapso en los mercados financieros internacionales, y su ilustrativa «teoría del dominio», según la cual los problemas de un país provocan una reacción en cadena sobre los otros, los autores —diríase también que el *Amex Bank*— manifiestan un vago optimismo que da la impresión de tener una intención más compensadora que real, como ponen de manifiesto sus conclusiones. Admiten que los PMD habrán de encontrar disminuciones importantes en las disponibilidades financieras de los bancos, que seguirá creciendo el coste de los préstamos y que los propios bancos habrán de afrontar importantes cambios estructurales, una de cuyas consecuencias más visibles será la mayor dificultad de financiación al grupo de países considerados, pero, en definitiva, confían en que el euromercado continuará su expansión, en términos reales, durante los próximos años, fundamentalmente a causa de los bancos de propiedad árabe en los que, en opinión de los autores, hay que confiar para «asegurar un flujo razonable de fondos hacia los PMD».

La aproximación a los mercados financieros internacionales desde una perspectiva esencialmente española, se recoge en los artículos de **E. G. Mata López** y **Fernando Varela**, representativos de dos niveles de análisis claramente diferenciados, pero igualmente útiles en la valoración del proceso de endeudamiento externo de la economía española.

La transmisión de la experiencia concreta de una empresa en el acceso a los MFI constituye el objeto del artículo de **Mata López**. El sector de las empresas Concesionarias de Autopistas, al que pertenece la empresa base del comentario, ha sido pionero en el acceso al euromercado. Desde mediados de los sesenta, el endeudamiento de este tipo de empresas en los MFI ha estado prácticamente impuesto por la regulación legal establecida sobre la composición de su pasivo. La obligatoriedad, vigente hasta hace poco tiempo, de captación de al menos un tercio de las fuentes de financiación de estas empresas en moneda extranjera⁴, la estrechez del mercado financiero

doméstico y, como contrapartida, la garantía ofrecida por el Estado a las operaciones concertadas en divisas, determinaron la presencia generalizada de estas empresas en los MFI. Todo ello sin obviar la consideración de mejores condiciones, en general, de estas fuentes de financiación: intereses más reducidos, plazos de amortización y carencia más dilatados y mayores sumas por operación. Ventajas todas ellas, que la permanente apreciación del dólar USA —moneda más ampliamente utilizada en la denominación de los préstamos—, sólo últimamente ha empezado a compensar, impulsando un proceso de diversificación monetaria en el que también este tipo de empresas han tomado la iniciativa, siendo especialmente ilustrativas algunas de las operaciones comentadas por el autor del artículo.

Con todo, la conclusión más significativa no está tanto del lado de profundizar en estos mercados, como en la necesidad de que se generalice en España un mercado de Capitales similar en su estructura operativa al euromercado, en el que los recientes préstamos sindicados en pesetas, con base en el interbancario madrileño —MIBOR—, habrían de ser un punto de partida más que la respuesta a una determinada coyuntura de los mercados exteriores. En esto, como en tantas otras innovaciones sobre nuestro mercado financiero, la banca española habrá de ir necesariamente unida —y no a la zaga— a la voluntad racionalizadora de sus competidores extranjeros.

Desde una perspectiva más amplia, el trabajo de **Fernando Varela** asienta su justificación principal en la «conveniencia de un replanteamiento de la política española de financiación exterior», motivada tanto por la evolución de los MFI como por las recientes innovaciones introducidas en el mercado financiero doméstico, que abren la posibilidad de consolidar instrumentos financieros a largo plazo en pesetas.

Tras revisar los aspectos más destacados de la situación de los MFI en 1981, pasa a analizar la valoración de España en términos de riesgo en tales mercados, en base a las habituales calificaciones de *Euromoney*, e *Institutional Investor* y, de forma más objetiva con referencia a los niveles de deuda externa en 1981 y su posible evolución en 1982.

En base a tal análisis, **Varela** trata de obtener los elementos precisos que, además de mantener la posición de nuestro país como prestatario en un aceptable nivel de riesgo, procuren la configuración de una política de endeudamiento externo como alternativa a la «falta de sistemática» con que ha tenido lugar la concurrencia de los



⁴ Para la empresa base del artículo, esta obligación alcanzó inicialmente el 50 por 100 de los recursos ajenos precisos para la financiación del proyecto autorizado en la concesión, otorgándosele aval del Estado hasta un máximo del 75 por 100 del total de los recursos exteriores.

prestatarios españoles a los MFI, así como el elevado número de los mismos y de las operaciones de préstamo realizadas. Las direcciones esenciales que habrían de configurar esa política, serían, esencialmente: 1) la evaluación de las posibilidades de suministro de fondos por el mercado, que resulten coherentes con los objetivos de política económica; 2) la ordenación, en todo caso, de la concurrencia de los prestatarios a los MFI; 3) la selección de los prestatarios más adecuados para cada mercado, dentro del marco de la estrategia global definida para la financiación exterior y, 4) la selección de los proyectos que tales prestatarios pueden financiar en estos mercados.

La visión global obtenida de los trabajos anteriores, confiamos permitirá afrontar el análisis del proceso de cambio que actualmente está operándose en los MFI. Tal proceso es de esperar determine, entre otras consecuencias, una recuperación del protagonismo de instituciones financieras supranacionales, fundamentalmente el *Fondo Monetario Internacional*, en la función financiadora hasta ahora esencialmente subsidiaria de los grandes bancos privados internacionales. La cuestión que sobre esta base se habrán de plantear los prestatarios tradicionales, especialmente los países en desarrollo, son las contraprestaciones en términos de capacidad decisional sobre su política económica que ese probable protagonismo del FMI y, concretamente, de las autoridades monetarias estadounidenses, comportará para tales países.

Emilio ONTIVEROS

EL DEFICIT EXTERIOR EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA



Trabajos considerados: Arenas Uría, Juan: **La exportación española y la política de fomento a la exportación**, «Boletín de Estudios Económicos», núm. 114, diciembre 1981; Maravall, Fernando; Morales, Remedios: **Exportaciones españolas en los mercados internacionales**, «Información Comercial Española», núm. 580, diciembre 1981; Requeijo, Jaime: **El déficit exterior español: una visión global**, «Papeles de Economía Española», núm. 11, 1982; Bonilla Herrera, José M.ª: **El déficit permanente de la balanza comercial española**, «Papeles de Economía Española», núm. 11, 1982; Arranz Esteban, Antonio: **La exportación: valoración de sus posibilidades**, «Papeles de Economía Española», núm. 11, 1982; Moreno Moré, José Luis: **La inversión extranjera en España**, «Papeles de Economía Española», núm. 11, 1982; De la Dehesa Romero, Guillermo: **La deuda exterior de España**, «Papeles de Economía Española», núm. 11, 1982; Casado, Antonio; Díaz Ballesteros, Antonio; Lasso de la Vega, Alfonso; Rivilla, Francisco: **Factores determinantes de la exportación española**, «Papeles de Economía Española», núm. 11, 1982.



El problema

El déficit exterior que, con indeseable frecuencia, acosa a la economía española presenta, a nuestro entender, un notable interés y lo presenta por varias razones. La primera de ellas es que se trata de una situación muy generalizada, especialmente en países, como el nuestro, de desarrollo intermedio. La segunda es que, en un mundo cada vez más interdependiente, el déficit exterior constituye una restricción de primer orden que condiciona el proceso de desarrollo. La permanencia o recurrencia del déficit exterior obligará a cualquier economía a ajustes constantes, vía precios o rentas o precios-rentas, y a sufrir, por lo tanto, las convulsiones derivadas de tales procesos; o bien, para el caso de que no se considere deseable efectuar el ajuste, será preciso financiar el déficit

hipotecando el futuro, lo cual, en un universo como el nuestro, impregnado de incertidumbres, constituye un riesgo nada desdeñable. La tercera razón resulta no solamente interesante sino enormemente actual: los problemas del ajuste exterior van a cobrar aún más importancia en el futuro inmediato al haber tomado ya cuerpo un peligro latente desde hace varios años: la incapacidad de muchos países para soportar la carga de la deuda exterior. No olvidemos que esa ruptura exterior no es un problema individualizado, sino un desequilibrio que afecta al conjunto de la economía internacional. La afecta, de un lado, porque socava los cimientos del actual sistema financiero; del otro, porque interrumpe, sin que exista todavía un mecanismo de recambio, el reciclaje internacional de fondos tal y como se venía produciendo desde la primera crisis energética; finalmente porque puede contraer, aún más, el comercio internacional y agravar así, hasta límites imprevisibles, la crisis mundial.

Es posible examinar la evolución de una economía dada, en este caso la española, a través de su sector exterior singularizando, de esa forma, las características de la misma relativizadas en el contexto mundial. Así lo hace uno de los trabajos reseñados (**Requijo**, 1982), el que va a servir de hilo conductor para la presentación de todos ellos.

Si se examina el sector exterior español con suficiente perspectiva, 1961-1980, se llega, enseguida, a tres conclusiones: la economía española ha experimentado, durante este lapso, transformaciones importantes; la economía española se ha interconectado sustancialmente con la mundial; participa, en la actualidad, en mucha mayor medida en la división internacional del trabajo; el sector exterior padece un déficit comercial crónico.

Las transformaciones importantes a las que nos hemos referido se observan, con facilidad, tan pronto se analiza la composición de la exportación: en 1961 los productos industriales suponían tan sólo un tercio de la misma, mientras que, en 1980, constituyen las tres cuartas partes del total. En otro de los trabajos presentados (**Casado, Díaz Ballesteros, Lasso de la Vega, Rivilas**, 1982) se lleva a cabo un análisis mucho más amplio de esas modificaciones para poner de relieve que, en el período 70-79, la composición de las exportaciones españolas nos acerca al grupo de las economías desarrolladas de mercado, con una serie de diferencias en el caso español: los diversos grupos de productos presentan mucha mayor estabilidad en los países desarrollados que en España; los bienes manufacturados han expe-

rimentado, en el caso español, un aumento espectacular; el peso de los alimentos en el total exportado es todavía muy alto en nuestro país; aparece una tendencia anómala y, por tanto, contraria a la de los países desarrollados, a incrementar la exportación de minerales y metales; evolución decreciente, en España, de la exportación de combustibles. De todas maneras, el trabajo referido revela una característica de la exportación española actual, que supone una grave debilidad de nuestra estructura productiva: la importancia que tienen las exportaciones intensivas en energía. En 1978, el 46,5 por 100 del total exportado correspondía a los seis sectores que consumen más energía: derivados del petróleo, fundición de acero, cementos hidráulicos, material de transporte, maquinaria y material eléctrico y derivados del caucho. Para un país como España, sin recursos petrolíferos y con una dependencia del 67,5 por 100 en 1980, respecto de ese hidrocarburo¹ ese rasgo implica una circularidad nada deseable en su brecha exterior: cuanto más se exporta, más energía se requiere y más se dilata la importación de un producto que tiende a hacer empeorar nuestra relación de intercambio y, consecuentemente, a incrementar el déficit.

De la mano del proceso de liberalización exterior que se inicia en 1959, al haberse agotado el modelo de sustitución de importaciones del período 1939-1959, la economía española se engarza de manera decidida en los mercados internacionales: la proporción que supone su comercio de mercancías en el PIB se dobla en el lapso 61-80, pasando del 13,85 por 100 al 26,16 por 100; sin llegar, todavía, a los grados de apertura de los países europeos industrializados, ese indicador pone de manifiesto que el engaste en la división internacional del trabajo se ha efectuado de manera continua.

Examinando la cobertura comercial exterior se observa, en el período mencionado, la permanencia del déficit comercial, rasgo dominante del sector exterior español². Precisamente por esa permanencia podemos calificarlo, sin ninguna duda, de déficit estructural: el propio sistema productivo tiende a generarlo. Y ese déficit comercial se repite, a todo lo largo de la pasada



¹ Véase J. M. García Alonso: *La energía en España: situación actual y perspectivas*, Banco Atlántico, Madrid, 1981.

² Como ponen de manifiesto J. Segura y E. García Viñuela, desde 1842 la balanza comercial española sólo se ha saldado con superávit en dieciséis ocasiones. (*El déficit comercial de la economía española*, Información Comercial Española, abril, 1978).

década, pese al buen comportamiento de la exportación española que ha ganado, a escala mundial, cuotas de mercado. Sobre ese punto coinciden varios de los trabajos indicados (**Maravall y Morales, 1981; Bonilla Herrera, 1982; Arranz, 1982**). Tanto si se utilizan datos de los propios países receptores como si se emplean las estadísticas aduaneras españolas, y sea cual sea el desglose efectuado, el análisis pone de manifiesto lo ya dicho: que la exportación española de mercancías ha pulsado con fuerza en los últimos tiempos. No todos los grupos presentan el mismo perfil positivo: los trabajos de **Bonilla y Arranz** profundizan en ese aspecto y determinan los productos o clase de productos que han tirado con mayor fuerza de la exportación española.

Las causas

¿Cuáles son, entonces, las causas del déficit permanente? Figuran en el trabajo que nos sirve de guía (**Requeijo**). Se trata de cuatro causas, y de cuatro causas importantes: rigidez del sector primario y carencia de recursos energéticos, dependencia tecnológica y mantenimiento de una diferencial de inflación con respecto a nuestros competidores, que debilita nuestra competitividad exterior.

A través de un sencillo análisis de ventajas comparativas reveladas, realizado en tres años representativos del período 1961-80 —inicial, intermedio y final— se observa que se han perdido ventajas comparativas en el sector pesquero y varios de los principales subsectores agrícolas (**Requeijo**). Se trata de sectores, por otra parte, muy al páiro, de la competencia internacional. Ese desajuste entre oferta y demanda del sector primario, esa incapacidad de la oferta para adaptarse a las variaciones de la demanda, obliga, de un lado, a realizar importaciones, a veces cuantiosas, para satisfacer la demanda interna; pero produce, asimismo, otro segundo efecto no menos negativo: es preciso recurrir a las ayudas presupuestarias para retirar del mercado los grandes excedentes que se generan en toda una serie de productos y resulta necesario, también, verter esos excedentes al mercado exterior con pérdidas.

España es un país mal dotado de recursos energéticos tradicionales, un país sin reservas conocidas e importantes de hidrocarburos. Puesto que ya hemos puesto de manifiesto lo mucho que depende su base energética del petróleo queda

patente la debilidad exterior dimanante de esa situación, una debilidad que se fue acentuando en el período 1960-73, el lapso de crecimiento más rápido de la economía española. Entre esos dos años el consumo de petróleo se multiplica por ocho, al igual que lo hiciera en Japón, los dos incrementos más altos del grupo de países OCDE³. Con una base energética apoyada en el petróleo, un petróleo que en su práctica totalidad debe importarse, la energía se convierte en el estimulador por excelencia del déficit comercial español. De ahí el tremendo impacto que las dos crisis energéticas han tenido en la balanza de pagos de España, vía dilatación del déficit comercial; de ahí la gran dificultad existente, y ya mencionada, para lograr el ajuste exterior dado que, al elevarse el ritmo de actividad económica, —condición necesaria para efectuar la transferencia real— el boquete exterior tiende a agrandarse al aumentar las importaciones de petróleo.

Una rápida ojeada a los pagos por asistencia técnica y royalties, quintuplicados tan sólo en el período 70-80, permite observar la dependencia tecnológica española. Esa dependencia tecnológica tiene su causa primera en la pobreza del esfuerzo investigador realizado en nuestro país, lo cual nos obliga a importar tecnología. Curiosamente, y como aclara otro de los estudios incluidos en esta reseña (**Moreno Moré**), el grueso de los pagos por tecnología lo efectúan las empresas con participación extranjera situadas en España: en 1977, el 85 por 100 aproximado del total de pagos por asistencia técnica y royalties. En el caso de las empresas con participación extranjera superior al 50 por 100, la proporción es casi del 42 por 100. Significa eso que el grueso de nuestros pagos por ese concepto, viene constituido por pagos de transferencia realizados en el seno de la misma empresa y significa también, como pone de manifiesto **Moreno Moré**, que la inversión extranjera no sustituye a la asistencia técnica sino que sirve de vehículo para que se multiplique. Los pagos por tecnología no constituyen un elemento fundamental de nuestro déficit exterior —aunque, de hecho, resulten bastante superiores a los que incluye la rúbrica de asistencia técnica y royalties—; el elemento clave es la propia dependencia tecnológica que conforma nuestra oferta exportable y que, en ocasiones, limita nuestros mercados exteriores a través de compromisos contraídos con la empresa matriz.



³ Memoria 1975. Delegación del Gobierno en CAMPSA.

Nuestra competitividad exterior se ve continuamente erosionada por la persistencia de un diferencial de inflación con respecto a los principales competidores. En tres de los trabajos objeto de esta presentación se hace referencia a ese comportamiento negativo de nuestros precios (**Requeijo; Bonilla; Casado, Díaz Ballesteros, Lasso de la Vega y Rivillas**). Es de señalar, además, que en el tercero de los estudios (**Casado, Díaz Ballesteros, Lasso de la Vega y Rivillas**), se incluye una interesante y documentada reflexión sobre funciones de exportación industrial, incluyendo unas y excluyendo otras los precios relativos. Lo que importa destacar, en todo caso, es que ese mayor ritmo de inflación español tiende a estimular las importaciones y a frenar las exportaciones, dilatando así el déficit comercial, lo que obliga, con excesiva frecuencia, a operar sobre el tipo de cambio para corregir la situación.

El permanente déficit de la balanza comercial, cuyas raíces acabamos de examinar, se compensa, en España, gracias a tres rúbricas con saldos continuamente positivos: turismo, remesas de emigrantes e inversiones extranjeras. Nuestra proximidad a los países europeos más desarrollados favorece ese turismo, las remesas de emigrantes son producto del elevado número de trabajadores españoles que residen en esos países europeos desarrollados, y la inversión extranjera deriva, a su vez, de las necesidades y posibilidades que ofrece un mercado en continua expansión, si bien ese crecimiento se ha hecho mucho más lento desde la primera crisis energética.

El trabajo de **Moreno Moró**, confeccionado con los datos de la balanza de pagos, permite bucear en el tema de la inversión extranjera en España. Permite conocer los ingresos brutos a que ha dado lugar esa inversión en la pasada década, y observar cómo los pagos por liquidación de inversiones dan lugar a que la corriente de recursos hacia nuestro país quede notablemente mermada, tanto más si se tiene en cuenta que los pagos por las rentas de esas inversiones —también cuantificadas en el trabajo— reducen aún más los ingresos. El estudio, cuyo principal objeto es analizar las repercusiones que la inversión exterior tiene en la balanza de pagos, esclarece toda una serie de dudas sobre el efecto de esa partida de ajuste.

El hecho de que el déficit de balanza comercial se compense con las tres partidas mencionadas, pone de manifiesto la debilidad de nuestras cuentas exteriores. No solamente porque, en términos relativos, el monto de esas rúbricas decrece —por ejemplo, con respecto al PIB— sino, muy

especialmente, porque la política económica española tiene un efecto muy limitado sobre tales partidas: las tres dependen mucho más de la coyuntura externa que de las decisiones internas. De ahí la labilidad de la cobertura exterior, y de ahí, también, la necesidad de resolver el problema que plantea el déficit comercial.

Las soluciones posibles

Cuatro son las formas posibles de cerrar ese déficit: aumentar la protección exterior, ampliar las partidas compensadoras, financiarlo y aumentar la exportación. Analicemos, uno a uno, esos caminos.

Pese a las muchas veces que solicita un aumento de la protección, tal medida es la menos recomendable de todas. España está, hoy, ligada por toda una serie de compromisos internacionales, que no puede incumplir: se expondría, en caso contrario, a toda una serie de medidas de resorción que invalidarían la medida. Y, además de la existencia de tales compromisos, hay dos razones adicionales que desaconsejan absolutamente el aumento de la protección exterior. La primera de ellas es que, con cifras de 1980, un 54 por 100 de nuestra importación no se vería afectada por esa medida: se trata de productos alimenticios y combustibles, productos bien de demanda rígida respecto del precio o bien de productos a los que no se aplica el arancel. España es un país transformador, lo que significa que todo incremento de la protección exterior se traduce en una desprotección a la exportación, segunda razón de las anunciadas.

Acabamos de poner de relieve la existencia de tres partidas compensadoras tradicionales. Ahora bien, ¿bastarán esas rúbricas compensadoras para seguir enjugando, en el futuro, el déficit comercial? Hay que dudarlo, en principio. Ya hemos señalado que, en términos relativos, el saldo de tales partidas decrece y, en un contexto mundial depresivo, no es fácil que la tendencia se invierta. Confiar en el efecto de las partidas compensadoras supone, hoy, renunciar a prever el futuro de nuestro sector exterior.

A partir de la primera crisis energética, se ha recurrido constantemente a la financiación internacional para cerrar la brecha exterior. Resultado de esa apelación continua a los préstamos exteriores, es que nuestra deuda externa ha pasado de 3.500 millones de dólares en 1973 a 27.205 millones en 1981. Conviene detenernos en este aspecto concreto de nuestro problema de balanza

de pagos, aspecto que trata, con gran riqueza de datos, otro de los trabajos (*De la Dehesa, 1982*). Al fin y al cabo, y en el otoño de 1982, el tema cobra especial importancia porque, como ya hemos señalado, son ya varios los países que no pueden hacer frente al servicio de la deuda exterior, lo cual plantea no solamente el problema de su financiación, sino el mucho más amplio y espinoso del impacto que tal situación puede tener sobre las transacciones internacionales.

El trabajo de **Guillermo de la Dehesa** examina, con minuciosidad, todos los aspectos de la deuda exterior española: sus antecedentes, la situación actual de la misma en comparación con toda una serie de magnitudes, la distribución por prestamistas, por prestatarios, por monedas y por vencimientos, el coste de la deuda, la solvencia crediticia externa de España a través de una serie de indicadores. También lleva a cabo una comparación del endeudamiento español con el de otros países y, para situar el problema en sus verdaderas coordenadas, computa los activos y pasivos exteriores. Puede decirse que ningún aspecto del endeudamiento exterior español ha quedado olvidado en ese análisis. En última instancia, y mediante el examen de la deuda exterior, puede rememorarse la crisis que hoy nos ateraza y el verdadero alcance de la misma; situación que, por otra parte, es común a muchos otros países.

Las conclusiones de ese estudio ponen de manifiesto lo siguiente:

a) La deuda exterior española se asemeja a la de cualquier país industrializado: la financiación proviene, en su gran mayoría, de intermediarios financieros internacionales de carácter privado y en condiciones normales de mercado.

b) La deuda presenta un cierto equilibrio en cuanto a la naturaleza de los prestatarios: aproximadamente la mitad corresponde a los públicos y la otra mitad a los privados.

c) El plazo medio de la deuda es aceptablemente largo y el calendario de amortización uniforme.

d) En los años últimos, el coste medio de la deuda ha aumentado como consecuencia de las alzas generalizadas de los tipos de interés, y de la alta proporción de préstamos con tipo de interés flotante.

e) Los indicadores de solvencia financiera examinados ponen de manifiesto que España no se encuentra en posición difícil para hacer frente a la deuda, tanto desde el punto de vista de la liquidez a corto plazo como desde el ángulo de la capacidad de pago a largo plazo.

f) De entre los países de industrialización

reciente, es España el que parece gozar de mayor capacidad financiera para hacer frente al servicio de la deuda exterior.

g) Si la comparación se efectúa respecto de los países industrializados España se encuentra en una posición intermedia, tanto más si se analiza la posición externa neta total: activos y pasivos financieros a corto y largo plazo.

h) A plazo medio, y siempre que se pueda dominar el déficit público, el endeudamiento exterior debería estabilizarse como resultado de menores déficits en cuenta corriente.

i) No es posible, sin embargo, mantener el ritmo de endeudamiento del período 73-80, porque podría situar a muchos países en una peligrosa cota de endeudamiento.

La última conclusión resulta especialmente significativa. Aumentar nuestro nivel de endeudamiento exterior no es una media recomendable y, en todo caso, el coste de ese mayor endeudamiento gravitaría pesadamente sobre nuestras cuentas exteriores.

En consecuencia, la breve reflexión hasta ahora realizada nos lleva a una conclusión inevitable: la única forma de reducir el déficit comercial consiste en aumentar la exportación española lo que, por otra parte, estimularía el ritmo de actividad global y, lo que es aún más importante, el nivel de empleo. Ahora bien, el incremento deseable de la exportación tropieza, en la actualidad, con tres obstáculos nada desdeñables: la depresión mundial, el esfuerzo de transferencia de los grandes países industrializados, esfuerzo encaminado a compensar la factura energética y la existencia de los países de industrialización reciente, muy especialmente los del sudeste asiático.

La larga depresión mundial ha dado lugar al estancamiento del comercio internacional que, en 1981, no aumentó respecto de 1980⁴. Un primer obstáculo difícil de salvar a la hora de ganar cuotas de mercado exterior: sólo un comercio en expansión permite conseguir las sin excesivas tensiones.

La situación de los países desarrollados, en los que todavía se deja sentir el efecto de la segunda crisis energética, da lugar a un problema global de transferencia, que tiene que ir precedido de un aumento de sus exportaciones para que se produzca el ajuste exterior. Consecuentemente, la competencia internacional se acrecienta y dificulta



⁴ Como pone de manifiesto el World Economic Survey 1981-82, de las Naciones Unidas (Nueva York, 1982).

cualquier esfuerzo adicional de exportación que parte de España.

Finalmente, un país como España, de rango intermedio y sin una verdadera industria de punta, tropieza en buena parte de su oferta exportable con la competencia de los países de industrialización más reciente, especialmente los del sudeste asiático: países caracterizados por aplicar un modelo de crecimiento hacia afuera, apoyado en las exportaciones, estimuladas éstas, a su vez, por los bajos costes de producción: sus costes salariales son la mitad, aproximadamente, de los españoles.

El razonamiento seguido hasta el momento nos lleva, fácilmente, a dos conclusiones con las que estarán de acuerdo todos, o casi todos, los interesados en los problemas exteriores de la economía española: la primera de ellas es que la única manera adecuada de reducir sustancialmente el déficit exterior consiste en aumentar la exportación; la segunda, es que el aumento de las exportaciones choca contra un clima internacional especialmente difícil. Sobre la forma de superar ese segundo obstáculo, las opiniones pueden diferir —aunque los puntos de vista no sean excluyentes— y de lo que se trata es de mencionar las que figuran en varios de los trabajos reseñados.

Para **Bonilla** todavía las exportaciones españolas son reducidas tanto en términos absolutos como relativos, y debe hacerse un esfuerzo notable para aumentarlas, esfuerzo que pasa, necesariamente, por lograr reducir sustancialmente la tasa de inflación de la economía española y por lograr que la estructura productiva se haga más flexible.

De forma similar se pronuncia **J. Arenas Uría** en su trabajo dedicado a examinar las medidas de fomento a la exportación existentes en España. A su entender, los mecanismos de fomento son suficientes y similares a los existentes en la mayoría de los países desarrollados. Sin embargo, la ayuda derivada de la aplicación de tales mecanismos no basta para resolver el problema; debe necesariamente ir acompañada de un aumento de la eficacia productiva general. No se puede pretender aumentar la exportación si no se mejora la productividad y la flexibilidad del conjunto del sistema.

En otro de los trabajos (**Casado, Díaz Bañesteros, Lasso de la Vega y Rivillas**) se preconiza una política combinada que consiste en aumentar la capacidad productiva de los sectores con elevado contenido tecnológico; incrementar sustancialmente el crédito a la exportación y los instrumentos de promoción comercial; desarrollar

una política industrial y de fomento de la exportación selectiva que estimule las rentas exteriores y que tenga en cuenta la necesidad de generar empleo, de reducir los consumos energéticos y de esquivar la competitividad de los países de reciente industrialización; y, finalmente, reducir sustancialmente la inflación.

El trabajo que sirve de eje a todas estas reflexiones (**Requeijo**) propugna una política sectorial que rectifique las debilidades y rigideces del sector primario, reduzca considerablemente la dependencia energética —gozne fundamental del proceso de ajuste— y permita realizar, en el sector industrial, un salto tecnológico que modifique la actual posición española en la división internacional del trabajo.

Como puede observarse las opiniones varían, como no podría menos de suceder ante un problema complejo. Entendemos, sin embargo, que el abanico de medidas propuestas revelan, de un lado, la importancia que se atribuye al déficit exterior español y, del otro, los diversos senderos, en buena parte convergentes, que deberían seguirse para facilitar el ajuste exterior de nuestra economía.

Jaime REQUEIJO GONZALEZ

305

Resenha Temáticas De Portugal



A REFORMA AGRÁRIA EM PORTUGAL: DESENVOLVIMENTO E MUDANÇA SOCIAL



Trabalhos considerados: Os seguintes textos de Barros, Afonso de: **A Reforma Agrária em Portugal e o desenvolvimento económico e social**, «Revista Crítica de Ciências Sociais», núm. 3, Coimbra, 1979¹; **La Reforma Agraria en Portugal. De las ocupaciones de tierras a la formación de las nuevas unidades de producción**, «Agricultura y Sociedad», núm. 12 e 14, Madrid, 1979 y 1980²; **As novas unidades de produção da Reforma Agrária e a transformação da agricultura latifundiária em Portugal**, incluído em Afonso de Barros (org.) *A Agricultura Latifundiária na Península Ibérica*, Seminário, Instituto Gulbenkian de Ciência, Oeiras, 1980; **Reforma Agraria em Portugal: alternativas contrapuestas**, comunicação apresentada ao V Congresso Mundial de Sociologia Rural, Cidade do México, 1980; **Le problème du Sud au Portugal et la réforme agraire**, «Tiers Monde», Vol. 23, núm. 89, Paris, 1982.



Entre as transformações sociais desencadeadas em Portugal no período que se seguiu ao derrube do regime fascista que dominou o País durante 48 anos, ocorrido em 25 de Abril de 1974, a Reforma Agrária desenha-se sem dúvida como uma das mais originais. O modo como se processou a transferência das terras e de outros meios de produção agrícola conjugado com o tipo de reestruturação agrária a que conduziu conferem-lhe, com efeito, o estatuto de experiência de vincada especificidade, quer no quadro das transformações internas do País quer em relação a

outras experiências de reformas agrárias verificadas noutros países.

Com base nos textos que formam o objecto desta Resenha Temática, procurarei evidenciar, em termos forçosamente muito sintéticos, as principais características do processo da Reforma Agrária portuguesa, procurando situá-lo no contexto sociopolítico do País e problematizá-lo à luz da realidade concreta da região a que se confina: o Sul do País. Afirura-se-me ser este o melhor modo de dar conta dos contributos analíticos proporcionados por esses textos e, do mesmo passo, traçar uma breve panorâmica da Reforma Agrária Portuguesa.

Poder político e processo social

O primeiro aspecto que importa fazer ressaltar é o de não ter sido esta Reforma Agrária dirigida e impulsionada pelo poder político, segundo projecto definido, coerente e assumido, antes se tendo ficado principalmente a dever ao dinamismo do movimento social e ao desenvolvimento das contradições sociais específicas à região Sul. Trata-se, portanto, mais de uma Reforma Agrária imposta e conquistada no terreno, do que uma Reforma Agrária concebida pelos centros de poder político e concretizada pela acção do aparelho de Estado.

Compreender o que se acaba de afirmar exige que se atente no processo político subsequente ao 25 de abril, por um lado, e se tenham presentes as características da região Sul, por outro lado.

A acção militar conduzida por um movimento de jovens oficiais, de pronto se seguiu o desencadeamento de amplas movimentações populares. Carecido, porém, o movimento social de objectivos claramente definidos e assumidos e de grau de organização suficientemente sólido para que conduzisse à rápida instauração de um poder revolucionário assente em coesa aliança de classes, assistiu-se ao avolumar dos conflitos e das contradições sociais, traduzidas, ao nível da instância política, na existência de um poder ambíguo, frágil e instável. Mas se o poder não tinha, deste modo, capacidade para definir e lançar projectos coerentes de transformação social, deixava, em contrapartida, amplo espaço para a afirmação das forças sociais mais combativas no plano sectorial e regional. Sucedeu assim que, paralizado o sistema repressivo que condicionava a movimentação dos grupos sociais dominados na Zona Sul do País, rapidamente se tivesse intensificado o conflito social correspondente à contradição principal aí existente — a que opunha

o proletariado agrícola à burguesia latifundiária— e com prontidão houvessem os assalariados agrícolas conseguido impôr-se aos latifundiários, primeiro através da obtenção de aumentos salariais e da eliminação ou substancial redução do desemprego, depois mediante a ocupação de terras.

Do capitalismo latifundiário ao colectivismo associativista

O facto de a Reforma Agrária ter surgido como se acabou de referir explica em apreciável medida o modelo organizativo que prevaleceu na sua construção. Deriva este, antes de mais, da configuração estrutural da região onde ela se implantou. Trata-se de uma região atrasada e deprimida, especialmente marginalizada do processo de desenvolvimento industrial, onde predominava uma agricultura extensiva de sequeiro com significativo peso dos cereais praganosos e pecuária anexa e escassa diversificação cultural, praticada prevalentemente no quadro de grandes empresas e na base do trabalho assalariado, na sua maioria sob forma eventual ou temporária, tudo isto consubstanciando um sistema de agricultura qualificável como capitalismo latifundiário.

Semelhante sistema produtivo condicionava as opções básicas, no processo de constituição das novas unidades de produção. Desde logo, porque qualquer solução de parcelamento das explorações agrícolas implicava substancial reorganização da actividade agrícola, tarefa sem dúvida complexa e impossível de concretizar sem forte apoio técnico e financeiro. Por outro lado, porque os interesses predominantes do movimento social que conduziu às ocupações de terras se identificavam com os dos assalariados eventuais, os quais constituíam o grupo maioritário e que em mais funda oposição se achava ao sistema capitalista latifundiário. Trabalhadores sem vínculo específico e continuado a uma mesma exploração agrícola, em geral com reduzida qualificação profissional e escassos conhecimentos técnicos e de gestão, dificilmente se converteriam em agricultores parcelários. As suas aspirações imediatas centravam-se na garantia de emprego permanente e a manutenção das dimensões físicas das explorações ocupadas, ou até o seu alargamento, surgiam-lhes como meio para tal adequado.

Se a estes factos juntarmos a debilidade da intervenção do Estado no processo de transferência de terras e de formação das novas unidades de produção, compreende-se que haja prevalecido a exploração em comum das terras no quadro da

antiga herdade ou exploração agrícola ou, mais frequentemente, no quadro ainda mais alargado de aglutinação de herdades em novas e mais vastas unidades produtivas. E melhor se compreende ainda se tiver presente que às forças políticas que mais decisiva intervenção tiveram no processo não era alheia à convicção da superioridade técnica e produtiva da agricultura de grande dimensão como meio de assegurar o máximo desenvolvimento das forças produtivas.

Fora um reduzido número de casos de formação de explorações agrícolas estatais, correspondentes a grandes unidades produtivas que aliavam a vasta dimensão em área a elevados índices de capitais fixos de exploração e tinham associadas actividades agro-industriais, cuja área total não ultrapassava os 80 mil ha., o modelo colectivista adoptado assumiu natureza associativa. As novas unidades de produção definiram-se com efeito, como «associações de produção de operários agrícolas, pequenos agricultores e outros trabalhadores».

Dentro do modelo colectivista é possível surpreender duas variantes, as quais, no entanto, não se configuram propriamente como sub-modelos distintos e alternativos. A *Unidade Colectiva de Produção* (UCP), corresponde à variante de longe mais generalizada e representa a opção de aglutinar diferentes explorações agrícolas ocupadas. Regra geral, esta variante vingou como solução organizativa nas herdades típicas do latifundismo, que funcionavam com recurso largamente predominante a assalariados eventuais e praticavam a agricultura extensiva de sequeiro. A *Cooperativa de Produção Agrícola* impôs-se fundamentalmente nos casos de empresas agrícolas mais dinâmicas, em geral de menor dimensão física, mas dispendo de terras de melhor fertilidade e que praticavam uma agricultura mais diversificada e intensiva, circunstâncias que conduziam a que os trabalhadores permanentes fossem maioritários.

A parte o traço distintivo acabado de enunciar, aliás com importantes implicações que adiante veremos, mais nenhum elemento existe susceptível de verdadeiramente diferenciar as duas variantes. Em ambos os casos, coincidem no essencial as soluções adoptadas quanto à autonomia de gestão e à forma de remuneração dos associados (salário e não distribuição proporcional dos resultados de exploração), assim como é idêntica a forma segundo a qual adqueriram existência jurídica: Sociedade Cooperativa.

As novas unidades de produção abarcaram uma área correspondente a 1.182.000 Ha., o que representa cerca de um terço da superfície cultivada da região Sul e apenas 14% da do País

307

(Continente), ficando a restante superfície do Sul detida pela agricultura capitalista e pela pequena e média agricultura em proporções sensivelmente idênticas. Ascendendo o número das NUP's a 511, obtêm-se que a área média é de cerca de 2.300 Ha. Trata-se de dimensão inequivocamente elevada. E tanto mais elevada quanto é certo que a maior parte da área das novas unidades de produção —NPU's— (70%) ficou afectada a unidades com uma área média de 5.000 ha, e onde o colectivo de trabalhadores atingia o número médio de 212. Da adopção do modelo colectivista, com predomínio da solução UCP, resultou a reconversão das estruturas fundiárias existentes traduzida na duplicação, média, da dimensão das explorações agrícolas.

A Reforma Agrária e o desenvolvimento da região Sul

308
Referi atrás o carácter deprimido da região Sul. Em termos de desenvolvimento do País, designadamente no que concerne à grave crise que a agricultura atravessa, incapaz de satisfazer a procura alimentar, este facto põe sérios problemas. Na verdade, tem esta região elevadíssima expressão espacial, já que representa 41% da superfície do País (continente), 46% da superfície cultivada e 54% da terra arável.

Sabendo-se que a Reforma Agrária portuguesa tem expressão confinada a esta região e, no seu seio, surgiu como alternativa ao sistema capitalista latifundiário, o qual, mais do que um sistema peculiar de organização da actividade agrícola, constitua realidade que dominou toda a vida da região e lhe impôs os seus mais marcantes contornos, é por referência à problemática concreta desta região e como alternativa ao sistema latifundiário que importa discutir o problema colocado. Para tanto, tome-se como ponto de partida o cerne do funcionamento do sistema latifundiário. A elevada concentração da terra, dos meios de produção e da força de trabalho inerente ao latifundismo implicava o controlo do excedente produzido por parte dos latifundiários. Ora sucedia que reduzidos eram os estímulos para que estes o aplicassem prioritariamente na intensificação da agricultura e que nada os motivasse a dirigi-lo para a implantação de outras actividades económicas no quadro da região. Deste modo, não surpreende que larga parte dos proventos que eles retiravam das suas terras do Sul fossem aplicados na cidade e em actividades da sede urbana, tanto mais que com frequência residiam fora da região,

sobretudo em Lisboa, e não raramente se achavam ligados a interesses urbanos: finança, indústria, imobiliário. O latifundismo conduzia, portanto, de acordo com a sua própria lógica de funcionamento, a inviabilizar o desenvolvimento do Sul, tornando este espaço regional fonte de apoio ao desenvolvimento concentrado de natureza urbano-industrial.

Vejam, então, quais as virtualidades e os limites da Reforma Agrária enquanto alternativa potencial capaz de contribuir para superar o processo de marginalização e de degradação do Sul. Para o efeito, importa supreender a lógica de funcionamento intrínseca às novas unidades de produção colectivistas, por um lado, e discutir o modelo que prevaleceu na construção das mesmas, por outro lado.

Tal como sucede com qualquer unidade produtiva em que os meios de produção pertencem colectivamente aos respectivos trabalhadores e em que estes assumem, em forma associativa, a respectiva gestão, a lógica de funcionamento das unidades colectivas de produção e cooperativas de produção é pautada pelo objectivo de assegurar a reprodução da empresa. Acresce que, no caso concreto destas, a luta contra o desemprego representou factor fundamental do processo que conduziu à respectiva constituição e pesou decisivamente na configuração que vieram a assumir. Confrontadas com o aumento da carga de força de trabalho por unidade de superfície e condicionadas por disporem de contingentes fixos, ou escassamente variáveis, de trabalhadores, as NUP's viam-se perante a imperiosa necessidade de obter rápidos e acentuados acréscimos nos níveis de produção. Ao invés do que sucedia com o sistema latifundiário, onde o volume de emprego variava durante o ciclo agrícola consoante as actividades da empresa —e variava fortemente, já que se tratava de um sistema em que dominava a extensidade e a descontinuidade temporal e espacial dos cultivos—, e em que nenhum factor existia que verdadeiramente obrigasse a introduzir alterações destinadas a aumentar a absorção de força de trabalho, nas novas unidades de produção nascidas com a Reforma Agrária a necessidade de garantir o efectivo emprego do quantitativo de trabalhadores associados representa realidade que objectivamente obriga a diversificar e a intensificar as actividades.

A lógica de que é portadora a Reforma Agrária contrasta abertamente, por conseguinte, com aquela que enformava o capitalismo latifundiário, sendo muito diversas as respectivas incidências no que concerne ao problema do desenvolvimento

do Sul. Para além de não conduzir à saída de resultados produtivos para fora da região, a lógica da maximização do emprego impulsiona a que os excedentes obtidos se destinem à intensificação da produção agrícola e, inclusivamente, à diversificação das actividades produtivas no âmbito da própria comunidade rural, sejam elas directamente conexas com a produção agrícola, como é o caso da transformação de produtos agrícolas, sejam elas de outra natureza, desde que susceptíveis de potencializar o aproveitamento das disponibilidades de trabalho existentes.

A lógica intrínseca de funcionamento que sumariamente se deixou referenciada influiu, como não podia deixar de ser, na construção do modelo organizativo adoptado pelas NUP's. Mas, por sua vez, o concreto desenvolvimento desta mesma lógica tem como condicionante o próprio modelo organizativo. Importa pois problematizá-lo a esta luz.

A desrinça entre Unidades Colectivas de Produção e Cooperativas de Produção Agrícola, acima feita, não esgota a questão das variantes adoptadas na concretização do modelo colectivista. Assim é que, se pesquisarmos os critérios subjacentes às modalidades em confronto, vamos encontrar um outro, sem dúvida menos evidente e explicitado, mas inegavelmente de não menor importância do que o precedente e que, de certo modo, com ele se cruza. Refiro-me à sede espacial de referência da reorganização produtiva. Até o ponto em que é possível detectar o modelo coerente em que se baseava a UCP, enquanto meio de reestruturação fundiária e instrumento de reconversão económica e social, desenha-se com clareza suficiente ou objectiva de fazer coincidir esta com o espaço físico e produtivo envolvente da aldeia, unidade básica da vida alentejana, ou quando muito com a freguesia, no caso de esta compreender, para além da aldeia-sede, outra ou outras de menor importância.

Tomando por referência este critério, nova linha de clivagem se perfila, atravancando tanto as UCP's como as cooperativas. Quanto às primeiras, cumpre separar aquelas que levaram o processo de aglutinação de herdades para além dos limites do território da aldeia e mesmo do espaço da freguesia, daquelas outras que se confinaram a estes limites. No respeitante às segundas, há que distinguir as situações em que a solução cooperativa foi adoptada uniformemente em relação a todas as explorações agrícolas ocupadas no quadro de aldeia, dando origem a um conjunto de cooperativas susceptíveis de articulação no seio deste espaço, daquelas em que a opção coopera-

tiva foi pontual e desgarrada, alheia à referência espacial em causa. Com evidência decorre que as variantes do primeiro tipo (referenciadas à aldeia) configuram-se bem mais aptas a potencializar soluções de integração comunitária e, deste modo, maior capacidade apresentam no concernente ao reordenamento social e produtivo.

Para além desta fundamental questão da referência espacial da reorganização produtiva e social, dois outros problemas de não menor importância interessa equacionar ao discutir-se o modelo organizativo das novas unidades de produção. São eles as formas de remuneração dos trabalhadores associados e a dimensão destas unidades produtivas.

Como se referiu, a prática uniformemente adoptada quanto à remuneração tem sido o salário fixo e não a distribuição proporcional dos resultados de exploração. Há que ponderar essencialmente, ao equacionar-se a validade desta prática, entre as facilidades imediatas que oferece no concernente à coesão do movimento social e à formação de excedentes destinados ao investimento, por um lado, e a menor motivação directamente sentida pelo conjunto dos associados à intensificação por outro lado.

Quanto à problematização da dimensão das NUP's limitar-me-ei a referenciá-la à eficiência da gestão. Se é inegável que a alargada dimensão permite potencializar o aproveitamento do raro e fundamental factor representado pelos associados com conhecimentos e capacidade de gestão e de direcção, ao mesmo tempo que poderá facilitar a utilização das máquinas e outros meios de produção, é facto que, em contrapartida, vem aumentar consideravelmente a complexidade da mesma gestão, a par do que torna mais difícil a participação regular e directa do colectivo de trabalhadores na vida da unidade produtiva e, deste modo, o seu real e consciente empenhamento no funcionamento e alargamento desta.

A lógica desenvolvimentista inerente à Reforma Agrária ensaiada acha-se condicionada, como se acabou de referir, por aspectos internos às próprias unidades produtivas. É óbvio, porém, que a capacidade em movimentar semelhante lógica depende também — e pode dizer-se que principalmente — do facto de esta Reforma Agrária fazer parte integrante de uma estratégia de desenvolvimento do Sul definida e conduzida pelas instâncias do poder ou, pelo menos, por estas apoiada. Ora, é manifesto que assim não acontece. Verifica-se, pelo contrário, que as novas unidades de produção, cedo mergulhadas em contexto político adverso e hostilizadas por parte dos poderes

governamentais, têm-se visto remetidas para uma estratégia de tipo defensivo, sem espaço e sem apoio para verdadeiramente poderem afirmar as potencialidades desenvolvimentistas intrínsecas à sua lógica de funcionamento.

Declínio da Reforma Agrária colectivista e alternativas para a transformação do Sul

Sem nunca ter ultrapassado dimensão relativamente reduzida —cerca de 1/3 da superfície cultivada da região onde se implantou, recorde-se o sector da Reforma Agrária chegou a dispor, no momento da sua máxima expansão, de peso suficiente para que tivesse sentido perspectivá-lo como base dinamizadora do processo de reconversão do Sul, sobretudo desde que se viesse a estabelecer sólida e estreita articulação cooperante entre as novas unidades de produção e o sector da agricultura camponesa parcelária aí existente. Fundamentalmente em resultado da política governamental, aquele sector veio porém a ficar reduzido a dimensão demasiadamente escassa para que possa desempenhar semelhante papel. Com efeito, até final de 1981 foram retiradas às NUP's cerca de 600 mil ha., dos quais 85 mil foram destinados para pequena e média agricultura e os restantes devolvidos aos antigos proprietários e/ou empresários, o que significa que as NUP's passaram a deter apenas cerca de 16% da superfície cultivada e o sector da agricultura capitalista cerca de metade da mesma.

Acresce que neste momento acha-se em debate na área do poder o destino a dar à área ainda em poder das NUP's, debate que se polariza em torno da alternativa de os devolver aos anteriores proprietários, solução que abriria espaço potencial ao processo de reconstituição do latifundismo, ou de os manter subtraídos a esse processo, propugnando-se a sua afectação preferencial a soluções de exploração individual da terra. Caso se enverede por esta segunda solução, resultaria que a agricultura colectivista associativa deixaria de existir ou ficaria reduzida a mera expressão simbólica e que as terras do Sul seriam repartidas, em proporções semelhantes, entre o sector do capitalismo agrário e o sector da pequena e média agricultura parcelária. Nisto se traduziria a Reforma Agrária.

Duas interrogações levanta e cenário esboçado. A primeira respeita à possibilidade de reconverter os latifundiários em empresários capitalistas com a capacidade e o dinamismo corresponde à verdadeira acepção deste termo, para além de ter

a ver com questão mais geral da eficácia e da superioridade da agricultura capitalista face a formas de produção familiares. A 2.ª, transformar a situação do Sul com base no desenvolvimento da agricultura parcelária de suporte familiar. Limitar-me-ei a focar esta última alternativa. A primeira questão que a este respeito se coloca é a da própria dimensão deste sector. Com efeito, mesmo que ele viesse a integrar a totalidade da área ainda em poder das NUP's não atingiria expressão maioritária na zona Sul. Para que pudesse resistir a tentativas de reconcentração fundiária movidas pelo capitalismo agrário seria imprescindível, portanto, que esteve protegido por mecanismos jurídicos e técnico-económicos de eficácia constante. Mas outros problemas se deparam. Há que estar consciente, antes de mais da profundidade da reestruturação implicada por tal solução. Trata-se na verdade de reconverter todo o sistema cultural (afolhamentos, rotações, novas cultura, etc.) bem como os equipamentos existentes, todos eles dimensionados para a agricultura de elevada dimensão, e ainda o próprio quadro de povoamento dominante no Alentejo, já que o grau de concentração que o caracteriza dificilmente é compatível com a parcelização da exploração da terra. Tudo isto implica, como é óbvio, substanciais investimentos. Por outro lado, levanta-se o problema de encontrar suporte social suficiente para implantar semelhante reconversão. Sabendo-se que fracção apreciável dos pequenos agricultores alentejanos se acha claramente envelhecida e, com frequência, não domina as técnicas de agricultura modernizada, por um lado, que não são em número alargado os trabalhadores que dispõem de conhecimentos suficientes para gerir uma exploração familiar viável, por outro lado, logo ressalta a debilidade de tal suporte social e que este só poderá ir sendo constituído através de um sério e longo esforço de ensino profissional e de assistência técnica.

Reforma Agrária e mudança social

Referidos os problemas que tenho por mais significativos levantados na pesquisa que venho conduzindo sobre a Reforma Agrária portuguesa e que percorrem os textos a que esta resenha se reporta e assinalados alguns dos contributos que estes textos proporcionaram para o conhecimento deste fenómeno social, não quero terminar sem aludir à perspectiva analítica central que comanda este projecto de investigação, perspectiva esta

que com maior evidência resultará de trabalhos em preparação e ainda não publicados.

A Reforma Agrária é entendida com frequência como uma intervenção do Estado visando provocar a rápida transformação das estruturas agrárias e tendo por campo directo de incidência as relações de propriedade e/ou de posse da terra. Trata-se, portanto, de problema que releva da política agrária, formando capítulo especial desta. Basta atentar na Reforma Agrária portuguesa para de imediato se compreender que se está perante problema bem mais complexo. Se é inegável que a Reforma Agrária pressupõe a intervenção do Estado, não é menos certo que ela de modo algum constitui exclusivo assunto de política agrária, estando longe de se resumir a fenómeno linearmente perspectivável do único ângulo da iniciativa e da manipulação estatal. A Reforma Agrária representa também um processo social. Na verdade, ela tem sempre na sua origem um conflito social específico, com características que variam de situação para situação, assim como se traduz sempre num processo de mudança social.

Se atentarmos no caso concreto da Reforma Agrária portuguesa, constata-se que as ocupações de terras e a formação das novas unidades de produção inserem-se no desenvolvimento de um conflito social consubstancado em diversas alterações da realidade social local e regional, alterações estas que tiveram profundas implicações na modificação do sistema local e regional de dominação de classe. O arranque da Reforma Agrária, traduzido nas ocupações de terras e na formação das novas unidades de produção, é assim precedido por e enquadra-se num processo de mudança social. Mas se a dinâmica de mudança é prévia à Reforma Agrária, é com a transformação abrupta na estrutura da propriedade e da posse da terra trazida por esta mesma Reforma Agrária que o processo de mudança se agudiza e se acelera. Até às ocupações, o conflito processava-se no quadro do anterior sistema; a partir das ocupações, dá-se a transgressão desse sistema e inicia-se a luta para constituir um outro em sua substituição. Até às ocupações, o sistema local de dominação conhece alterações significativas em diversos domínios, mas não perde a sua base material de funcionamento; após as ocupações, é esta própria base material, ou pelo menos a sua parte mais significativa, que desaparece. Até às ocupações, as transformações ocorridas na organização da vida social agudizavam as contradições entre esta e o funcionamento do sistema latifundiário; após as ocupações, o problema colocado passa a ser o de ajustar à nova

situação criada no domínio-da produção toda a organização e funcionamento da sociedade rural.

A Reforma Agrária introduz, portanto um elemento de ruptura no processo de mudança social. Isto não significa, porém, que se perca de vista que a mudança se desenvolve como uma tensão entre a alteração e a continuidade. Transformada a estrutura da propriedade e da exploração agrícola, não se dá a mudança global das relações sociais no sentido da passagem repentina de um sistema social a outro. Abre-se, assim, uma nova fase do processo de mudança; um novo tipo de tensão entre a continuidade e a alteração, processo cuja evolução não é apenas determinada a nível endógeno à sociedade rural, mas que obedece também, e decisivamente, à evolução experimentada pela formação social no seu conjunto.

Afonso DE BARROS

INFLAÇÃO, SALÁRIOS E REPARTIÇÃO DO RENDIMENTO



Trabalhos considerados: Bessa, Daniel: **O processo inflacionário português**, «Análise Social», Vol. XVIII, núm. 70, Lisboa, 1982; Maia Gomes, Joaquim: **A cronologia da inflação. Um apontamento crítico**, «Estudos de Economia», Vol. II, núm. 2, Lisboa, 1982; Mateus, Abel: **Inflação, salários e desvalorização**, «Economia», Vol. IV, núm. 2, Lisboa, 1980; Mateus, Augusto: **Política económica, dinâmica de inflação e repartição do rendimento em Portugal (1974/79)**, «Estudos de Economia», Vol. I, núm. 3, Lisboa, 1981; Pereirinha, José: **Evolução salarial em Portugal na década de 70**, «Estudos de Economia», Vol. I, núm. 1, Lisboa, 1980; Santos, Albano: **O Salário na indústria transformadora: ensaio**, Departamento de Estudos e Planeamento do Ministério do Trabalho, «Colecção Estudos», núm. 41, Lisboa, 1980.



As transformações sofridas pela economia portuguesa ao longo da década de 70 estimularam a produção de um conjunto de trabalhos onde, de forma mais ou menos completa, a problemática da inflação surge articulada com a análise da repartição do rendimento e da dinâmica dos ajustamentos salariais. Para tal não deixaram de contribuir aspectos como o facto de se tratar de uma área particularmente sensível do ponto de vista das opções (e das polémicas) em matéria de política económica, por um lado, e de as profundas oscilações verificadas na evolução das principais variáveis a ela associadas, tenderem a revelar a existência de uma «especificidade» portuguesa (ao nível dos indicadores e, também, dos próprios mecanismos de funcionamento da economia), por outro lado.

Os trabalhos que aqui apresentamos constituem uma amostra válida dos resultados do referido estímulo e, pensamos, um bom ponto de partida para um melhor conhecimento da evolução recente da realidade portuguesa nesta área. Trata-se de um conjunto de trabalhos de natureza, objectivos, dimensão e resultados bem diferenciados. Por isso mesmo, optamos por organizar a presente resenha em torno da sua apresentação condensada, deixan-

do para o final uma nota sobre as questões onde se revela mais frutuosa a polémica (e o debate) que, em muitos momentos, atravessa os referidos trabalhos.

O processo inflacionário

Bessa parte de uma hipótese central — «... a taxa de inflação do nosso país há de estar, antes de mais, profundamente determinada pelo lugar que tem sido o seu na hierarquia do capitalismo mundial» — para delimitar os objectivos do seu trabalho: a busca das «especificidades» do processo inflacionário português. Como efeito, notando que a «inflação nacional se conforma às determinações gerais do processo inflacionário à escala mundial» (não se afasta muito, no período em análise, dos valores estimados com base na referida equação de regressão), propõe-se alcançar um contributo explicativo adicional para a inflação portuguesa.

Nesta linha, Bessa analisa, sucessivamente, as questões da pressão da procura, do nível das despesas públicas e do défice orçamental, da moeda e do crédito, da fiscalidade, da inflação importada, da evolução dos rendimentos, em particular dos salários, e da produtividade, como outras tantas áreas susceptíveis de revelarem aspectos explicativos, «adicionais», da intensidade da inflação portuguesa. Nesta longa digressão, Bessa procura estabelecer todo um conjunto de resultados sobre os mecanismos de formação, transmissão e interacção das tensões inflacionistas na economia portuguesa que pensamos poder sistematizar do seguinte modo:

a) A economia portuguesa não regista pressões, ao nível da procura, que justifiquem quer uma aceleração da inflação, quer uma inflação mais intensa do que aquela que se regista noutros países (o quadro de referência utilizado ao longo do trabalho e o da OCDE) já que, a um fraco ou reduzido crescimento do consumo privado e do investimento e à natureza «exógena» das componentes mais dinâmicas da procura — consumo público e exportações — corresponde uma situação de subutilização da capacidade produtiva e de desemprego. Esta afirmação — obtida num quadro marcadamente keynesiano de análise da inflação — possibilita, ainda, moderar o alcance do primeiro factor específico detectado como possível alimentador da inflação portuguesa: o elevado défice orçamental.

Com efeito, depois de notar que Portugal regista fracos valores relativos para o consumo e

investimento públicos que se fazem, no entanto, acompanhar de valores bastante elevados para o défice orçamental, acaba por deixar expressa a ideia de que, perante a debilidade das pressões da procura, o valor explicativo específico da intensidade do défice orçamental no processo inflacionário se reduziria bastante.

b) Verificando, em seu entender, uma estreita correspondência no andamento das variáveis da «economia real» e da «economia monetário-financeira», **Bessa** conclui por um papel de «acomodamento» das variáveis (e políticas) monetárias, e não de «alimentação» do processo inflacionário (as variações da massa monetária reflectiriam mais as variações do ritmo da inflação, do que as influenciariam).

c) Um segundo factor específico da inflação portuguesa é encontrado pelo autor a partir do registo da «coincidência» entre taxas de inflação mais elevadas e pesos igualmente elevados da tributação indirecta no conjunto das receitas fiscais, para a zona da OCDE. No entanto, o elevado peso relativo da tributação indirecta no caso português constituiria um factor inflacionário, não tanto pelo seu efeito directo, como pela sua inserção num processo cumulativo.

d) Embora contestando frontalmente as teses da «inflação importada» (fazendo notar que, no período em análise, os preços de importação portugueses — corrigidos da desvalorização do escudo — subiram a uma taxa das mais baixas da OCDE e que outros países com elevada dependência externa — medida pelo peso das importações no produto interno bruto — conseguem absorver e atenuar as tensões inflacionistas externas) o autor não deixa de admitir a existência de uma componente externa na inflação portuguesa. Componente que, ligada a aspectos específicos da dependência portuguesa como o elevado défice comercial, não poria, no entanto, em causa o primado dos aspectos internos na determinação do valor externo do escudo.

e) Por último, o autor acentua que a evolução registada ao nível dos salários nominais e da produtividade, longe de explicar a mais intensa inflação portuguesa, apontaria exactamente em sentido contrário, isto é, no sentido da absorção das tensões inflacionistas.

Procurando sintetizar os resultados obtidos, num quadro de conclusões que sirvam para discutir as políticas anti-inflacionistas, **Bessa** critica as abordagens que se situam ao nível da correção dos «excessos» (de moeda, de crédito, de despesa) — fazendo notar que as políticas restritivas introduzem pressões adicionais à alta dos preços

e comportam custos sociais inaceitáveis —, tenta mostrar que a desvalorização do escudo é mais consequência do que causa de um ritmo elevado de inflação — isto é, que só uma redução da inflação permitirá uma redução do ritmo da desvalorização — e conclui pela potencial eficácia dos instrumentos ligados à tributação indirecta e à expansão da produtividade (desde que não subordinados a uma estratégia de simples crescimento capitalista conforme ao lugar ocupado pela economia portuguesa na hierarquia mundial).

Abel Mateus ensaia a aplicação de um modelo de preços e salários à economia portuguesa, onde os aspectos mais salientes são, por um lado, a tentativa de integração das abordagens pelos custos, pelo excedente de procura agregada e pelas expectativas, no que respeita à análise da inflação, e, por outro lado, a tentativa de integração das hipóteses de desemprego voluntário («search unemployment») e «keynesiano» (construção de uma curva de Phillips entrando em linha de conta com os mercados de trabalho e produtos finais), no que respeita à análise do emprego e dos salários.

Os resultados desse ensaio são resumidos, pelo próprio autor, em torno de duas ideias centrais:

a) No processo inflacionário português as expectativas desempenham um papel fulcral, enquanto as pressões da procura agregada teriam efeito fraco e muito dilatado no tempo.

b) Na situação actual, caracterizada por um elevado défice externo, e porque a elasticidade da taxa de inflação em relação aos preços de importação seria elevada, a «taxa de inflação depende essencialmente da taxa de desvalorização necessária para um ajustamento da balança de pagamentos».

Na aplicação do modelo à realidade portuguesa (cobrindo o período 1953-77), **Abel Mateus** é, necessariamente levado a introduzir um conjunto de especificações visando a obtenção de ajustamentos econométricos significativos. Salientaremos apenas três aspectos que nos parecem importantes para a aferição da validade «explicativa» dos resultados obtidos. Assim, o autor, para além de ensaiar várias hipóteses para superar as dificuldades ligadas à medição da variável, inobservável, «expectativas inflacionistas» (nomeadamente a consideração de expectativas estáticas — dependentes da inflação do período anterior — ou expectativas adaptativas — actualizadas em cada período em função do erro cometido no período anterior), é levado a incluir uma variável «proxy» para os desajustamentos no mercado de produtos agrícolas — a taxa de crescimento do produto

agrícola — com base na hipótese — discutível — de que a respectiva procura cresce a uma taxa constante e, finalmente, tenta melhorar o alcance dos ajustamentos econométricos com a inclusão de variáveis «dummy» para representar, na equação dos preços, o controlo administrativo de preços (valor 1 nos anos de 1970/71 e 1975) e, na equação dos salários, os aumentos salariais «por razões políticas» (valor 1 nos anos de 1974/75).

Neste quadro de aplicação do seu modelo à economia portuguesa, o autor pensa poder sustentar a conclusão, a vários títulos interessante, de que o principal conflito existente na economia portuguesa não seria entre pleno emprego e inflação, mas sim entre pleno emprego ou inflação e equilíbrio externo. Com efeito, o autor enriquece as suas duas conclusões centrais, já apontadas, com resultados retirados dos ajustamentos econométricos efectuados sobre a evolução dos preços e salários:

a) O factor determinante no crescimento dos salários é o ajustamento ao custo de vida (com um desfazamento de dois a três anos) sendo a arbitragem inflação-desemprego muito pouco significativa para taxas de desemprego que não sejam muito baixas (2-3 %).

b) O processo inflacionista seria explicado, essencialmente, pelo efeito conjugado das expectativas e dos preços de importação (que, para além do seu efeito directo sobre os preços internos, teriam um papel importante na formação e sustentação das próprias expectativas inflacionistas).

c) Na linha da sua inspiração teórica (recolhendo aspectos centrais da teoria neo-clássica e elementos da abordagem monetarista da questão do desequilíbrio externo), o autor conclui, ainda, que só uma desvalorização contínua (política cambial de crawling-peg) teria efeito real sobre a economia, já que, no longo prazo, uma desvalorização discreta não teria efeitos reais.

Uma questão polémica: como medir a inflação?

Maia Gomes aborda, pelo seu lado, uma questão que, apesar de correntemente ser considerada como menor, se revela de significativo interesse para a análise aplicada de processos inflacionários concretos: a metodologia a seguir para medir a inflação.

A crítica dos métodos tradicionais constitui o seu ponto de partida. Assim, procura mostrar que, quer a comparação de médias anuais, quer a

comparação dos valores assumidos pelo índice de preços em momentos idênticos de anos consecutivos (variação homóloga), se revelam como métodos imprecisos e, sobretudo, susceptíveis de manipulação (no sentido de obscurecimento da realidade) no que se refere às polémicas suscitadas pela avaliação da política económica em curso ou das características centrais da conjuntura. Mais, da sua crítica resulta claro que aquelas limitações se agudizam em períodos de oscilações significativas no ritmo da inflação (como é precisamente o caso vivido desde o final dos anos 60).

Considerando que o ponto mais fraco a ultrapassar consiste, precisamente, na concepção do tempo a utilizar como quadro de comparação e referência, **Maia Gomes** propõe como método alternativo de medição da inflação a elaboração daquilo a que chama «calendário da inflação». O que é então?, nada mais do que a caracterização das fases anteriores de aceleração e desaceleração da inflação, caracterização que assenta em dois vectores: intensidade e duração. Este «calendário» permite, portanto, obter informação sobre a duração das fases ascendentes e descendentes da inflação (passagem, respectivamente, de um mínimo a um máximo ou de um máximo a um mínimo, entendidos como pontos de viragem na série escolhida para retratar a evolução do ritmo da inflação) e sobre a intensidade dessas mesmas fases (amplitude da variação percentual).

De acordo com esta metodologia o que interessa saber é em que situação se encontra o processo inflacionário (fase de aceleração?, fase de desaceleração?, ponto de viragem?) e, a partir daí confrontá-la com situações semelhantes ou homólogas anteriores, não no calendário «normal» (meses ou anos anteriores) mas no «calendário da inflação» (fases anteriores).

Trabalhando com uma série construída a partir do índice de preços no consumidor (tomando as variações percentuais, com base num intervalo de 6 meses, anualizadas e, posteriormente, corrigidas da sazonalidade, como indicador do ritmo da inflação), o autor ilustra o método proposto com uma aplicação à realidade portuguesa da década de 70. Dessa aplicação resultam duas conclusões de manifesto interesse:

a) a duração média das fases de aceleração da inflação registadas (com início em Maio de 70, Novembro de 72 e Outubro de 75, respectivamente) é de 20 meses, ao longo da qual se regista uma amplitude média de 35 por 100 (45 por 100 se se considerassem apenas as duas últimas).

b) o surto inflacionista actual, iniciado com o

ponto de viragem de Setembro de 1980, é o mais intenso de todos: no seu 11.º mês alcança uma amplitude de 21 por 100 contra 14 por 100, em igual momento, na média de todas as fases ascendentes da década de 70, ou 17 por 100, na média das duas últimas fases, ou, ainda, 19 por 100 na fase anterior mais intensa.

Evolução salarial e repartição funcional do rendimento

Santos, embora orientando o seu trabalho para uma análise prospectiva da evolução salarial para o período 1977-85, acaba por produzir os resultados mais interessantes do seu trabalho no que respeita à análise da dinâmica salarial no período 1963-76¹.

Analisando a dinâmica salarial na indústria transformadora para o referido período, Santos começa por constatar diríamos necessariamente a existência de dois sub-períodos bem definidos quanto ao ritmo de crescimento dos salários nominais (1963-73 com uma taxa média de crescimento anual de 13,1 por 100 e 1973-76 com 38,6 por 100).

Aprofundando a análise da dinâmica salarial o autor formula duas conclusões/hipóteses de trabalho que merecem ser destacadas.

Em primeiro lugar, regista a existência de uma forte dispersão salarial entre os 14 ramos industriais considerados e, sobretudo, a existência de uma «dissemelhança dinâmica» na evolução, uma estratificação em três grandes grupos de indústrias —com salários claramente superiores à média nacional (bebidas e tabaco, metalúrgicas de base, máquinas e material de transporte), com salários claramente inferiores à média nacional (alimentação, têxteis e vestuário, madeira, minerais não metálicos e produtos metálicos) e com salários próximos da média (papel, borracha e químicas). Estratificação que, tendo-se acentuado até 1974, se atenuou, no entanto, com as transformações posteriores.

Em segundo lugar, formula uma hipótese de ajustamento dinâmico da estrutura salarial. Partindo da existência de uma estrutura hierarquizada por indústrias, **Santos** pensa poder explicar a evolução salarial como um movimento regular

(bienal²) com duas fases: uma primeira em que as indústrias «leaders», mais competitivas, produzem um alargamento do leque salarial a través de aumentos superiores à média, e uma segunda fase em que as restantes indústrias registam um movimento tendente à reposição do nível salarial relativo, reproduzindo-se, assim, a hierarquia inicial.

A dinâmica salarial do período 63-76 é, ainda, analisada pelo autor com base num conjunto de regressões lineares simples —utilizando sucessivamente como variáveis «explicativas» da evolução salarial os preços, a produtividade, a dimensão dos estabelecimentos e a «tecnologia». Este conjunto de regressões —embora sofrendo da limitação evidente que resulta do facto de as observações utilizadas cobrirem um período sem estabilidade estrutural— permite ao autor salientar algumas conclusões com interesse: forte ligação entre salários e preços, fraca ligação entre salários e produtividade, se se exceptuarem os ramos industriais tradicionais onde o aumento da produtividade pode induzir uma aceleração dos aumentos da produtividade pode induzir uma aceleração dos aumentos salariais, ligação significativa entre salários e dimensão dos estabelecimentos para os ramos mais modernos e para alguns dos tradicionais.

Pereirinha, pelo seu lado, concentra a sua atenção na evolução da repartição funcional do rendimento e, constatando as dificuldades estatísticas existentes para uma avaliação do peso do conjunto dos rendimentos do trabalho no rendimento nacional, conduz a sua análise para o terreno, mais restrito, da evolução salarial. Evolução que procura articular com a política salarial, por um lado, e com a análise das desigualdades salariais, por outro lado.

Notando que a parte da massa salarial no rendimento nacional, a pesar de apresentar valores muito semelhantes no início e no fim da década de 70 (49,0 e 49,1 por 100), sofreu significativas oscilações (com um mínimo em 1973 —47 por 100— e um máximo em 1975 —63,5 por 100), o autor salienta, ainda, que Portugal apresenta, no conjunto das economias que devem vir a constituir uma CEE a 12, «um dos mais baixos valores para o peso dos salários no rendimento nacional».

Procurando encontrar determinantes para a evolução detectada, e considerando que «a taxa

¹ Com efeito, essa análise prospectiva acaba por resumir-se a um ensaio de quatro cenários de evolução salarial baseados em outros tantos cenários de evolução do ritmo da inflação, a través de uma regressão linear.

² A consideração do movimento de contratação colectiva do trabalho, que até 1974 assentava, precisamente numa actualização bienal das tabelas salariais, reforçaria esta hipótese.

de variação da parte da massa salarial no rendimento nacional é, aproximadamente, igual à taxa de crescimento do salário real mais a taxa de crescimento da produtividade média do trabalho (em volume) menos a taxa de crescimento dos preços implícitos no produto», **Pereirinha** conclui que, se a evolução desigual da produtividade tem, no período 70-73, peso explicativo, no período 74-79, é a evolução desigual (e mesmo de sinal contrário) dos salários reais que está na base das oscilações do peso da massa salarial no rendimento nacional.

Por outro lado, **Pereirinha** chama a atenção para a influência, produzida no mercado de trabalho, da «alteração política e social após o 25 de abril de 1974 (liberdade sindical, forte movimento da contratação colectiva, etcétera)» que, conjugada com medidas de política salarial (fixação de um salário mínimo nacional, congelamento dos salários mais elevados) conduziu, simultaneamente, a uma forte aceleração do crescimento dos salários nominais e a redução significativa das desigualdades salariais, no período 74-75. Neste mesmo terreno, o autor aponta os aspectos da política salarial que contribuíram, a partir de 1977, para uma progressiva quebra dos salários reais (o salário médio real de 1979 só superaria em 3 por 100 o de 1973): congelamento da contratação colectiva no início de 1976, fixação de um tecto salarial a partir de 1977 (inicialmente de 15 por 100, depois alargado para 20 por 100 a meio de 1978) e diminuição do impacto da actualização do salário mínimo nacional motivada pela dilatação do período de actualização e pelo seu baixo valor.

Concluindo que «as alterações na repartição funcional do rendimento tiveram um significativo peso explicativo do processo inflacionista», o autor critica o predomínio de uma política de actuação conjuntural visando a moderação do crescimento dos salários, propondo, pelo seu lado, a devida valorização, na definição de uma estratégia de desenvolvimento para a economia portuguesa, da variável repartição dos rendimentos.

A interação entre política económica e inflação

Augusto Mateus procura concretizar uma metodologia alternativa de avaliação da política económica portuguesa que, para lá da simplista comparação metas/realizações abrangendo um pequeno número de variáveis macroeconómicas, permita analisar quer as condicionantes estrutu-

rais dos problemas conjunturais, quer o impacto estrutural das chamadas políticas de estabilização, quer, ainda, os efeitos da desarticulação entre política conjuntural e política de desenvolvimento característica, em seu entender, das economias dependentes e semiperiféricas. Nesse quadro considera que a análise do processo de transferências de rendimento real entre classes e camadas sociais, agentes económicos, empresas, sectores de actividade ou regiões, no plano interno, e entre países, no plano internacional, constitui um instrumento privilegiado de avaliação da política económica (revelando a natureza dos interesses que tendem a prevalecer, a inserção das políticas adoptadas na regulação económico-social e o seu impacto nos mecanismos e contradições associadas ao desenvolvimento estrutural).

Assim, o autor é levado a analisar sucessivamente a dinâmica de inflação, a interação entre política económica e inflação e as transformações qualitativas da repartição do rendimento, tomando como referencial a economia portuguesa no período 1974-79.

Considerando que «um dos resultados da progressiva instalação de uma regulação de tipo monopolista nas economias capitalistas mais desenvolvidas foi, precisamente, o da criação de uma base de decisiva importância para o desenvolvimento da inflação» e que, em Portugal, «a década de 70, significa a consolidação de um conjunto de transformações associadas aquele tipo de regulação» (generalização da contratação colectiva, crescimento do peso das despesas públicas no produto, desenvolvimento da segurança social, centralização do capital), **Augusto Mateus** procura, em seguida, destacar os factores específicos de ordem estrutural que condicionam a inflação portuguesa:

a) as condicionantes que são impostas ao ritmo da inflação pela significativa dependência externa (natureza do défice comercial — alimentos, petróleo, meios de produção — estrutura dos pagamentos externos — importância das remessas dos emigrantes e das receitas do turismo e crescente endividamento);

b) a rigidez estrutural que a inexistência de uma correspondência entre graus de centralização e concentração do capital (fraco papel da concorrência) introduz nos ajustamentos entre custos de produção e preços;

c) o elevado endividamento da estrutura financeira da indústria que conduz a uma amplificação das pressões inflacionistas.

d) a hipertrofia do sector terciário com circuitos de comercialização e distribuição claramente

encorajadores da especulação como meio principal de valorização do capital.

e) o subdesenvolvimento da agricultura que, estagnada, com elevados custos e fraca produtividade, agrava a vulnerabilidade da economia portuguesa face às tensões inflacionistas.

Com este pano de fundo, o autor ensaia uma caracterização da inflação portuguesa no período 74-79 com base na decomposição da variação do índice de preços implícito na despesa final total. Caracterização que o leva a afirmar que os efeitos directos e indirectos da dependência externa representam uma componente essencial do processo inflacionista como condicionante básica das variações do ritmo da inflação (aceleração ou desaceleração) —o ritmo de crescimento dos preços das importações e o ritmo da inflação apresentam sempre o mesmo sentido de variação. Seria no quadro desta condicionante que «jogariam» as duas grandes arbitragens que afirma estarem presentes na dinâmica de inflação: entre salários e lucros, ao nível da formação e partilha do rendimento nacional, como expressão do processo de valorização e realização do capital, e entre consumo e investimento, ao nível da circulação do rendimento e do capital (efeitos provocados na estrutura do consumo, por um lado, e nos circuitos de acumulação produtiva de capital ou de desenvolvimento da especulação como seu mecanismo de valorização, por outro lado).

Analisando as responsabilidades específicas da política económica no processo inflacionário português, **Augusto Mateus** chama a atenção para as oscilações sofridas por aquela ao longo do período (progressiva redução a uma política exclusivamente conjuntural totalmente virada para o «reequilíbrio externo») e salienta alguns aspectos significativos da interação política económica/inflação. De entre eles destacam-se:

a) a existência de uma boa dose de passividade na condução das políticas orçamental e monetária (as modalidades de financiamento de um défice orçamental, com um crescimento pouco controlado, junto do banco central e da banca nacionalizada, são um bom exemplo) criou condições para que os principais conflitos encontrassem no terreno da articulação dinâmica entre preços e rendimentos o local privilegiado de expressão.

b) O programa de estabilização conjuntural patrocinado pelo FMI (1978/79) revelou-se portador de uma forte componente inflacionista devido à natureza da articulação entre a política monetária e a política cambial (incentivo aos movimentos especulativos em torno do escudo, subida muito acentuada das taxas de juro ampli-

ficada, como pressão inflacionista, pela estrutura de endividamento das empresas, penalização daquelas mais dependentes do mercado interno, das importações intermédias e do crédito).

Por último, analisando as transformações qualitativas sofridas pela repartição do rendimento, o autor destaca aspectos bastante significativos. Em primeiro lugar distingue, na evolução salarial, dois movimentos distintos —a importante valorização da força de trabalho em 74/76 e o muito moderado crescimento do salário médio de base. Em segundo lugar aponta o papel moderador das tensões inflacionistas (e sociais) desempenhado pela degradação do peso relativo das rendas. Finalmente procura mostrar a existência de uma importante alteração na estrutura de repartição dos rendimentos do capital e da propriedade, com um aumento muito nítido do peso relativo dos juros dos depósitos a prazo, em detrimento do peso relativo dos lucros, o que se constitui em factor de bloqueio da acumulação produtiva de capital (crise do investimento).

Conclusão

Os trabalhos apresentados são reveladores de abordagens diferenciadas, de questões em aberto e de evidentes pontos de polémica. Por isso mesmo, não queríamos terminar sem chamar a atenção do leitor para dois aspectos particularmente significativos dessa situação.

Em primeiro lugar notaremos que a questão da «inflação importada» tem lugar importante no debate teórico e prático (isto é, ligado às opções de política económica). Se a distinção entre impacto na intensidade da inflação e impacto na variação do seu ritmo nos parece importante para discutir o papel da componente externa da inflação portuguesa, gostaríamos de ver mais vezes abordadas questões como os efeitos de médio prazo da desvalorização do escudo (já que parece claro penalizar mais o investimento do que o consumo) ou os custos de uma política de subvalorização do escudo visando concentrar rendimentos no sector exportador (já se torna clara, por exemplo, a evolução dissemelhante dos preços de exportação e do mercado interno).

Em segundo lugar salientáramos a salutar preocupação com a «especificidade» do caso português, que atravessa a maioria dos trabalhos. É óbvio que se trata de uma especificidade mais vasta (tal vez com sentido ao nível da Europa do Sul) que, no entanto, só poderá ser teorizada a partir de contributos parcelares. De qualquer

modo, é análise dessa(s) especificidade(s) que em muito tem contribuído para a superação de abordagens onde os comportamentos dos agentes económicos surgem definidos à priori, de forma imutável, independentemente das crises e transformações do capitalismo.

Augusto MATEUS

DESEQUILÍBRIO EXTERNO, POLÍTICAS DE ESTABILIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO: O CASO PORTUGUÊS



Trabalhos considerados: Vitorino, António; Brandão de Brito, J. M.: **O FMI e as eleições intercalares**, «Economia e Socialismo», núms. 46-47, Lisboa, 1980; Costa Pinto, João: **A política monetária actual e o financiamento da actividade económica**, «Estudos de Economia», Vol. 1, núm. 1, Lisboa, 1980; Schmitt, Hans O.: **Estabilização económica e crescimento em Portugal**, «Economia», Vol. 5, núm. 2, Lisboa, 1981; Mateus, Augusto: **A evolução da situação económica portuguesa**, «Economia e Socialismo», núm. 55 (Nova Série), Lisboa, 1981; Silva Lopez, J.: **IMF Conditionality in the Stand-By Arrangement with Portugal of 1978**, Lisboa, 1982 (comunicação apresentada à Conferência organizada pelo Institute for International Economics sobre «INF Conditionality»); Oliveira, J. P.; Matos, J. A. M.: **Evolução recente da dívida externa portuguesa (1978-81)**, Lisboa, 1982 (comunicação apresentada ao colóquio realizado em Lisboa, organizado pelo Instituto de Estudos para o Desenvolvimento); Murteira, Mário: **Ruptura e regulação da economia portuguesa**, «Economia e Socialismo», núms. 57-58 (Nova Série), Lisboa, 1982; Martins Barata, José: **Alternativas para a política monetária portuguesa**, «Economia-Questões Económicas e Sociais», núm. 38, Lisboa, 1982.



Um complexo processo de democratização

A partir de meados dos anos 70, a economia portuguesa atravessou um período de mudanças estruturais, num quadro de amplas alterações políticas iniciadas em 25 de abril de 1974 com o derrube duma ditadura com quase meio século de existência. Para além dos factores internos, a descolonização operada rápida e tumultuosamente e a crise económica internacional que se agudizou na mesma época, agravaram as vicissitudes dum processo, complexo, de democratização que nas

suas primeiras fases — em 1974-75 — foi de forte participação popular e de claro sentido anticapitalista.

É neste contexto que vai colocar-se a questão mais decisiva defrontada pela política económica portuguesa desde 1977: o desequilíbrio externo e as vias da sua superação.

No tempo da ditadura, a estabilidade monetária e financeira, o «equilíbrio» nas finanças públicas e a acumulação de reservas externas constituíam alvos prioritários da política tenazmente defendida por Salazar. Em 1973, as reservas acumuladas equivaliam a cerca de dois anos de importações, valorizando o ouro ao preço comercial então vigente no mercado internacional.

A deterioração dos termos de troca operada depois de 1973, por força, sobretudo da quadruplicação do preço do petróleo, a quebra drástica das exportações para as ex-colónias, a debilidade da procura externa em período de crise, a importante subida dos salários reais em 1974-75, movimentos especulativos decorrentes da conjuntura política (sobre-facturação das importações e sub-facturação das exportações, constituição de stocks especulativos aumentando a procura de importações, restrições nas fontes tradicionais de crédito externo, relutância de envios de fundos por parte dos emigrantes, etc.), contribuem para um crescente déficit externo que atinge um máximo em 1977, cerca de 9 % do Produto Interno Bruto.

A partir desse ano, e formalmente após a aceitação pelo Governo Português da Carta de Intenções proposta pelo FMI, em maio de 1978, é posta em prática uma política de estabilização segundo os moldes habitualmente traçados pelo Fundo. Essa política permite uma recuperação espectacular das exportações e, em geral, da situação dos pagamentos externos, tendo-se praticamente atingido o equilíbrio da balança de transacções correntes em 1979. Todavia, nos anos seguintes, o déficit da balança corrente volta a agravar-se, atingindo em 1981 situação semelhante à de 1977. Ao mesmo tempo, a economia portuguesa suporta elevadas taxas de desemprego e inflação, enquanto o nível médio de vida do português continua sendo o mais baixo da O.C.D.E. (excluindo a Turquia). A dívida externa mais do que triplica, desde 1975 (menos de três biliões de dólares em 1975, atinge dez em 1981, cerca de 43 % do Produto Interno Bruto).

Deve também notar-se que as derrotas eleitorais sofridas em 1979 e 1980 pelo Partido Socialista — partido que praticou a política económica inspirada pelo FMI — e a subida ao poder em 1979 da coligação da Aliança Democrática

que desde então governa o País, não podem considerar-se factos independentes da evolução da situação económica. A política de estabilização faz descer substancialmente os salários reais e alterar também de forma espectacular a repartição funcional do rendimento, em detrimento da parte do trabalho, fazendo-a regressar perto da estrutura do tempo da ditadura. Assim, a relação massa salarial/rendimento nacional (excluindo contribuições patromais para a Segurança Social) aumenta em 1974 e 75, atingindo neste ano a valor máximo de 63,4 % e decai depois até 79, quando é reduzida a 50 %, valor próximo do registrado nos últimos anos da ditadura.

A questão que aqui abordamos é, pois, de grande importância para a compreensão do processo político e económico experimentado por Portugal nos últimos anos.

Na escolha dos textos que seguidamente comentamos procuramos, por um lado, apresentar os pontos de vista mais característicos que se manifestaram em Portugal no debate em torno da questão e, por outro lado, fornecer ao leitor interessado sugestões de material informativo sobre as várias implicações do tema que, como é óbvio, pode ser encarado em diversas perspectivas não apenas estritamente económicas, mas também sociológicas e políticas. Todavia, nesta nota, damos relevo às questões de política económica.

A defesa ortodoxa da política de estabilização é apresentada no artigo de **Schmitt**, consultor do FMI. Uma defesa mais cautelosa consta do trabalho de **Silva Lopez** que foi Governador do Manco de Portugal ao tempo da execução da Carta de Intenções. Posições críticas, mais ou menos globais e elaboradas, são apresentadas nos artigos de **Costa Pinto**, **Mateus**, **Martins Barata** e **Murteira**. O texto de **Oliveira e Matos** apresenta dados muitos completos sobre a evolução da dívida externa nos últimos anos. O artigo de **Vitorino e Brandão de Brito** comenta as conseqüências eleitorais da «estabilização» económica.

Vamos sumariar os principais argumentos e (ou) factos apresentados por alguns dos autores citados na defesa dos seus pontos de vista, centrando a exposição em torno dos seguintes pontos que nos parecem mais relevantes:

Quais as causas do déficit externo?

Que alternativas de política económica se ofereciam a Portugal para superação desse déficit?

Que conseqüências restaram da aplicação da política de estabilização seguida, quer durante a sua vigência quer no período mais recente (1980-81)?

As causas do desequilíbrio externo

O trabalho de **Silva Lopes** inclui uma estimativa quantificada dos factores que incidiram sobre a evolução da balança de pagamentos no período 1974-80. Na recuperação de 1978-79 o factor mais influente é a melhoria na «competitividade externa». Esta competitividade é medida pela relação dos custos em trabalho por unidade de produto em Portugal e num conjunto de países escolhidos pela sua importância no comércio externo português, tendo em conta as taxas de câmbio efectivas das respectivas moedas nacionais. O autor reconhece também que as causas mais importantes da deterioração da balança em 1976-77 residiram na perda de competitividade externa e na redução das transferências de emigrantes. Afirma que «se a taxa de câmbio se tivesse desvalorizado mais cedo e mais rapidamente», tanto a balança de pagamentos como o nível da produção teriam ganho, como foi confirmado pela experiência dos anos seguintes». **Silva Lopes** analisa, depois, a aplicação dos vários instrumentos de política económica incluídos no programa de estabilização: taxa de câmbio e tectos salariais; controlo das importações; taxas de juro; limites globais de crédito; limites de crédito ao sector público.

Na análise final da actuação destes instrumentos, dois pontos importantes são assinalados pelo autor: A própria Carta de Intenções reconhecia a existência de problemas estruturais na origem das dificuldades de pagamentos externos. Sendo o programa de estabilização de incidência de curto prazo (vigência dum ano) não poderia visar ajustamentos estruturais. Todavia, eliminando distorções no sistema de preços, poderia induzir correcções adequadas do lado da oferta. A verdade, porém, é que o investimento privado não reagiu positivamente a tais correcções: a conclusão de **Silva Lopes** é que os ajustamentos de preços, com a vantagem de não levantarem dificuldades administrativas de execução «muito frequentemente não são entendido pelos agentes económicos como sendo suficientemente estáveis e portanto não conduzem a modificações drásticas no comportamento do investimento» (sublinhado nosso).

Mais geralmente, conclui o autor, que uma coordenação mais esteita com o Banco Mundial — no âmbito dos seus programas de ajustamento estrutural — poderia fortalecer a utilidade dos programas de estabilização do Fundo.

O artigo de **Murteira** procura responder a esta questão central: considerando que a situação

pré-revolucionária de 1974-75 conduziu a uma ruptura estrutural no processo de acumulação e crescimento da economia portuguesa, poderá considerar-se essa situação superada no final dos anos 70?

Uma das conclusões a que chega é a seguinte: «a economia portuguesa, após o interregno de 1974-75, supera transitóriamente o desequilíbrio externo que se acentuara até 1977, através duma desvalorização relativa da força de trabalho portuguesa no mercado internacional, acompanhada internamente dum processo acelerado de reconstrução de capital parecem estabilizadas e a própria superação do desequilíbrio externo é precária, na medida em que nenhuma transformação estrutural significativa permite aguardar uma posição mais favorável no mercado mundial a médio e longo prazos».

Mais especificamente quanto à crítica da política de estabilização, **Murteira** salienta que ela contribuiu para acentuar a dependência externa da economia portuguesa em vários aspectos (em particular, dependência comercial e financeira acrescida dos países capitalistas desenvolvidos). Nota também que a desvalorização não foi suficiente para que Portugal atingisse a cota nas exportações mundiais que obtivera nos começos da década de 70, por seu turno idêntica à de 20 anos antes. Considera provável que seja a insuficiente modificação na estrutura das exportações, respondendo às variações da procura no mercado mundial, que explique essa perda de posição relativa. O autor nota ainda que a parte das exportações portuguesas nas exportações da Europa do Sul (Portugal, Espanha, Itália, Jugoslávia, Grécia) se reduziu de 9,1 % em 1950 para 5 % em 1970 e 3,3 % em 1979.

As alternativas de política económica

O debate sobre as alternativas de política económica, conforme os autores, incidiu sobre os detalhes técnicos da política de estabilização (*timing* e dosagem dos instrumentos utilizados) ou, mais geralmente, sobre a articulação da política de curto prazo com os objectivos de desenvolvimento a médio prazo.

No primeiro aspecto, destaca-se o trabalho de **Silva Lopes**. O autor salienta que a política teria tido impacto inflacionista mais acentuado se «os sindicatos tivessem tentado incorporar integralmente os aumentos dos preços internos nas negociações salariais» o que determinaria menores efeitos positivos na balança de pagamentos. A

elevada taxa de desemprego existente e os sensíveis aumentos de salários reais verificados em 74-75 explicariam esse comportamento. Acrescenta que «não é possível contar com reacções similares em todos os casos de desvalorização cambial em regimes democráticos». Por outro lado, a reacção positiva das exportações não teria sido tão favorável se não houvesse tão larga margem de capacidade produtiva desaproveitada (as exportações em volume haviam decaído 25 % entre 1973 e 1977).

Costa Pinto, por outro lado, salienta que o programa de estabilização determinou disparidades de acesso ao crédito entre grandes empresas capazes de buscarem financiamentos no mercado internacional e o grande número das médias e pequenas sem essa possibilidade e, por outro lado, impedidas do recurso ao crédito interno pelos limites estabelecidos no programa. **Martins Barata** considera que a política monetária praticada teria alternativa num quadro totalmente diverso de objectivos e instrumentos de política económica, dando relevo ao planeamento económico e ao controlo do comércio externo.

Murteira afirma que «o objectivo da superação do desequilíbrio externo predominou sobre qualquer outro dos grandes objectivos da política macro-económica corrente: crescimento, estabilidade de preços, pleno-emprego». Todavia assinala «a magnitude dos desvios em matéria de inflação e desemprego relativamente ao que é considerado como socialmente tolerável, ao menos no âmbito dos países membros da OCDE. Além disso, os instrumentos de política económica que foram privilegiados respeitam à política monetária e cambial, por um lado, e de preços e salários, por outro. Em contrapartida, instrumentos de maior incidência estrutural, como a reforma agrária e a política de investimentos —designadamente no sector público productivo amplamente alargado pelas nacionalizações de 1975— foram secundarizados, ou utilizados mais como instrumentos políticos —de contra-reforma do que económicos».

Efeitos a médio prazo

O artigo de **Mateus** analisa a evolução da situação económica portuguesa em 1980, salientando o esgotamento dos resultados espectaculares do programa do FMI, obtidos no ano transacto, afirmando que esses resultados significam apenas a recuperação da tendência anterior a 1975, não induzindo melhoria significativa da inserção da economia na divisão internacional do trabalho.

Reconhece também que a degradação da balança de pagamentos só não assumiu carácter mais crítico devido ao forte endividamento externo registado.

No trabalho de **Oliveira e Matos**, mostra-se que —expressa em dólares— a dívida externa portuguesa aumentou 17 % em 1980 e 30 % em 1981, tendo aumentado a componente de curto prazo, que —segundo os mesmos autores— atingia 32 % da dívida total, no final do último ano.

Silva Lopes, por seu turno, comenta o facto de a política cambial ter sido modificada em 1980, primeiro com revalorização do escudo em 6 % e depois com mais reduzida taxa mensal de desvalorização. Diz o autor: «Em 1981, Portugal repetiu a experiência do período anterior à estabilização, perdendo novamente partes de mercado para as suas exportações e turismo. Foi desapontador que as desvalorizações do período de 1977-79 e as correcções doutras distorções de preços não tivessem produzido um aumento significativo do investimento privado, no sector exportador. Mas as alterações de política depois de 1980 sugerem que os investidores tinham razões válidas para as suas hesitações.»

Ao tentar analisar, no seu conjunto, a política económica exercida em Portugal na segunda metade dos anos 70, **Murteira** afirma que «a partir de 1976, a evolução da formação social portuguesa é orientada pelos interesses dominantes no sentido da recuperação de certa normalidade capitalista. A primazia atribuída, nesta direcção, à superação do desequilíbrio externo, teve consequências estruturais [na repartição do rendimento nacional e na articulação externa], embora formalmente decorrentes da chamada política conjuntural. Todavia, certas importantes e possíveis alterações estruturais não foram atingidas: ao nível do sistema económico, a persistência do sistema financeiro nacionalizado dificultou a reacumulação de capital privado em moldes análogos aos que se verificavam antes de 1974 (...); por outro lado, o processo de dependentização financeira não foi acompanhado de significativo incremento do investimento directo externo, agente —dada a abulia do sector público productivo— que poderia ter dinamizado nessas condições o processo de nova inserção da economia portuguesa no mercado mundial». Aqui radica a «ambiguidade e irresolução» do processo português, em que as grandes transformações ocorridas em 1975/75 —em particular, a nacionalização dos grandes grupos económicos— «não foram prolongadas por medidas que instaurassem nova lógica ou normalidade

do sistema económico referido, ou em vias de reconstrução».

Ao analisarem as consequências eleitorais da política económica prosseguida pelo Partido Socialista até às eleições de 1979 —recorde-se quando a coligação da Aliança Democrática conquista o Poder— **Vitorino e Brandão de Brito** concluem que os sectores genericamente incluídos na pequena e média burguesia urbana, bem como os trabalhadores das cinturas industriais, que foram as grandes vítimas da política económica de estabilização, se desviaram no sentido da bipolarização AD/Partido Comunista, em detrimento do Partido Socialista. Afirmando «que a subordinação progressiva da sua política económica à 'receita' do FMI concorreu sem dúvida para o descreditar do projecto inicial corporizado pelo Partido Socialista e para alienar uma parte muito significativa do seu eleitorado, simultaneamente à esquerda e à direita».

Deste modo, reconhecem os autores citados, que se abriu em Portugal um novo período político.

Mario MURTEIRA

INTEGRAÇÃO ECONÓMICA E TRANSNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL EM PORTUGAL



Trabalhos considerados: Neto da Silva, António: **Efeitos da adesão à CEE nos desequilíbrios regionais na Grécia, Portugal e Espanha**, Comissão de Coordenação da Região Norte, MAI, Porto, Setembro 1980; Murteira, Aurora: **O problema da realocação da indústria e o caso português**, «Estudos de Economia», Vol. 1, núm. 3, Lisboa 1981.; Silva, Armindo: **A indústria transformadora portuguesa e a adesão à CEE —um estudo das vantagens comparativas reveladas**, «Estudos de Economia», Vol. 2, núm. 1, Lisboa 1981; Romão, António: **Intégration économique européenne et systèmes productifs nationaux: le cas portugais**, Universidade de Ciências Sociais de Grenoble (França), 1981; Ferreira de Sousa, João: **De l'espace portugais à l'Europe-nationalisme et intégration européenne au Portugal (1957-1978)**, Universidade de Ciências Sociais de Grenoble (França), 1981; Pontes, José Pedro: **Tecnologia e especialização industrial na adesão à CEE**, 1982, «Análise Social», Vol. 18, núm. 70, Lisboa.



O processo de adesão de Portugal à CEE suscitou desde o início tomadas de posição e reacções favoráveis ou desfavoráveis tendo como pano de fundo o estrito posicionamento político-ideológico das pessoas e instituições que se manifestavam.

De uma forma geral a estas posições faltava um fundamento científico de base.

Só nos últimos anos começaram a aparecer trabalhos, desenvolvidos ou não no quadro universitário, que procuram dar um enquadramento científico às análises efectuadas e as conclusões a que chegam. E desses trabalhos que seleccionamos alguns dos mais recentes, com a preocupação de alargar os domínios e perspectivas de análise.

Adesão à CEE e desequilíbrios regionais

O trabalho de **Neto da Silva**¹ tem como objectivo detectar os efeitos da adesão à CEE sobre os três países mediterrânicos do ponto de vista dos desequilíbrios regionais. Para tal recorre a dois tipos de indicadores, os económicos e os sociais.

Centrando a sua análise sobretudo no conceito de «potencial de desenvolvimento» (*Chauncy Harris e Colin Clark*), não ignora totalmente alguns indicadores clássicos de natureza estática, tais como o PIB per capita e as taxas de desemprego.

Para medir o «potencial de desenvolvimento» o autor recorre a:

— Densidade populacional como indicador de economias de aglomeração rede de infraestruturas e interdependência industrial.

— Localização geográfica.

— Taxas de actividade como indicador de utilização de factor trabalho.

— PIB per capita como indicador do potencial de mercado.

— Valor acrescentado sectorial, principalmente do sector agrícola como indicador para o grau de formação da mão-de-obra disponível numa região e também do seu potencial para gerar desenvolvimento no curto e médio prazo.

— Taxas de desemprego como indicador dos estrangulamentos provocados pelas escassez de mão-de-obra qualificada e de atracção das regiões para pessoas nelas não residentes.

O estudo está estruturado em quatro secções.

Na primeira secção é apresentado o enquadramento teórico do trabalho. A segunda secção faz uma breve análise, com base em indicadores estáticos dos desequilíbrios regionais na CEE (9) e nos três países aderentes.

A terceira é dedicada à análise do comportamento das diferentes regiões dos novos países aderentes tendo como hipóteses de trabalho subjacente o competir livremente com a CEE dos nove considerada como um bloco e admitindo a inexistência de interferências governamentais.

Finalmente na quarta secção é analisada a influência dos governos nacionais e das acções comunitárias, especialmente das políticas comuns, na evolução projectada na secção anterior, assim como o seu potencial para modificar a evolução que se verificaria sem interferências governamen-

tais e comunitárias. Chamando a atenção para o facto deste trabalho necessitar de aprofundamento posterior, o autor apresenta, contudo, um conjunto de conclusões, das quais destacamos as mais importantes:

— Através do funcionamento do Mercado Comum as tendências aglomerativas da União sobrepôr-se-ão às nacionais. Os desequilíbrios entre os nove da CEE e os novos aderentes poderá aumentar, o mesmo acontecendo dentro de cada um dos países candidatos.

— O funcionamento da PAC e a tendência proteccionista industrial poderão adiar a reconversão das áreas agrícolas atrasadas e das indústrias em declínio. Os novos países aderentes podem permanecer depósitos de indústrias tradicionais rejeitadas pelos países mais desenvolvidos.

— Com a adesão dos três países devem aumentar as pressões no domínio de protecção agrícola e industrial face aos países do Mediterrâneo e aos NPI's.

— Se esta protecção não se implantar, os problemas regionais serão severamente aumentados; se se implantar a solução de tais problemas será adiada.

— Os instrumentos financeiros da Comunidade para a promoção do desenvolvimento regional têm constituído uma boa ajuda para os Governos nacionais, mas os escassos recursos não têm dimensão para resolver os problemas regionais da Comunidade. Tais instrumentos têm funcionado mais no sentido de evitar o agravamento de problemas regionais existentes.

— Com recursos insuficientes e com o alargamento da Comunidade a países com grandes problemas de desequilíbrios regionais, diminuirão ainda os montantes afectos por unidade de espaço. Só uma maior coordenação e selectividade dos auxílios neste domínio poderá compensar aquela redução por unidade de espaço.

— Os países candidatos não devem esperar resolver os seus problemas de desemprego e balança de pagamentos pela adesão à CEE.

— A experiência tem demonstrado que a mobilidade da mão-de-obra não foi tão elevado quanto se esperava no Mercado Comum e é ainda menor na presente situação de crise económica.

— A harmonização das políticas sociais bem como o demantelar das barreiras tarifárias irá, provavelmente, piorar a competitividade da Grécia, Portugal e Espanha globalmente e das suas indústrias e regiões subsidiadas, em particular.

— Os esquemas de formação e reconversão profissional do FEOGA orientação, CEE e FSE, se não forem complementados com incentivos regio-



¹ Trata-se de um trabalho que constitui a dissertação final para a obtenção do grau de Master of Arts em integração económica europeia na Universidade de Reading (Grã-Bretanha).

nais à indústria para que a sua localização se faça nas regiões apoiadas, a emigração agravar-se-á com as consequentes pressões sobre as regiões urbanas congestionadas.

— Os incentivos regionais têm que ser selectivos para promover a localização de indústrias com fortes inter-relações regionais.

Adesão à CEE e realocação industrial em Portugal

O trabalho de **Aurora Murteira**² salienta que os países industrializados do Occidente aceitam a «relocação» da indústria a nível mundial como num processo que deve resultar das vantagens comparativas de cada país identificadas pelos mecanismos de mercado.

Na opinião da autora ilude-se aqui um problema fundamental, que é o de que as vantagens comparativas resultam também, e num grau importante, das diferenças de desenvolvimento existentes entre os vários países. Assim, a competitividade de um país pequeno e menos desenvolvido (como Portugal) do que um grupo económico em que se pretende inserir (a CEE) é condicionada por um conjunto de factores negativos tais como, a dimensão do mercado interno, o baixo nível tecnológico, a baixa qualificação de mão-de-obra, deseconomias externas e a menor aptidão empresarial. Tendo em conta esta situação a autora defende que o desenvolvimento de Portugal não pode assentar apenas na dinâmica do mercado internacional (dinâmica externa), mas antes numa estratégia conscientemente definida e assumida pelos poderes públicos. Para a definição dessa estratégia, a autora propõe uma reflexão em torno dos seguintes elementos:

- Contexto económico internacional.
- Necessidades internas.
- Condicionantes positivas e negativas que o país teve de enfrentar.
- Nível de desenvolvimento que atingiu.
- Dinâmica de tal desenvolvimento e factores em que se baseou.
- E sobretudo investigar se tais factores persistem no novo contexto internacional.

Debruçando-se de seguida sobre a situação e a dinâmica do desenvolvimento industrial português

a autora assinala, como é aliás conhecido, que Portugal é o menos industrializado dos países da Europa, excepto a Turquia e próximo da Grécia.

A contribuição industrial para o PIB é de 34% (indústria transformadora) e 43% (indústria extractiva, transformadora, construção e electricidade), semelhante ao conjunto dos países da CEE e mesmo superior à da Espanha e Grécia, mas tal facto resulta da importância extremamente reduzida de produção agrícola em Portugal.

A autora assinala que a estrutura industrial portuguesa difere nitidamente da dos países industrializados da Europa com

— Uma sub-especialização na electromecânica e metalúrgica de base.

— Uma forte especialização nos têxteis, cortiça, tabaco, madeira e mobiliário.


Segundo a autora a dinâmica de transformação estrutural que teve início no começo dos anos 60 nos três países da Europa Mediterrânica conduziu a uma maior diferenciação entre eles. E assim que enquanto a Espanha reduziu substancialmente a sua especialização nos têxteis, o que não aconteceu em Portugal e na Grécia, na metalurgia de base, os outros dois países, contrariamente ao que aconteceu em Portugal, aumentaram acentuadamente a sua especialização. No conjunto dos três países, Portugal foi o que teve uma especialização menos favorável no sector de bens de equipamento, particularmente nas máquinas não eléctricas e equipamento eléctrico. Contrariamente, a Espanha orientou-se no sentido de uma modernização mais nítida do seu aparelho produtivo.

Recorrendo à análise das vantagens comparativas reveladas para o período de 1968-1977 a autora conclui que as actividades intensivas em mão-de-obra qualificada ocupam a posição mais fraca, embora tenham uma evolução positiva. As maiores vantagens comparativas derivam de actividades trabalho-intensivas que não perderam a posição privilegiada ao longo do período. A evolução na Espanha e na Grécia foram diferentes. A primeira perdeu vantagem em indústrias trabalho-intensivas enquanto na Grécia se verificou uma situação inversa. A autora salienta ainda que o crescimento industrial português nas últimas décadas se deve fundamentalmente a dois factores:

— O período de expansão das economias europeias até 1973.

— O baixo nível salarial de mão-de-obra portuguesa. Dada esta situação, novos factores devem agora ser considerados para a definição de uma estratégia industrial, das quais a autora destaca:

— A adesão à CEE contribuirá para reduzir os


² Artigo baseado em trabalhos efectuados no Gabinete de Planeamento do Ministério da Indústria e Energia e que é um resumo da Comunicação apresentada pela autora no Seminário sobre «Reestruturação Industrial Internacional» realizado em Sesimbra (Portugal) sob o patrocínio da ONUDI.

desníveis salariais entre Portugal e as Comunidades.

- O desenvolvimento de alguns países do Terceiro Mundo que se apresentam hoje como fortes concorrentes de Portugal nalguns produtos importantes de sua exportação.
- Finalmente, com a adesão Portugal fica obrigado a respeitar os acordos preferenciais que a CEE tem com alguns desses países, o que toma ainda mais acentuada a sua capacidade concorrencial.

Considerando esgotado o modelo em que assentou a estratégia industrial portuguesa, a autora propõe uma nova estratégia para o futuro que deverá basear-se nos seguintes pontos:

- Valorização dos recursos naturais.
- Reestruturação das indústrias tradicionais.
- Elevação do nível tecnológico da indústria portuguesa.
- Reforço da base industrial.

Para a concretização desta estratégia a autora destaca como critérios a ter em conta:

- Condicionantes e potencialidades no quadro da adesão à CEE.
- Dinâmica de procura mundial.
- Tendências na realocização industrial à escala internacional.
- Intensidade energética.

A indústria transformadora portuguesa, a adesão à CEE e vantagens comparativas

O objectivo de **Armindo Silva**³ é o de prever os efeitos da adesão de Portugal à CEE sobre a estrutura industrial portuguesa, através do critério das vantagens comparativas reveladas. A análise do *ranking* é completada com a comparação entre as estruturas tarifárias e a avaliação do grau de comércio intra-ramo.

A partir desta base foi possível ao autor definir, por ramos industriais, um conjunto de situações distintas relativamente aos problemas e perspectivas criados pelo projecto de adesão.

Na perspectiva do autor esta variedade de situações justifica a adopção de uma política industrial diversificada nos instrumentos e nos objectivos, combinando uma substituição selectiva de importações com o fomento das exportações.

Para este trabalho considerou como anos de referência 1970-71 e 1978-79 e conduziu a sua

análise com base numa metodologia que releva a influência das barreiras tarifárias, não tendo, portanto, mencionado a questão das distorções não tarifárias, que são relevantes no comércio internacional na época actual. Por outro lado, o autor trabalhou com todos os productos (os 100 seleccionados) um por um, separadamente, o que significa que os efeitos das alterações tarifárias efectuando um *input* sobre os custos de produção e, portanto, a competitividade dos produtos finais são totalmente ignorados. Finalmente, o autor trabalhou com a CEE, a nove, não considerando o alargamento à Grécia (já verificada) e à Espanha, o que na opinião do autor, dada a semelhança de estruturas de produção e preferências, os baixos custos de transporte e o tradicional proteccionismo mútuo, existe um vasto campo para criação de comércio. Tendo em conta os instrumentos de análise utilizados (nível de protecção, nível tecnológico e projectos de investimento) foi-lhe possível chegar à definição de seis situações distintas no que se refere aos problemas e perspectivas criados pelo projecto de adesão de Portugal à CEE.

1. Produtos revelando fortes vantagens comparativas face à CEE, simultaneamente com elevadas taxas de protecção nominal face a terceiros: têxteis, vestuário, calçado, artefactos de madeira, objectos de vidro, etc.

2. Produtos revelando fortes vantagens comparativas, em função da implantação de plataformas de exportação por empresas transnacionais: aparelhos de rádio e TV, componentes electrónicos, equipamento fotográfico, etc.

3. Produtos tradicionais de exportação incorporando forte percentagem de recursos naturais e com boas perspectivas de exportação: cortiça, papel e cartão, madeira, resinas naturais, ferro-ligas, etc.

4. Produtos que revelam melhor «performance» nos mercados de terceiros países do que no da CEE: produtos farmacêuticos, cutelaria, objectos domésticos de metal, certas máquinas e aparelhos, artigos de papelaria e escritório.

5. Produtos que revelam desvantagens comparativas em todos os mercados: é o grupo mais vasto de produtos que inclui toda a química de base, vidro, pneus e artigos de borracha, produtos siderúrgicos, máquinas e aparelhos industriais, certa aparelhagem, eléctrica, instrumentos profissionais.

6. Produtos protegidos principalmente por barreiras não tarifárias: material de transporte, cimento, construção metálica, telecomunicações, tintas e cabos eléctricos.

³ Este artigo baseia-se numa dissertação de mestrado apresentada em 1980 na Universidade de Reading.

Relativamente às situações 3) a 6), o autor pronuncia-se com algum optimismo desde que se levem em conta alguns elementos tais como: inovações tecnológicas, racionalização empresarial, melhoria da competitividade, experiências de cooperação com empresas estrangeiras, isto de acordo com os sectores em causa em que as diversas soluções se apresentem mais adequadas.

A concluir o seu artigo o autor assinala três pontos importantes:

1. O carácter altamente complementar que revela o comércio entre Portugal e a CEE, concluindo assim que existe ainda uma vasta área para o desenvolvimento de especialização horizontal e vertical ao nível do ramo.

2. Apesar do nível médio de protecção face à CEE ser já bastante baixo, em virtude do Acordo de 1972, alguns ramos industriais têm beneficiado do seu prolongamento ou mesmo do seu incremento.

3. As estruturas tarifárias de Portugal e da CEE revelam-se muito desiguais, o que se reflecte a disparidade das respectivas estruturas industriais. A adopção da Pauta Aduaneira Comum terá, segundo o autor, um efeito final negativo sobre a balança comercial, devido ao carácter unilateral da redução aduaneira.

Dadas estas conclusões, o autor é levado a afirmar, baseando em *R. Lipsey*, que, como se trata de economias complementares, é de esperar que os efeitos de desvio de comércio predominem sobre os de criação de comércio. Assim, defende que no caso português é necessário assegurar que ocorram efeitos dinâmicos positivos. Estes efeitos podem traduzir-se no aumento do nível de produtividade, na expansão do investimento e na diversificação da estrutura industrial.

Esta, segundo o autor, deve fazer-se no duplo sentido da produção de bens mais elaborados a partir de matérias primas nacionais e da produção de bens diferenciados assentes em tecnologias intermédias e trabalho semi-especializado. Finaliza o autor por propôr uma política selectiva de substituição de importações, articulada com o fomento das exportações.

Integração económica e coerência do sistema produtivo

O pedido de adesão, em Março de 1977, de Portugal à CEE foi a causa próxima que surteu o trabalho de **António Romão** ⁴.

Este propõe-se analisar o impacto da *integração real* (a que decorre do processo de transnacionalização do capital), em relação dialéctica com a *integração formal* (a que se traduz por formas político-jurídicas), sobre um espaço pequeno e fraco economicamente (Portugal), em contacto com um espaço maior e mais potente (CEE).

Neste quadro de análise o autor formula a *hipótese central de trabalho*: a integração real de Portugal, reforçada pela sua adesão à CEE, vai implicar um enfraquecimento da posição do país na divisão internacional do trabalho, através da redução do grau de coerência interna do sistema produtivo português, e, portanto, coloca o país numa situação mais vulnerável face a centros de decisão exteriores.

A investigação situa-se pois, na análise da integração real (e da adesão) ao nível do estudo das condições de coerência de um sistema produtivo enunciadas por *Destanne de Bernis* ⁵, e adaptadas pelo autor ao caso português. O período em análise é o de 1960-1980.

O estudo do impacto sobre o grau de coerência interna do sistema produtivo português é efectuado a partir de quatro eixos fundamentais de reflexão:

1. Análise das consequências sobre o nível de autonomia interna do processo de acumulação em Portugal. Sobre este aspecto o autor penetrou na análise dos seguintes pontos: por um lado, qual é a situação no que diz respeito à «dependência pela tecnologia» ⁶ (conceito mais vasto e mais rigoroso do que o de «transferência de tecnologia»), por outro lado, mas ligado ao problema anterior, analisa o papel que desempenha em Portugal a Investigação & Desenvolvimento (I&D), particularmente no domínio industrial, e finalmente estuda em que medida a produção de bens de equipamento satisfaz o sistema produtivo português, tendo em vista a reprodução alargada do capital.

2. O segundo vector analisado foi o da evolução das condições de determinação da formação e da repartição dos rendimentos (salários, lucros e juros). O que está em causa aqui é o problema de saber até que ponto esta formação e repartição é determinada por condições internas e por condições internacionais. E aqui levado em consideração particularmente o tipo de especiali-



⁴ Foi o Director de Tese. Cf., Destanne de Bernis, *Quelques hypothèses provisoires sur la crise*, Doc. interno. Fac. Sc. Eco. de Grenoble, 1979-80, págs. 2 e 40.

⁵ Expressão de Destanne de Bernis. Cf., Destanne de Bernis, *Relations Economiques Internationales*, Dalloz, 4^{me} édition, Paris 1977, págs. 989 e segs.

⁴ Tese de doutoramento de 3^o cycle, Universidade de Ciências Sociais de Grenoble, Novembro 1981.

326

zação do aparelho produtivo o grau de penetração da economia portuguesa pelo investimento estrangeiro e pelas firmas transnacionais, o papel da emigração, do turismo, os níveis de salários e de lucros e sua evolução.

3. Num outro capítulo o autor trabalha com o sistema de matrizes interindustriais portuguesas, procurando analisar o seu grau de significação, ou seja, saber se há ou não um adensamento sistemático do aparelho produtivo industrial. Por outro lado, analisa a relação que há entre relações internas ao sistema produtivo e relações com o exterior para retirar conclusões sobre o grau de extravasão da economia portuguesa.

O autor recorre ainda a um estudo comparado entre as matrizes portuguesas e as matrizes dos países da CEE.

4. Finalmente, a análise incide sobre a circulação de capitais de indústria para indústria, isto é, no processo através do qual se efectua a alocação sectorial do investimento.

Sobre este ponto o autor constata a existência de mecanismos específicos de intervenção do Estado que não fazem o princípio da concorrência. Estes mecanismos conduziram ao bloqueamento do funcionamento da tendência à igualização das taxas de lucros e a um tipo de estruturação dos grupos financeiros até 1974, que vai ela também reforçar aquele bloqueamento.

Como resumo conclusivo o autor salienta a perda progressiva de coerência interna do sistema produtivo português, que será levado a uma especialização nalguns bens de consumo e intermédios, enquanto no sector de bens de equipamento o seu papel será sobretudo o de parte sub-contratada. Este tipo de inserção do País na divisão internacional do trabalho, torná-lo-á mais vulnerável e dependente de centros exteriores, em detrimento do reforço dos graus de coerência e de autonomia internas.

Portugal: do «espaço português» à Europa

A tese de **Ferreira de Sousa** tem como problema fundamental as relações de Portugal com o movimento de integração europeia, em torno do qual se cristalizam os conflitos que se produzem na sociedade portuguesa no decurso do último quarto de século.

O autor, referindo as posições *pela adesão* à CEE que a mitificavam e as posições *contra a adesão* como «grande operação política», recorda que Portugal é membro fundador da EFTA (AELC) e que assinou em 1972 um acordo comercial com

a CEE. A economia portuguesa sofre, de certo modo, os efeitos do processo de integração de há vinte anos a esta parte. Trata-se, na óptica do autor, de passar da integração de facto da economia portuguesa na economia europeia à integração institucional, a que o autor chama «um verdadeiro processo de transição». Este processo constitui o objecto da tese.

Na concepção de **Ferreira de Sousa** se o pedido de adesão (integração institucional) constitui o ponto de chegada, é preciso interrogarmos sobre o ponto de partida. Este é situado nos fins dos anos 50 e caracterizado fundamentalmente por três aspectos:

a) O grau de desenvolvimento de Portugal nessa época, relacionando-o com o que alguns autores chamam actualmente a semi-industrialização.

b) A especificidade da posição de Portugal na economia mundial, tendo em conta que nessa época o país dispunha de um grande espaço colonial.

c) A natureza do regime salazarista sob o qual o país viveu desde os fins dos anos 20 e do papel e natureza do Estado, cuja recomposição foi levada a cabo.

A tese está estruturada em duas partes. Na primeira o autor analisa as consequências para Portugal da assinatura do Tratado de Roma e das transformações que ele vai implicar. Por outras palavras, trata-se de analisar o processo pelo qual o Estado português em 1957/59 procura conciliar as adaptações necessárias das suas relações europeias com o essencial do projecto salazarista (o projecto do «espaço português» — Portugal e Colónias — segundo o autor).

Na segunda parte o autor debruça-se sobre os efeitos a longo prazo gerados pela CEE até ao momento do pedido de adesão. Esta análise desenvolve-se no quadro do sistema de relações exteriores definido no início dos anos 60 para Portugal, procurando assim uma explicação para o processo que conduz Portugal da AELC à CEE.

A análise efectuada pelo autor centra-se, lembramo-lo mais uma vez, naquilo a que chama «processo de transição» por que passou Portugal, partindo da existência de um «espaço português» e indo até ao pedido de adesão à CEE.

Neste trajecto do «espaço português» à Europa, o autor identifica quatro momentos distintos:

— Um primeiro, coincidente com a conjuntura dos anos 1957-59, em que haverá uma adaptação interna limitada pelo facto exterior (criação da CEE) e que leva à adesão de Portugal à AECL. O autor conclui que, simultaneamente à adesão à

AECL, há uma transformação do sistema de relações internas do «espaço português» que vai no sentido de um reforço da integração económica Portugal/Colónias.

— O segundo período coincide com o decurso dos anos 60, no qual o autor conclui pelo desenvolvimento de duas dinâmicas paralelas, uma decorrente da adesão à AECL, que é a mais potente, e a do «espaço português». Para o autor trata-se de um período de coexistência destas duas dinâmicas, a europeia e a do «espaço português».

— O terceiro que se situa nos anos pós-60 mas que o autor não delimita rigorosamente no tempo, é caracterizado por uma situação de crise do sistema de relações exteriores de Portugal (esgotamento do «efeito» AECL e o desmembramento substancial desta com o 1.º alargamento da CEE) e das relações internas ao «espaço português» e da concepção do «mercado único português».

— Finalmente, o quarto momento que o autor situa no período que coincide com a crise que leva à ruptura do regime, com as transformações subsequentes ao «25 de Abril de 1974». Há aqui o corte definitivo com o projecto do «espaço português», observando-se, segundo o autor, uma prevalência, ao nível do Estado, da adesão à CEE.

Não se tratando de uma tese que incide especificamente sobre o processo de integração económica de Portugal, dá, contudo, uma ênfase especial a esta dinâmica na formação económico-social portuguesa. Como todos os trabalhos, será discutível, no seu conjunto ou parcialmente. Deve-se, contudo, salientar que fica a constituir mais um esforço interpretativo de um período importante na história recente de Portugal.

Adesão à CEE, tecnologia e especialização industrial

O artigo de **Pedro Pontes** constitui uma tentativa de aplicação das teorias da especialização e do comércio internacional à economia portuguesa, em particular no domínio industrial.

No seu desenvolvimento o autor divide o artigo em três partes fundamentais.

Uma primeira em que expõe de forma abreviada as teorias de especialização ao nível dos factores, para o que recorre ao conhecido teorema de *Heckscher-Ohlin* sobre a dotação de factores. Aponta de seguida algumas limitações deste teorema enquadrado na teoria neo-clássica, citando como exemplo o «paradoxo de *Leontief*» e o

facto de considerar, na sua interpretativa restritiva, apenas o capital e o trabalho como factores de produção.

Na opinião do autor a principal deficiência do teorema atrás citado consiste no facto de colocar no mesmo plano os vários recursos produtivos, tratando-os como factores imóveis cuja «raridade relativa» condiciona a vantagem comparativa do país.

Esta posição reflecte a concepção neo-clássica da economia internacional e deriva também, segundo o autor, da teoria marginalista da repartição, que assenta na visão de um «mercado de factores» em que o preço de cada factor, reflexo da sua «escassez», equilibra condições «simétricas» da oferta e da procura. E o autor sustenta que esta teoria se é aplicável a certos recursos (trabalho e terra de diferentes qualidades), não serve para determinar o rendimento do capital e a taxa de juro.

Na opinião do autor o teorema neo-clássico deve ser «revisitado», por forma a excluir o capital como fonte de «vantagem» comercial, papel que deve ser reservado aos recursos naturais e ao trabalho de diferentes qualificações.

Esta adaptação do teorema tem duas implicações fundamentais:

— não sendo a abundância do capital relevante, torna-se necessário considerar os conhecimentos tecnológicos incorporados na força de trabalho qualificada, a fim de que os países desenvolvidos tenham «vantagem absoluta» em certas indústrias. Recorrendo a *Klein*, o autor refere que há duas fontes de vantagem comparativa: a «vantagem estática» ligada à existência de baixos salários e de trabalho não qualificado e a «vantagem de aprendizagem» que é dinâmica e surge associada à abundância de trabalho qualificado que aumenta a eficiência produtiva e reduz o custo unitário de produção.

Com a integração dos conhecimentos tecnológicos se pode compreender que na fase inicial um produto é fabricado no país desenvolvido em virtude da «vantagem de aprendizagem», mas à medida que a tecnologia se estabiliza, a «vantagem estática» sobrepõe-se à primeira, justificando-se então a transferência de produção para um país subdesenvolvido, com mais baixos salários.

— a segunda questão que o autor levanta é a da articulação da teoria da especialização com o conceito de transferência internacional do valor (troca desigual). O autor recorre aqui à conhecida tese de *Emmanuel* e sustenta que aquela articulação entre especialização e troca desigual consiste, em primeiro lugar, no facto de ambas

pressuporem a mobilidade internacional do capital e a imobilidade do trabalho e, em segundo lugar, pelo facto da teoria da troca desigual permitir entender a diferença qualitativa, que opõe a divisão do trabalho entre os países desenvolvidos (especialização horizontal), assente nas trocas intra-ramo, à divisão do trabalho entre os países desenvolvidos e p. v. d. (especialização vertical), baseada no comércio inter-ramo.

Assinala ainda o autor o facto de que o crescimento da indústria transformadora em certos p. v. d., como o Brasil, México, Coreia do Sul, etc. forçar os países desenvolvidos a concentrarem esforços na concepção de «produtos novos» em que a concorrência internacional é restringida pela diferenciação do produto e a sua «vantagem de aprendizagem» permite compensar a vantagem salarial dos p. v. d. Assim se compreende o papel atribuído à Investigação & Desenvolvimento no domínio industrial.

A segunda parte do artigo é dedicada à especialização industrial da economia portuguesa no período de 1968-1978.

Para a sua análise o autor recorre à especialização ao nível dos produtos e ao nível dos factores.

No primeiro nível de análise, utilizando como indicador o «coeficiente de preponderância», o autor conclui que entre 1968 e 1978:

— houve sectores em que a especialização se reforçou, distinguindo os sectores já com forte especialização em 1968 (Têxteis, vestuário, calçado, madeira, cortiça e papel) dos sectores de fraca especialização naquele ano (mobiliário, tipografia, curtumes, metalúrgicas de base, máquinas não eléctricas, máquinas e material eléctrico, material de transporte, e indústrias diversas).

— e sectores em que a especialização se reduziu, fazendo distinção entre os sectores de forte especialização em 1968 (alimentares, mineiros não metálicos) e sectores de fraca especialização naquele ano (bebidas, borracha, química, petróleo e produtos metálicos).

A análise do autor é conduzida recorrendo sómente ao indicador atrás referido, o que não permite distinguir a que factores são devidos estas alterações, isto é, não evidencia os diferentes papéis desempenhados pela dinâmica interna à economia portuguesa e à dinâmica externa, em particular o papel que nesta tem o investimento directo estrangeiro e as firmas transnacionais.

Relativamente à especialização ao nível dos factores o autor recorre à definição do perfil tecnológico dos vários sectores, a partir de um conjunto de indicadores.

Nesta análise é levado a concluir pela não

validade da versão mais corrente do teorema de *Heckscher-Ohlin* integrando apenas a proporção capital/trabalho como causa relevante de especialização para explicar as mutações verificadas, e a caracterizar a especialização industrial pela utilização de recursos naturais e nível de qualificação da força de trabalho, na linha das teorias neofactoriais do ciclo do produto (*Vernon, Klein*).

Em termos dinâmicos, de 1968 a 1978 a mutação observada é caracterizada pela substituição dos recursos naturais pelo trabalho não qualificado, enquanto factor relativamente abundante e gerador de vantagens comparativas.

O autor chega a um resultado aparentemente «paradoxal» da comparação da intensidade capitalística média das exportações portuguesas e dos países europeus da OCDE, o que, dice, é explicável pela não verificação de certas hipóteses do teorema de *Heckscher-Ohlin*.

Conclui assim pela existência de uma complementaridade entre a intensidade em capital físico e em recursos naturais que contribui para explicar a aparente irrelevância de escassez relativa do capital e do trabalho relativamente à especialização industrial portuguesa, em que predominam indústrias simultaneamente capital-intensivas e *resource-based* (alimentares e papel).

A terceira parte é sobretudo prospectiva, onde o autor procura fazer uma síntese dos debates que, subordinados ao tema do modelo de crescimento industrial no quadro da adesão à CEE, se tem vindo a realizar desde meados de 1981.

Recusando mais uma vez a adequação de raciocínios baseados na «lei de proporção de factores», como o fez *Bela Balassa* para a economia portuguesa, em termos das raridades relativas do capital e do trabalho, e portanto a «necessidade económica» de uma especialização em indústrias trabalho-intensivas, o autor afirma que o nível de qualificação de força de trabalho aparece como a única fonte de vantagem comparativa alternativa à manutenção de baixos níveis salariais.

Assim conclui que, na medida em que a adesão à CEE se traduzirá por uma tendência à subida salarial, ela pressupõe uma política de promoção da tecnicidade e do grau de inovação na estrutura das exportações industriais. Por outras palavras, produzir e exportar produtos com maior efeito de arrastamento interno e de maior grau tecnológico.

António ROMÃO

DESEQUILÍBRIOS E DESENVOLVIMENTO REGIONAL



Trabalhos considerados: Simões Lopes, António: **Desenvolvimento regional e integração**, «Estudos de Economia», Vol 1, núm. 1, Lisboa, 1981; Simões Lopes, António; Oliveira, Manuela; Rodrigues, Ludgero: **Desequilíbrios regionais e integração**, «Estudos de Economia», Vol. 2, núm. 1, Lisboa, 1981; Brandão Alves, M.: **Descentralização e desconcentração: algumas incidências ao nível da organização do planeamento**, «Estudos de Economia», Vol. 2, núm. 2, Lisboa, 1982; Valente de Oliveira, L.: **As razões de um processo de regionalização**, Congresso da SEDES, Lisboa, 1982; Lopes Porto, M. C.: **As implicações da adesão à CEE para a política de desenvolvimento regional em Portugal**, junho de 1982, a publicar em «Desenvolvimento Regional», Boletim da Comissão da Coordenação da região Centro; Simões Lopes, António: **Regionalização e desenvolvimento regional**, «Estudos de Economia», Vol. 2, núm. 4, Lisboa, 1982.



Os trabalhos apresentados poderiam ser validamente reunidos sob o título genérico de *Regionalização e Desenvolvimento Regional*, que foi adoptado para o de **Simões Lopes** referido em último lugar. Com efeito, o momento que se atravessa em Portugal provoca mobilização significativa em torno das questões do Desenvolvimento Regional — pelo agravamento que se tem registado nos desequilíbrios regionais e, sobretudo, pela absoluta impossibilidade de continuar a ignorá-los; e foi estimulado pela decisão governamental de promover uma discussão alargada destas questões com o objectivo de lançar um processo de regionalização que deveria ter surgido há mais tempo por imperativo da própria Constituição da República.

Desequilíbrios e Desenvolvimento Regional ou *Regionalização e Desenvolvimento Regional* são designações que cumpririam igualmente o objectivo de abarcar a produção mais recente de estudos sobre a problemática regional em Portugal. Cobertos por qualquer delas ficariam sempre os aspectos relacionados com a Integração Económica, questão nacional que com tudo se prende

e que à regionalização muito interessa, até porque a adesão à CEE é um dos projectos políticos que apresenta riscos reais de conflito com o desenvolvimento regional, especialmente com a redução das assimetrias, componente importante do processo de desenvolvimento.

Todos os trabalhos seleccionados se preocupam directa ou indirectamente com os desequilíbrios regionais; menos, talvez, o de **Brandão Alves**, que se detém sobre a desconcentração e descentralização de decisões. Os dois referidos nos primeiros lugares, de **Simões Lopes** o de **Simões Lopes e outros**, juntamente com o de **Lopes Porto**, colocam a discussão da problemática regional na perspectiva da Integração; o trabalho de **Valente de Oliveira** e o último referenciado concentram-se na questão momentosa da regionalização, recentemente estimulada, e que constitui um dos problemas mais prementes e mais actuais do processo de desenvolvimento e, até, do processo democrático português; é neste contexto que deve particularmente enquadrar-se o estudo de **Brandão Alves**, dada a importância que a desconcentração e a descentralização assumem no quadro da regionalização.

Desequilíbrios, desenvolvimento regional e integração

O trabalho de **Simões Lopes** (1980), pode talvez considerar-se um trabalho de enquadramento do tema com preocupações integradoras. Nele se começa por abordar algumas importantes questões conceptuais do desenvolvimento, que levam o autor a denunciar a incoerência que reside em aceitar que se fale despreocupadamente de desenvolvimento quando são muito acentuados os desequilíbrios, quaisquer desequilíbrios, nomeadamente os desequilíbrios regionais: não pode ser considerada desenvolvida a sociedade em que se verifique existirem assimetrias muito marcadas; e não há desenvolvimento que não tenha que ser *desenvolvimento regional*.

O caso português é tomado para se evidenciar em relação a ele a extensão dos desequilíbrios e a forma como têm vindo a acentuar-se, desequilíbrios que a análise «input-output» denuncia já com carácter estrutural e cuja correcção não é mais possível sem recurso a acções voluntaristas organizadas. Neste contexto, o autor toma a discussão dos modelos de desenvolvimento à luz das teorias económicas e detém-se em particular sobre as consequências que têm resultado do facto de continuar a menosprezar-se a importância da

variável espaço; para passar às questões de política, particularmente às de política de desenvolvimento, em que a marginalização do funcionamento espacial da economia tem levado a não forçar a integração das políticas sectoriais.

No contexto das políticas de desenvolvimento é discutida a integração económica, como política, e são ponderados os riscos que dela podem resultar para um processo de desenvolvimento regional em que se dê relevância à efectiva redução dos desequilíbrios: os exemplos existem, em relação à Comunidade Económica Europeia, de como os desequilíbrios se podem acentuar mesmo recorrendo a acções de intervenção que, em princípio, contrariam severamente as preocupações básicas do Tratado de Roma acerca da livre concorrência; e, no caso português, não se põem dúvidas ao autor sobre que, a não se promover uma intervenção directa e apertada, a integração na «Europa» irá fomentar o alargamento de assimetrias visto que só nas regiões mais evoluídas do País existem factores de localização que podem criar condições para a produção que se aproximem de ser concorrenciais das do «centro» da Europa.

Na última parte o autor debruça-se sobre as linhas gerais de uma Política Regional que importa definir para Portugal, Política Regional tanto mais indispensável e premente quanto mais avança a integração de Portugal na CEE; essas linhas de política são condicionadas, por um lado, por objectivos de desenvolvimento (de longo prazo), entendendo-se desenvolvimento como *acesso* de todos, onde quer que vivam, dentro de limites razoáveis, aos bens e serviços capazes de satisfazer as necessidades básicas e as oportunidades do nosso tempo; e, por outro lado, pela experiência conhecida da CEE e pelas orientações mais recentes em matéria de política regional.

No artigo referenciado em segundo lugar, que teve a colaboração de **Manuela de Oliveira** e de **Ludgero Rodrigues**, retoma-se a questão dos desequilíbrios em face da integração económica, particularmente perante a criação do Sistema Monetário Europeu com vista à União Económica e Monetária.

Parece evidente que, no interesse da Comunidade, importa acautelar os desequilíbrios, que são potencialmente prejudiciais à realização efectiva de uma tal União. Com efeito, as assimetrias afectam o crescimento em termos quantitativos e qualitativos, são obstáculo à realização do pleno emprego e da própria estabilidade económica e não favorecem o equilíbrio do comércio externo. Ora, demonstra-se no artigo com recurso a um

modelo econométrico de regressão («cross-section»), não é de rejeitar a hipótese de que os desequilíbrios regionais em Portugal, que têm vindo a acentuar-se no tempo, sejam já parte integrante de um processo cumulativo donde a premência do traçado da Política Regional portuguesa que só vem aumentada pela perspectiva, que existe, da adesão de Portugal à CEE.

O artigo de **Manuel Lopes Porto** tem, entre outros aspectos, o interesse de revelar um ponto de vista relativamente menos pessimista acerca tanto da evolução dos desequilíbrios como das consequências que para eles poderão advir da adesão ao Mercado Comun. Começando por admitir que a tardia consciencialização para os desequilíbrios regionais se tenha ficado a dever, por um lado, a carências de conhecimento resultantes de dificuldades de comunicação e pobreza de estatísticas e, por outro lado, à forma negligente como a Teoria Económica tem encarado a questão espacial, o autor detém-se sobre as implicações de política derivadas dos desequilíbrios (nos contextos nacionais e internacional, particularmente da CEE) para passar ao problema regional português. Aqui faz uma avaliação breve dos desequilíbrios e da sua evolução mais recente e passa à análise das implicações da integração europeia em que referencia, a par de opiniões que vão no sentido do agravamento das assimetrias, outras que a tal respeito se apresentam menos pessimistas. É no entanto claro que o autor se encontra preocupado acerca das possibilidades de não alargamento do fosso que separa as regiões portuguesas mais atrasadas das restantes regiões da Europa, o que o leva a centrar a sua atenção sobre a necessidade de definição de uma Política Regional em Portugal. Aí dá destaque às condições a que deverá satisfazer uma tal política, que passam pela criação das Regiões e que, ainda no plano institucional, devem contar com a desconcentração (e coordenação horizontal) de todos os serviços públicos com maiores responsabilidades no desenvolvimento económico e social para o mesmo âmbito geográfico, defendendo o incremento do papel coordenador das Comissões Regionais, tanto internamente como no que respeita aos programas a financiar pela (ou com ajudas financeiras da) Comunidade Económica Europeia.

Desequilíbrios, desenvolvimento regional e regionalização

Os restantes três artigos referenciados podem ser agrupados sob o título «Desequilíbrios, desen-

volvimento regional e regionalização», embora obviamente não ignorem a questão da integração na CEE. A regionalização, como processo que presentemente mais mobiliza as atenções dos portugueses empenhados no Desenvolvimento Regional, é no entanto o seu elo de ligação fundamental. Dir-se-á, contudo, que enquanto no trabalho de **Simões Lopes** (1982) ha preocupações de enquadramento do tema verdadeiramente amplas que levam à discussão de aspectos conceptuais do Desenvolvimento e de modelos de regionalização, o trabalho de **Valente de Oliveira** surge bastante mais na linha da discussão das razões determinantes da regionalização, que vêm a constituir o esqueleto do texto (e o próprio título), embora, não deixe de tentar a sistematização e a síntese acerca dos esquemas teóricos mais relevantes para a abordagem do Desenvolvimento Regional. Já **Brandão Alves** se detém fundamentalmente sobre as questões da desconcentração e descentralização, verdadeiramente fulcrais da regionalização.

Começamos por referir-nos a este último com algum maior pormenor.

Para **Brandão Alves**, é particularmente importante que tenha finalmente chegado ao nível da organização do território o movimento de participação das pessoas e das instituições na definição e na determinação dos seus próprios destinos. Crítico relativamente a pelo menos uma das formas como a discussão se tem desencadeado (em torno do Livro Branco sobre Regionalização), propõe-se a análise de alguns dos aspectos da dualidade descentralização-desconcentração.

O artigo é estruturado de modo a deter-se sobre o conteúdo dos conceitos — e aqui vêm a preocupá-lo tanto os critérios de identificação (de carácter processual e de circulação de poderes de decisão) e normas de acção como as dificuldades de aplicação e formas de as superar; para depois se debruçar sobre as questões da descentralização e da desconcentração a partir do «Livro Branco» numa perspectiva crítica; vindo, finalmente, a considerar a orgânica do planeamento sobre que analisa, a título exemplificativo, algumas incidências. Esta é, entretanto, a parte mais inovadora de seu trabalho, que está ligada a aspectos da tese de doutoramento que prepara; e nesta parte de trabalho destaca:

— a questão das Regiões-Plano e Regiões Administrativas, para que defenda que tanto as funções de planeamento como as administrativas possam ser indistintamente objecto de descentralização e desconcentração, embora aparentemente

haja quem pressuponha que as funções de planeamento possam ser, quando muito, objecto de desconcentração;

— dois exemplos de esquemas decisionais com graus de complexidade diferentes que são apresentados para ilustrar como poderá equacionar-se a organização do planeamento aceite o princípio de que as funções em causa podem, como se disse antes, ser objecto quer de desconcentração quer de descentralização.

O estudo de **Valente de Oliveira** começa por defender a existência de associação entre Desenvolvimento Regional e Regionalização, esta envolvendo processos de desconcentração e de descentralização, e é desenrolado a partir dos conjuntos de razões que se sumariam a seguir e que o autor expressamente recomenda que não sejam tomados isoladamente.

1. «A necessidade de uma reforma descongestionante dos aparelhos do Estado e da Administração que o serve» já que a simples perspectiva funcional de cada serviço «obriga à desconcentração das suas responsabilidades por escalões, procurando-se que a cada nível de problema corresponda um nível de decisão adequado».

2. «A premência da atenuação das assimetrias regionais e o modo de o conseguir por meio do estímulo da «energia latente» da periferia» que leva o autor a tentar uma síntese das abordagens teóricas para concluir pela insuficiência do edifício já construído e pela necessidade de recorrer ao bom senso; do que deve derivar a utilização equilibrada e concertada da desconcentração e da descentralização.

3. «A auscultação e responsabilização dos cidadãos obtida através de formas de participação nos negócios públicos progressivamente mais exigentes»; «os assuntos de carácter local devem ser decididos no local»; «não é salutar a remissão sistemática de decisões para escalões superiores»; a todos os níveis se deve «promover o envolvimento dos cidadãos, particularmente quando está em causa a descoberta das virtualidades da sociedade e a promoção do seu desenvolvimento».

4. «A necessidade de considerar quadros de referência cultural mais próximos do cidadão»; «no momento em que muitas decisões têm de subir de escala para níveis supra-nacionais» há que dar satisfação ao «direito à diferença que o exagero da uniformização através de um mesmo padrão cultural saudavelmente faz despertar».

5. «A conveniência de integrar condicionantes do domínio da defesa nas grandes linhas de ordenamento do território e da distribuição dos serviços e da administração».

6. A razão pragmática de se dispor de um aparelho institucional que permita auferir dos benefícios associados ao Fundo de Desenvolvimento Regional da CEE, particularmente a partir do momento em que os «programas integrados» substituem os «projectos isolados»; porque a base institucional requerida para os programas integrados tem de ser bastante mais sólida e permanente e o esforço de estudo, planeamento e preparação bastante maior.

7. O fortalecimento do sistema democrático «que impõe a intensificação do processo de aprendizagem colectiva que, passando por todos os focos da vida em comum, tem expressão de significado particular nos órgãos da administração pública».

Na perspectiva do Prof. **Valente de Oliveira**, o processo de regionalização, que implica a convergência coordenada da desconcentração e da descentralização é tarefa difícil que só pode realizar-se no longo prazo e que no curto prazo, e em termos realistas, pode mesmo ter de ficar condicionada à capacidade dos agentes; envolve a adopção de vias adaptativas e um «investimento institucional contínuo» assim como a diversificação e multiplicação dos centros de decisão; tem associado um espírito de mudança e deve ser enquadrada em padrões de realismo que podem implicar que tenha de ser adiada a resolução de problemas fundamentais se a oportunidade não surge e se a insistência em resolvê-los ameaçar o bloqueio do processo.

O trabalho de **Simões Lopes** (1982), referenciado em último lugar, debruça-se igualmente sobre a questão da regionalização como instrumento ao serviço do Desenvolvimento Regional. A regionalização é entendida como um processo que exige a definição dos níveis de regionalização, que deve decorrer por fases, e que deve ter uma «filosofia» de enquadramento.

A necessidade da regionalização prende-se com a relativa falência na resolução de muitos problemas económicos e sociais do nosso tempo que têm sido considerados a escalas demasiado agregadas e sem ter em conta a variável espaço, o que por vezes lhes dá um certo grau de abstracção. Impõe-se por isso, por um lado, uma maior aproximação aos problemas e às pessoas; e, por outro, a necessidade de envolver as pessoas no estudo e resolução dos seus próprios problemas, o que é tido hoje como condição indispensável de sucesso. A prioridade a dar às questões da ordem internados países, tantas vezes preteridas na sua abordagem por comparação com as questões relacionados com o «exterior», leva o autor

a colocar-se na posição de advogar que a regionalização seja considerada em termos de NOEI, isto é, uma Nova Ordem Económica Interna.

Como processo, a regionalização tem por pré-requisitos de base a *consciencialização* das populações e a *vontade política* central. E aqui reside uma primeira gama de preocupações em relação à situação portuguesa, dado que, se a vontade política foi já afirmada, a consciencialização não foi desencadeada de maneira minimamente satisfatória; e no entanto, se a primeira é condição favorável ao desenrolar do processo, a consciencialização é verdadeiramente uma condição necessária (também suficiente, defende o autor) de sucesso.

A filosofia de enquadramento da regionalização está por aclarar sem ambiguidades, por parte do poder central. Na realidade, dado que a vontade política se sobrepõe a uma consciencialização que não existe (ou existe apenas em grau reduzido), haverá razões para pensar que a via «descendente» da regionalização se imponha sem uma via «ascendente» de confronto, o que significa não rodear o processo de algumas condições mínimas potenciadoras do êxito; daí, talvez, o falar-se de «divisão» regional ao pensar-se na delimitação das regiões, já que se a via «ascendente» tivesse relevância a delimitação em regiões seria grandemente determinada por «agrupamento» de unidades elementares, muito mais do que pela divisão do todo em partes.

No processo de regionalização destacam-se como grupos de tarefas (1) a definição dos níveis de regionalização e das unidades regionais e a sua constituição; e (2) a construção do aparelho institucional, considerando os meios a atribuir e a criar e a articulação dos níveis, nomeadamente quanto a competências e atribuições. As tarefas referenciadas em (2) devem ser prioritárias, por um lado porque os níveis de regionalização se encontram já definidos na Constituição da República e, por outro lado, porque a delimitação das regiões não pode ser entendida como acto «acabado», mas também como processo, a solidificar no tempo. Mas a fase (2) exige um mínimo de definição da Política Regional, a nível ao menos das «grandes opções», que tem sido sucessivamente adiada: que padrões e que níveis de desenvolvimento, e dentro que horizontes temporais? até onde estamos dispostos a aceitar a extensão dos desequilíbrios regionais? que grau de compatibilidade deve estabelecer-se entre um projecto como o da adesão à CEE e a redução das assimetrias, nomeadamente as assimetrias regionais?

O autor conclui pela necessidade de incentivar o processo de consciencialização para a regionalização, de explicitar e discutir a filosofia de base que lhe deve estar subjacente, e de definir as grandes linhas da Política Regional. E chama também a atenção para os perigos que decorrem de, por un lado, se manterem essas indefinições e de, por outro, se estar a fomentar a ideia de que a regionalização será como que a panaceia que resolverá os problemas portugueses.

Assim, sugere que se alerte a opinião pública para os múltiplos conflitos que a regionalização vai fazer despertar, conflitos *dentro* das regiões e *entre* elas (com a distribuição dos meios, por exemplo) e conflitos face a outros projectos como a da Comunidade Económica Europeia; por essa via, muito mais do que pela via optimista também necessária e justificada, se conseguirá o envolvimento das populações e a formação da consciencialização necessária.

A regionalização é um processo demasiado rico de potencialidades para se poder admitir que falhe. Não constitui apenas um instrumento para o Desenvolvimento, porque reúne grandes possibilidades de operar uma autêntica re-estruturação da sociedade e pode ser elemento cimentador da própria democracia. Importa, por tudo isso, garantir-lhe a eficácia.

António SIMÕES LOPES

En el próximo número de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, se incluirán, entre otras, las siguientes «*Reseñas Temáticas*»: *Sistemas de previsión y seguridad social en América Latina: Tendencias, reformas y planteamientos teóricos*, por Carmelo Mesa-Lago; *Crisis y capital financiero en América Latina*, por P. y R. Rieznik; *Tendencias recientes del movimiento sindical. Los casos de Argentina, Brasil y México*, por José Luis Reyna e Ignacio Marván; *Inversiones españolas en el exterior e inversiones extranjeras en España*, por Juan José Durán; *Relaciones económicas entre España y América Latina*, por Vicente Donoso y J. A. Alonso; *Política económica, taxas de cambio e emigração*, por José Pedro Barosa; *A pequena agricultura em Portugal*, por José Maria Brandão de Brito; *Tecnología y dependencia em Portugal*, por J. M. Rolo; etc... También colaborarán en esta sección, entre otros: José Matos Mar, Jorge Graciarena, Gert Rosenthal, Roberto Zhaler, Antonio Barros de Castro, José Manuel Naredo, Donato Fernández Navarrete, J. Oppenheimer, etc.

Resúmenes de Artículos



Presentamos en esta sección 180 resúmenes de artículos seleccionados entre los publicados, durante el año anterior a la edición de este número —octubre 1981-septiembre 1982—, en las revistas académicas y científicas iberoamericanas incluidas en la sección «Revista de Revistas Iberoamericanas». A su vez, también se han incluido resúmenes de algunos trabajos editados o mimeografiados por instituciones del área iberoamericana, si bien todavía en estos primeros números nos hemos ceñido casi exclusivamente a artículos publicados en revistas (*).

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 —95 latinoamericanos, 60 españoles y 25 portugueses— y, dentro de cada área, se presentan por orden alfabético de acuerdo al 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 sean los editores o directores de las revistas incluidas en la sección «Revista de Revistas Iberoamericanas» los que envíen a nuestra redacción dichos resúmenes, siendo la selección de los mismos de responsabilidad de la redacción. El límite establecido para estos resúmenes debe ser de 150 palabras como máximo (**).

335



(*) No se incluyen, 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 («España-CEE», «Movimientos sindicales en América Latina», «Crisis financiera en las economías latinoamericanas», «Seguridad Social y reformas en América Latina», «Relaciones económicas España-América Latina», «Capital extranjero y multinacionales en Portugal», «Tecnología y dependencia en Portugal», etc.).

(**) En este número los resúmenes han sido realizados, según los casos, por la redacción de la revista o por los propios autores, o por las redacciones de las revistas que los publicaron o, en último caso, por el siguiente equipo de colaboradores: Alonso, J. A.; Cadarso, M.; Castillo, C.; Donoso, V.; Mallol, J.; Miguel, V. de; Monzón, J.; Morcillo, P.; Palacios, J. L.; Puerta, A.; Rieznik, R.; Román, M., y San Juan, C.

A) Resúmenes de artículos publicados en revistas latinoamericanas

Alvarez Uriarte, Miguel: «La política económica y la economía politizada de México».

Examina, con sentido crítico, algunos de los aspectos más importantes de la política económica y de la economía politizada de México, durante tres períodos de la administración pública sexenal, incluidos en el lapso 1959-1976. Se divide en dos partes: en la primera se realiza un breve análisis de lo acontecido en 1959-1970, con el título ¿desarrollo estabilizador o desestabilización del desarrollo? En la segunda, se trata con mayor profundidad lo ocurrido en 1971-1976, bajo los enunciados: ¿desarrollo compartido o estancamiento inflacionario?, y ¿desarrollo compartido o economía ficción? Finalmente se resumen, a modo de conclusiones, las medidas de política económica o de la economía politizada adoptadas por el gobierno durante el sexenio 1971-76, que dejaron al país en una severa crisis económica.

Foro Internacional, Vol. XXII, núm. 3 (87), enero-marzo 1982, págs. 247-267, El Colegio de México, México D. F., (México).

Arellano, José Pablo: «Elementos para el análisis de la reforma previsional chilena».

Analiza el significado y efectos de la reforma del Sistema de Seguridad Social chileno, iniciada en 1981. La característica fundamental que la define es el paso de un sistema de reparto a un sistema de capitalización. El efecto visible más inmediato para el trabajador es un aumento de sus remuneraciones líquidas y, para el empleador, una caída radical en sus cotizaciones. Esto sólo es explicable en función de otras medidas que anteceden y acompañan a la reforma: elevación de la edad de jubilación, alza de las remuneraciones imponibles, cambio en la fuente de financiación de otras prestaciones y reducción de la evasión en el pago de las cuotas. En definitiva, la caída en las cotizaciones es explicable en función de cambios ajenos al del

propio Sistema de Seguridad Social. La implantación del sistema de capitalización, lo único que introduce claramente a la larga es una privatización y una mayor dependencia del sistema financiero.

Estudios CIEPLAN, núm. 6, diciembre 1981, págs. 5-44, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina, Santiago, (Chile).

Arida, Persio: «Estrategias de Racionamiento».

Na linha do artigo pioneiro de Weitzman (1974), discute-se alguns aspectos da regulamentação estatal de uma economia capitalista. O objeto da análise é a acomodação de choques de oferta em mercadorias de consumo final de difícil substituição.

O propósito será o de caracterizar, com grande abstração e simplicidade, a eficácia relativa das duas estratégias de racionamento: preços e quantidades. Na seção 1 a apresenta-se o modelo básico e deduz-se, principalmente, que, em geral, o racionamento por via das quantidades é preferível ao racionamento por via dos preços. Na seção 2 estende-se o modelo a algumas direções. Na última seção conclui-se, sugerindo a necessidade de rever o preconceito existente contra o racionamento por via das quantidades.

Estados Económicos, Vol. 12, núm. 1, abril 1982, págs. 31-49, Instituto de Pesquisas Económicas (USP), São Paulo, (Brasil).

Ayala, Ulpiano; Sanz de Santamaría, Alejandro: «Actividad económica, empleo e ingresos».

Después de examinar la evolución del crecimiento económico en Colombia, a través del PIB desagregado por ramas, se analiza la estructura de empleo resultante.

Para evaluar las condiciones de vida de la población, se estudian los cambios en la tasa de desempleo y en los salarios reales.

En el último período, 1979-81, junto a un aumento del nivel de desempleo, se aprecia una mejora en la capacidad adquisitiva. Estas tendencias se ven matizadas si se tiene en cuenta la alta proporción de empleos de baja calidad (jornadas superiores a las cuarenta y ocho horas semanales e ingresos inferiores o próximos al salario mínimo). Esas peores condiciones son más frecuentes en la rama de comercio, en los establecimientos más pequeños, entre trabajadores independientes y asalariados, mujeres, jóvenes y los de menor nivel educativo. Todo esto se traduce en bajos niveles de ingreso per cápita en la mayoría de los hogares.

Desarrollo y Sociedad. Separata Estudios Laborales, noviembre 1981, págs. 5-24, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE), Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Bogotá, (Colombia).

Baer, Werner; Figueroa, Adolfo:
«Equidad y empresas públicas: reflexio-
nes frente a los casos de Brasil y Perú».

El cambio de orientación experimentado por los regímenes de Brasil y Perú en 1964 y 1968, respectivamente, supuso un incremento de la intervención del Estado en sus economías. Dicha intervención, medida a través de la actuación de las empresas públicas, no ha contribuido a una distribución del ingreso más igualitaria e, incluso, puede haber producido una mayor concentración del mismo. Aunque existen grandes diferencias en el modo de actuación de las empresas públicas en los dos países —más autónomas y comprometidas con su eficaz funcionamiento y rápido crecimiento, en el caso de Brasil, y más sometidas a la política económica global del Estado, en el caso del Perú—, en ambos casos, sus acciones en los diferentes frentes: política de precios, elección de tecnología, empleo, salarios, localización, métodos de compras, financiamiento, etc., no han contribuido, como podía esperarse, a aminorar las desigualdades en la distribución del ingreso.

Economía, Vol. 4, núm. 8, diciembre 1981, págs. 1-29, Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, (Perú).

Barroso, Nilo: «O sistema de financiamento da agricultura americana e a experiênciã brasileira».

Procura-se verificar em que medida se poderia aproveitar a experiênciã americana na soluçãõ dos problemas de agricultura brasileira, especialmente no que se refere ao uso mais eficiente do crédito rural no processo de transformaçãõ do sector. Preliminarmente, destaca as principais características da agricultura americana e brasileira, bem como de seu sistema de crédito rural, para, a seguir, apresentar uma análise comparativa entre os dois sistemas.

A diferença mais marcante, se relaciona com a natureza dos recursos destinados ao funcionamento do setor rural.

Pode-se afirmar que a eficácia do crédito rural no Brasil é sensivelmente limitada pela organizaçãõ ainda pré-capitalista de grande parte de sua agricultura. Todavía, o Governo está consciente das distorções geradas pelos programas de crédito subsidiado, a julgar pelas medidas tomadas a partir de 1980, limitando não só o volume de crédito em funçãõ do tamanho progressivo da propriedade, como pela retirada dos subsídios.

Revista Econômica do Nordeste, Vol. 12, núm. 4, outubro-dezembro 1981, págs. 639-656, Banco do Nordeste do Brasil, Fortaleza, (Brasil).

Bas Fernández, Arturo; y Otros:
«Desarrollo de la industria de bienes
de capital en la República de Cuba».

Antes de la Revolución, Cuba era un país agrícola (el sector industrial suponía el 25 por 100 del Producto Social Global), rudimentariamente mecanizado y con una mínima producción de maquinaria. Los intentos de mecanización chocaban con una clase obrera temerosa, consecuencia de los altos índices de desempleo (34,8 por 100 de la población activa en 1957) y de su escaso nivel de especialización (23,6 por 100 de analfabetos en edad escolar en 1953). En 1979, el sector industrial participa en el 41 por 100 del PSG, siendo las ramas de Metalurgia y Mecánica y Energía Eléctrica las que muestran un mayor ritmo de crecimiento anual, 11,3 por 100 y 16,5 por 100, respectivamente, entre 1962 y 1979, lo que indica la prioridad de la producción de bienes de capital en la economía revolucionaria. En cuanto al nivel de especialización de los trabajadores, las matrículas en la enseñanza técnica y profesional han crecido un promedio anual (1959-1979) de 12,3 por 100, siendo 43 por 100 en la especialidad de construcción de maquinaria.

Revista Interamericana de Planificación, Vol. 16, núm. 61, marzo 1982, págs. 69-82, Sociedad Interamericana de Planificación, México D.F., (México).

Beckel R., Jorge; Lluch S., Salvador: «Los bienes de capital. Tamaño de los mercados, estructura sectorial y perspectivas de la demanda en América Latina».

Durante los últimos treinta años, la fabricación de bienes de capital experimentó en América Latina un importante desarrollo cuantitativo y cualitativo. Pero, a pesar del progreso global alcanzado, la magnitud del intercambio regional de bienes de capital es bastante reducida, pues la mitad de las compras conjuntas provienen del exterior. El hecho merece ser destacado en momentos como los actuales cuando, con la excepción de México, las fábricas de maquinaria y equipo, talleres de calderería e industrias afines, registran una drástica caída en sus niveles de actividad y cartera de pedidos. Además, se registran numerosos casos de desplazamiento de producción nacional por importaciones, junto a claros indicios de retrocesos serios y pérdidas industriales y tecnológicas que pueden ser difíciles de recuperar. La CEPAL observa con preocupación este difícil estado de cosas, que contrasta con las enormes necesidades regionales de bienes de equipo.

Revista de la CEPAL, núm. 17, agosto 1982, págs. 119-128, Comisión Económica para América Latina —CEPAL—, Santiago de Chile.

Bitar, S.; Troncoso, E.: «La industrialización de Venezuela: 1950-1980».

El proceso industrializador venezolano en el período ha sido muy importante, con tasas de crecimiento superiores a las del resto de la economía y con una gran capacidad de absorción de empleo. Como consecuencia de este proceso, la economía interna ha adquirido una mayor autonomía relativa respecto al sector petrolero.

Los cambios en la estructura industrial han venido generados por el ánimo de sustituir importaciones, más que por el afán exportador, y existe un claro retraso en los componentes más dinámicos de una estructura industrial desarrollada, motivado tanto por las deficiencias estructurales y falta de tecnología propia, como por los agentes inversoras en el proceso.

El Trimestre Económico, Vol. 49, núm. 194, abril-junio 1982, págs. 265-294, México D.F., (México).

Boisier, Sergio: «Polos de crecimiento. ¿Están muertos?»

Discute la teoría de los polos de crecimiento como base de las estrategias de desarrollo regional, ante el decreciente interés observado por ella, concluyendo que: a) para los actuales estilos de desarrollo, parecen no existir alternativas claras a los fundamentos del desarrollo polarizado, para formular estrategias de desarrollo regional; b) la teoría del desarrollo polarizado contiene elementos ideológicos congruentes con tales estilos, pero esos elementos tienen sólo un peso relativo en estrategias y políticas; c) la aplicación de versiones «clásicas» de estrategias de desarrollo polarizado (basadas en una sola actividad), sólo puede hacerse en regiones con estructuras económicas diversificadas; d) en los demás casos, involucrará la introducción de una matriz de actividades; e) siempre, constituye un elemento clave la confrontación entre los efectos inductores del polo y la estructura interindustrial regional.

Finalmente, señala que los polos de crecimiento no están muertos, pero han experimentado una metamorfosis profunda.

Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales-EURE, Vol. VIII, núm. 24, mayo 1982, págs. 37-47, Instituto de Planificación del Desarrollo Urbano de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, (Chile).

Bonelli, Regis; Guimarães, Eduardo Augusto A.: «Taxas de Lucro de Setores Industriais no Brasil: uma nota sobre sua evolução no período 1973-79».

O crescimento industrial brasileiro nos anos 70 atravessou uma fase de desaceleração, que se iniciou

em 1974, embora somente após 1976 tenha-se revelado com mais nitidez.

Organizaram-se estas notas de seguinte maneira. A seção 1 apresenta algumas identidades básicas para a análise posterior, enfatizando o conjunto de hipóteses e restrições subjacentes a estas relações e às variáveis utilizadas. Ainda nesta seção será feita uma breve descrição da amostra que constitui o pacote de dados empíricos utilizados. A seção 2 propõe uma análise intersetorial das taxas de lucro e seus determinantes, destacando as diferenças que se observam ao longo do tempo e examinando a evolução da rentabilidade segundo os diversos setores industriais. Os resultados sugerem algumas hipóteses relativas à evolução da indústria, não constituem conclusões definitivas.

Estudos Econômicos, Vol. 11, núm. 3, setembro-dezembro 1981, págs. 93-114, Instituto de Pesquisas Econômicas (USP), São Paulo, (Brasil).

Bonelli, Regis; Vieira da Cunha, Paulo: «Crescimento econômico, padrão de consumo e distribuição da renda no Brasil: uma abordagem multissetorial para o período 1970-75».

Procura examinar o efeito de alterações na distribuição da renda (entendida em sentido mais restrito que o usual) e do padrão de consumo sobre a evolução da estrutura de produção no marco de um modelo multissetorial para a economia brasileira. Com esse objetivo, desenvolve-se uma metodologia específica, aplicada ao período 1970-75, cujos resultados destacam a importância daqueles dois fatores, diferenciadamente pelos 20 setores em que se dividiu a economia, apontando para a predominância das alterações no padrão de consumo. O modelo é em seguida usado na simulação de perfis alternativos de produção, correspondendo a diferentes distribuições do consumo agregado segundo classes de renda, com a finalidade de avaliar, em uma primeira aproximação, a sensibilidade das taxas de crescimento dos setores em relação à distribuição do consumo entre classes de renda.

Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 11, núm. 3, dezembro 1981, págs. 703-756, Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro, (Brasil).

Bresser Pereira, Luiz Carlos: «Despesas do Estado, repartição e valor».

Examina-se como o Estado, principalmente através de suas despesas, age sobre a esfera da repartição e da produção. Para isso, propõe-se uma classificação das despesas do Estado, própria do Estado Produtor e Repartidor que caracteriza o capitalismo tecnoburocrático contemporâneo. A intervenção assume tais proporções que o Estado passa a fazer parte integrante do

338

sistema económico, substituyendo-se parcialmente ao mercado na alocação do recursos e na distribuição da renda.

Conclui-se examinando os limites da intervenção do Estado tecnoburocrático-capitalista na economia, estabelecidos pela lei do valor. A política económica do Estado, tem uma natureza intrínsecamente contraditória, na medida que o Estado é uma organização burocrática não capitalista e portanto não orientada para a produção de mercadorias com valor de troca que, ao agir sobre o mercado, com ele se confundir e em parte a ele se substituir, é obrigada, afinal, a se reger pela lei do valor.

Revista de Economia Política, Vol. 2, núm. 3, julho-setembro 1982, págs. 5-29, Centro de Economia Política, São Paulo, (Brasil).

Brito, Cristóbal: «Argumentaciones teóricas en torno al desequilibrio presupuestario. Un enfoque del caso dominicano».

Trata el problema del equilibrio presupuestario (incluidos los superávits y déficits fiscales cuando este no se cumple), partiendo del análisis de distintos autores, escuelas y corrientes de pensamiento.

Enfoca los problemas de implantación y funcionamiento del Presupuesto Público, específicamente el caso dominicano y de otros países de América Latina, para explicar, finalmente, las causas que generan el déficit fiscal en la República Dominicana, el financiamiento de ese déficit y sus efectos sobre la economía nacional.

Destaca la necesidad de elevación de la productividad del Sector Público, y de que reasuma el papel de elemento motor del desarrollo económico y social.

Tributación. Revista Trimestral de Política, Técnica, Derecho y Administración Tributarios, Año VIII, núm. 31, julio-septiembre 1982, págs. 159-180, Instituto de Capacitación Tributaria de la Secretaría de Estado de Finanzas, Santo Domingo, (República Dominicana).

Brodersohn, Víctor: «La problemática del empleo en Centroamérica».

El carácter abierto y heterogéneo de las economías del área Centroamericana, establece una dinámica que reproduce constantemente la desigualdad, sobre la base de las amplias diferencias de productividad existentes entre sectores y empresas.

Este estilo de desarrollo conforma una estructura de empleo, definida por altas tasas de desempleo abierto y oculto («subempleo»), heterogeneidad de ingresos y condiciones de vida y trabajo, y creciente importancia de actividades terciarias de carácter informal.

Esta heterogeneidad, que se extiende a gran parte del sector industrial, se manifiesta también en el interior del medio rural. Existen fuertes diferencias de productividad

no sólo en comparación con el sector urbano, sino entre el sector agrario-exportador y el destinado al abastecimiento del reducido mercado interno. Acaba apuntando posibles líneas de actuación para superar esta situación: reorientación del estilo de desarrollo de la región y conformación de estructuras, cada vez más homogéneas.

El Trimestre Económico, Vol. 49, núm. 194, abril-junio 1982, págs. 387-422, México D.F., (México).

Buira Seira, Ariel: «Recesión, inflación y sistema monetario internacional».

Reseña brevemente la evolución del sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods, señalando algunos de los principales problemas a que se enfrenta; esboza la probable evolución de la economía mundial en la década que se inicia, y apunta los principales aspectos del sistema monetario internacional que requieren reformas, para que facilite la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio mundial, contribuyendo así a desarrollar los recursos productivos de todos los países, y alcanzar y sostener altos niveles de ingreso y ocupación.

Parte del reconocimiento de que la economía internacional experimentará graves tensiones y cambios profundos en los próximos años, que aumentarán la inestabilidad y preocupación política, lo que hace indispensable un mayor esfuerzo de cooperación económica internacional, en beneficio tanto de los países en desarrollo, como de los países industrializados.

Revista de Economía Latinoamericana, Año XVI, núm. 62, 1982, Banco Central de Venezuela, Caracas, (Venezuela).

Caballero, José María: «La aparcería, un sistema eficiente: nuevas respuestas a un viejo problema».

La aparcería, como sistema de explotación de la tierra, ha sido considerado tradicionalmente ineficiente. Sin embargo, los propietarios, después de contrastar racionalmente ventajas e inconvenientes, la eligen frente al trabajo asalariado.

Después de recoger las respuestas dadas por distintos autores, se plantean dos argumentos que justifican, en ciertas condiciones, esa elección. El primero se refiere a la comparación de la eficiencia de la aparcería y el trabajo asalariado, y se basa en la distinción entre relaciones de producción y de distribución (suponiendo perfecta competencia en todos los mercados y la inexistencia de incertidumbre). El segundo se refiere a la comparación entre aparcería y alquiler con renta fija, y supone cierta capacidad de resistencia-negociación por parte de los aparceros.

Apuntes. Revista de Ciencias Sociales, Año VII, núm. 12, 1982, págs. 107-116, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima, (Perú).

339

Camacho Omiste, Edgar: «Tipos de empresas en la integración económica regional. Notas sobre el caso de Bolivia».

Dos tipos de empresas son las que asumen el papel protagonista en las economías en proceso de integración. Por un lado, la gran empresa transnacional, cuya actuación en los países latinoamericanos ha supuesto innegables efectos negativos, por lo que su implantación debiera negociarse, en base a intereses y políticas comunes que regulen su actividad en los países implicados en un proceso de integración. El otro tipo lo constituye la empresa pública que, en ausencia de una verdadera burguesía industrial en los países latinoamericanos, ha debido ocupar un papel central en el desarrollo de la región. Ligado a las empresas públicas, se ha ido extendiendo la formación de corporaciones públicas multinacionales, constituidas para llevar a cabo proyectos específicos que superan el ámbito o capacidades nacionales, y que podrían llegar a ser uno de los principales agentes para impulsar en América Latina un proceso combinado de desarrollo e integración.

Comercio Exterior, Vol. 32, núm. 6, junio 1982, págs. 591-598, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, (*México*).

Campos, Tomás R.: «Interpretación global del proceso histórico: 15 de octubre de 1979-28 de marzo de 1982».

Parte de lo que pretendió ser el 15 de octubre. Su internacionalización, convierte un problema predominantemente social y nacional en un problema sujeto a los intereses internacionales, especialmente de Estados Unidos. Caracteriza el proceso y clasifica los resultados: guerra civil, violación de los derechos humanos, deshumanización, descalabro económico, pérdida de la soberanía nacional, implantación de reformas, elecciones, consolidación y maduración del movimiento revolucionario. Las conclusiones parecen deducirse del proceso mismo: fracaso de la solución intermedia, imposibilidad de la toma del poder por la vía de la revolución armada, imposibilidad de un triunfo militar por parte de las FA, complejidad de las fuerzas sociales en litigio, necesidad de presencia en la solución del movimiento revolucionario y del capital, necesidad de la presencia de los sectores democráticos y, sobre todo, la necesidad de terminar con la guerra de un modo predominantemente político y no militar.

Estudios Centroamericanos (ECA), Año XXXVII, mayo-junio 1982, págs. 599-624, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador, (*El Salvador*).

Carcacholo, Reinaldo: «La industrialización centroamericana y el patrón de reproducción del despilfarro: el caso de Costa Rica».

El Mercado Común Centroamericano y las leyes específicas de protección y promoción, favorecieron la expansión de un sector industrial a principios de los 60 que, especialmente en Costa Rica, presenta características sustancialmente diferentes a las de la década de los 50. Básicamente destinado a la producción de bienes de consumo, dicho sector se dedica en gran parte de sus ramas a cumplir exclusivamente las últimas fases del proceso productivo. Su expansión, que se constituyó en un poderoso mecanismo de transformación del consumo, dependió considerablemente del capital extranjero. Ello significó la exigencia de altas tasas de ganancia, cuya consecución dependió de la extracción, vía precios, del excedente producido por otros sectores, fundamentalmente del agroexportador. La incapacidad de dicho excedente de seguir permitiendo la expansión de este patrón de crecimiento, hizo que éste experimentara su crisis por primera vez en 1974 y 1975.

Revista Centroamericana de Economía. Postgrado Centroamericano de Economía y Planificación del Desarrollo, Año II, núms. 5 y 6, mayo-diciembre 1981, págs. 132-157, Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Tegucigalpa, (*Honduras*).

Cardoso, Fernando Henrique: «As classes nas sociedades capitalistas contemporâneas (notas preliminares)».

Constitui mera tentativa de encaminhar um debate. São anotações, não sendo sequer um esboço de análise. Mais ainda, embora faz-se referências à estrutura das classes nos países de capitalismo avançado, rebate-se o tema especialmente para o caso dos países que se industrializam sob o impulso do capital internacional e oligopólico na periferia do sistema econômico mundial.

Embora o referencial empírico que usa-se seja o disponível — e portanto largamente inadequado para uma análise marxista da estrutura de classes — o propósito é o de discutir esse tema no contexto do paradigma marxista para a análise das classes sociais.

Revista de Economia Política, Vol. 2, núm. 1, janeiro-março 1982, págs. 5-28, Centro de Economia Política, São Paulo, (*Brasil*), y **Comercio Exterior**, Vol. 32, núm. 2, febrero 1982, págs. 107-118, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D.F., (*México*).

Carneiro, Ricardo: «Capitalismo y pequeña producción en la agricultura del nordeste brasileño: 1945-1975».

Analiza las principales transformaciones ocurridas en la agricultura del nordeste desde la posguerra, examinando, después, la validez de las interpretaciones

estruturalistas de inspiración cepalina formuladas por la SUDENE. Se estudian tres aspectos: a) papel de la agricultura en el crecimiento económico regional; b) estructura agraria y sistema de comercialización; y c) importancia y función de la pequeña producción. Quedan confirmadas la importancia del mercado interno en la expansión agrícola y la persistencia a gran escala de las formas tradicionales de cultivo, explicando las atrasadas relaciones de producción y su bajo nivel técnico. Se demuestra que sólo la incorporación de nuevas tierras proporciona el crecimiento de la producción. Una de las principales funciones de la pequeña explotación es la producción y reproducción de fuerza de trabajo barata destinada a las grandes explotaciones. Sin embargo, en contradicción con las tesis del estructuralismo, el sistema no significa una regresión económica, sino un camino específico del desarrollo capitalista en esta agricultura.

Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol. 4, núm. 3, septiembre-diciembre 1981, págs. 231-234, Comisión de Estudios Rurales de CLACSO, Bogotá, (Colombia).

Carvalho, Lívio de: «Políticas salariais brasileiras no período 1964-81».

Identifica as principais correntes interpretativas da política salarial vigente no período 1964-79, tentando mostrar que as políticas posteriores têm muito a ver com as controvérsias oriundas daquela política. Quanto à política atual, mostra seu alto grau de sensibilidade às taxas de inflação, apontando, entre outros, o impacto diferenciado da mesma por tamanho dos estabelecimentos e setor de atividade, e argumentando que os efeitos redistributivos da política podem deixar de se cumprir, se não forem complementados por políticas mais abrangentes.

Revista Brasileira de Economia, Vol. 36, núm. 1, janeiro-março 1981, págs. 51-84, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, (Brasil).

Castro Santos, Luiz A. de: «Trabalho rural e família no Brasil: uma revisão crítica».

Trata-se de uma defesa da pequena propriedade familiar e da agricultura voltada para a produção de alimentos, para procurar garantir condições de vida dignas a população do campo.

Considera que a ordem senhorial e escravista legou papéis bem marcados para a organização do trabalho no Brasil contemporâneo. Da divisão do trabalho entre homens livres e escravos resultou marcada desvalorização das atividades manuais. Da divisão sexual do trabalho na família patriarcal resultou a expectativa de que ao homem — e não ao homem e à mulher — cabe comandar as atividades produtivas, restando a mulher o papel secundário de comandar as lides domésticas.

Repassa a literatura sobre a família rural e conclui

que se de um lado a cultura tradicional parecer vir resistindo com algum vigor ao ethos capitalista, por outro lado os padrões de organização da família e do trabalho têm-se mostrado permeáveis à penetração do capitalismo no campo.

Novos Estudos CEBRAP, Vol. 1, núm. 3, julho 1982, págs. 54-62, Centro Brasileiro de Análise e Planejamento, São Paulo, (Brasil).

Cedeño, Harmodio A.: «Temas y problemas en el pensamiento de José Carlos Mariategui».

Mariategui, conocedor de la realidad latinoamericana, analiza en sus escritos e investigaciones diversos aspectos de la misma, armado con los conceptos del materialismo histórico. Sin desconocer la importancia de los valores e ideales, resalta el papel determinante de la infraestructura económica en la evolución histórica de los pueblos latinoamericanos, en la problemática del indio, en el dualismo estructural peruano, etc. La ideología de Mariategui va encaminada a buscar una solución a la problemática del subdesarrollo de las repúblicas latinoamericanas, a través del socialismo, y concibe al materialismo dialéctico como el horizonte filosófico de los partidos revolucionarios de izquierda, cuyos principios están ligados a la acción y práctica del proletariado.

Tareas, núm. 52, abril-septiembre 1981, págs. 53-63, Centro de Estudios Latinoamericanos Justo Arosamena, Panamá, (Panamá).

34

Cervantes González, Jesús Alejandro: «México: análisis de la distribución del ingreso».

Intenta demostrar cómo las variaciones en el grado de concentración del ingreso, no resultan significativas en relación a la mayor o menor igualdad de oportunidades o al bienestar de la población.

La estructura de edades de la población y el tamaño de la familia o la participación del sector agrícola en el conjunto de la producción nacional, pueden modificar la aparente desigualdad de una distribución de ingresos muy concentrada. En México, las familias numerosas son las de más altos ingresos. A nivel agregado, la estructura de edades de la fuerza de trabajo puede aumentar el grado de concentración, sin que ello refleje una mayor desigualdad de oportunidades. Algo semejante ocurre con el descenso de la participación de la actividad rural, con ingresos más bajos pero más homogéneos. Analizando estos datos y la estructura de distribución del gasto familiar, mucho menos concentrada que la de los ingresos corrientes, parece confirmarse esta hipótesis.

Comercio Exterior, Vol. 32, núm. 1, enero 1982, págs. 43-50, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D.F., (México).

Comisión Económica para América Latina (CEPAL): «Reflexiones sobre la situación actual y las perspectivas del proceso de la integración centroamericana».

Se trata de un memorándum dirigido a los ministros responsables de la Integración Económica Centroamericana, en junio de 1981. En la primera parte se resumen las características del proceso de integración, y se señala que pese a los resultados positivos del mismo las exageradas expectativas iniciales han propiciado un clima de desaliento. Tras identificar los nuevos problemas —la adversa coyuntura internacional y la creciente heterogeneidad de los gobiernos de la región—, el informe recomienda reconocer que la integración tiene un carácter complementario e instrumental del esfuerzo interno, y deslindar los ámbitos económicos de los políticos en lo que afecta a la cooperación intrarregional.

Integración Latinoamericana, Año VII, núm. 65, enero-febrero 1982, págs. 21-26, INTAL, Buenos Aires, (*Argentina*).

Corbo, Vittorio: «Inflación en una economía abierta: el caso de Chile».

342 Se formula y estima una extensión del modelo escandinavo, que incorpora explícitamente expectativas de precio. En los modelos de inflación de economías abiertas, juegan un papel central la dinámica de los precios internacionales y el tipo de cambio. Estos modelos han sido de tres tipos: monetarios, keynesianos y escandinavos. Aquí, el modelo estimado es una mezcla de los dos últimos. Se concluye que, en la economía chilena de 1980, una devaluación no es efectiva para mejorar permanentemente los precios relativos entre los bienes transables y no transables. Para ser efectiva, toda política de incentivos a la producción de transables tiene que evitar el nexo precios-salarios, o bien tiene que ser parte de un paquete de medidas que también afecten a la demanda por bienes transables y no transables.

Cuadernos de Economía, Año XIX, núm. 56, abril 1982, págs. 5-15, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, (*Chile*).

Delich, Francisco: «Sociedad civil y desarrollo».

Las estrategias de desarrollo en América Latina han tenido, y tienen, al Estado como elemento organizativo y palanca operativa; incluso la propia reflexión sobre la problemática del desarrollo se ha estructurado como un discurso estatal, en tanto sólo así podía tener legitimidad su elaboración y difusión.

Modificar esta situación requiere un cambio radical en el eje de la reflexión y de la práctica, es preciso pasar del espacio estatal al espacio social, de

una lógica de desarrollo unitario y de acumulación unilineal, a una lógica de desarrollo que asuma la diversidad y requiera de una dinámica de acumulación pluridimensional.

Este replanteamiento exige una profunda consideración acerca del sujeto histórico, capaz de inducir conscientemente el proceso de transformación social, y una perspectiva analítica que posibilite resolver el problema de la estrategia de la transición social hacia el otro desarrollo.

Revista Paraguaya de Sociología, Año XVIII, núm. 51, junio-septiembre 1981, págs. 23-42, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción, (*Paraguay*).

Delich, Francisco: «Desmovilización social, reestructuración obrera y cambio sindical».

A partir de 1976, con un contexto social cercano a una crisis orgánica, se pone en práctica en Argentina una estrategia económica caracterizable como «fascismo de mercado» que tiene como eje una política salarial tendente a la depresión, dispersión y diferenciación de los salarios en el interior de las unidades productivas; al mismo tiempo la acción estatal, selectivamente represiva, se orienta a la despolitización del movimiento obrero y al debilitamiento del poder sindical, a fin de promover una organización corporativa, atomizada y subordinada al Estado. Simultáneamente se va dando un proceso de recomposición de la estructura de clases donde las modificaciones en el mercado de trabajo, junto al acontecer en lo político, producen cambios en la composición de la clase obrera, que se reduce cuantitativamente y se heterogeneiza cualitativamente. La acción obrera, pues, se mueve en un contexto crítico que limita sus posibilidades y genera mutaciones en sus formas.

Crítica & Utopía. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, núm. 6, julio-agosto 1981, págs. 79-97, CLACSO, Buenos Aires, (*Argentina*).

Dorfman, Adolfo: «La nueva industrialización en América Latina y las empresas transnacionales».

En el último cuarto de siglo, las estructuras industriales de América Latina han experimentado modificaciones esenciales, con el declinio de las industrias de alimentación y vestuario, en favor de las industrias «punta», tales como metalmecánicas, químicas y afines.

Esta situación se preanuncia en una etapa anterior: «exportación de industrias» hacia América Latina desde los centros industriales.

La preeminencia de las ramas dinámicas de la estructura industrial latinoamericana, donde se insertan los capitales y tecnologías extranjeras, arrastra crecientes déficits en el comercio exterior, vía importaciones.

Por otra parte, en las industrias prohijadas por el sector público (*siderurgia y petroquímica, principalmente*) hay un fuerte ingrediente de préstamos internacionales y una pronunciada dependencia tecnológica.

La alternativa a la «colonización tecnológica» no es prescindir absolutamente de los aportes externos, sino explorar modalidades más eficientes desde el punto de vista social, pudiendo desempeñar un papel privilegiado la pequeña y mediana empresa de los países industriales.

Nueva Sociedad, núm. 60, mayo-junio 1982, págs. 107-118, Caracas, (*Venezuela*).

Ferrer, Aldo: «El perfil industrial».

Estudia las características del desarrollo de la industria argentina desde los años 30 hasta nuestros días. Hasta el 50, la adopción de políticas proteccionistas estimularon el crecimiento de una industria liviana, que fue adquiriendo un peso relativo creciente. Este proceso permitió un despeque en referencia al modelo agroexportador vigente hasta entonces. Entre el 50 y el 70 se produce una maduración industrial como consecuencia, por un lado, de las dificultades del sector externo y de una creciente inversión de capital extranjero, por otro.

La experiencia monetarista, desde principios de 1976, produjo una grave desarticulación del sector industrial llegando, en 1981, a producir menos que una década antes.

Concluye proponiendo una vuelta al proteccionismo e intervencionismo estatal, diversificando la producción industrial y orientándola más a una especialización por productos que por ramas.

Realidad Económica, núm. 45, enero-marzo 1981, págs. 24-33, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE), Buenos Aires, (*Argentina*).

French-Davis, R.: «Nuevas formas de inestabilidad externa en América Latina: fuentes, mecanismos de transmisión y políticas».

Las principales fuentes de inestabilidad externa en los países de América Latina están constituidas por los flujos comerciales y los de capital. Entre los primeros, la concentración de exportaciones, la dependencia de los mercados internacionales, en permanente cambio, y las variaciones en los precios de las importaciones. Entre las segundas, el coste de los créditos exteriores (intereses y márgenes de riesgo) y la disponibilidad de fondos.

Esta inestabilidad se transmite a la economía interna a través de la balanza de pagos, los presupuestos y el mercado monetario, así como por los cambios en los precios relativos y la disponibilidad interna de bienes y fondos.

Estudios CIEPLAN, núm. 6, diciembre 1981, págs. 117-148, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina, Santiago, (*Chile*).

Furtado, Celso: «Dependencia externa y teoría económica».

El objetivo es tratar de romper el impasse entre los que operan en el marco teórico neoclásico y los que colocan en el primer plano las especificidades estructurales del subdesarrollo, para superar la brecha epistemológica que impide la fertilización mutua.

Para ello sitúa el problema del subdesarrollo en la corriente del pensamiento latinoamericano más reciente, intentando demostrar que se gana en capacidad de teorización si se sustituye el concepto de «economía subdesarrollada» por un enfoque que ponga en evidencia que las llamadas economías subdesarrolladas constituyen subsistemas, cuyo comportamiento no es completamente inteligible si no se dispone de las hipótesis relativas a la estructura y al funcionamiento del sistema global o, por lo menos, de algunas hipótesis sobre las relaciones entre los subsistemas creadores y los importadores de tecnología o de nuevos patrones de comportamiento.

Con este enfoque, la teoría del subdesarrollo resulta ser, esencialmente, una teoría de la dependencia.

Desarrollo Indoamericano, Año XVI, núm. 71, diciembre 1981, págs. 11-17, Barranquilla, (*Colombia*).

Gaba, Ernesto: «La reforma financiera Argentina».

Aborda los principales aspectos de la reforma financiera argentina de junio de 1977, particularmente los referidos a la liberalización de las tasas de interés. Está dividido en cuatro partes. En las dos primeras analiza los resultados, en términos de tasas de interés reales, comparándolos con los vigentes en las últimas décadas, cuando existía control de las tasas nominales de interés. En el punto 3 estudia la influencia de la política cambiaria sobre las tasas domésticas de interés, incorporando los efectos del riesgo de cambio y de la política monetaria. Finalmente, en el punto 4, se refiere a la eficiencia de la política monetaria y financiera a través del impacto sobre el diferencial de tasas de los intermediarios financieros. Incluye un anexo estadístico sobre el período analizado.

Ensayos Económicos, núm. 19, septiembre 1981, págs. 1-52, Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires, (*Argentina*).

Gambrill, Mónica-Claire: «La nueva división internacional del trabajo: industrialización vía maquiladoras».

Las maquiladoras aparecen como manifestación, dentro de la nueva división internacional del trabajo, de una estrategia de reorientación de la producción industrial de la periferia vía la reubicación de ciertos procesos productivos del centro. Esto implica un nuevo modelo de industrialización, por sustitución de exporta-

ciones, que estrecha la relación entre capital central y trabajo periférico, amplía la presencia de capital extranjero en la producción-distribución de los productos y convierte a los países periféricos en exportadores de fuerza de trabajo, intensivamente utilizada por las maquiladoras. Este rasgo hace de las políticas de empleo mecanismos eficaces para crear una específica reserva de trabajo, cuestionar activamente la legislación sobre estabilidad laboral, trabar la capacidad de protesta y organización de los trabajadores y, en definitiva, crear un nuevo estrato dentro de la clase obrera acorde al nuevo modelo de industrialización vía maquiladoras.

Tercer Mundo y Economía Mundial, Vol. 1, núm. 2, enero-abril 1982, págs. 331-334, Centro de Estudios del Tercer Mundo (CEESTEM), México D.F., (México).

García, Antonio: «El minifundismo en el proceso agrario del Paraguay. Hacia un nuevo proyecto de desarrollo rural».

Establece las líneas históricas del proceso agrario, distinguiendo varios ciclos que culminan con el de la moderna apertura capitalista y de la articulación de un proyecto de crecimiento hacia afuera y de integración física del territorio, una vez modificado el equilibrio geopolítico en la región del Plata, instaurada la hegemonía brasileña y sustituida la vía tradicional de acceso paraguayo a un puerto marítimo sobre el Atlántico.

Presenta y analiza la minifundización como resultado histórico de las formas de control latifundista y finaliza con el estudio de los proyectos específicos sobre el minifundio, proponiendo y fundamentando como línea alternativa, no abandonarlos, sino diseñar una concepción global del problema en ciertas áreas de la zona central y de los territorios en proceso de colonización.

Revista Paraguaya de Sociología, Año XVIII, núm. 52, septiembre-diciembre 1981, págs. 109-143, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción, (Paraguay).

Geisse, Guillermo: «Políticas realistas de tierra urbana en América Latina».

El derecho a la propiedad de la tierra urbana, accesible y dotada de servicios básicos, por los pobres que constituyen la población más necesitada y mayoritaria de las ciudades iberoamericanas, sustituye en un planteamiento pragmático al mito del «derecho a la vivienda». Los subsidios públicos deben concederse para la compra de terrenos, ya que los pobres han demostrado una enorme capacidad para construir y mejorar sus propias viviendas. Esta alternativa exige, sin embargo, superar los obstáculos que derivan de la necesidad de constituir cooperativas de construcción, evitar la transferencia de subsidios a los especuladores

y lograr el acceso al crédito. Para ello se necesitan organizaciones intermediarias como municipios y/o fundaciones sin fines de lucro, que compitan con otros agentes en el mercado de tierras y hagan posibles operaciones de crédito hipotecario con garantía no sólo del capital, sino también del trabajo y bajo fórmulas de responsabilidad colectiva o comunitaria.

Revista Interamericana de Planificación, Vol. 15, diciembre 1981, págs. 14-22, Sociedad Interamericana de Planificación, México D.F., (México).

Giannetti da Fonseca, E.: «Energia e a economia brasileira».

Trata-se de analisar as conexões entre a questão da energia e a estratégia de desenvolvimento seguida pela economia brasileira, durante o processo de industrialização que teve seu começo na década de 50.

Estuda-se a evolução do perfil de consumo de energia primária durante os últimos quatro decênios, assinalando a participação crescente de energia hidroelétrica nesta evolução, a procedente de fósseis combustíveis (fundamentalmente o petróleo), e a queda dos combustíveis de origem vegetal (biomassa). Isto supõe o incremento das fontes energéticas típicamente comerciais e de lento processo de renovação, relegando as mais tradicionais (lenha) e as de menos comercialização. Ainda, estuda-se o consumo de energia primária, traçando a distinção entre as duas funções que pode ter, quer como insumo produtivo, quer como bem de consumo para alimentação e reprodução de vida. Finalmente, analisa-se as possíveis estratégias energéticas que podem ser consideradas, a partir da crise de 1973.

Estudos Econômicos, núm. especial, setembro 1981, págs. 7-22, Instituto de Pesquisas Econômicas (UPS), São Paulo, (Brasil).

Gómez, O.: «Las empresas públicas en México: desempeño reciente y relaciones con la política económica».

La empresa pública mexicana absorbe cada vez mayores cantidades del ahorro del sector público, ante su incapacidad para generar excedentes.

Aunque la política de precios ha tenido una repercusión en los resultados de algunas empresas públicas, no se puede considerar la única causa de la disminución del ahorro generado.

Al concentrarse la inversión pública en el sector industrial, intensivo en capital, para una misma demanda de empleo, y ante la ausencia de acumulación creciente, se ha debido recurrir al aumento del endeudamiento.

El Trimestre Económico, Vol. 49, núm. 194, abril-junio 1982, págs. 451-479, México D.F., (México).

Gonçalves, Reinaldo: «Proporção de fatores, escolha de técnicas e empresas multinacionais na indústria de transformação no Brasil».

Procurou-se investigar a relação entre tecnologia e emprego na indústria de transformação no Brasil, na qual verifica-se um elevado grau de internacionalização. Analisou-se a hipótese das subsidiárias de empresas multinacionais (EMNs) usarem técnicas mais intensivas em capital do que as empresas nacionais privadas (ENPs). Como resultado da análise encontrou-se que elementos estruturais importantes da economia brasileira (e.g. dependência tecnológica e distribuição de renda) surgem enquanto determinantes últimos na escolha de técnicas na indústria. Neste sentido, EMNs e ENPs parecem responder a estes elementos estruturais de forma semelhante, de modo que a ausência de diferenças significativas nas relações capital-trabalho de EMNs e ENPs encontra apoio nas atitudes semelhantes destes dois grupos de empresas no que concerne à escolha de técnicas de produção.

Revista Brasileira de Economia, Vol. 36, núm. 2, abril-junio 1982, págs. 161-181, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, (Brasil).

Gonçalves, Reinaldo; Coelho Barros, Amir: «Tendências dos termos de troca: a tese de Prebisch e a economia brasileira: 1850-1979».

Procura-se analisar as tendências dos termos de troca da economia brasileira, em particular, verificar a tese de Prebisch no que diz respeito à deterioração secular dos termos de troca entre produtos primários e produtos manufaturados, tendo em vista o comércio exterior brasileiro no período 1830-1979. Utilizando dados obtidos por um dos autores acerca do comércio exterior do Brasil e séries estadísticas disponíveis na literatura sobre a história econômica do País, verifica-se que o período de maior deterioração é exatamente aquele analisado por Prebisch (1870-1939). Quanto amplia-se o período de análise, incluindo períodos anteriores a 1870 e posteriores a 1939, ou define-se subperíodos específicos, como, por exemplo, 1850-1813, 1913-79 e 1945-79, não constata-se uma tendência definida no sentido da deterioração dos termos de troca da economia brasileira.

Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 12, núm. 1, abril 1982, págs. 109-132, Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro, (Brasil).

González Vigil, Fernando: «Capitalismo transnacional y capitalismo nacional en el Perú: un ensayo retrospectivo».

La historia económica del Perú, demuestra la imposibilidad de un desarrollo capitalista endógenamente

inducido, dada su particular inserción en el sistema capitalista internacional, la específica presencia del capital transnacional y la forma como se han desenvuelto las condiciones internas, especialmente el contradictorio comportamiento de la clase dominante y del Estado. El esquema de desarrollo capitalista ha subordinado toda expansión interna al papel de proveedor de recursos naturales en diversas fases de elaboración. Cada hito de la referida historia ha reforzado este modelo de funcionamiento. Incluso la experiencia velasquista, orientada a romper con dicha lógica buscando controlar ejes centrales de acumulación y asignando al Estado un papel de intermediario monopólico en el flujo comercial exterior, fracasó —entre otras razones— por el desmedido incremento de importaciones y empréstitos, que reforzaron el modelo dentro del proceso de internacionalización del capital.

Apuntes. Revista de Ciencias Sociales, Año VI, núm. 12, 1982, págs. 75-87, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima, (Perú).

Guerra García, Francisco: «Identidad nacional y democracia en América Latina».

El fenómeno de la identidad nacional debe comprenderse en América Latina como una «realidad dinámica en permanente mutación»; hoy no se trata ya de la defensa indiscriminada de lo que hemos sido o somos, sino de «lo que queremos ser»; por ello, nuestros proyectos nacionales deben buscar la supresión de las injusticias, discriminaciones, marginaciones y violencias a que han sido sometidas las clases populares latinoamericanas; por ello también, nuestra concepción de «los procesos de democratización debería suponer la aspiración a constituir estados nacionales multiétnicos, pluriculturales, descentralizadores y autogestionarios», en permanente oposición a la burocracia y a los marginadores estilos de desarrollo impuestos por las transnacionales. Estos proyectos que nacen de nuestra propia identidad y de la especificidad de nuestros procesos históricos, exigen nuevas concepciones sobre el «sujeto histórico» del cambio, que abarcaría una más amplia franja del espectro social, las formas de organización y la estructura del estado.

Socialismo y Participación, núm. 17, marzo 1982, págs. 1-8, Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP), Lima, (Perú).

Iglesias, Enrique V.: «La actual coyuntura internacional: crisis, inseguridad y confusión».

Caracteriza los lineamientos más destacados de la crisis económica y financiera internacional y sus efectos sobre la periferia en general y América Latina en particular, antipando un período adicional de dificultades, ante la que sería necesaria aplicar una política que limite las consecuencias adversas.

Sugiere algunas ideas generales que puedan ser útiles para orientar las acciones concretas, distinguiendo el nivel mundial, regional y nacional, y en éste, hace hincapié en el endeudamiento externo y las políticas arancelarias, cambiarias y del gasto público.

A manera de conclusión, subraya que el ajuste interno no puede quedar liberado a los impulsos automáticos del mercado internacional, que la lucha contra la inflación no puede ser el objeto exclusivo de la política económica y que esta última no debe limitarse al uso de los mecanismos monetarios.

Revista de la CEPAL, núm. 17, agosto 1982, págs. 161-170, Comisión Económica para América Latina —CEPAL—, Santiago de Chile.

Iguíñez Echevarría, Javier: «Perú: estabilización, coyuntura internacional y democracia».

Estudia la relación entre la política económica peruana en los últimos tres años, caracterizada por la aplicación de una política de estabilización bastante tradicional, y el contexto de creciente democratización política en que se realiza.

En la primera parte compara las orientaciones generales de la gestión económica al final del régimen militar y en el primer año del gobierno civil. En la segunda, trata la relación entre el desenvolvimiento de los indicadores macroeconómicos tradicionales, la coyuntura internacional y la política económica, durante un período que aproximadamente corresponde con el fin del régimen militar. En la tercera, se centra en las «limitaciones democráticas», en las que se pone en práctica la política económica durante el primer año de lo que crecientemente se denomina «la dictadura civil» y en la evolución de los indicadores económicos fundamentales.

Economía de América Latina. Revista de información y análisis de la región, núm. 7, segundo semestre 1981, págs. 217-231, Centro de Investigación y Docencia Económicas, CIDE, México D. F., (México).

Ize, Alain: «Una nota sobre la evolución de la estructura de ingresos y gastos bancarios: 1966-1979».

El objetivo es comparar el comportamiento de los bancos en los subperíodos 1966-71 y 1972-79, y de examinar, en particular, cómo ajustaron sus ingresos y gastos para hacer frente a la crisis financiera de los setenta. Aporta indicaciones interesantes sobre el funcionamiento de la industria bancaria.

Sugiere que los mecanismos de comportamiento de la industria bancaria en México difieren ampliamente de los mecanismos neoclásicos usuales, pareciendo ser el objetivo perseguido por los bancos en el corto plazo, el de mantener un nivel deseado de ganancias mediante un ajuste residual de sus costos, en vez de un objetivo

de maximización de ganancias-minimización de gastos, y que en el más largo plazo, el objetivo perseguido por los bancos es de aumentar, o por lo menos no reducir, su participación dentro de la industria, lo que induce a un crecimiento constante y casi autónomo de las sucursales.

Demografía y Economía, Vol. XVI, núm. 1 (49), 1982, págs. 46-63, El Colegio de México, México D. F., (México).

Katz, J. M.: «Estadios de desarrollo e industria químico-farmacéutica».

Examina diversos rasgos del mercado farmacéutico de los países menos desarrollados, así como la conducta de las firmas que en ellos actúan, a la luz de los procesos que vive la industria farmacéutica en los países centrales. La caída del ritmo innovativo en el centro, ha permitido acercarse a la frontera tecnológica internacional a firmas locales de países menos desarrollados. Se definen cuatro estadios evolutivos de la industria farmacéutica, localizando en cada uno de ellos a diferentes grupos de países. Finalmente se hacen algunas reflexiones sobre políticas públicas de la industria farmacéutica y estadios relativos de desarrollo.

Desarrollo Económico, Vol. 21, núm. 83, octubre-diciembre de 1981, págs. 291-320, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires, (Argentina).

Kay, Cristóbal: «La reforma agraria. Logros, contradicciones y vías de transición».

La reforma agraria peruana, llevada a cabo por el Gobierno militar entre 1969 y 1980, se analiza como forma de transición a la agricultura capitalista, evaluando su contribución al desarrollo rural y resaltando la contradicción inherente a una reforma colectivista hecha desde arriba para desarrollar y fortalecer el sistema capitalista. Se describen las tensiones sociales que constituyen el origen de la reforma, con especial referencia al asedio interno y externo a la hacienda agraria.

A continuación se exponen los objetivos y estructura administrativa de la redistribución de tierras, así como los conflictos y contradicciones a que ha dado lugar la coexistencia, en los mismos campesinos, de propiedad colectiva y explotación individual y la tutela del Estado a las explotaciones colectivas frente a la autogestión de las mismas. Finalmente se valoran las contradicciones políticas y la responsabilidad de la industrialización sustitutiva de importaciones, que ha significado una transferencia neta de recursos agrarios hacia la industria.

Economía, Vol. 4, núm. 8, diciembre 1981, págs. 27-64, Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, (Perú).

Konzen, Otto Guilherme; Richter, Humberto Vendelino: «Estrutura da produção e da renda agrícola em diferentes grupos de estabelecimentos rurais no Brasil: subsídios para política agrícola».

Para uma contribuição eficaz da agricultura no desenvolvimento do País, a política deve se adequar às características diferenciadas dos estabelecimentos rurais. Procura classificar os diferentes grupos de estabelecimentos rurais, tomando por base a composição dos seus recursos produtivos, a sua renda agrícola e os principais fatores que afetam o nível dessa renda. Pela análise de diversos estudos e pesquisas desenvolvidos no Brasil, são apresentadas as características de cinco grupos distintos de estabelecimentos rurais, bem como as conclusões sobre as políticas que melhor se adequariam às condições diferenciadas desses grupos.

Revista de Economia Rural, Vol. 20, núm. 2, abril-junio 1982, págs. 237-267, Sociedade Brasileira de Economia Rural (SOBER), Brasília D.F., (Brasil).

Lechner, Norbert: «El proyecto neoconservador y la democracia (I)».

El proyecto neoconservador ofrece, por encima de enfoques corporativos o de seguridad nacional, una fundamentación histórico-filosófica para una radical e integral «capitalización» de la sociedad chilena. Su base es el rechazo de lo que califica como los dos despotismos de nuestra época: el socialismo y la democracia (vislumbrando la estrecha relación entre ambos). Propone, como alternativa, una sociedad de libres individualidades, alejadas de la masa consciente a través de la introyección de vacías normas morales, cuya interacción sería regulada por el mercado, «procedimiento objetivo de ajuste entre los deseos, que son libres, y los bienes, que son limitados». La libertad política sería secundaria y la política sería secundaria, si se sustituyen las decisiones colectivas por «soluciones técnicas según principios objetivos». El mercado sería, para los neoconservadores, la autoridad social en última instancia, reinando sobre individuos que han roto en su interior la ligazón entre los conceptos de libertad y felicidad.

Crítica & Utopía. Latinoamericana de Ciencias Sociales, núm. 6, julio-agosto 1981, págs. 49-64, Centro Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Buenos Aires, (Argentina).

López Córdovez, Luis: «Agricultura y alimentación. Evolución y transformaciones más recientes en América Latina».

Examina los principales aspectos de la evolución y de las transformaciones recientes de la agricultura y

alimentación de los países latinoamericanos, y pretende una visión de conjunto, a pesar de las limitaciones de la información. Incluye, también, algunos aspectos relevantes del nuevo marzo agrícola mundial.

La contradicción más notoria de la agricultura latinoamericana es la existencia simultánea de tierras abundantes, no aprovechadas plenamente, y un número creciente de familias campesinas subocupadas. Sin embargo, el progreso económico es evidente y el avance técnico notorio y diferenciado, debido a los estímulos derivados de las políticas públicas y a las condiciones atractivas de mercados en expansión. La formación acelerada de capital en las unidades productivas empresariales hizo posible gran parte de la expansión productiva lograda. La coexistencia de ese progreso material, junto a la persistencia de la pobreza rural, constituye el rasgo negativo más notable del agro latinoamericano.

Revista de la CEPAL, núm. 16, abril 1982, Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Malave, H.: «Venezuela: la economía en el período 1974-80».

La inyección de los importantes ingresos procedentes de la exportación de petróleo, en una economía sin capacidad real para absorber estos ingentes recursos, ha llevado a un crecimiento desigual de sus sectores y, más que una potenciación de las inversiones productivas, ha sido el sector terciario, con unas características muy distintas de las de los países desarrollados, el gran beneficiario.

Las bruscas entradas financieras en la economía, sumadas a la alta capacidad para importar, han producido notables tensiones inflacionarias, que unidas al proceso liberalizador del actual Gobierno venezolano, corren el riesgo de sumir a la economía del país en el círculo vicioso de la inflación y el estancamiento.

Comercio Exterior, Vol. 32, núm. 1, enero 1982, págs. 99-104, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D.F., (México).

Martirena-Mantel, Ana M.: «Minidevaluaciones y estabilidad macroeconómica. El caso argentino 1971-79».

Persigue un objetivo teórico y empírico. El objetivo teórico consiste en diseñar un modelo estilizado a partir de un marco analítico de equilibrio general.

El modelo estilizado incluye un sector público con sus políticas presupuestaria y cambiaria; sometido a varias reglas alternativas de movimiento temporal del tipo de cambio, con el objeto de estudiar sus propiedades dinámicas.

El objetivo empírico consiste en presentar un análisis de carácter descriptivo y cualitativo del régimen de

347

minidevaluación que adoptó Argentina varias veces durante el período 1971-78.

Económica, Año XXVII, núms. 1-2, enero-agosto 1982, págs. 3-50, Universidad de La Plata, (Argentina).

Martner, Gonzalo: «La cooperación económica entre países en desarrollo. Necesidad de un diálogo Sur-Sur».

El estancamiento económico por el que atravesarán los países industriales capitalistas durante buena parte de la década de los ochenta (según estudios del FMI, UNCTAD y Naciones Unidas), crea la urgencia de cambiar el énfasis Norte-Sur por uno Sur-Sur, que apunte a la gradual sustitución de las actuales relaciones centro-periferia iniciando el establecimiento de «nuevos centros».

Tal vez lo más importante ocurrido en la década de los setenta es la concurrencia de dos fenómenos: a) la recesión en los países industriales capitalistas y el creciente proteccionismo, y b) la disponibilidad de cuantiosos recursos financieros nuevos por parte de unos 15 países en desarrollo exportadores de petróleo. Si el primero no es nuevo, sí lo es el segundo, que abre posibilidades históricas inéditas para el Tercer Mundo en los ochenta, si son aprovechadas las oportunidades en forma imaginativa.

Nueva Sociedad, núm. 60, mayo-junio 1982, págs. 5-25, Caracas, (Venezuela).

Maza Zavala, D. F.; Malave Mata, Héctor: «La crisis capitalista mundial y el Tercer Mundo».

Inicia su planteamiento con un análisis de la crisis monetaria internacional, que tiene su anuncio oficial por el FMI el 31 de marzo de 1978 al declarar en vigor el nuevo sistema de flotación de divisas a partir del 1 de abril, pero que se inicia con la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro el 15 de agosto de 1971.

Estudia después la incidencia de la crisis en los países del Tercer Mundo, a través de relaciones y mecanismos de dominación, que conjugan la internacionalización monopolista del capital con una división internacional del trabajo, con base en una estrategia definida esencialmente por la persistencia del intercambio desigual, y que arrastra entre sus consecuencias una creciente tendencia al endeudamiento.

Finalmente plantea la cuestión del Nuevo Orden Económico Internacional, examinando los antecedentes y rasgos fundamentales del vigente orden económico capitalista y exponiendo las versiones de su reforma.

Investigación Económica, Vol. 40, núm. 157, julio-septiembre 1981, págs. 83-115, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México D.F., (México).

Melgar, Alicia: «Características y perspectivas de la inversión extranjera en América Latina. El caso uruguayo».

Considera como inversión extranjera a los capitales no nacionales utilizados en el aparato productivo de un país. Distingue y analiza varias etapas de afluencia a América Latina: siglo XIX hasta I.G.M.; período de entreguerras, y a partir de la segunda guerra mundial, cuyas características se acentúan a partir de mediados los 50. Plantea la posibilidad de una nueva etapa a partir de la segunda mitad de los 70, aún no definida totalmente, pero con particularidades importantes.

Por último, se centra en Uruguay, que con particularidades y perfiles propios, confirma las tendencias generales. La conclusión primaria señala la escasa importancia cuantitativa, históricamente y en la actualidad, que se traduce en un peso relativo reducido del capital extranjero en el conjunto de la economía nacional, si bien esta baja proporción (en comparación con otros países de la región) no refleja su real influencia en el comportamiento de las variables económicas.

Cuadernos del Centro Latinoamericano de Economía Humana, núm. 21, enero-marzo 1982, págs. 13-31, CLAEH, Montevideo, (Uruguay).

Minian, Isaac: «Semi-industrialización y división internacional del trabajo».

Expone sus hipótesis de investigación sobre la industrialización en el subdesarrollo, que le llevan al análisis de los siguientes extremos: relocalización industrial; ordenamiento internacional; desvalorización del equipo productivo existente y financiación de la moderna tecnología, vinculada a los procesos de automatización, robotización e industrialización de los resultados de la revolución bioquímica; lucha por los mercados, inversión manufacturera y exportaciones; papel de los distintos países en los desequilibrios financieros surgidos a partir de 1973; lógica de la acumulación de capital, y, en fin, transformaciones actuales en la estructura industrial mundial, con la complejización creciente de la producción manufacturera y de las exportaciones de los países semiindustriales, que parecen llevar, más que a una especialización industrial por áreas de países, a una especialización intrasectorial como la que se observa entre países industrializados.

Economía de América Latina. Revista de Información y análisis de la región, núm. 7, segundo semestre 1981, págs. 77-96, Centro de Investigación y Docencia Económicas, —CIDE—, México D. F., (México).

Montes, Gabriel; Candelo, Ricardo: «El crecimiento industrial y la generación de empleo en Colombia: entre la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones».

A través de un modelo desarrollado por Lewis y Soligo para Pakistán, se intenta medir la importancia que han tenido, en el crecimiento industrial y la creación de empleo, distintos factores, como los cambios en la demanda doméstica, en el volumen de exportaciones y de importaciones, y en la tecnología. Los resultados indican que la mayor incidencia corresponde a la demanda doméstica, tanto en el período 1950-68, marcado por el proteccionismo y la sustitución de importaciones, como, sobre todo, en el período de mayor apertura externa, 1969-79.

La sustitución de importaciones, aunque en el primer período jugó un papel positivo en las industrias de capital y bienes intermedios, paradójicamente las menos protegidas, en el período 1969-79 pasó a tener un carácter negativo para su crecimiento, aumentando el papel de las exportaciones. Los cambios en la tecnología tuvieron un efecto negativo para el empleo, principalmente en los bienes de consumo final.

Revista de Planeación y Desarrollo, Vol. 13, núms. 1 y 2, enero-junio 1981, págs. 87-131, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, (Colombia).

Montes, Segundo: «En torno a la estructura social salvadoreña».

La estructura de una sociedad, a pesar de ser tan real y consistente, es mucho más compleja que las categorías analíticas y se resiste a ser encasillada. Los dos elementos del análisis de clases, el objetivo y el subjetivo, de hecho son difíciles de medir y cuantificar en una sociedad como la salvadoreña. Intenta acercarse a esa realidad estructural con otra metodología, para detectar ambas dimensiones, ya sea por la participación en los beneficios sociales para cada uno de los «estratos», ya sea por la participación política de sus integrantes. Las conclusiones, si bien no son las de un estricto análisis de clases, no se alejan mucho de las mismas en cuanto a su contenido. Está fundamentado principalmente con otros dos estudios, uno sobre estratificación social y el otro sobre el campesinado salvadoreño.

Estudios Centroamericanos (ECA), Año XXXVI, diciembre 1981, págs. 1.123-1.130, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador, (El Salvador).

Musalem, Alberto Roque: «Salário real, produtividade, progresso tecnológico, emprego e preço relativo dos manufacturados no Brasil».

Apresenta um modelo teórico e resultados empíricos para o setor manufatureiro no Brasil, através de sua

desagregação em dois subsetores —tradeable e nontradeable— relevante para o estudo dos equilíbrios interno e externo. A estrutura teórica consiste em uma versão modificada do modelo de produção de equilíbrio geral de Ronald Jones, com dois setores e três fatores de produção. A equação obtida desde modelo para salários reais em termos do bem tradeable é estimada como função do preço relativo dos dois tipos de bens, produtividades média do trabalho e progresso técnico desincorporado. Os resultados indicam que o fator móvel-trabalho —é realocado em resposta a mudanças no preço relativo dos dois bens. Adicionalmente, mostra que a produtividade marginal do fator trabalho no setor manufatureiro como um todo é menos elástica em relação a variações no emprego que a produtividade média do fator e, por último, sugere que o progresso técnico desincorporado tem sido intensivo em mão-de-obra.

Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 12, núm. 1, abril 1982, págs. 23-50, Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro, (Brasil).

Nogués, Julio J.: «Distorsiones en mercados de factores, empleo y ventajas comparativas en el sector manufacturero argentino».

Para incentivar el proceso de industrialización en Argentina, se utilizaron con intensidad, además de los instrumentos asociados con la política comercial, cuyo impacto directo fue afectar el precio relativo de los bienes, otros con claros efectos distorsionantes sobre los precios absolutos y relativos de los factores de producción. El principal objetivo es presentar una medición de estas distorsiones, en los precios relativos del trabajo y capital enfrentados por el sector manufacturero. El análisis se centra en los inicios de la década del 70, período en el cual las políticas económicas estaban regidas por el modelo de sustitución de importaciones.

Concluye que, la implementación de estas políticas debería tener un efecto positivo sobre la demanda por trabajo. Por lo tanto esperamos que la adopción de políticas relativamente más óptimas que las seguidas en el pasado, contribuyan a un mejoramiento en la distribución del ingreso generado por el sector manufacturero.

Ensayos Económicos, núm. 20, diciembre 1981, págs. 23-80, Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires, (Argentina).

Núñez Miñana, Horacio; Porto, Alberto: «Inflación y tarifas públicas: Argentina, 1945-1980»

Estudia la evolución de los precios y tarifas de un conjunto de empresas públicas, organizando la presen-

tación de los resultados de la siguiente manera: 1) Analiza la evolución de todo el período, identificando distintos subperíodos. 2) Comente en detalle el primer subperíodo (1945-1952), denominado «gran rezago». 3) Comenta en profundidad el segundo subperíodo (1953-79), que presenta siete ciclos completos. 4) Compara los resultados aquí obtenidos, con los encontrados en un trabajo anterior que abarcaba el intervalo 1960-75, así como con la literatura disponible. Finalmente, presenta, en forma resumida, en el apéndice, la metodología utilizada para el cálculo de las series de precios y tarifas de las empresas públicas.

Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales, Vol. 21, núm. 84, enero-marzo 1982, págs. 469-484, Instituto de Desarrollo Económico y Social, —IDES—, Buenos Aires, (Argentina).

O'Donnell, Guillermo: «As Forças Armadas e o Estado Autoritário no Cone Sul da América Latina».

Examina as relações entre as Forças Armadas e os «técnicos» neo-liberais ortodoxamente monetaristas que se encarregaram da condução da economia depois da implantação dos atuais estados autoritários na Argentina e no Chile.

Desenvolve o argumento de que, contrariamente ao que se supõe, além das ações diretamente ligadas à repressão, as principais orientações dos governos desses países são inspiradas pela ideologia daqueles «técnicos» e não pelas concepções de Segurança Nacional.

Também examina significativas diferenças ente os casos mencionados e os Estados burocráticos-autoritários emergidos na década de 60 (Brasil e Argentina, 1966-1972, assim como o «populismo militar» peruano, 1968-1975), mostrando que essas diferenças surgem não só de características histórico-estruturais específicas, mas também da seriedade das crises sociais e consequente percepção de ameaças que precederam, imediatamente, os respectivos golpes. Uma dessas diferenças é, precisamente, o maior peso de tais «técnicos» no interior da aliança governante e o caráter radical das políticas econômicas e sociais que empreendem.

Dados. Revista de Ciências Sociais, Vol. 24, núm. 3, 1981, págs. 277-304, Instituto Universitário de Pesquisas, Rio de Janeiro, (Brasil).

Oliveira Lima, Luiz Antônio de: «A atual política econômica e os descaminhos do monetarismo».

Far-se-á uma análise das condições nas quais uma política monetária ortodoxa, ou monetarista, pode trazer efeitos antiinflacionários e, posteriormente, a constatação de que tais condições são ou não encontradas na realidade atual da economia brasileira. Tal questionamento implicará também que se mostre que, ao contrá-

rio do que muitos pensam, a utilização de uma política monetária não significa necessariamente a utilização de uma «política monetarista», embora esta confusão seja útil para aqueles que defendem esse tipo de política. Assim, serão analisados a seguir alguns aspectos relevantes do funcionamento de uma política monetária com base principalmente nos ensinamentos de Keynes, com as hipóteses monetaristas, que se apresentam como verdadeiras ficções econômicas.

Revista de Economía Política, Vol. 2, núm. 1, janeiro-março 1982, págs. 139-151, Centro de Economía Política, São Paulo, (Brasil).

Orrego Vicuña, F.: «Nuevas estructuras para el comercio internacional. Liberalismo e intervencionismo estatal en el mercado internacional».

Se argumenta la necesidad de liberalizar el comercio internacional sobre la base de una acción de cooperación internacional. Se proponen tres acciones básicas: 1) inventariar las medidas que distorsionan el comercio internacional; 2) medir la eficacia de las normas y procedimientos destinados a tratar dichas distorsiones; y 3) apreciar la naturaleza del ajuste que requeriría el sistema económico internacional en las próximas décadas. Se destaca la dimensión proteccionista y mercantilista de las naciones desarrolladas, así como el interés de los países en desarrollo en la eliminación de las restricciones al libre comercio.

Integración Latinoamericana, Año VII, núm. 68, mayo 1982, págs. 63-70, INTAL, Buenos Aires, (Argentina).

Palán, Zonia: «Aspectos de la política agraria en el Ecuador».

Estudia los efectos de la política de la administración Roldós sobre la producción agrícola de la Sierra ecuatoriana. Señala cómo la Reforma Agraria surge como un intento de superar la crisis de la producción agrícola, impulsando el desarrollo capitalista. La política de Desarrollo Rural Integral, en la práctica, ha centrado su atención en los pequeños y medianos empresarios, para asegurar la producción de bienes salario, condenando a la mayoría de los campesinos a seguir en la pobreza. La estructura de la propiedad de la tierra resulta así inalterada y se impulsa la gran propiedad capitalista, enfocada a la exportación o a la agroindustria. Finalmente reseña cómo la Ley de Colonización busca frenar la Reforma y sustentar la doctrina de la Seguridad Nacional para justificar la presencia militar en el Gobierno.

Economía y Desarrollo, núm. 5, noviembre 1981, págs. 77-84, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito, (Ecuador).

Parra Peña, Isidro: «Los dualismos, la heterogeneidad estructural y la ilegalidad económica».

Analiza uno de los temas más estudiados por los científicos sociales en América Latina en los últimos años pero con un enfoque diferente al tradicional, al considerar que en vez de suponer situaciones dualistas —de sociedades progresistas o industriales de la ciudad y conservadoras e impermeables al crecimiento, del campo— debe hablarse de heterogeneidad estructural, representada por la concentración del capital en unos sectores que gozan del progreso técnico y las ventajas de la modernización, y otras de actividades que no evolucionan y se mantienen estancadas.

Defiende las tesis del dualismo y su nueva variante de la heterogeneidad estructural y adelanta un examen riguroso de lo que sucede, como consecuencia de la situación dualista, en los llamados sectores informal y formal, especialmente en lo concerniente a las transferencias de excedentes y acumulación.

Desarrollo Indoamericano, Año XVI, núm. 70, noviembre 1981, págs. 7-14, Barranquilla, (Colombia).

Pinto, Anibal: «Estilos de desenvolvimiento e realidade latino-americana».

Propõe-se abordar diversos aspectos relacionados com o tema geral dos estilos de desenvolvimento e com a sua tradução latino-americana. Trata-se de continuar uma tarefa empreendida já há tempos mas que ainda está longe de ser cumprida. Muitos autores contribuíram para ela, ainda que sejam lembrados somente aqueles mais próximos do âmbito da CEPAL. Retoma partes de artigos anteriores além de estender a análise para outras questões.

Mais do que um tratamento acabado do assunto, representa um esforço para definir um marco para discussão à luz das categorias, antecedentes e hipóteses que se expõem.

Após situar historicamente o tema, aprofunda e salienta-se as categorias (sistema, estrutura, estilo), enfocando as vocações dos estilos de desenvolvimento (que, para quem, e como da atividade econômica social), e finalizando com algumas observações a respeito das opiniões e viabilidades de estilos alternativos aos genéricamente dominantes.

Revista de Economia Política, Vol. 2, núm. 1, janeiro-março 1982, págs. 29-88, Centro de Economia Política, São Paulo, (Brasil).

Portales, Carlos: «Transnacionalización y Política Exterior Chilena».

El estudio de la política exterior del gobierno militar chileno, ilustra los efectos de la adopción de un «proyecto transnacionalizador» en el accionar externo de los países latinoamericanos. Los efectos que ese

proyecto ha tenido sobre la definición del «interés nacional», se analiza en términos de seguridad externa, de sus intereses económicos y de su autonomía. Se estudia la disminución de los recursos de poder político-diplomáticos del país y su compensación por la vía del incremento del poderío bélico; la concentración del proceso de formulación y ejecución de la política exterior en las FF. AA. y en la tecnocracia vinculada a los grupos económicos, la pérdida de importancia de las arenas políticas internacionales y la inserción en los campos de acción transnacional. Se concluye evaluando las limitaciones que estos cambios significan para la política exterior, y señalando criterios de comparabilidad con otras experiencias transnacionalizadoras en el continente.

FLACSO. Documento de Trabajo, núm. 126, octubre 1981, 48 págs., Facultad Latino Americana de Ciencias Sociales, Santiago, (Chile).

Pozo de Ruiz, Gladys; Schiefelbein, Ernesto: «Autonomía Universitaria, Gobierno y Mercado: conciliación de intereses en el caso de Ecuador».

Plantean los problemas de articulación y comunicación entre la universidad y el gobierno en el Ecuador. Muestran la pugna que se genera a partir de los intentos de coordinación que realiza el gobierno y los reclamos de autonomía que provienen de las universidades. Simultáneamente, señalan otros problemas que dificultan el diálogo gobierno-universidad. Entre éstos, aparece como particularmente grave el de la institucionalización de la violencia física en los recintos universitarios.

El reducir la brecha debe ser uno de los objetivos más importantes y urgentes. Una estrategia adecuada podría ser el definir campos específicos donde concertar los esfuerzos de colaboración mutua; y proponen algunos donde la colaboración podría ser fructífera.

Estudios Sociales, núm. 27, primer trimestre 1981, Corporación de Promoción Universitaria (CPU), Santiago, (Chile).

Rezende, Fernando; Castanhar, José Cesar; Acosta Díaz, Edgar: «Os custos de assistência médica e a crise financeira da previdência social».

Uma das justificativas usuais para a progressiva privatização dos serviços de assistência médica da previdência social refere-se ao menor custo dos hospitais privados, quando comparados com o serviço prestado em hospitais próprios.

Analisando-se dados sobre o custo da prestação de serviços médico-hospitalares obtidos em pesquisa de campo, procura-se demonstrar que, embora essa observação possa ser verdadeira em um determinado momento, as consequências a longo prazo da privatização

351

podem ser contraditórias. Conforme a política adotada no que toca à remuneração dos serviços, as reações dos empresários a essa podem levar a um crescimento desmesurado no custo médio das internações, conduzindo a um progressivo agravamento da situação financeira da previdência.

Adicionalmente, as modificações institucionais decorrentes da privatização da prestação de serviços de assistência médica, como o crescimento de convênios com empresas, tendem a concentrar os benefícios sobre segmentos privilegiados da população previdenciária, agravando as desigualdades de oportunidades de acesso aos benefícios do programa.

Dados. Revista de Ciências Sociais, Vol. 25, núm. 1, 1982, Instituto Universitário de Pesquisas, Rio de Janeiro, (Brasil).

Rocha Miranda, Cláudio da: «Insumo-Produto e Planejamento ambiental».

A análise de insumo produto é utilizada buscando fornecer subsídios ao planejamento ambiental da bacia do rio Paraíba do Sul, no que diz respeito à localização industrial e à qualidade de suas águas. Os resultados alcançados demonstram a potencialidade da metodologia em integrar economia e meio ambiente num mesmo contexto. Além disso, é necessário que tais resultados sejam entendidos não como uma conclusão final mas sim, como uma indicação que deve ser aprofundada por estudos mais específicos. Nesse sentido, argumenta-se que o atual descrédito ao uso de modelos seja muito mais devido a estreita visão daqueles que apontam seus resultados como verdades absolutas do que às suas eventuais deficiências técnicas.

Revista Brasileira de Economia, Vol. 36, núm. 3, julho-setembro 1982, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, (Brasil).

Rodríguez, José Luis: «La Economía cubana entre 1776 y 1980. Resultados y perspectivas».

Resume el proceso de creación de la base técnico-industrial de la economía cubana hasta 1975 y analiza los resultados de las «Directivas para el Desarrollo Económico y Social en el quinquenio 1976-1980». Del proceso de acumulación necesario para la industrialización, destaca la rehabilitación técnica de la agricultura entre el 64 y el 74, en particular el mejoramiento en el sector azucarero, fuente fundamental para la obtención de divisas para Cuba. El análisis de la evolución económica en el quinquenio 76-80 se realiza en torno a tres aspectos: 1) la financiación externa generada por la producción azucarera; 2) la productividad del trabajo, y 3) la colaboración con los países socialistas nucleados en el CAME. Además se examinan los cambios en el sistema de planificación y dirección de la economía cubana. Respecto a las perspectivas, se hace hincapié

en la necesidad de un acercamiento paulatino de Cuba a los niveles de desarrollo de los países europeos del CAME.

Economía y Desarrollo, núm. 66, enero-febrero 1982, págs. 109-149, Facultad de Económicas de la Universidad de La Habana, (Cuba).

Rodríguez Santos, Lázaro: «Transnacionales y utilidades: el negocio de la crisis energética».

Las poderosas transnacionales petroleras agrupadas en un «cartel» internacional, han sido las más beneficiadas por el fenómeno llamado «crisis energética» y han tenido una participación muy destacada en su proceso de gestación. En los años que precedieron a 1973, las ganancias de las transnacionales petroleras se habían mantenido estacionarias; el aumento de los precios del crudo era el elemento que podía garantizar los superbeneficios que esas empresas deseaban. A través de la retención de existencias previa a la próxima alza, a través de la subida de los precios de los derivados en proporción mayor que la subida del precio del crudo, a través de la explotación de nuevos pozos, ahora rentables, y a través del control de las operaciones de transporte, refinó y comercialización, las grandes compañías han culminado la presente década con volúmenes de ganancia nunca vistos en su evolución, desde el surgimiento de la industria petrolera.

Economía y Desarrollo, núm. 65, noviembre-diciembre 1981, págs. 125-140, Facultad de Economía, Universidad de La Habana, (Cuba).

Rossi, José W.: «O desempenho de duas funções de Lorenz com dados e renda do Brasil».

Compara o desempenho de duas funções de Lorenz, sugeridas recentemente na literatura, quando aplicadas aos dois Censos de 1970 e 1980, para a distribuição de renda no Brasil. A primeira, sugerida por Kakwani e Podder (1976), é definida em termos de um sistema de novas coordenadas para a curva de Lorenz, os parâmetros da qual poderão ser estimados pelo método dos Mínimos Quadrados Ordinários, já que a função é log-linear. A segunda função, sugerida por Rasche et al. (1980), é intrinsecamente não linear, apresentando, portanto, maior complexidade quanto à estimação dos parâmetros. Em ambos os casos o índice de Gini poderá ser prontamente obtido a partir dos parâmetros da função.

As duas funções apresentaram resultados muito bons com os dados dos Censos, não permitindo sequer estabelecer, do ponto de vista estatístico pelo menos qualquer superioridade de uma sobre a outra.

Revista Brasileira de Economia, Vol. 36, núm. 3, julho-setembro 1982, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, (Brasil).

352

Sandoval, Diego: «Fuentes de crecimiento en la productividad de la industria manufacturera colombiana 1966-75».

Para examinar los factores que explican el aumento de la productividad en la industria colombiana se especifica un sencillo modelo econométrico, a partir de una definición de la naturaleza y fuentes del cambio técnico. El cambio tecnológico se concibe como un cambio endógeno reflejado en aumentos de la productividad del trabajo. El análisis se realiza a nivel desagregado partiendo de la firma o sector. Existen dos grandes posibilidades de aumentar la productividad: la adopción de nuevas técnicas de producción y retornos a escala.

Los resultados indican que tanto la introducción de nuevas técnicas, medidas por coeficientes capital-trabajo, como los efectos de escala, medidos por aumentos en el nivel de producción, resultan positivos y significativos. Peores resultados se obtienen de la medición específica de los gastos en I-D y de los efectos aprendizaje como variables explícitas separadas de los dos anteriores efectos.

Desarrollo y Sociedad, núm. 7, enero 1982, págs. 121-144, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico-CEDE, Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Bogotá, (Colombia).

Sayad, João: «Abastecimento urbano e inflação».

Analisa como o setor de abastecimento urbano se articula com o processo inflacionário, apresentando, inicialmente, uma discussão analítica de como a variabilidade dos preços dos alimentos pode acelerar um processo inflacionário e, em seguida, de como diferentes estruturas de mercado permitem maior ou menor controle de preços por parte dos comerciantes de produtos agrícolas e como este controle pode reduzir a variabilidade de preços ao nível do consumidor urbano e ampliá-la ao nível do agricultor. Na parte empírica, em que é feita uma análise dos dados de preços de produtos agrícolas importantes para o abastecimento urbano e da estrutura do setor de abastecimento, conclui-se, a partir destes dados, que o setor de abastecimento urbano tem o poder de controlar e de reduzir a variabilidade dos preços ao nível do consumidor, contribuindo positivamente para a redução do processo inflacionário.

Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 11, núm. 3, dezembro 1981, págs. 563-598, Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro, (Brasil).

Scurrah, Martin J.; Esteves, Guadalupe: «Reflexiones sobre experiencias autogestionarias en el Perú».

Con el objeto de explicar cuáles son los factores externos a las empresas autogestionarias que son

determinantes para su supervivencia económica y su autonomía política, analiza las diferencias entre las empresas autogestionarias peruanas implantadas en el medio rural frente a las urbanas. En base a 200 entrevistas a empresas con distinta forma jurídica estudia las relaciones de éstas con el mercado y el Estado, el rol de los gerentes y los diversos grados de identificación de los trabajadores con la propia empresa, para finalizar cuestionando si la autogestión ha significado un paso en la transición hacia el socialismo o hacia el feudalismo. Como conclusión subraya que las empresas autogestionarias rurales tienden a desarrollarse y capitalizarse mientras las urbanas retroceden, lo que indicaría cómo prevalecen los factores externos sobre los internos, esto es, la necesidad de una adecuada inserción social de la empresa autogestionaria, cuya continuidad no queda garantizada por la mera democracia interna.

América Indígena, Vol. 41, núm. 4, octubre-diciembre 1981, págs. 628-664, Instituto Indigenista Americano, México D. F., (México).

Sepúlveda, Cristian: «Reflexiones sobre acumulación y empleo».

En las economías subdesarrolladas el dominio desigual y limitado del capital genera la heterogeneización estructural del sistema, cuya comprensión resulta clave para conocer los contenidos reales de la problemática del empleo en América Latina. Dicha comprensión es preciso hacerla dentro del marco conceptual de la acumulación, dado que el sentido y los límites de la reproducción ampliada de la heterogeneidad estructural vienen fijados por el proceso de acumulación capitalista dependiente.

Dentro del eje teórico «heterogeneidad estructural-acumulación dependiente» han de ser especialmente investigados aspectos determinantes de la oferta de trabajo, tales como los costos salariales urbanos, los precios relativos de los bienes-salario, la productividad de la agricultura, los flujos migratorios rural-urbanos, el diferencial de remuneración sectorial, etcétera, a efectos de una mayor clarificación de la cuestión del mercado de trabajo en América Latina.

Desarrollo Indoamericano, Año XVI, núm. 72, enero-febrero 1982, págs. 37-43, Barranquilla, (Colombia).

Serra, José: «Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra».

O objetivo é descrever e analisar as principais tendências e transformações da economia brasileira no período posterior a Segunda Guerra Mundial. Na primeira parte indicam-se, de forma resumida, os antecedentes básicos do crescimento econômico brasileiro nas

353

últimas décadas, bem como os principais problemas estruturais que hoje se apresentam. São sugeridas também as características fundamentais que decorrem da presença de dois personagens-chave no cenário econômico brasileiro: a Estado e as empresas transnacionais. Na Segunda Parte são descritos os grandes ciclos observados no apósguerra, analisando-se os factores e condições que explicam os principais pontos ou fases de inflação. Na seção final são esboçadas as principais características da evolução recente da economia brasileira, bem como as condições para uma estratégia alternativa de desenvolvimento.

Revista de Economia Política, Vol. 2, núm. 1, abril-junio 1982, págs. 5-45, e vol. 2, julho-setembro 1982, págs. 111-135, Centro de Economia Política, São Paulo, (Brasil).

Silva Colmenares, J.: «Particularidades y efectos del neoliberalismo en Colombia».

Se caracteriza a la política neoliberal como «neoliberalismo monopolista» y se estudian sus rasgos esenciales en el caso colombiano durante los gobiernos de Misael Pastrana, López Michelsen y Turbay Ayala. En los tres casos, se busca una salida a la crisis de la industrialización por sustitución de importaciones mediante el modelo de promoción de exportaciones. Si bien durante los años 70 la «bonanza cafetera» y el auge de las exportaciones ilegales sostuvieron una fuerte expansión, el modelo entra en crisis en los 80, generando déficits comercial y públicos que agravan la dependencia y el endeudamiento externos.

Comercio Exterior, Vol. 32, núm. 6, junio 1982, págs. 608-620, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, D.F., (México).

Sourrouille, Juan, V.: «Notas sobre la medición de las actividades económicas de las empresas transnacionales y su registro en el balance de pagos».

El análisis se apoya en el tratamiento contable de algunos casos sencillos, y se divide en tres partes: 1) sobre la definición de balanza de pagos, los métodos generales de estimación y la cuestión de la inversión directa. 2) Sobre la definición de empresa de inversión directa, la asignación de un valor neto y la riqueza nacional. 3) Sobre los créditos.

Como conclusión, destaca lo confuso del correlato empírico del concepto de inversión directa. A esto influye el tratamiento de los problemas que surgen de las variaciones de precios dentro y entre países, el tratamiento de las reservas constituidas por utilidades no repartidas y los movimientos de créditos dentro del

mismo conjunto económico. Todo ello contribuye a subestimar el valor de la inversión directa.

Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales, Vol. 21, núm. 83, octubre-diciembre 1981, págs. 375-390, Instituto de Desarrollo Económico y Social, IDES, Buenos Aires, (Argentina).

Souza, Amaury de; Lamounier, Bolívar: «Governo e Sindicatos no Brasil: a perspectiva dos Anos 80».

Trata do ressurgimento do movimento operário no quadro de liberalização política do Brasil, a partir de 1974. O processo de liberalização é visto como uma necessidade de elites militares e políticas de estancar a erosão de sua legitimidade e de impedir a gradual paralisia da capacidade decisória do governo. A criação de uma rede estável de interlocutores válidos, capazes de falar em nome de seus liderados e de assumir compromissos com caráter de obrigatoriedade para eles, é uma peça essencial deste processo.

Argumenta-se que existe uma área de negociação entre os sindicatos e o governo com vistas à criação de um sindicalismo mais representativo e mais eficaz. A iniciativa governamental tem se manifestado de duas formas principais. Por um lado, permitindo aos sindicatos experiências de negociação direta. Por outro, ampliando o pacto corporativista, através de uma política salarial que concede maiores aumentos aos mais pobres e pela reorientação previdenciária.

Dados. Revista de Ciências Sociais, Vol. 24, núm. 2, 1981, págs. 139-160, Instituto Universitário de Pesquisas, Rio de Janeiro, (Brasil).

Suarez, Blanca; Vigorito, Raúl: «Capital extranjero y complejos agro-alimentarios en América Latina: historia y estrategias».

Estudian la expansión del capital extranjero moderno en América Latina, dentro de la agricultura, a través de las empresas transnacionales de tipo agroindustrial. A partir del enfoque teórico sobre las modalidades de penetración actuales y sus diferencias históricas con el capital extranjero de las primeras décadas del siglo, se analizan sucesivamente los principales sistemas agroalimentarios en América Latina (lácteos, carnes, cereales, frutas y legumbres), y las formas específicas de la penetración transnacional en cada uno de ellos.

Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, Vol. XII, núm. 47, agosto-octubre 1981, Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, México D. F., (México).

Szychowski, Mario; Perazzo, Alfredo, C.: «Una evaluación empírica de la eficiencia económica y de los costos de protección en el caso argentino 1973-1974».

Procura evaluar, en relación a la economía argentina de 1973-74, la eficiencia económica de las actividades productoras de bienes internacionales, para lo cual calcula el costo doméstico de la divisa por actividad. Los principales resultados son: a) un ranking de 170 actividades y su separación entre eficientes e ineficientes; b) la medida de la eficiencia propia de cada actividad y el grado de eficiencia, positiva o negativa, recepcionada como una externalidad por cada una de ellas, y c) el costo de la protección para la economía, que oscila entre el 6 por 100 y el 11 por 100 del PBI, según el rango adoptado de variación de precio sombra de la divisa.

Económica, Año XXVII, núm. 3, septiembre-diciembre 1981, págs. 223-266, Universidad de La Plata, (Argentina).

Tabak, Fanny: «O papel da mulher na definição das políticas públicas no Brasil».

Analisa-se a participação da mulher no processo de tomada de decisões políticas no Brasil. Concretamente, propõe-se examinar as possíveis repercussões causadas pela ação de duas variáveis (o emprego e a educação) na ampliação de participação política da mulher ao longo do processo de crescimento econômico brasileiro que começou no decênio dos 50. Com este objetivo em vista, estuda-se três aspetos: a participação da mulher dentro do mercado de trabalho, nas atividades parlamentárias e legislativas (nos seus três níveis: o municipal, o estatal, e o federal) e na definição das políticas públicas, com especial referência à política de habitação urbana e à dos preços. Conclui que não obstante as modificações na estrutura produtiva, e nos níveis de qualificação profissional, a amplitude e o significado da participação das mulheres brasileiras durante os últimos três decênios têm sido bastante limitados.

Revista Brasileira de Estudos Políticos, núm. 54, janeiro 1982, págs. 107-132, Universidade Federal de Minas Gerais, (Brasil).

Tomic E.; R. Blas: «El por qué y el como de la planificación participativa para las necesidades básicas: un ámbito prioritario para su estudio».

Aborda algunas cuestiones metodológicas respecto a la elaboración de una teoría de la relación existente entre la planificación, la participación popular y las

necesidades básicas, de las que ofrece abundante material la literatura del desarrollo.

Defiende que cuando se trata de operacionalizar para la planificación del desarrollo, tanto el concepto de necesidad básica como el de participación popular, la mejor manera de abordar el problema es desde el ángulo del procedimiento de la planificación pública. Y lo justifica de dos formas: 1) la planificación pública es visiblemente el ámbito clave de la participación popular, porque de allí se derivan muchas de las circunstancias que gobiernan la vida humana en todos los ámbitos de la sociedad; 2) la participación popular resulta ser clave para el desarrollo eficaz de la propia planificación.

Revista Interamericana de Planificación, Vol. 16, núm. 62, junio 1982, págs. 62-73, Sociedad Interamericana de Planificación, México, D.F., (México).

Torres Abrego, J.: «Panamá: efectos del régimen de Torrijos en la estructura económica».

Caracteriza al período previo al régimen del Torrijos, desde fin de la guerra hasta 1968, como de predominio alternativo de dos modelos de crecimiento económico y que denomina «hacia afuera» y «hacia adentro». Uno se sustentó en la oligarquía agraria y el otro en la burguesía industrial. El enfrentamiento entre los modelos supuso tres décadas de inestabilidad política y fueron la causa inmediata de la subida de Torrijos. Destaca como hecho relevante de su gobierno la transformación del país en centro financiero internacional. Concluye que el funcionamiento de esta economía ficticia tuvo dos consecuencias destacables: 1) la vulnerabilidad de Panamá al capital extranjero y 2) la agravación de los desequilibrios regionales y sociales.

Comercio Exterior, Vol. 32, núm. 1, enero 1982, págs. 56-69, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, D.F., (México).

Torres Padilla, Oscar: «Los salarios y los asalariados. Un análisis de la estructura de su distribución».

La participación de las rentas salariales en el conjunto de la Renta Nacional en Costa Rica ha experimentado una tendencia creciente entre 1957 y 1978. Con objeto de examinar si este aumento en la participación salarial supone o no una distribución más equitativa se utilizan diversos indicadores. La mayor parte de éstos —curva de Lorenz, coeficiente de Gini, coeficiente de variación, relación entre el promedio y la mediana, y desviación estándar—, muestran que a pesar del aumento de la desigualdad entre 1963 y 1973, en 1978 hay una distribución menos desigual. El análisis por deciles matiza estas conclusiones. En el período 1963-73, coincidente con el proceso de integración centroamericano, se produce efectivamente un empeoramiento en la desigual distribución del ingreso

salarial. En el período postintegracionista 1973-78 la mejora en la distribución se realiza a expensas del 20 por 100 más pobre y del 5 por 100 más rico.

Ciencias Económicas, Vol. 1, núm. 1, primer semestre 1981, págs. 7-20, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica, San José, (Costa Rica).

Valle, Silvia del; Salazar, Rebeca:
«Los acuerdos sobre productos básicos: logros y restricciones. Los casos del café, cacao y azúcar».

Analiza el papel de la producción de bienes básicos en las economías en desarrollo. La presencia de las multinacionales en los procesos de transformación y comercialización de tales productos, acentúan la dependencia respecto al centro hasta el punto de que, en muchos casos, lo que aparece como comercio exterior no es sino un comercio interfirma. Frente a esta situación, los países del Tercer Mundo han actuado en dos direcciones: la formación de asociaciones de productores-exportadores y la actuación conjunta para fortalecer su poder negociador en acuerdos multilaterales. Analiza la convención de Lomé como principal exponente de un acuerdo multilateral en materia de productos básicos, así como el alcance y limitaciones del Programa Integrado de Productos Básicos aprobado en la IV UNCTAD. Por último, se detiene en el estudio de tres productos básicos: el café, el cacao y el azúcar.

Tercer Mundo y Economía Mundial, Vol. 1, núm. 1, septiembre-diciembre 1981, págs. 17-36, Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo (CEESTEM), México, D.F., (México).

Varas, Augusto: «Relaciones hemisféricas e industria militar en América Latina».

Los países latinoamericanos, que ven como aumenta la tendencia intervencionista estadounidense, a consecuencia de su pérdida de terreno en lo económico, político y militar, que ven acentuarse los conflictos intraregionales mientras los foros hemisféricos pierden su capacidad para resolver las diferencias, responden a esta situación desarrollando su capacidad industrial en el campo militar. Sin embargo, a mediano y largo plazo, esta postura nacionalista difícilmente conservará el carácter «nacional»: la industria bélica no tiene efectos dinámicos para el resto de la economía en términos tecnológicos; depende, aún siendo rentable, del gasto militar propio del país; y, además, justifica la inversión de recursos económicos disponibles en industrias que no satisfacen necesidades básicas. «En suma, la industria militar en América Latina surge en condiciones internacionales asociadas a situaciones políticas de excepción, y su desarrollo reproduce las desiguales condiciones sociales internas que caracterizan a los países de la región».

Socialismo y Participación, núm. 17, marzo 1982, págs. 11-21, Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación, Lima, (Perú).

Vergara, Pilar: «Autoritarismo y cambios estructurales en Chile».

Analiza los principales cambios introducidos en la economía chilena por el régimen militar, para luego hacer un intento de caracterización del tipo de organización económica que, después de ocho años de aplicación sostenida de la ortodoxia económica liberal, comienza a configurarse como la forma nueva y estable de inserción de la economía chilena en el capitalismo internacional.

Después de una primera sección en la que se abordan las principales relaciones entre el programa de estabilización y las medidas orientadas a transformar la estructura económica del país, se centra en el análisis de estas últimas y se señalan algunos de sus principales resultados. A continuación se hace un esfuerzo por definir los principales rasgos del nuevo modelo emergente, para, finalmente, formular algunas consideraciones generales acerca de los efectos político-sociales que han tenido los cambios económicos.

FLACSO. Documento de trabajo, núm. 132, noviembre 1981, 63 págs., Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Santiago, (Chile).

Wionczek, M.S.: «Interdependencia y Cooperación».

Las razones del estancamiento del Nuevo Orden Económico Internacional, pueden situarse en torno a la compleja interacción de sus actores y la interdependencia de los problemas a resolver. El proceso de toma de decisiones se dificulta debido al conflicto cruzado entre los objetivos (sobrevivencia, seguridad, bienestar y poder), estructura y lealtades de los estados-nación, las empresas transnacionales y los organismos internacionales, que son las categorías de actores del NOEI. Por otro lado, a los problemas económicos (comercio, financiamiento para el desarrollo, tecnología y sistema monetario internacional) se han sumado problemas militares y de seguridad entre oriente y occidente; problemas políticos entre el norte y el sur; conflictos entre las transnacionales y los estados-nación; y dificultades derivadas de la disminuida eficacia del sistema público internacional. Esa compleja interacción y ésta problemática interdependencia han de considerarse en las futuras discusiones sobre el NOEI.

Lecturas CEESTEM, Vol. 2, núm. 1, 1982, págs. 161-178, Centro de Estudios del Tercer Mundo, México, D.F., (México).

B) Resúmenes de artículos publicados en revistas Españolas

Adrián, León J. de: «La política monetaria de Estados Unidos y sus efectos en el sistema europeo».

Tras resumir la situación y evolución reciente del mercado monetario estadounidense, estudia el papel que cumple el mercado del eurodólar, como transmisor de aquella situación, a través de los flujos de capital y del movimiento de los tipos de interés. Este mercado, fuertemente correlacionado con el norteamericano, entrelaza los mercados monetarios de otros países europeos, lo que permite a Estados Unidos trasladar sus actuales restricciones monetarias, haciendo que aquellos padezcan sus efectos de forma acusada y condicionando la orientación de su política monetaria. El Sistema Monetario Europeo no resulta eficaz para contrarrestar esta tendencia, al no basarse en una integración económica general.

Boletín de Estudios Económicos, Vol. 37, núm. 115, abril 1982, págs. 53-59, Asociación de Licenciados en CC. Económicas por la Universidad Comercial de Deusto, Bilbao.

Albiñana García-Quintana, César: «Técnicas presupuestarias y opciones políticas».

Puede considerarse dividido en dos partes. La primera examina las diferencias y conexiones entre actividad política y actividad administrativa. La política está condicionada por la técnica («toda política responsable no puede dejar de preguntarse si es viable según los medios disponibles antes de programarse»). En cuanto a la Administración Pública, su actividad se regula por el Derecho Administrativo y se orienta de forma creciente con la ciencia de la Administración. Se argumenta aquí el peso de la técnica, incluso a través del Derecho. La segunda parte se plantea transplantar conclusiones al área presupuestaria. Las técnicas analíticas no sólo han de servir para adoptar decisiones políticas en materia presupuestaria, sino también para facilitar el control político en términos de rentabilidad económica y social. Termina con unas sugerencias para

evitar una excesiva influencia de los técnicos, en las decisiones políticas de esta naturaleza.

Presupuesto y Gasto Público, núm. 11, 1981, págs. 9-11. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid.

Alonso, J. A.; Donoso, V.; Farifias, J. C.: «La integración en la CEE: líneas de coherencia y especialización del sistema productivo español».

Trata de establecer cuáles serán las industrias españolas con mayores posibilidades competitivas de cara a la futura integración en la CEE. Para ello hace un recuento de las transformaciones sufridas por la economía española desde la década de los sesenta y entra, a continuación, en un análisis detallado de la situación del sector de bienes de equipo en España. Utilizando la relación Producción Nacional Consumida Interiormente/Consumo Total, en cada industria, se determinan aquellas industrias de bienes finales que presentan una mayor ligazón con las correspondientes industrias productoras de equipos. Este primer criterio de selección se complementa con un análisis del comportamiento comercial en el ámbito comunitario de las diversas industrias. La combinación de ambos criterios produce un decantado de industrias que se piensa están relativamente mejor situadas para afrontar la integración en la CEE.

Investigaciones Económicas, núm. 17, enero-abril 1982, págs. 127-148, Fundación del Instituto Nacional de Industria, Madrid.

Alvarez Canal, Pilar: «La Banca extranjera en España».

Analiza en primer lugar las motivaciones que sirvieron de base para la entrada de la banca extranjera en España, así como las reacciones y efectos esperados ante ella. Tras repasar y discutir la legislación vigente desde 1939 sobre su establecimiento, funcionamiento y operativa, comenta las autorizaciones otorgadas y la modalidad de establecimiento elegida mayoritariamente por la banca extranjera. Por último, señala los efectos que ha tenido este hecho sobre el sistema financiero español, deteniéndose en los aspectos cualitativos que destacan como aportación de la banca extranjera.

Papeles de Economía Española, núm. 9, 1981, págs. 68-77, Fundación para la Investigación Económica y Social, Madrid.

Argemi i d'Abadal, Lluís; Lluch, Ernest: «La fisiocracia a Espanya».

Estudia las vías de penetración del pensamiento fisiócrata en el siglo XVIII en España, definiendo previamente qué se entiende por fisiocracia, para

distinguirlo del agrarismo liberal ilustrado, del cual son ejemplo Jovellanos y Campomanes.

Del análisis de las traducciones, como primera vía de penetración, deduce que en el XVIII, son escasas y tardías en general. En cuanto a la segunda vía, la penetración en el debate económico o en la adopción de las ideas creadas por los fisiócratas, se deduce que la influencia fue débil y difusa.

En conclusión, la fisiocracia penetra en España más tardíamente, más superficialmente, menos económicamente y más políticamente que la hipótesis defendida por el gran historiador de la Ilustración europea Franco Venturi, en su obra *Utopía e Reforma*, que considera existe influjo de la fisiocracia en Alemania, Polonia, Italia y España, a finales de los sesenta y, sobre todo, en los 70, del XVIII.

Recorques, núm. 12, 1982, págs. 7-37, Barcelona.

Ballestero, Fernando: «La autogestión en Yugoslavia».

Expone sistemáticamente, y de modo resumido, el funcionamiento del sistema económico yugoslavo en la actualidad, sin entrar en extensiones teóricas, más de carácter normativo, ni en juicios de valor sobre la eficacia del modelo en esa práctica concreta.

Comienza precisando qué se entiende por autogestión y cuáles son las características básicas de este sistema. Repasa brevemente la historia reciente del país y comenta la evolución del propio sistema desde que las primeras leyes introducen la autogestión obrera en los años cincuenta. Se centra, después, en los aspectos micro y macroeconómicos del modelo, y concluye con los problemas con los que se enfrenta el país y los dilemas que tiene delante.

Información Comercial Española, núm. 584, abril 1982, págs. 34-45, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

Balletbó, Ana: «La mujer bajo la dictadura».

Todos los derechos que la mujer había conquistado durante el período republicano (voto, matrimonio civil, divorcio, igualdad ante la ley, interrupción voluntaria del embarazo, coeducación) fueron conculcados en nombre del Movimiento Nacional. El «nuevo Estado», resultado de la confluencia de la doctrina falangista y los intereses de las victoriosas clases dominantes, reclamaban una «nueva mujer», recluida en la esfera privada, esposa fiel, madre abundante, específicamente educada para su rol, alejada de las veleidades feministas. El encargo de forjar esta «nueva mujer» lo recibió la Sección Femenina del Movimiento, quien con ayuda de la Iglesia y la legislación reaccionaria, se empleó a fondo en su tarea a través del Servicio Social y la propaganda. En definitiva, las mujeres, tan despreciadas por los fascismos, fueron un elemento impres-

cindible para la consolidación de la base de la dictadura: la familia jerarquizada y autoritaria.

Sistema. Revista de Ciencias Sociales, núm. 49, 1982, págs. 3-20, Instituto de Técnicas Sociales, Madrid.

Bar, Antonio: «El sistema de partidos en España: ensayo de caracterización».

Cuatro son las características del sistema de partidos español: juventud, debilidad y falta de consolidación, presencia dentro del sistema político global de fuerzas políticas y sociales que merman su capacidad de determinación del poder político, y presencia de un subsistema de partidos regional. A éstas habría que añadir el alto grado de fragmentación, la tendencia a la bipolarización, la imposibilidad de gobernar sin apoyo y los bajos índices de afiliación. Al analizar esas características destaca una conclusión: el sistema de partidos tiene en España una importancia secundaria frente a otros factores actuantes en el sistema político a la hora de determinar el poder político, siendo éste uno de los principales puntos débiles del sistema democrático español. Otra conclusión es «la imposibilidad de, sin grave riesgo de inexactitud, encuadrar al sistema de partidos español dentro de una tipología abstracta».

Sistema. Revista de Ciencias Sociales, núm. 47, 1982, págs. 3-46, Instituto de Ciencias Sociales, Madrid.

Barceló, Luis V.: «El principio constitucional de la economía de mercado y la política de mercados agrarios en España».

Partiendo del principio constitucional que reconoce «la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado» a la vez que reclama la «equiparación del nivel de vida de todos los españoles», señala cómo la experiencia histórica mundial ha mostrado el fracaso del mercado para alcanzar precios de equilibrio en los productos agrarios. Tras un repaso de los criterios de evaluación que ofrece el institucionalismo alemán y la economía del bienestar, aborda una valoración de la política agraria «contractual» española, para concluir ofreciendo una lista de recomendaciones normativas cuyo común denominador es alcanzar la máxima eficacia en la asignación de recursos, la producción y la redistribución de la renta con la mínima intervención administrativa. En esta línea, critica la generación de excedentes estructurales y la contingentación en favor de los stocks y los derechos reguladores propugnando una investigación sistemática del tipo de redistribución de la renta que genera cada medida.

Agricultura y Sociedad, núm. 21, octubre-diciembre 1981, págs. 61-86, Secretaría General Técnica, Ministerio de Agricultura, Madrid.

Beato, Paulina; Escribano, Carlos: «El comportamiento de la empresa pública en economías mixtas».

Partiendo del escaso desarrollo de modelos teóricos que buscan explicar el papel de las empresas públicas productoras de bienes privados, se identifican y analizan algunos puntos relevantes, que pueden servir de base para definir un marco teórico que permita plantear, de forma coherente, el funcionamiento de las empresas públicas en economías mixtas, resaltando especialmente dos de sus características: su libertad para la fijación de reglas de comportamiento en el ámbito productivo, así como en la distribución del excedente generado. Se busca una formulación precisa de economía mixta y se extiende a ella la definición de equilibrio competitivo de una economía de propiedad privada, para encontrar el comportamiento deseable de la empresa pública en función del que adopte el sector privado. Se concluye señalando los puntos de necesaria especificación para la búsqueda y análisis de las reglas en que debe basarse dicho comportamiento.

Cuadernos Económicos de I.C.E., núm. 18, 1981, págs. 25-34, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

Benelbas, León: «Economía de la intensificación agraria: la localización y el tamaño de explotación como condicionantes».

Estudia para qué tipo de empresa agraria y en qué entorno económico la intensificación consigue resultados óptimos.

Contempla la optimización de las decisiones productivas de la pequeña explotación agraria familiar y efectúa una contrastación para la agricultura catalana entre 1960 y 1975.

Aborda una síntesis de la Teoría de la Localización Agraria, para elaborar indicadores que permitan alguna aplicación cuantitativa sobre el espacio catalán para el período señalado.

Por último, realiza algunas consideraciones sobre la influencia de la localización de los distintos territorios con respecto a los Centros de Consumo, en referencia a la evolución económica de sus respectivas agriculturas.

Como conclusión aconseja una mayor atención a medidas de carácter no-agrario para la mejora de la redistribución a los factores de producción agrarios.

Información Comercial Española, núm. 581, enero 1982, págs. 27-36, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

Briz Escribano, Julián: «Anotaciones sobre las regulaciones de mercados agrarios en España».

Ofrece algunas facetas de las regulaciones de mercados, centrandó la atención en el sector agrario y, de forma específica, en el caso español.

Parte con un comentario sobre los elementos condicionantes más significativos, tales como grado de especificación, procedimiento utilizado, mecanismos de regulación y limitaciones que presentan.

El posible doble enfoque de una regulación desde el punto de vista público o privado sirve de pórtico para iniciar los comentarios a las regulaciones agrarias.

Pasa revista a ciertos aspectos de la regulación de mercados en España tratando de detectar, a nivel macroeconómico, la interacción de la agricultura con los subsectores de aprovisionamiento y comercial a través de una serie de índices.

Finalmente, hace un breve análisis de la metodología utilizada en España, desde una doble vertiente: regulación vía precios, o a través de paquetes de medidas complementarias, tales como ayudas directas e indirectas y llevados a cabo por el FORPA.

Revista de Estudios Agro-Sociales, núm. 119, abril-junio 1982, págs. 35-61, Instituto de Estudios Agro-Sociales, Madrid.

Bustos Gisbert, Antonio: «Estudio sobre concentración económica: una revisión de la literatura».

Delimita las principales líneas de análisis sobre el tema, indicando hasta qué punto las diferentes teorías han logrado explicar el problema y qué dificultades dan lugar a su sustitución por planteamientos más complejos, con referencia exclusiva de aquella literatura que considera la estructura como un condicionante de la conducta o los resultados y a los modelos de interdependencia.

La principal consecuencia es que se trata de un campo abierto, siendo aún insatisfactorios los planteamientos interdependientes revisados, aunque superan a los modelos de carácter lineal. Esa insuficiencia se debe a: 1) falta de integración entre los principios de partida, que son compatibles. 2) Falta formalizar claramente las relaciones que se proponen establecer las predicciones que se deducen, explicitar las innovaciones respecto a la teoría anterior y justificar hasta qué punto pueden presentarse una evidencia empírica que apoye su validez. Incluye bibliografía sobre el tema.

Moneda y Crédito. Revista de Economía, núm. 160, marzo 1982, págs. 23-37, Madrid.

Campo, Salustiano del; Tezanos, José Félix; Santin, Walter: «La élite política española y la transición a la democracia».

La peculiar forma de evolución política que ha adoptado la transición política española, ha generado un tipo de renovación de la élite política en la que persisten importantes elementos de continuidad con el régimen anterior, sobre todo, teniendo en cuenta que el proceso de renovación se inició antes de finalizar el

35.

régimen franquista. Es destacable la continuidad directa en los partidos de la derecha (en las Cortes Constituyentes de 1977, 77 parlamentarios lo habían sido también en las Cortes orgánicas; en las Cortes de 1979, 44 estaban en la misma situación), además de otro rasgo de continuidad: el reclutamiento de buena parte de la élite política entre la burocracia (en 1977, 27,9 por 100 de los parlamentarios son miembros de altos cuerpos del Estado). «La insuficiente y lenta renovación de ciertos sectores de la élite... se puede acabar convirtiendo, a medio plazo, en un importante factor de perturbación e inestabilidad del sistema político».

Sistema. *Revista de Ciencias Sociales*, núm. 48, 1982, págs. 21-61, Instituto de Técnicas Sociales, Madrid.

Carranza, Manuel Thomas de: «El desequilibrio regional».

El tema del desequilibrio regional se halla planteado, dentro del contexto europeo, en un conjunto de organizaciones especializadas, de las que es buen ejemplo la Conferencia de Regiones Periféricas Marítimas. Aunque el término periférico tiene básicamente una connotación puramente topológica, se está abriendo camino una significación socioeconómica de áreas retrasadas, cuando no pobres, lo que interesa tener en cuenta al aplicar tal terminología al caso español. La evolución de las disparidades regionales se ilustra a través de una serie de indicadores para pasar, luego, a la problemática que introduce la nueva coyuntura económica europea, que constituye, en buena parte, un proceso de mutación con claro reflejo en los aspectos territoriales.

Estudios Territoriales, núm. 6, abril-junio 1982, págs. 111-128, Centro de Estudios de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente (CEOTMA), Ministerio de Obras Públicas, Madrid.

Castilla, Adolfo: «Innovación industrial y empleo».

Se analizan, junto a la historia de la tecnología y la teoría del desarrollo económico, las consecuencias de las inversiones, dado el nivel tecnológico existente, confluyendo hacia una estrategia de actuación para la innovación y el empleo.

Consta de ocho capítulos: establece una panorámica general del desempleo y de las causas fundamentales que lo producen; recoge las cifras españolas básicas sobre desempleo, productividad y otras variables relacionadas; analiza la teoría existente sobre el empleo; establece qué inversiones producen más empleo por unidad de capital invertido, y cuáles requieren más capital por puesto de trabajo creado; revisa los estudios internacionales sobre el empleo y la innovación; estudia el movimiento de «Tecnología adecuada»; reflexiona sobre cambios necesarios de actitud ante el trabajo, para disfrutar de más tiempo libre; y, finalmente, analiza la situación económica española y establece

políticas aplicables a las circunstancias del país, en relación con la tecnología y el empleo.

Cuadernos CDTI, núm. 8, mayo 1982, 115 págs., Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

Cazorla Pérez, José; Bonachela Mezas, Manuel; López Domech, Juan: «Demandas sociales y partidos políticos en España».

Tras aplicar de manera general el modelo de Huntington sobre la capacidad de los partidos políticos para responder a las demandas específicas del ambiente (Huntington hace depender esta capacidad de cuatro variables: adaptabilidad-rigidez, complejidad-simplicidad, autonomía-subordinación, y coherencia-desunión), se concluye que en España, por causas históricas perfectamente identificables, los niveles de adaptabilidad, complejidad de funciones, autonomía y coherencia de los partidos «son todavía insuficientes para hacer frente al peso de las demandas que se les plantean desde los más diversos ángulos». A su vez, el modelo general y las conclusiones se contrastan, y se afirman, con una investigación empírica, enfocada fundamentalmente desde la perspectiva participación política/abstencionismo político, que se realizó entre las élites políticas, económicas y sindicales, los líderes de opinión y las personas-gozne de los distintos partidos políticos de Granada y su provincia, en espera de la extensión del estudio a toda Andalucía.

Revista de Estudios Políticos, (nueva época), núm. 23, septiembre-octubre 1981, págs. 73-115, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Colino, José: «El modelo español de desarrollo ganadero y la competitividad de las producciones cárnicas del sector vacuno».

Presenta las características generales del modelo de desarrollo ganadero español, destacando una gradual pérdida de importancia de la ganadería ovina y bovina en la producción cárnica española, acompañada de una relegación de la tierra como medio de producción, a cambio de una dependencia del suministro exterior de los inputs básicos de la alimentación del ganado (cereales-pienso y soja).

Compara la estructura de la demanda española de carnes con la de los países comunitarios, y analiza la competitividad de la producción española de carne vacuno a partir de la comparación de los precios institucionales: precio de garantía del añojo en España y precio de intervención de los gros bovins en la CEE.

Concluye defendiendo como objetivo prioritario de la política ganadera, de cara a la integración del sector bovino en el mercado común agrícola, la vinculación

del proceso de engorde a explotaciones con tierra con recursos forrajeros propios.

Investigaciones Económicas, núm. 18, mayo-agosto 1982, págs. 99-119, Fundación del Instituto Nacional de Industria, Madrid.

Cuadrado Roura, Juan R.: «Evolución de las disparidades regionales en España. Una revisión».

Presenta una descripción analítica de la evolución que han experimentado las diferencias regionales en España en los últimos años, centrandó la discusión en la tendencia constatada hacia una progresiva convergencia de las ventas per cápita.

Estudia la evolución de las disparidades regionales en España a partir de las rentas regionales por habitante y de la producción por empleo, en el período 1955-1977; vincula la reducción de las disparidades regionales en términos per cápita a los cambios que han experimentado la población (migraciones), el empleo y la productividad en las distintas regiones del país; finalmente, subraya tres puntos: la reducción de disparidades parece menos pronunciada que en otros países; la etapa de mayor crecimiento de la economía nacional (1964-73) fue la que más redujo las disparidades; y la dispersión regional se mantiene si se utiliza producción por empleo, en vez de producción por habitante.

Investigaciones Económicas, núm. 18, mayo-agosto 1982, págs. 5-26, Fundación del Instituto Nacional de Industria, Madrid.

Cuadrado Roura, J. R.; Aurióles Martín, J.; Granados Cabezas, V.: «Cambio tecnológico e industrialización. Andalucía en el marco de la CEE».

Las posibilidades futuras del sector industrial andaluz en relación con el problema empleo/desempleo dependerá del tipo de industrialización elegido. La crisis internacional ha puesto de relieve la necesidad de redefinir las políticas de oferta para enfrentar la situación. En este marco general, se pueden formular cuatro tipos de escenario: el escenario «tendencial» (que considera del desarrollo probable de los hechos si las tendencias del pasado continúan), el escenario «protección» (conservación de lo que existe con el objetivo de mantener el empleo), el escenario «apertura» (especialización en sectores con ventaja comparativa en un régimen de comercio libre) y el escenario «promoción» (intermedio entre la «protección» y la «apertura», basado en un ambicioso programa de concertación con el gobierno para abrir nuevas posibilidades productivas y comerciales, al tiempo que se conservan las actuales que sean viables). Esta última es la opción, al parecer, más prometedora de cara al futuro, en Andalucía.

Revista de Estudios Regionales, Vol. IV, núm. extraordinario, 1982, págs. 321-352, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Málaga), Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Granada), Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Sevilla), Instituto de Historia de Andalucía (Universidad de Córdoba), Universidad de Cádiz, Málaga.

Díaz-Uder, Carlos: «La política comercial comunitaria y la adhesión de España a la CEE».

Es una síntesis de las causas, evolución y estado actual de la política comercial de la CEE. Se aborda en primer lugar el contenido de dicha política en sus dos grandes vertientes: política comercial autónoma y política comercial convencional, así como los ámbitos y mecanismos que cada una de estas políticas abarca. Se pasa a continuación a una exposición sistematizada de los acuerdos comerciales suscritos por la CEE con terceros países. Y finaliza dedicando una atención especial a los países mediterráneos ante la futura ampliación de la CEE y con una valoración de las relaciones de la CEE y con una valoración de las relaciones de la Comunidad con los países ACP (África, Caribe y Pacífico), latinoamericanos y de Comercio de Estado.

Revista de Estudios Regionales, Vol. IV, núm. extraordinario, 1982, págs. 211-250, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Málaga), Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Granada), Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Sevilla), Instituto de Historia de Andalucía (Universidad de Córdoba), Universidad de Cádiz, Málaga.

Durán Herrera, Juan José; Sánchez Muñoz, María Paloma: «La inversión de la empresa española en el exterior».

Analizan la evolución de las inversiones directas españolas en el exterior durante los años sesenta y setenta, tanto en términos cuantitativos como de distribución geográfica y sectorial, completándolo con el estudio del comportamiento de las primeras empresas españolas inversoras en este área. El crecimiento de estas inversiones paralelo a la manifestación abierta de la crisis actual, así como su diferente destino y motivaciones en relación con años anteriores, es entendido, como conclusión final, más como un movimiento de carácter defensivo ante aquella que como un crecimiento y expansión diversificada de la producción.

Papeles de Economía Española, num. 9, 1981, págs. 239-256, Fundación para la Investigación Económica y Social, Madrid.

Estapé, Fabián: «Los isomorfismos y el análisis económico».

Aborda el núcleo fundamental de la problemática del conocimiento económico, la naturaleza y propiedades del conocimiento teórico, en orden a la fundamentación axiomática de la Teoría de la Política Económica, entendida como teorización del proceso de decisiones públicas que inciden, o pueden incidir, en el comportamiento de las magnitudes económicas, tanto en la vertiente macro como en la vertiente micro.

La primera parte, analiza el propio conocimiento teórico en general, la segunda señala los intentos de axiomatización en economía y la tercera, con el título «el isomorfismo y la Ciencia Económica», estudia, en primer lugar, las investigaciones de las relaciones de equivalencia entre la estructura formal de una teoría determinada de la Ciencia Económica y otra u otras teorías pertenecientes a otras ciencias (isomorfismo externo), y en segundo lugar, examina las relaciones existentes entre diversos sectores de la Teoría Económica (isomorfismo interno).

Cuadernos de Economía, núm. 24, enero-abril 1981, págs. 115-154, Centro de Estudios Económicos y Sociales del CSIC y Departamento de Teoría Económica de la Universidad Central, Barcelona.

Fernández Navarrete, Donato: «La política agraria de la CEE».

El objetivo es explicar qué es la Política Agraria Común (PAC), como ha ido evolucionando y cuáles son las líneas de reforma que en estos momentos pretende introducirse.

Analiza la organización de los mercados agrarios y examina el previsible alcance de las reformas que se están estudiando, y que, probablemente, versarán sobre: a) conservación de los principios básicos de unidad de mercado, preferencias comunitarias y solidaridad financiera, controlando el crecimiento de los gastos del Fondo Europeo Orientación de Garantía Agraria. b) Utilización de la política de precios para la ordenación de cultivos. c) Una eventual política de rentas personalizada, de la que se beneficiarían los agricultores más modestos. d) Mayor atención a la política de estructuras. e) Mayor disciplina y seguimiento sobre las ayudas nacionales a sus respectivas agriculturas. f) Mayor control sobre calidad de los productos, retirando las ayudas comunitarias si no se cumplen los requisitos exigidos.

Información Comercial Española, núm. 585, mayo 1982, págs. 81-90, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

Figueroa, Emilio de: «El descrédito de las teorías convencionales de la inflación».

Es la última lección de cátedra, dedicada a analizar los principales progresos teóricos en el estudio de la inflación, que han contribuido al descrédito de las explicaciones de la misma basadas en el exceso de demanda y en el aumento de los costes.

En concreto analiza cuatro planteamientos críticos: el de los que introducen expectativas inflacionistas; los que rechazan el supuesto de que los precios vienen dados por el mercado a los agentes económicos; los que reconocen una dimensión mundial a la inflación y, por tanto, no admiten una solución basada sólo en una perspectiva nacional, y, por último, los que propugnan un reconocimiento más rotundo de la necesidad de la adaptación monetaria en las formulaciones modernas del proceso de la «inflación de costes».

Finalmente, señala una nueva escisión, la de los criterios basados en la «teoría de precios» y en los «aspectos sociológicos» de la inflación.

Moneda y Crédito. Revista de Economía, núm. 160, marzo 1982, págs. 3-21, Madrid.

Fuentes Quintana, Enrique: «La situación de la economía española en la hora de las autonomías».

Identifica y analiza los hechos básicos que definen la situación económica a comienzos de 1981, condicionando sus posibilidades futuras. Estos son: 1) débil crecimiento, con baja actividad y paro elevado. 2) Inflación superior a la de los países de la OCDE. 3) Agravación del déficit exterior, por aumento de importaciones, caída del ritmo exportador y de la relación real de intercambio y endeudamiento exterior creciente. 4) Caída del ahorro de los agentes económicos, familias, empresas y sector público, conduciendo en este último caso a un déficit público cuyas características expone. 5) La crisis industrial que se configura como una crisis de oferta, siendo planteadas sus causas. Termina indicando que la posibilidad de relanzamiento se encuentra en la inversión pública, partiendo de ciertos sectores, si se controlan dos grandes factores condicionantes: la inflación y el desequilibrio exterior.

Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Año XXXIII, núm. 58, 1981, págs. 193-214, Madrid.

García Alvarez, Antonio: «Bases para una política de acción territorial».

Aunque la política de desarrollo regional puede decirse que se inicia en España en la década de los 50, cabe señalar que es a partir del I Plan de Desarrollo cuando se inserta en el marco de una política general de desarrollo económico. Tras pasar revista a la

experiencia acumulada hasta 1980 y a la situación actual de las actuaciones regionales de localización industrial, se exponen las líneas generales de política regional en la Comunidad Económica Europea.

El previsto ingreso de España en la Comunidad hace conveniente una revisión de las líneas de actuación vigentes, a efectos de aumentar su grado de coherencia con la normativa comunitaria y aprovechar, asimismo, los instrumentos de la Comunidad en materia de ayuda al desarrollo regional.

Estudios Territoriales, núm. 4, octubre-diciembre 1981, págs. 73-120, Centro de Estudios de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente (CEOTMA), Ministerio de Obras Públicas, Madrid.

Gómez Martos, Francisco J.: «La reestructuración sectorial como eje de la política industrial ante el proceso de integración en la CEE».

La prolongación y dureza de la crisis económica ha puesto al descubierto la debilidad de nuestro sistema productivo. Las posibilidades de salir de la crisis y de afrontar la integración en la CEE pasan por adaptarse a los nuevos parámetros industriales y vencer la tentación, presente hoy en los países desarrollados, de defenderse mediante una vuelta al proteccionismo. Los problemas presentes en la propia CEE hacen aún más difícil para España la tarea. Las dos opciones básicas son: 1) la opción «tercermundista» ligada a la aplicación de las «tecnologías intermedias»; 2) la modalidad de los sectores de demanda derivada, caracterizados por la intensidad de los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás. Tras una discusión de ambas se opta por la segunda. Llevarla a la práctica entraña un cambio importante en la política industrial de los últimos años, para afrontar, de forma global y apoyada por el Estado, las necesarias reestructuraciones.

Revista de Economía Política, núm. 90, enero-abril 1982, págs. 39-80, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

González-Páramo y Martínez Muriello, José M.: «A la búsqueda de leyes del gasto público».

Comienza preguntando los motivos a los que se debe el relativamente escaso avance de los estudios positivos del gasto público con respecto a otras áreas de la Hacienda moderna.

Gran parte de los factores retardatarios están relacionados con la ausencia de una percepción clara de los objetivos de la teoría positiva del gasto público y las nuevas necesidades que plantea el análisis.

¿Cuáles son hoy las cuestiones? ¿Cuáles los métodos apropiados? Para responder a estas cuestiones, pasa revista a los principales procesos explicativos del

crecimiento gubernamental, ensayando una tipología original.

La principal conclusión es que no son problemas de cantidad de aportaciones sino de calidad y método los que se oponen al progreso de las explicaciones positivas del crecimiento del gasto.

Para salir de este «impasse», finaliza proponiendo la elaboración de una metodología de aproximación y un conjunto de nuevas cuestiones a responder por la teoría positiva del gasto público.

Hacienda Pública Española, núm. 74, 1982, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid.

Haro Gimenez, Tomás de; Titos Moreno, Antonio: «Evolución de las dependencias entre los sectores agroalimentarios de la economía española».

Analiza la evolución de las relaciones de dependencia que, desde el punto de vista de la demanda, se han producido entre los sectores agroalimentarios, a nivel nacional. Utiliza dos técnicas: la medición de ligazones específicas de demanda y la obtención de los efectos intersectoriales de arrastre.

Por agregación de las tablas input-output de la economía española de 1962, 1966, 1970 y 1975, adquieren un perfil propio cada uno de los diez sectores agroalimentarios contemplados.

Como conclusiones destacan: las dependencias son fundamentalmente de tipo directo, a excepción de los correspondientes a las industrias derivadas de la ganadería, en donde también tienen importancia las indirectas; el único sector al que todos los demás exigen un esfuerzo productivo relevante a lo largo del tiempo, es el de productos agrícolas sin transformar; y, el peso de las importaciones de productos agroalimentarios con destino al consumo intermedio ha sido poco significativo a lo largo del tiempo.

Revista de Estudios Agro-Sociales, núm. 118, enero-marzo 1982, págs. 47-66, Instituto de Estudios Agro-Sociales, Madrid.

Herrera, Felipe: «El escenario latinoamericano y el desarrollo cultural».

Se trata de unas páginas del libro del mismo título, en las que plantea la necesidad de definir una «identidad cultural latinoamericana», dentro de las corrientes históricas hacia un «mundo globalizado».

La afirmación de un «ser» latinoamericano, se cuestiona, desde otras áreas más avanzadas y desde la propia, a la vez que el desarrollo de los medios de comunicación, unidos a las técnicas de producción, circulación y consumo, que trascienden al proceso de formación cultural y, en general, a las formas sociales,

aceleran el proceso de «alienación» cultural latinoamericano.

Frente a ello, el proceso de recuperación de expresiones autóctonas, y la personalidad artística latinoamericana, deben llevar a la creación de políticas culturales globales que afirman una realidad cultural propia.

La verdadera definición de América Latina es haber sido el activo crisol de la absorción cultural recíproca de lo ibérico, lo indígena y lo africano durante los tres últimos siglos.

Desarrollo. Semillas de cambio. Comunidad Local a través del Orden Mundial, núm. 1, 1982, págs. 88-94, Sociedad Internacional para el Desarrollo, Madrid, y **Cuadernos Latinoamericanos de Economía Humana**, núm. 21, enero-marzo 1982, CLAEH, Montevideo, (*Uruguay*).

Huerta de Soto, Jesús: «Método y crisis en la Ciencia Económica».

La Ciencia Económica ha entrado en crisis como consecuencia de la aplicación del método positivista —que tanto éxito ha tenido en el mundo de las Ciencias Naturales— a un campo que le es totalmente ajeno: el de la Economía. Pone en evidencia las inconsistencias lógicas que encierra el método positivista en general, y su aplicación al campo de la economía en particular.

Critica la unidad del «método científico», dibujando las líneas maestras del método apriorístico y deductivo como método correcto para el desarrollo de la Economía. El papel de la historia y el tipo de conexión entre la teoría y la realidad económicas, son analizados posteriormente.

Discute, por último, el papel de la estadística y las matemáticas en la investigación económica.

Hacienda Pública Española, núm. 74, 1982, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid.

Maestre Alfonso, Juan: «La problemática agraria en el Derecho constitucional de América Latina».

Los problemas agrarios constituyen, en buena parte, el origen de la condición de subdesarrollo que gravita sobre el conjunto latinoamericano, situación por la que luchan para salir todos estos países. Por este motivo, no resulta extraño que se pretenda un ordenamiento legal de todo lo relativo al sector agrario y que se haga incluso a nivel constitucional. Sin embargo, a pesar del peso específico de la problemática agraria en el proceso social, político y económico de América Latina, para la mitad de los países este problema no tiene una gran consideración, al menos a nivel constitucional. En algunos casos se omite totalmente su referencia, como

sucede con los textos constitucionales de Chile, Argentina, Uruguay y Colombia.

Agricultura y Sociedad, núm. 21, octubre-diciembre 1981, págs. 87-110, Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Madrid.

Mansilla, H.C.F.: «Crítica de los mitos latinoamericanos sobre el desarrollo y el futuro partiendo de la problemática ecológica».

Las aportaciones latinoamericanas al debate ecológico se intensifican a partir de 1972. Sin embargo, a pesar de sus detalles sugerentes, la crítica tercermundista y latinoamericana al pensamiento ecologista y a los planes incipientes para la salvaguardia de la naturaleza, ha partido desde posiciones instrumentalistas y ha tenido, hasta ahora, el carácter de una apología de programas políticos, subordinando la argumentación ecológico-demográfica al objetivo supremo de la industrialización, y destacando una fuerte tendencia a suponer que la fuente de todos los problemas ecológicos reside en los centros metropolitanos.

La argumentación latinoamericana, se relaciona también con la conciencia intelectual latinoamericana, a la que se ve carente de un elemento de escepticismo histórico, precisamente el que es indispensable para comprender que las dificultades contemporáneas provienen «también» de los éxitos del hombre en la construcción de la civilización industrial.

Revista de Estudios Políticos, (nueva época), núm. 24, noviembre-diciembre 1981, págs. 201-214, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Maravall, Fernando: «La regulación industrial y el funcionamiento de los mercados políticos».

El objetivo es analizar, desde una perspectiva político-económica, los motivos por los que surge la regulación de una industria y las maneras en que ésta se puede manifestar.

Expone, en primer lugar, las principales características del enfoque normativo tradicional sobre la intervención estatal, analizando después los fundamentos de la nueva «teoría positiva de la regulación estatal» y, finalmente, tras exponer cómo se ha realizado la investigación empírica en este campo, extrae como conclusión general el que es excesivamente precipitado el explicar la toma de decisiones por parte del poder político, como una simple respuesta a la demanda de grupos de presión específicos, si bien, las regulaciones de carácter «General» responden mejor a la hipótesis del «interés público» que las regulaciones específicas para cada industria.

Cuadernos Económicos de ICE, núm. 18, 1981, págs. 3-16, Secretaría General Técnica, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

Maravall, José María: «Los apoyos partidistas en España: polarización, fragmentación y estabilidad».

Procesados los resultados electorales y analizadas las respuestas obtenidas en diferentes encuestas realizadas entre las elecciones generales de 1977 y las elecciones a los Parlamentos Vasco y Catalán en 1980, se obtienen algunas conclusiones sobre el sistema de partidos y la política española a lo largo de la transición. Tanto en el apoyo electoral partidista demostrado como en su propia caracterización y el tipo de expectativas que mantenía, la sociedad española ha manifestado una notable, y estable, moderación política. El grado de polarización ideológica se asemejó mucho al de la Europa mediterránea. La posición ideológica del votante determinaba su elección aunque inflúan también la tradición política familiar y, en el caso de la izquierda, la tradición del partido, su programa y el interés pragmático. La estabilidad del voto fue considerable en las elecciones generales, pero las regionales se caracterizaron por su inestabilidad relativa y la centrifugación del voto.

Revista de Estudios Políticos, (nueva época), núm. 23, septiembre-octubre 1981, págs. 9-31, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Martín Seco, Juan Francisco; Langa Mora, Enrique: «Financiación del Sector Público: problemática y directivas».

Analiza el déficit presupuestario español para 1982, explicando sus causas así como los efectos de su forma de financiación. Recuerda la situación de crisis como impulsora del déficit y las peculiaridades con que se presenta en España. Repasa las cifras de liquidación del presupuesto monetario en 1980 y 1981, planteando después el déficit previsto para 1982.

Estudia las posibles consecuencias del déficit público (inflación y reducción de fondos financieros disponibles para el Sector Privado), así como sus factores de corrección. Compara las distintas fuentes de financiación, resaltando las limitaciones del recurso al Banco de España y la importancia de la deuda a corto plazo. Concluye afirmando el carácter transitorio del déficit y el papel positivo del presupuesto para 1982 respecto al cumplimiento de dos objetivos básicos: desaceleración de los costes de trabajo y reestructuración de los sectores en crisis.

Hacienda Pública Española, núm. 73, 1981, págs. 69-82, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid.

Martín Valverde, Antonio: «Sistema económico y agricultura en la Constitución española».

La Constitución española, a diferencia de la mayoría de las constituciones de los países de la CEE, ha

adoptado una posición expresa sobre el sistema económico: la libertad de empresa de los individuos y las organizaciones, el mercado como forma de interacción normal entre los sujetos económicos, y la asignación al Estado de un doble papel de agente productivo directo («iniciativa pública en la actividad económica» art. 128.2) y de valor de «las exigencias de la economía general» (art. 38).

La Constitución indica algunas de las «exigencias de la economía general» en el ámbito de las actividades agrarias: modernización de la agricultura, utilización racional de los recursos naturales y el principio (condicionado) de equiparación de las rentas del sector primario. Otra característica que vale la pena subrayar es la importancia de la regulación de la propiedad y su función social, que deriva de la fijeza e inelasticidad del factor-tierra.

Agricultura y Sociedad, núm. 21, octubre-diciembre 1981, págs. 9-60, Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Madrid.

Martínez Gallur, Constantino; Pérez García, Francisco: «Cambio estructural y generación de empleo en España y sus regiones (1971-1977)».

A través del esquema analítico de las tablas input-output se calcula la evolución del empleo para España y cada una de las 17 regiones en que se subdivide.

En conjunto, se observa una fuerte reducción en la creación de empleos. El mayor ahorro de empleo viene explicado por el factor tecnología. Esto ocurre tanto para el conjunto español como para cada una de las regiones y es más intenso en el período 1971-75 que en el 1975-77. Los cambios en la estructura de producción son incluso generadores de mayor empleo en algunas regiones aunque el efecto conjunto sea negativo.

Otras simulaciones permiten determinar que regiones son las que generan mayor empleo por unidad de producto tanto en la propia región como indirectamente en otras regiones.

Investigaciones Económicas, núm. 17, enero-abril 1982, págs. 35-67, Fundación del Instituto Nacional de Industria, Madrid.

Mesa, Roberto: «La política exterior en la España democrática».

Es una primera aproximación, de carácter reflexivo, que se centra en dos principales focos de atención. El primero es la contemplación de lo permanente y de lo modificable en la política exterior de un estado que, desde una dictadura de cerca de cuarenta años, transita hacia la democracia sin convulsiones en el orden sociopolítico. El segundo reside en la exposición de las distintas alternativas que desde el Gobierno y desde la oposición parlamentaria se ofrecen a la acción diplomática real.

Está estructurado en cuatro apartados: 1) la política exterior entre el franquismo y la democracia; 2) la problemática internacional pendiente; 3) el programa y el ideario de los partidos políticos, y 4) el comportamiento parlamentario de los partidos políticos. En las conclusiones plantea la necesidad de integrar los factores materiales y espirituales propios, en los niveles mediterráneo, europeo, árabe e iberoamericano.

Revista de Estudios Internacionales, Vol. 3, núm. 1, enero-marzo 1982, págs. 7-67, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Molero, José; Braña, Javier; Buesa, Mikel: «Coherencia productiva española, ayudas estatales y precios de integración».

Se sintetizan los principales temas que afectan a la especialización del sistema productivo español y a la coherencia productiva del mismo, ampliando el tema en tres apartados: 1) el papel que ha jugado el Estado en la configuración del sistema productivo español. Para ello se estudian las ayudas estatales a nivel de empresas entre 1964 y 1977. Dichas ayudas son subvenciones, exenciones fiscales, etc. Además se elabora la información y se agrupa en sectores y secciones productivas. El estudio de la ayuda estatal cubre la mayor parte de los instrumentos de política industrial, aplicada en el período de referencia. 2) La relación que existe entre el comportamiento de los precios en diferentes sectores y su relación con la especialización relativa de los mismos. 3) Las relaciones que puede haber entre el proceso de especialización del sistema productivo y los distintos grados de protección arancelaria (nominal y efectiva) existentes.

Boletín de Estudios Económicos, Vol. 37, núm. 115, abril 1982, págs. 115-132, Universidad Comercial de Deusto, Bilbao.

Montoro Romero, Cristóbal: «Funciones y límites de las empresas públicas en una economía desarrollada».

Partiendo del actual contexto de crisis, no sólo en términos reales sino también de teoría económica, y del papel que ha de jugar el sector público a nivel social y económico, se estudia detenidamente la empresa pública como elemento más adecuado a la situación y exigencias actuales que la política de intervención estatal basada en la actuación fiscal. Tras situar el concepto de empresa pública, su origen y desarrollo en las economías de mercado, sus diferencias con la empresa privada y las críticas de que es objeto, se opta por buscar su finalidad y eficacia en su contribución al logro de los objetivos básicos de la política económica: asignación óptima de recursos, estabilidad y crecimiento económicos, y redistribución de la renta y de la

riqueza. El análisis desde esta vertiente refleja unos resultados problemáticos en el tercero de estos capítulos y positivos en los dos primeros, que, no obstante, pueden verse ensombrecidos por los aspectos negativos e ineficacias que presenta la experiencia de las empresas públicas.

Revista de Economía Política, núm. 90, enero-abril 1982, págs. 99-156, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Morcillo, Patrice; Vanghis, Panayotis: «La adhesión de España, Grecia y Portugal a las Comunidades Europeas: las industrias de los países adherentes».

Recoge parte de las conclusiones de una tesis doctoral, cuyo objetivo fundamental consiste en formular recomendaciones particulares para las políticas industriales nacionales de los países candidatos a la adhesión y analiza los comportamientos estratégicos de las empresas, teniendo en cuenta el entorno operacional.

Una vez presentados los efectos derivados de la ampliación de la CEE y las relaciones económicas y comerciales internacionales de los tres países, pone el acento sobre las interesantes perspectivas económicas que ofrecen las zonas geográficas de influencia española, griega y portuguesa. De esta forma, la adhesión implica, más allá de la ampliación del Mercado Común, la integración indirecta de un conjunto de países con los cuales España, Grecia y Portugal ya han realizado una cierta integración económica y mantienen relaciones privilegiadas.

Economía Industrial, núm. 217, enero 1982, págs. 14-27, Ministerio de Industria, Madrid.

Muñoz, Juan; Roldán, Santiago: «Estrategia económica y lucha contra el paro».

Plantea un esquema para un debate en torno a la estrategia económica a seguir, en consonancia con los planteamientos del PSOE, ante la situación actual de la economía española en el contexto de la crisis mundial, presentando los aspectos básicos de una estrategia global orientada, como problema prioritario, por la lucha contra el paro y que tenga como principales objetivos el empleo, la solidaridad y el carácter nacional.

Expone los principales obstáculos que limitan la creación de empleos (rigidez y limitaciones del mercado de trabajo; elevados costes del actual sistema de financiación de la Seguridad Social; costes salariales; costes financieros; incertidumbres en la inversión y baja tasa de crecimiento), respondiendo a cada uno de ellos. Concluye con la necesidad de continuar la reforma fiscal (y de la Administración tributaria) hasta conseguir la implantación de un sistema tributario moderno y

progresivo, equiparable al de los restantes países desarrollados, señalando criterios orientadores.

Leviatán. Revista de hechos e ideas. II época, núm. 9, otoño 1982, págs. 47-56, Fundación Pablo Iglesias, Madrid.

Pérez Turiño, Emilio: «El problema de la renta absoluta de la tierra y la evolución de la agricultura en el capitalismo. La funcionalidad económica de la agricultura familiar».

Después de justificar cómo la renta y la propiedad de la tierra fueron medios indispensables de la consolidación capitalista, pretende argumentar, a través del estudio de las distintas teorías de la renta de la tierra y, en particular, mediante su formulación como una renta del monopolio, sobre la funcionalidad de la agricultura campesina en el capitalismo contemporáneo en tanto que forma productiva que elimina el problema de la renta.

Se mantiene que si bien la economía familiar supone eliminar el problema de la renta para el capital en su conjunto, genera a un tiempo las condiciones que excluyen o dificultan al máximo la existencia de un capitalismo agrario, de capital en la propia agricultura.

Finalmente, se relaciona la variable eliminación de la renta, con las contradicciones que en última instancia genera, para el desarrollo del sistema, la existencia de cualquier forma de apropiación privada de la tierra.

Investigaciones Económicas, núm. 17, enero-abril 1982, págs. 83-105, Fundación del Instituto Nacional de Industria, Madrid.

Perpiñá, Román: «Cancún: ¿puerta entreabierta para las relaciones Norte-Sur?»

Incluso los propios participantes dudan al calificar a la cumbre de Cancún de éxito o fracaso. La ausencia de conclusiones, de compromiso, de declaración final oficial, impuesta por Estados Unidos, fundamenta esta dificultad. Por una parte, Reagan no cedió un milímetro en su política nacionalista y en su concepción de los países industrializados como motores del desarrollo y el progreso. Ni permitió que Cancún se convirtiese en sustituto de las negociaciones globales (a pesar de que los representantes del Tercer Mundo eran todos moderados); al contrario, su condición es que éstas se realicen en el seno de las agencias especializadas dependientes de la ONU, donde el derecho de voto se halla en manos de los países desarrollados. Pero, por otra parte, la delegación norteamericana fue alentadora del llamado «espíritu de Cancún», espíritu relajado, armónico, mucho más humano para la mutua comprensión. «Cancún mantuvo esperanzas para un encuentro de mentes».

Revista de Estudios Internacionales, Vol. 3, núm. 1, enero-marzo 1982, págs. 103-123, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

**Polo Redondo, Yolanda; Salas Fu-
mas, Vicente:** «Modelo económico sectorial con aprendizaje y difusión de innovación».

Exponen un modelo de comportamiento económico sectorial incorporando dos planteamientos poco analizadas a la hora de elaborar una dirección estratégica empresarial, se trata del concepto de aprendizaje para el área de producción y del ciclo de vida de los productos explicado a través de la innovación-imitación para el área de la demanda.

A pesar de basarse sobre una función matemática algo compleja para el lector no iniciado, el modelo resultante tiene el interés de añadir a los comportamientos económicos otros incluidos habitualmente dentro de las relaciones laborales (aprendizaje) y sociología de masas (innovación-imitación).

Se enriquece, además, con un estudio empírico aplicado a cinco categorías de productos de consumo duradero en el mercado español.

Cuadernos Universitarios de Planificación Empresarial (CUPE), Vol. 7, núm. 3-4, 1981, págs. 553-567, Universidad Autónoma de Madrid y Fundación Universidad Empresa, Madrid.

Poveda Anadon, Raimundo: «Funcionamiento del mercado financiero español».

Se estudian los mecanismos de funcionamiento del mercado financiero español, con especial atención al sistema crediticio desde los años cincuenta hasta la actualidad. Tras señalar la situación de «statu quo» existente a comienzos de los años sesenta, se analiza la reforma introducida en estos años, acentuadora del intervencionismo y dirigismo anteriores. El fracaso de esta reforma lleva a promover una segunda, a lo largo de la década de los setenta, basada en la supresión de controles e intervenciones, dando libre juego a los mecanismos de mercado. El estudio de los resultados de las medidas así adoptadas lleva a la conclusión de que —a pesar de lo reciente de éstas y de quedar aún reductos de épocas anteriores— el sistema crediticio y financiero español es asimilable a cualquier otro de corte liberal, basado en las reglas del mercado.

Papeles de Economía Española, núm. 9, 1981, págs. 42-67, Fundación para la Investigación Económica y Social, Madrid.

Requeijo, Jaime: «James Tobin o el Keynesianismo cercado».

La gran crisis que, desde principios de los años setenta, azota a la economía mundial en su conjunto,

ha provocado, en el campo occidental, un tenso enfrentamiento entre monetaristas y keynesianos.

Para los monetaristas —en sus tres versiones: monetaristas de Chicago, adeptos al enfoque de expectativas racionales y partidarios de la economía de la oferta—, la economía de mercado debe funcionar con las menores trabas posibles, ya que sólo así podrá satisfacer las necesidades sociales.

Para los keynesianos, la economía de mercado no funciona ni suave ni armónicamente. Tiende al crecimiento polarizado y al desequilibrio, da lugar a diferencias notables en los niveles de riqueza y renta y puede generar altos niveles de desempleo.

Hay que corregir la acción del mercado, evitando así los desequilibrios violentos y las desigualdades lacerantes. Esa es la proposición básica del moderno keynesianismo, y de Tobin, y, en última instancia, su guía de acción.

Papeles de Economía Española, núm. 10, 1982, págs. 326-339, Confederación Española de Cajas de Ahorro, Fondo para la Investigación Económica y Social, Madrid.

Riva Garriga, Francisco Javier de la: «El impuesto sobre el valor añadido y su introducción en España».

Tras recoger la evolución de la implantación del IVA en la CEE y del proyecto de Ley del IVA español, señala las características que ofrece este impuesto. A continuación analiza los efectos que, sobre distintos ámbitos, puede ofrecer la implantación del IVA, con referencia en todos ellos al caso español. Como denominador común de estos efectos va destacando la neutralidad del impuesto, considerándolo ventajoso en relación con el actual régimen de imposición indirecta español.

Información Comercial Española, núm. 583, marzo 1982, págs. 119-124, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

Rodríguez Sánchez de Alva, Alfonso: «Análisis espacial de la industria andaluza».

Tras una clarificadora introducción histórica, el análisis aborda, en primer lugar, una visión comparativa de la economía andaluza con la de otras regiones españolas; para profundizar, después, en su estructura sectorial interna y pasar, posteriormente, al tratamiento de los aspectos locacionales a nivel provincial.

La dispersión o concentración de actividades se ilustra a través de las curvas de localización de subsectores industriales, ofreciendo además una visión dinámica de la evolución seguida en los últimos años, en la que se pone de manifiesto el diferente comportamiento que han tenido los distintos subsectores.

Estudios Territoriales, núm. 5, enero-marzo 1982, págs. 17-38, Centro de Estudios de Ordenación

del Territorio y Medio Ambiente (CEOTMA), Ministerio de Obras Públicas, Madrid.

Sáenz de Buruaga, Gonzalo: «Una ideología para la Programación Regional».

El vacío de planificación global repercute, entre otros elementos, en la planificación regional. Los criterios para la implantación de esta deberían ser: a) metodológicamente homogéneos, b) presupuestariamente, partir de los proyectos y programas crecientemente regionalizados que examina anualmente el Comité de Inversiones Públicas a partir del presupuesto como año cero y horizonte trianual deslizante; c) administrativa y políticamente, explicitar las opciones regionales y los constreñimientos nacionales.

La nueva concepción de la política regional en España, debe basarse en la consolidación de las Comunidades Autónomas y la próxima integración en las Comunidades Europeas.

Desde el otoño de 1980, el Ministerio de Economía tiene elaborada una metodología adaptada y ampliada de la comunitaria, que se explicita a continuación, y que divide en cinco capítulos a los Programas Económicos Regionales: Análisis económico, sociocultural y territorial; objetivos y prioridades; medidas; recursos financieros, e implementación y seguimiento.

Revista de Estudios Regionales, núm. 7, enero-junio 1981, págs. 291-310, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga, Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Granada y de la Universidad de Sevilla e Instituto de Historia de Andalucía de la Universidad de Córdoba, Málaga.

Sampedro, José Luis: «El desarrollo, dimensión patológica de la cultura industrial».

El proceso desarrollista, heredado desde el Renacimiento, muestra cada vez más cerca sus límites. El desarrollo técnico, ha traído la degradación de la naturaleza, el desarrollo de ciertos países a costa de otros, y la preferencia por el consumo de objetos y la vida «hacia fuera», en detrimento de la vida interior.

La dimensión cultural, olvidada por el desarrollismo economicista, permite, al integrarla, captar en su sentido nuestro sistema de vida.

Los límites a este desarrollo, cada vez captados por mayores círculos sociales, sólo podrán ser superados, en la medida que sepamos orientar un nuevo desarrollo referido a otro sistema de valores.

La gigantesca tarea, al contemplar el acelerado progreso de técnicas concentradoras de poder al servicio de alianzas burocrático-militares, hace ineludible la sensación de impotencia. Sin embargo, la tarea esta

iniciada, y la historia nos ofrece el estímulo de la destrucción de los ídolos de bronce con pies de barro.

Desarrollo. Semillas de cambio. Comunidad local a través del Orden Mundial, núm. 1, 1982, págs. 11-18, Sociedad Internacional para el Desarrollo, Madrid.

Santillana del Barrio, Ignacio: «Factores explicativos de los movimientos migratorios interprovinciales en España».

Las migraciones interiores han tenido una relevancia muy destacada durante el período del desarrollo económico español más reciente, y sus variables cuantitativas son ampliamente conocidas, pero no tanto su relación con los factores que tienen mayor incidencia en la cuantía, dirección y morfología de los flujos migratorios. La investigación, referida al período 1962-73, se centra en el comportamiento del fenómeno migratorio frente a las motivaciones que, presumiblemente, inducen tales movimientos, así como en el análisis de comportamiento mediante la aplicación de métodos estadísticos. Los resultados obtenidos ofrecen una base firme para el establecimiento de políticas selectivas encaminadas a regular los flujos migratorios.

Estudios Territoriales, núm. 7, julio-septiembre 1982, págs. 25-70, Centro de Estudios de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente —CEOTMA—, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, Madrid.

Sebastián Gascón, Carlos: «El sector energético y el crecimiento de la economía española».

Presenta los resultados de un análisis sobre las implicaciones energéticas para el crecimiento potencial de la economía española en el período 1978-2002.

Las conclusiones más importantes son: 1) el crecimiento potencial parece muy sensible a la evolución de los productos energéticos; 2) la configuración óptima del sector eléctrico tiene una cierta especialización nuclear; 3) las consecuencias macroeconómicas de imponer una moratoria nuclear son muy pequeñas; 4) el que los efectos precios sobre la demanda energética operen de una forma intensa o de una forma limitada tiene consecuencias devastadoras sobre el potencial de crecimiento; 5) la reconversión técnica de la industria de refino implica importantes inversiones en algunas unidades; 6) el impacto de los programas nucleares sobre la cuota de inversión agregada no parece muy importante; 7) en los escenarios con moratoria nuclear, las necesidades de carbón importado llegan a ser considerables en valor absoluto.

Información Comercial Española, núm. 581, enero 1982, págs. 64-74, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

Sumpsi, José María; García Azcárate, Tomás: «Algunos cultivos industriales y la entrada de España en la CEE: algodón y tabaco».

Se analizan las principales consecuencias de la adhesión a la CEE sobre los productos agrarios-industriales y, en especial, del tabaco y algodón.

Estos dos cultivos han generado importantes expectativas para amplias zonas del país, y en concreto Extremadura y Andalucía, debido principalmente a su posible contribución a paliar el elevado índice de desempleo de estas zonas. Sin embargo se llega a una conclusión en cierto modo pesimista, ya que, a pesar de que la CEE es totalmente deficitaria en estos dos productos no parece que la política comunitaria sobre ellos permita una fuerte expansión de sus cultivos en España. En el caso del tabaco, por problemas de calidades y el control de las multinacionales, y en el caso del algodón porque la producción española no es competitiva con la de otros países que abastecen actualmente a la CEE.

Agricultura y Sociedad, núm. 22, enero-marzo 1982, págs. 211-260, Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Madrid.

Tio Saralegui, Carlos: «Los aceites comestibles y la entrada de España en la CEE».

Analiza la problemática y la posible repercusión de la adhesión a la Comunidad en un sector extremadamente complejo, donde convergen en un único mercado de consumo (el de los aceites vegetales, productos altamente sustitutos) sectores productivos agrarios tan dispares como el de algunos productos nacionales, olivar-girasol, con otros de importación como la soja.

Este sector es uno de los que plantea más serios recelos a los negociadores comunitarios, por la amenaza de posibles desequilibrios, por el coste financiero implícito y por cuestionar relaciones comerciales consolidadas en el marco de la política mediterránea de la CEE.

Agricultura y Sociedad, núm. 22, enero-marzo 1982, págs. 71-94, Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Madrid.

Urquidi, V. L.: «Perspectivas de la economía mexicana ante el auge del petróleo».

Se hace un recorrido por la historia mexicana y las ideas clave que han guiado al país a partir de la revolución: el proceso industrializador en un sistema de economía mixta, la reforma agraria y la nacionalización de los productos del rico subsuelo.

Los importantes hallazgos petrolíferos en la pasada década han permitido al país obtener unos fabulosos

ingresos, que se han venido utilizando para provocar un rápido crecimiento económico, por la vía de la sustitución de importaciones. El crecimiento de los ingresos no ha logrado, y debe hacerlo de forma ineludible, mitigar los desajustes y desequilibrios actuales de la economía y sociedad mexicanas.

Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, núm. 58, págs. 267-287, 1981, Madrid, y *Revista de Occidente*, núm. 14, junio-julio 1982, págs. 45-64, Fundación José Ortega y Gasset, Madrid.

Valero, Francisco; Villalba, Daniel: «Un modelo integrado de planificación financiera para evaluar adquisiciones y fusiones de empresas».

La formulación del modelo integrado de planificación financiera constituye la base analítica. El objetivo perseguido consiste en determinar las empresas que deben adquirirse, teniendo en cuenta la optimización de la función objetivo, es decir, la oportunidad de maximizar los beneficios extraordinarios (o supernormales en el texto).

El modelo de planificación propuesto no introduce la selección de proyectos de inversión ni la utilización de fondos financieros externos, lo cual simplifica la exposición, pero presenta un conjunto de ecuación muy completo, analizando minuciosamente todos los conceptos relacionados con el proceso de crecimiento externo de las empresas.

La incorporación de una figura que recoge la formulación global, no sólo facilita la lectura y la comprensión del modelo sino que permite visionar rápidamente y detalladamente el complejo sistema de ecuaciones elaborado.

Cuadernos Universitarios de Planificación Empresarial-CUPE, Vol. 7, núm. 3-4, 1981, págs. 597-611, Universidad Autónoma de Madrid y Fundación Universidad Empresa, Madrid.

Velarde Fuertes, Juan: «La Constitución de 1978 y la homogeneidad económica de España».

Visiblemente existen dos Españas: la del nordeste —principalmente Madrid, región vasco-navarra y región catalana —rica y poblada; y la del sudoeste, más pobre y desertizada. Paradójicamente han sido las provincias ricas catalanas y vascas las que han esgrimido argumentos para probar el trato desfavorable otorgado a sus intereses económicos, que se vuelven a repetir en la actualidad por los representantes de ambas regiones. Desmonta esos argumentos para enfrentarse después con el planteamiento que se hace de la unidad y la homogeneidad del territorio económico español en la Constitución de 1978. Esta es fruto de pactos entre diversas fuerzas que se han traducido en un plantea-

miento incongruente que no va a favorecer la unidad necesaria del mercado interior, cuyas principales beneficiarias son precisamente las comunidades catalana y vasca.

Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, núm. 58, 1981, págs. 215-237, Madrid.

Yuste Grijalba, Javier; San Martín, Hernán; De Miguel, Jesús: «Reflexiones acerca de la reforma de la Seguridad Social: las prestaciones sanitarias».

El sistema económico productivista impone a los subsistemas sanitarios de los países occidentales unos objetivos que no se corresponden con un crecimiento de la salud, sino con un mejor modo de reparar la enfermedad, con una alta demanda de sofisticada tecnología y productos farmacéuticos, sectores punteros de la economía, lo que cierra un círculo vicioso entre alta morbilidad y alza vertiginosa de los gastos sanitarios. En España, la reforma de la Seguridad Social debe responder a esta «crisis de la salud» creando un Sistema Nacional de Salud, a cargo del Estado y al margen del mercado, que incluya no sólo programas médicos gratuitos y universales, «sino también la protección del ambiente ecológico, la educación sanitaria de la población, la prevención de los riesgos existentes en el ambiente y la población, el fomento de la salud y la investigación socioepidemiológica».

Sistema. Revista de Ciencias Sociales, núm. 49, 1982, págs. 21-37, Instituto de Técnicas Sociales, Madrid.

C) Resúmenes de artículos publicados en revistas Portuguesas

Alcobia, Carlos: «Relações entre o planeamento micro e macroeconómico (O caso das empresas públicas)».

Visa ventilar os aspectos da necessidade de uma nova perspectiva nas relações entre empresas públicas (em sentido económico) e privadas, e a orgânica de planeamento, referindo, em particular, à necessidade de tratar tipos de informações não tradicionais analisando as possibilidades de o efectuar com o quadro legal existente. Apresenta as relações típicas entre as empresas públicas e a orgânica de planeamento no âmbito do processo PISEE e os objectivos de tal actividade, frisando a importância de considerar tais relações não só numa perspectiva de preparação das decisões e de alguns aspectos de programação dos investimentos evidenciando as possibilidades de surgirem conflitos entre objectivos empresariais e nacionais. Conclui-se levantando algumas questões que se consideram importantes para a clarificação quer da lógica de funcionamento das empresas quer das suas relações com a Administração Pública e o Governo.

Planeamento, Vol. 4, núm. 1, julho 1982, págs. 61-80, Departamento Central de Planeamento, Lisboa.

Baguenier, Henri; Martins, Alvaro: «A evolução da procura de energia em Portugal (cenários alternativos)».

País extremamente dependente em termos de aprovisionamento energético, Portugal verá aumentar, nas próximas décadas, as suas necessidades em energia a um ritmo próximo de taxa de crescimento da sua economia.

A utilização de um modelo de simulação da evolução a longo prazo das necessidades energéticas (modelo MEDEE) permitiu definir um primeiro enquadramento da futura procura de energia com base em diferentes cenários de crescimento económico e considerando duas políticas energéticas possíveis.

Possibilita uma visualização das prováveis evoluções das necessidades por formas de energia e a título de

conclusão aponta algumas alternativas para o sistema produtor da energia.

Estudos de Economia Vol. 2, núm. 3, Abril-Junho 1982, págs. 291-312, Instituto Superior de Economia, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.

Bandarra, Alvaro; Jazra, Nelly: «Renovação ou degradação da pequena agricultura?».

Confrontando a evolução da pequena agricultura na Europa com a verificada em Portugal, constata-se a progressiva especialização em sistemas de produção intensivos de que resulta a passagem de algumas das pequenas explorações da agricultura de auto-subsistência para a agricultura mercantil integrada nos sectores industriais a monte e a jusante. Esta tendência, no caso português, é acompanhada após o 25 de Abril de 1974 pelas reivindicações dos pequenos agricultores votadas não somente para a exigência de um aumento de preços dos produtos agrícolas, mas também para modificações estruturais.

A necessidade de redução do excedente subtraído ao sector agrícola, a extensão das formas de exploração directa da terra e de modalidades associativas diversificadas constituem elementos fundamentais para dinamizar o sector agrícola. A necessidade de participação das populações rurais na resolução dos seus problemas mantem-se prioritária, assim como o acesso dessas populações às mesmas vantagens sociais de que beneficiam as populações das zonas urbanas.

Revista Crítica de Ciências Sociais, núm. 7-8, dezembro 1981, págs. 447-456, Centro de Estudos Sociais, Coimbra.

Barros, Afonso de: «Modalidades de pequena agricultura».

Partindo da noção de pequena agricultura, noção incontestavelmente vaga e imprecisa, mas por isso mesmo dotada de indiscutível potencialidade para iniciar a análise de realidade tão multifacetada e complexa como é a agricultura de pequena dimensão em Portugal, começa-se por ensaiar a determinação do peso que a mesma apresenta no País para, logo em seguida, examinar a respectiva sectorização. Recusando que a questão das modalidades possa ser vista unicamente com base no exame da heterogeneidade existente, propõem-se, como vias essenciais de determinação, dois tipos de critérios: os que têm a ver como a integração subordinada da pequena agricultura no processo de acumulação do capital; e os que relevam das características e lógicas de funcionamento internas a este estrato de agricultura. Propõe-se, por último, que, no caso português, se considerem três modalidades fundamentais: a agricultura complementar, a agricultura mercantil e a agricultura residual.

Revista Crítica de Ciências Sociais, núm. 7-8, dezembro 1981, págs. 111-134, Centro de Estudos Sociais, Coimbra.

Beleza, L. Miguel: «Wages and marginal productivity in Portuguese manufacturing».

Põe-se à prova a hipótese da igualdade entre as remunerações do factor trabalho e as produtividades marginais na indústria portuguesa. Escolhe-se uma função de consumo não homogénea e não separável. A evidência disponível não deixa de lado a hipótese de que a igualdade entre o produto marginal e os salários, até no menos qualificado, diz respeito essencialmente a trabalhadores manuais. Os operários não manuais foram pagos por debaixo da sua produtividade marginal. Da mesma maneira parece que houve uma importante quantidade de benefício puro. Poderia interpretar-se que o capital foi remunerado por cima da produtividade marginal. Não obstante a função de produção calculada não permite computar de forma evidente o benefício puro.

Economia, Vol. IV, núm. 2, maio 1980, págs. 271-299, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa.

Bessa, Daniel: «A segunda crise da teoria económica».

A partir de 1969, e, mais intensamente, de 1974, o capitalismo reinstalou-se na crise. Crise da economia, com incidências diversas entre as quais a crise de teoria económica keynesiana, que de algum modo tinha participado da regulação do sistema nos últimos anos. Daí que nos encontremos no momento ideal para um olhar retrospectivo sobre o keynesianismo: o que significou em plena crise de 1929; o contributo que deu para os vinte e cinco anos de ouro que se seguiram a 2ª Guerra Mundial; as razões pelas quais tem vindo a ser progressivamente posto em causa. O trabalho de Joan Robinson «The Second Crisis of Economic Theory» constituiu a melhor das oportunidades para uma tal reflexão.

Estudos de Economia, Vol. II, núm. 3, Abril-Junho 1982, págs. 329-351, Instituto Superior de Economia, Universidade Técnica de Lisboa.

Cavaco, Carminda: «A Agricultura a tempo parcial: expansão, diversidade e significado económico, social e geográfico».

Refere-se à expansão antiga e atual deste sistema de organização da economia agrícola ao nível microeconómico em termos gerais, e em Portugal em particular.

São tratados assuntos tais como as tipologias, as discrepâncias mais comuns nas estatísticas de diversos países e aquelas disponíveis em Portugal nas pesquisas dos anos 1952-53-54 e 1968, sobre explorações agrícolas.

Refere-se a alguns estudos estrangeiros de interesse informativo e metodológico.

Tenta-se avaliar a importância da agricultura a tempo parcial como forma de restringir ou de incentivar o desenvolvimento rural.

Finalmente, analisa-se os dados estatísticos portugueses ao nível do concelho em termos relativos. Porém ainda falta muito para chegar a um conhecimento científico da agricultura a tempo parcial em Portugal. E, de acordo com a ênfase da conclusão, isto não será atingido com as dificuldades criadas pela informação geral disponível no Instituto Nacional de Estatística.

Economia, Vol. V, núm. 2, maio 1981, págs. 271-313, Faculdade de Ciências Humanas, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa.

Cavaco Silva, A.: «A teoria do empréstimo público forçado».

Primeiro, discute-se a medida da grandeza do imposto implícito no empréstimo público forçado. A análise mostra que no caso de um empréstimo à taxa de juro corrente no mercado, r , não são atingidos por qualquer elemento de imposto os indivíduos não afectados por restrições adicionais, isto é, aqueles cuja poupança não é inferior ao montante de títulos que são obrigados a comprar, os que possuem valores activos que podem ser substituídos pelos títulos representativos do empréstimo forçado e os que podem pedir em-prestado à taxa de juro corrente de mercado. A análise é estendida ao caso de um empréstimo forçado à taxa \bar{r} menor do que taxa corrente no mercado. Em segundo lugar discutem-se os aspectos equitativos de estes empréstimos. Por fim consideram-se os efeitos sobre o consumo.

Economia, Vol. IV, núm. 2, maio 1980, págs. 243-271, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa.

Corado Simões, Vitor: «Pagamentos por tecnologia: alguns elementos estatísticos».

Os elementos estatísticos disponíveis estão longe de fornecer uma perspectiva clara sobre a balança de pagamentos tecnológicos de Portugal. A desagregação da balança de pagamentos global adoptada pelo Banco de Portugal não reflecte adequadamente a óptica tecnológica.

Nestas condições tornou-se necessário recorrer a outras fontes de informação. A orientação conferida acaba, conseqüentemente, por ser influenciada pelas limitações de dados de base. Não obstante, a primeira e a segunda partes serão dedicadas, respectivamente, a abordagem dos elementos estatísticos existentes em matéria de balança de pagamentos (recolhidos a partir da máxima desagregação possível da balança de pagamentos global) e de exportação de tecnologia. De seguida serão apresentadas e analisadas as estatísticas de pagamentos em resultado da importação de tecnologia. Finalmente, concluir-se-á com algumas considerações acerca da validade e limitações da balança de pagamentos tecnológicos como indicador de ciência e tecnologia.

Investimento e Tecnologia, núm. 1, 1982, págs. 27-40, Instituto de Investimento Estrangeiro, Lisboa.

Correia de Campos, António; Mantas, Augusto: «Os serviços oficiais de saúde em Portugal, na década de setenta: financiamento, organização, administração e alguns resultados».

Depois de fazer uma introdução com dados quantitativos sobre o sistema de saúde português, analisa o sentido da sua evolução, partindo da observação das grandes orientações políticas, que assinalaram a afectação dos recursos. Seguidamente caracteriza sob o ponto de vista financeiro os anos finais da década, assim como faz a análise de organização e administração do citado sistema. Limita-se aos serviços oficiais de saúde, não abrangendo os subsistemas ligados aos grandes grupos profissionais, nem a ADSE.

Planeamento, Vol. IV, núm. 1, julho 1982, págs. 81-127, Departamento Central de Planeamento, Lisboa.

Cravinho, João: «Fontes de crescimento do output na economia portuguesa (1959-1974)».

Avalia as fontes de crescimento da produção portuguesa no período de 1959-1974 de acordo com um método input-output. As variações da procura final representaram 71 por 100 a 94 por 100 do acréscimo da produção, segundo o subperíodo em análise. A outra fonte importante de crescimento da produção foi constituída pelo incremento da exportação, cuja proporção no acréscimo da produção subiu regularmente de 17 por 100 em 1959-1964 para 22,5 por 100 em 1970-1974. A substituição negativa de importações tornou-se um factor significativo neste último subperíodo.

Descompondo as variações da procura final, o resultado mais importante é a verificação da profunda diminuição da importância do consumo do Governo e do investimento como fontes de crescimento em 1964-1970, em função das consequências políticas e económicas das guerras em África.

Regista ainda uma análise pormenorizada das fontes de crescimento ao nível de vinte sectores da economia nos subperíodos 1959-1964, 1964-1970 e 1970-1974.

Estudos de Economia, Vol. II, núm. 3, Abril-Junho 1982, págs. 271-289, Instituto Superior de Economia, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.

Cravinho, João; Figueiredo, Carlos: «Assimetrias regionais dos rendimentos das famílias e efeitos globais de dominação na economia portuguesa».

Usando a matriz socio-económica construída no GEBEI, quantifica-se a distribuição e estrutura dos

rendimentos em 1977, distinguindo as Famílias do Norte, Centro, Lisboa e Sul. Com base no multiplicador matricial correspondente à interdependência nos processos de formação e distribuição dos rendimentos familiares na óptica regional se encontra radicada numa bipolarização estrutural que opõe Lisboa ao resto do país.

Planeamento, Vol. 4, núm. 1, julho 1982, págs. 9-60, Departamento Central de Planeamento, Lisboa.

Dos Santos, Theotónio: «A Tecnologia e a reestruturação capitalista. Opções para a América Latina».

Dá especial importância ao significado da revolução científico-técnica, e estuda o seu papel na reestruturação do capitalismo contemporâneo depois da crise que começou em 1967, mantendo que suportará a base de um novo ciclo de expansão, que incrementará as contradições a nível mundial e que exigirá um incremento da intervenção estatal.

Assinala as leis de transferência tecnológica destacando como a empresa transnacional, mecanismo privilegiado dessa transferência, normalmente, a trasplanta com o seu capital, ao mesmo tempo que o apoio do Estado Origem e dos seus instrumentos de financiamento, consolida em situação de monopólio fechando-se o circuito como o retorno a dos mais-valias realizadas no país dependente.

Assinala as características da dependência tecnológica e finalmente propõe as condições de uma política de libertação científica e tecnológica local nos países dependentes sendo o primeiro problema de carácter político: A existência de uma vontade nacional organizada a través do Estado.

Economia e Socialismo. Revista trimestral de economia política, (nova série), Ano VI, núm. 47-58, abril-julho 1982, págs. 78-88, Lisboa.

Falcão Carneiro, J.: «Modelo de Dagum de distribuição pessoal do rendimento: uma aplicação às receitas familiares em Portugal».

Com o modelo que concebeu, Camilo Dagum pretendeu chegar a uma solução fundamentada, simples, flexível, bem ajustável a qualquer tipo de distribuição e contendo parâmetros susceptíveis de interpretação económica precisa.

Descreve-se esse modelo e dá-se conta dos resultados da sua aplicação à receitas familiares em Portugal em 1973-74, discriminadas por zonas rurais e urbanas das regiões-plano, conforme estatísticas presentemente facultadas pelo INE (1977). Encontra-se dividido em três partes: Na primeira —«O modelo»— referem-se os requisitos e as principais propriedades; na segunda —«Estimação dos parâmetros»— aborda-se o método adoptado e os resultados obtidos; na última —«Conclu-

373

sões— faz-se um balanço dos méritos e deméritos revelados pelo modelo.

Análise Social, terceira série, Vol. 18, núm. 70, janeiro-março 1982, págs. 231-243, Instituto de Ciências Sociais, Lisboa.

Gouveia Pereira, Orlando: «O factor humano: Uma introdução à psicologia económica».

O objectivo teórico mais geral da psicologia económica visa a explicação do comportamento económico. Este objectivo pode alcançar-se focando o estudo sobre os procesos de decisão. Para isto abordou-se três questões fundamentais, a situação, a motivação e a cognição. Procurou-se depois averiguar porquê e como as pessoas decidem. A nível de motivação apontou-se a importância da abordagem de Mc Clelland para o desenvolvimento económico. A respeito da cognição acentuaram-se as limitações humanas face às exigências da teoria da racionalidades. Sugere-se que há um paralelo entre o conceito de satisfação de Simon e o conceito de congruência cognitiva. O problema dos objectivos de grupo assume aspectos particulares, imprevisíveis a partir do conhecimento de decisões individuais. Terá de ter-se em conta o número máximo de grupos diferenciáveis no momento da maximização do bem estar social. Sugere-se finalmente que a teoria da toma de decisões deve ser figurada por um modelo de catástrofe elemental de R. Thom.

Economia, Vol. 4, núm. 2, maio 1980, págs. 365-430, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa.

Griqui, Patrick; Baguenier, Henri: «A opção nuclear em Portugal».

Faz uma análise dos elementos essenciais para uma decisão sobre a política eléctrica-nuclear a seguir em Portugal. Para levá-lo a cabo, considera as possibilidades técnicas e a situação mundial da energia eléctrica-nuclear, estudando de forma particular as condições para a inserção da energia nuclear no sistema português de produção de electricidades, de acordo com diferentes hipóteses de consumo a curto e meio prazo. Pondo como meta o ano 1993 — e a longo e muito longo prazo — para depois do ano 2000.

Tanto para uma como para outra hipótese a conclusão é que para um crescimento moderado dos consumos poderia ser inútil o desenvolvimento da energia nuclear, sempre que se limite, a través do desenvolvimento da energia hidroeléctrica, as importações de combustíveis para as centrais térmicas.

Posteriormente faz um estudo comparativo dos custos da produção nuclear e dos correspondentes aos das centrais de fuel e carvão.

Por fim discute o proveito da opção nuclear.

Economia e Socialismo. Revista trimestral de Economia Política, (nova série), Ano VI, núm. 56, inverno 1982, págs. 10-22, Lisboa.

Madureira Pinto, José: «Religiosidade, conservadorismo e apatia política do campesinato em Portugal».

Debruça-se sobre as funções político-ideológicas de conservação da ordem social habitualmente imputadas ao campesinato, procurando mostrar, com o apoio de informações empíricas respeitantes às práticas religiosas e político-eleitorais da população portuguesa, em geral, e do concelho de Penafiel, em particular, que a) para caracterizar o sistema de disposições e operadores práticos-simbólico em que baseiam certos comportamentos e posições ideológicas das classes camponesas, é necessário ter em conta a especificidade do espaço social rural; b) no conjunto de instâncias de socialização que tendem a reforçar o conservadorismo espontâneo das classes camponesas, destaca-se a Religião; c) só com precaução podem os dados da sociografia eleitoral ser utilizados como indicadores das ideologias camponesas, d) é o próprio desenvolvimento das funções económicas externas do espaço rural que tende a subverter as suas funções político-ideológicas tradicionais, bem como, paralelamente, a coação e o sentido global de importante equilíbrios sociais.

Análise Social, terceira série, Vol. 18, núm. 70, janeiro-março 1982, págs. 107-136, Instituto de Ciências Sociais, Lisboa.

Oliveira Baptista, Fernando: «Pequena agricultura: economia agrária e política agrária (anos trinta-1974)».

Apreciam-se as relações entre as iniciativas tomadas no campo de política agrária e os temas e orientações da economia agrária. A análise desenrola-se considerado as três grandes fases da política agrária neste período: a primeira, pautada por uma política de colonização interna preocupada como a pequena exploração: a seguinte, marcado pelo II Plano de Fomento e onde se defende o «médio empresário agrícola» e finalmente a política dominada pelo fortalecimento das posições do capitalismo agrário.

Através de percurso efectuado evidencia-se que as linhas dominantes na economia agrária dificultavam um olhar crítico sobre a política agrária que, em torno da pequena agricultura, se desenvolveu em Portugal dos anos trinta a 1974.

Revista Crítica de Ciências Sociais, núm. 7-8, dezembro 1981, págs. 59-80, Centro de Estudos Sociais, Coimbra.

Pires de Lima, Marinus: «A evolução do trabalho operário nas indústrias de construção e reparação navais- Aspectos de uma investigação em curso e alguns resultados preliminares».

Analisa-se a evolução dos sistemas de trabalho e da ação operária nas indústrias de construção e reparação naval como especial referência ao caso de Lisnave.

Estuda-se a evolução das indústrias navais, assim como a diversificação dos sistemas de trabalho e a transformação das relações técnicas de produção que acompanharam a referida evolução. Expõe-se o quadro técnico orientador de análise da evolução dos sistemas de trabalho, assim como o esquema de interpretação global ocasionado.

A partir deste esquema, entra-se na análise de aspectos ou relações parciais como a interdependência dos sistemas de trabalho, da cultura e da ação operárias, os modelos de organização das empresas, as condições de trabalho ou as reações diante a mecanização e a racionalização do processo de produção. Finalmente, inclui-se no estudo uma análise da evolução dos temas reivindicativos e da ação operária a partir do 25 de abril.

Análise Social, Vol. 17, núm. 67-68-69, julho-dezembro 1981, págs. 885-923, Gabinete de Investigações Sociais, Lisboa.

Reis, José: «A economia agrária e a pequena agricultura».

Desenvolve-se uma reflexão sobre a economia agrária, o seu objecto e os seus pressupostos de análise. Parte-se da ideia de que esta disciplina se tem revelado analiticamente restrita a teoricamente normativa.

Défende-se a ideia de que a economia agrária deve englobar a necessária articulação dos níveis macro e micro económicos e procura-se enquadrar a pequena agricultura no sistema social através das seguintes questões: a) a propriedade da terra; b) o objectivo económico da pequena agricultura; c) a ausência da relação salarial; d) a natureza do processo de trabalho; e) o papel do estado como «árbitro» da coexistência da pequena agricultura como o m.p.c.; f) a predominância de uma óptica de racionalidade social relativamente a pequena agricultura; g) os elementos de transformação e diversidade que a pequena agricultura contém.

Revista Crítica de Ciências Sociais, núm. 7-8, dezembro 1981, págs. 149-170, Centro de Estudos Sociais, Coimbra.

Simões Lopes, A.: «A pequena agricultura no desenvolvimento regional».

Coloca-se a questão do desenvolvimento em termos que ultrapassam os aspectos económicos e sobretudo os aspectos quantitativos, dando-se relevo à justiça, à dignidade, à liberdade, como valores-objectivo; e defende-se para o crescimento o papel de meio ou instrumento ao serviço do desenvolvimento. Anota-se como as economias de escala servem o crescimento e como a dependência crescente das economias de escala e das economias externas nas decisões de localização é fomentadora de desigualdades. Considera-se em especial as consequências negativas em termos sociais e humanos das economias de escala na agricultura, particularmente à luz de factos registados nos Estados

Unidos, para se concluir pela existência de manifestações inequívocas de crise de valores e contradições na sociedade actual.

Revista Crítica de Ciências Sociais, núm. 7-8, dezembro 1981, págs. 11-28, Centro de Estudos Sociais, Coimbra.

Sousa Santos, Boaventura de: «O Estado, o Direito e a questão urbana».

Presenta-se uma teoria sociológica do direito e do Estado, aplicando-a ao que se denomina «questão urbana». A teoria atribui ao Estado capitalista a função dispersão das contradições sociais, actuando ao nível da estrutura aparente e utilizando para isso, o direito como instrumento privilegiado. Esta função é essencialmente contradictória e objecto de lutas sociais, existindo a possibilidade de utilização do direito nas lutas urbanas anticapitalistas. Segue uma teoria da renda fundiária urbana na qual articulam-se os diferentes tipos de posseção fundiária. E através desta articulação e não da renda em si, como é possível determinar o rol da renda fundiária urbana numa formação social dada. Finalmente analisa a acção do Estado com respeito da questão urbana expondo as contradições das políticas urbanas e especialmente da política da habitação.

Revista Crítica de Ciências Sociais, núm. 9, junho 1982, págs. 9-86, Centro de Estudos Sociais, Coimbra.

371

Teixeira Fernandes, A.: «Explicação e Análise Estrutural».

A estrutura de um fenómeno social permanece inconsciente e desconhecido, o mesmo que é dizer, fora da consciência dos indivíduos. Há, efectivamente, dois planos na realidade humana que não podem ser confundidos: o plano dos fenómenos aparentes, nível em que se situa a sociologia espontânea; e o nível da sua estrutura subjacente, sede a partir do qual se constrói a sociologia científica e que constitui o princípio explicativo da vida social. Mostrar isso será o principal propósito e, com esse objectivo, operacionaliza-se esta análise a través do conceito de estrutura.

As diversas tentativas de compreensão e de explicação do real social, podem sintetizar-se em duas perspectivas fundamentais, a atomística e a análise estrutural, com possibilidade de diversas combinações entre si. Somente, os fenómenos sociais que apresentam uma configuração sistemática possibilitam uma análise estrutural.

Economia e Sociologia, núm. 33, 1982, págs. 5-21, Gabinete de Investigação e Acção Social do Instituto Superior Económico e Social de Évora, Évora.

Tengarrinha, José Manuel: «As greves em Portugal: Uma perspectiva histórica do século XVII a 1920».

Apresenta-se algumas conclusões de uma investigação que tem vindo a ser efectuada na Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa. Expõe-se alguns aspectos do desenho da investigação, quer no que diz respeito à metodologia seguida, quer no que se refere à complexidade das fontes utilizadas. Apresenta-se um esboço das principais fases pelas quais atravessa o movimento grevista antes de 1821. Analisa-se o período de 1871-1920, concretamente a evolução do número de greves; sua localização geográfica; e as profissões e ramos de atividade dos grevistas; motivos que as promovem; e seus resultados assim como a natureza (ofensiva ou defensiva) do movimento.

Finalmente, sistematiza-se alguns dos principais resultados do estudo, oferecendo uma periodização do movimento grevista e uma análise dos fatores mais influentes nas greves, com especial referência a três deles: a conjuntura económica, a organização operária e a situação política geral.

Análise Social, Vol. 17, núm. 67-68-69, julho-dezembro 1981, págs. 573-601, Gabinete de Investigações Sociais, Lisboa.

Tomasio, Manuel dos Santos: «A absorção de mão de obra no contexto do modelo de Lewis».

376

Faz uma apresentação das principais linhas de força do modelo de Lewis, procurando seguidamente testar, à luz da experiência das últimas décadas em matéria de desenvolvimento, qual a adequação a representação da economia de um país subdesenvolvido através de um esquema dualista, bem como o problema das migrações dos campos para as cidades e o da evolução do emprego e dos salários no sector moderno.

A conclusão é que tal modelo não só não se revelou operacional para resolver os problemas do emprego, como se propunha, como também a operação de restauro, levada a cabo por Lewis em 1979 em *The Dual Economy Revisited*, teve o efeito de o destroçar e de lhe retirar a coerência interna, uma vez que o mesmo ficou privado das suas bases de sustentação.

Estudos de Economia, Vol. 2, núm. 3, abril-junho, 1982, págs. 313-328, Instituto Superior de Economia, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.

Revista de Revista S 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, e iremos ampliando este colectivo en ediciones futuras.

El colectivo total de revistas consideradas en este número asciende a 118, habiéndose aumentado dicho colectivo, respecto de nuestro número anterior, con la inclusión de 17 nuevas revistas. Hay que señalar que de ese colectivo total de 118 revistas analizadas, de 16 de ellas no se recoge, en esta ocasión, ninguna edición, como consecuencia de no haberse publicado —o, en algunos casos, no haberse podido conseguir— ningún número nuevo desde el ofrecido en nuestra edición anterior ³. Sobre todas ellas se ha realizado un vaciado sistemático de las ediciones aparecidas hasta agosto de 1982 y a partir de la última recogida en nuestro número 1 (en el que se incluían las ediciones publicadas en el período enero-diciembre de 1981) ⁴.

377



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 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 Véase, en las notas a pie de página números 5, 6 y 7, la especificación concreta por áreas, tanto de las nuevas revistas incluidas como de las que, en este caso y por las razones señaladas, no se incluye ninguna edición.

⁴ La redacción de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, ruega a los editores y directores de las revistas de las características aquí incluidas, especialmente 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.

Las revistas incluidas se presentan agrupadas atendiendo al área en que están editadas (América Latina, España y Portugal) y dentro de cada área se clasifican por orden alfabético de los títulos de las mismas, incluyéndose, a su vez, todos los datos bibliográficos que permitan su identificación. La distribución, por áreas, de las revistas incluidas es la siguiente: 69 revistas editadas en América Latina ⁵, 37 revistas editadas en España ⁶ y 12 revistas editadas en Portugal ⁷, con un total, en este caso, de 250 ediciones (número que depende de la periodicidad semestral, cuatrimestral, trimestral, etc., de cada una de ellas) correspondientes al periodo anteriormente señalado.

En las altas producidas —revistas de nueva inclusión a partir de este número—, ofrecemos el contenido de las ediciones publicadas a partir de enero de 1982, excepto cuando el último número publicado se corresponde a un período anterior, en cuyo caso, por regla

⁵ Son altas en este número: «Ciencias Económicas» (Costa Rica), «Cuadernos Políticos» (México), «Lecturas del CEESTEM» (México), «Monetaria» (México), «Revista Brasileira de Estudos Políticos» (Brasil), «Revista de Economía Rural» (Brasil), «Revista de Planeación y Desarrollo» (Colombia) y «Tercer Mundo y Economía Mundial» (México). No aparece ningún análisis de contenido de ninguna edición, por no haberse publicado nada nuevo desde lo ofrecido en el número anterior, de las siguientes revistas: «Economía» (Ecuador), «Economía» (Guatemala), «Economía Mexicana» (México), «Estudios Andinos» (Perú), «Estudios Sociales Centroamericanos» (Costa Rica), «Estudios del Tercer Mundo» (México), «Revista Argentina de Relaciones Internacionales» (Argentina), «Revista Centroamericana de Economía» (Honduras), «Revista de Ciencias Sociales» (Ecuador), «Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica» (Honduras).

⁶ Son altas en este número: «Afers Internacionals» (Barcelona), «Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas» (Madrid), «Cuenta y Razón» (Madrid), «Desarrollo» (Madrid), «Revista de Estudios Políticos» (Madrid), «Revista de Fomento Social» (Madrid) y «Revista de Política Social» (Madrid). No ha aparecido, al cierre de la sección, ninguna nueva edición, respecto de las ofrecidas en el número anterior, de las revistas: «Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales» (Málaga), «Económicas y Empresariales» (Madrid) y «Revista Española de Economía» (Madrid).

⁷ Son altas: «Economía. Questões Econômicas e Sociais» (Lisboa) e «Investimento e Tecnologia» (Lisboa). No ha aparecido, al cierre de la sección, ningún nuevo ejemplar de: «Historias-Ideias» (Porto), «Política Externa» (Porto) y «Revista de Historia Económica e Social» (Lisboa). Advertimos, además, que no hay lagunas en la revista «Planeamento».

general, sólo ofrecemos el contenido de la edición correspondiente al último número publicado ⁸.

Los artículos señalados con un ● significa 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 informativas (los dos últimos años en «Reseñas Temáticas», 1980-82; el último año en «Resúmenes de Artículos», 1981-82; y los últimos seis meses en «Revista de Revistas Iberoamericanas»), no todos los artículos resumidos y, con mayor motivo, no todos los artículos comentados en las reseñas, coinciden con los presentados en la sección «Revista de Revistas Iberoamericanas» de cada número ⁹.

371



⁸ 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* del año 1980 y 1981, correspondientes a las tres áreas consideradas.

⁹ En concreto, de los 180 artículos resumidos y de los 175 artículos comentados en las reseñas, sólo están incluidos en esta sección 155 y 26, respectivamente. Los demás se corresponden a ediciones de las revistas incluidas en la sección «Revista de Revistas Iberoamericanas» de nuestro número anterior.

A) Revistas Latinoamericanas

AMERICA INDIGENA

Vol. XLI, núm. 3, julio-septiembre 1981, Instituto Indigenista Interamericano, México D.F., (México).

ITURRALDE G., DIEGO: *Nacionalidades étnicas y política cultural en Ecuador.*

CARDOSO DE OLIVEIRA, ROBERTO: *Movimientos indígenas e indigenismo en Brasil.*

SERBIN, ANDRÉS: *Las organizaciones indígenas en la Argentina.*

AGUIRRE BELTRÁN, GONZALO: *El Instituto Lingüístico de Verano.*

HANN, ROBERTO A.: *Misioneros y colonos como agentes del cambio social, Brasil.*

JOFRE, ROSA DEL CARMEN: *La misión metodista y la educación en Perú: 1889-1930.*

MALETTA, HÉCTOR: *Comentarios y ajustes sobre la población indígena de América en 1978.*

MAYER, ENRIQUE, y MASFERRER, ELIO: *Identidad y aculturación: réplica a Maletta.*

Vol. XLI, núm. 4, septiembre-diciembre 1981.

DIETER HEINEN, H., y COPPENS, WALTER: *Las empresas indígenas en Venezuela.*

MORALES, F., y ARBELO JIMÉNEZ, NELLY: *Hacia un modelo de estructura social Caribe.*

● SCURRAH, MARTIN J., y ESTEVES, GUADALUPE: *Reflexiones sobre experiencias autogestionarias en el Perú.*

PLATT, TRISTÁN: *El papel del Aylly andino en la reproducción del Régimen Mercantil Simple en el norte de Potosí.*

ANÁLISIS. Cuadernos de Investigación

Núm. 10, enero-abril 1982, Lima, (Perú).

CARMAGNANI, MARCELLO: *Crecimiento y desarrollo.*

MIRÓ QUESADA, ROBERTO: *Economía y patriarcado: la condición de la mujer en el sistema capitalista.*

DURAND, FRANCISCO: *Estado, capital y trabajo: el drama de la reforma de la empresa. Perú 1970-1980.*

HERRERA, JAVIER: *Producción de alimentos y estancamiento agrícola en el Perú.*

APUNTES. Revista de Ciencias Sociales

Núm. 11, 1981 (semestral), Centro de Investigación, Universidad del Pacífico, Lima, (Perú).

PASARA, LUIS: *La crisis de los jueces peruanos.*

HERSKA, CLAUDIO: *Las relaciones económicas internacionales y las posibilidades de desarrollo del Perú.*

BALLÓN, ENRIQUE: *La semiótica en el Perú.*

RIZO-PATRÓN, JORGE, y PEDREROS, ANTONIO: *Perspectivas sectoriales de la exportación no tradicional.*

PODESTA, BRUNO: *Estudios latinoamericanos en Italia: en el caso peruano 1960-1979.*

PETRAS, JAMES: *¿Una nueva división internacional del trabajo?*

PERNANO, GUIDO: *Empresas públicas y desarrollo económico: la polémica continúa.*

Núm. 12, 1982 (semestral).

SCHAEDEL, RICHARD: *De la homogeneización a la heterogeneización.*

SCURRAH, MARTIN: *El empleo intelectual en el Perú: el sobreempleo de la minoría y el subempleo de la mayoría.*

PARÍS, ROBERT: *Los italianos en el Perú.*

ABUGATTAS, JUAN: *El nacionalismo en el Tercer Mundo.*

PORTOCARRERO, GONZALO: *La oligarquía frente a la reivindicación democrática. (Las opciones de la derecha en las elecciones de 1936).*

● GONZÁLEZ-VIGIL, FERNANDO: *Capitalismo transnacional y capitalismo nacional en el Perú: un ensayo retrospectivo.*

BERRIOS, RUBÉN: *La empresa transideológica y las relaciones este-oeste.*

SAGASTI, FRANCISCO: *El contexto de información y la inteligencia técnico-económica para el desarrollo.*

● CABALLERO, JOSÉ MARÍA: *La aparcería, un sistema eficiente: nuevas respuestas a un viejo problema.*

CIENCIA, TECNOLOGIA Y DESARROLLO

Vol. 5, núm. 2, abril-junio 1981, Fondo Colombiano de Investigaciones Científicas y Proyectos Especiales, Francisco José Caldas, COLCIENCIAS y Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Bogotá, (Colombia).

MORENO, FÉLIX: *Elementos de una política carbonera para Colombia.*

POVEDA R., GABRIEL: *Hacia una planificación del desarrollo científico-tecnológico.*

HODARA, JOSEPH: *Ventajas y riesgos en la relación entre planificación económico-política y planificación científico-tecnológica.*

DOCUMENTO COLCIENCIAS: *Programa nacional de investigación y desarrollo tecnológico del carbón.*

Vol. 5, núm. 3, julio-septiembre 1981.

VIDART, DANIEL: *Para una epistemología del ambiente.*

RESTREPO, GABRIEL: *Elementos teóricos para una historia social de la ciencia en Colombia.*

BORRERO M., ARMANDO: *Historia, sociomorfismo y ciencias.*

OTERO RUÍZ, EFRAIM: *La investigación científica en Colombia.*

HODARA, JOSEPH: *Reflexiones bibliográficas.*

ROSAS, FERNANDO: *La asociación colombiana de neurobiología.*

Vol. 5, núm. 4, octubre-diciembre 1981.

COLCIENCIAS-ICFES: *Ciencias exactas y naturales en la universidad colombiana.*

SILVA, RENÁN: *Mutis y la cultura colonial.*

VIDART, DANIEL: *Revolución científico-técnica y sociedad post-industrial.*

HODARA, JOSEPH: *Reflexiones bibliográficas.*

POVEDA, GABRIEL: *Matemática y realidad en Colombia.*

- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN: *Bases para un plan indicativo de la industria de bienes de capital en Colombia.*
- POVEDA, GABRIEL: *Políticas económicas incidentes en la demanda local de bienes de consumo.*
- LAVERDE R., JAIRÓ: *Contribución al estudio de los bienes de capital en Colombia.*
- SILVA, JAIME: *Políticas de fomento industrial y desarrollo de la industria de bienes de capital en Colombia.*

CIENCIAS ECONOMICAS

Vol. 1, núm. 1, primer semestre 1981, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José, (Costa Rica).

- TORRES PADILLA, OSCAR: *Los salarios y los asalariados: un análisis de la estructura de su distribución.*
- CELIS UMAÑA, RAFAEL: *Planificación agrícola, riego y mercados competitivos.*
- MORSINK VILLALOBOS, JENNIFER: *Los efectos de un programa de subsidios: el caso de la industria bananera en Costa Rica.*
- VARGAS MADRIGAL, THELMO: *Beneficios de la estabilidad de precios a través de un fondo de reserva.*
- VILLASUSO E., JUAN MANUEL, y TREJOS S., JUAN DIEGO: *Beneficios y costos del ensamblaje de vehículos automotores en Costa Rica.*
- PACHECO SÁNCHEZ, LUIS ARNOLDO: *El gerente humanista.*
- GÓMEZ B., MIGUEL, y MELÉNDEZ, GUILLERMO: *El régimen municipal en la opinión pública costarricense.*
- GARITA B., LUIS: *El proceso de burocratización del estado costarricense.*
- MELÉNDEZ HOWELL, DENNIS: *Una estimación parcial de la demanda de dinero para Costa Rica entre 1968 y 1975.*
- VARGAS BRENES, JUAN RAFAEL: *La política fiscal de Centroamérica, multiplicadores resultantes de ensayos de simulación en el modelo econométrico centroamericano (MECA).*

COMERCIO EXTERIOR

Vol. 32, núm. 1, enero 1982, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D.F., (México).

- SCHAPOSNIK, EDUARDO CARLOS, y VACCHINO, JUAN CARLOS: *Argentina: ¿fracaso de un ministro o de un sistema?*
- CÁCERES, JAVIER, y PAREDES LÓPEZ, OCTAVIO: *Canadá: un análisis de la organización y la capacidad productiva del sector agropecuario.*
- CEPAL: *Cuba: evolución reciente de su economía.*
- BRAÑES BALLESTEROS, RAÚL: *Chile: la nueva constitución económica. Los modelos constitucionales neoliberales.*
- CERVANTES GONZÁLEZ, JESÚS ALEJANDRO: *México: análisis de la distribución del ingreso. Aspectos metodológicos.*
 - MACIOTTI, MANFREDO: *México y las Comunidades Europeas. Nexos y perspectivas.*
 - TORRES ABREGO, JOSÉ E.: *Panamá: efectos del régimen de Torrijos en la estructura económica.*
 - GONZÁLEZ VIGIL, FERNANDO: *Perú: capital extranjero y transferencia de tecnología en la industria alimentaria.*
 - LAJO L., MANUEL: *Perú: monopolio y vulnerabilidad alimentaria.*
 - MALAVE MATA, HÉCTOR: *Venezuela: la economía en el período 1974-1980.*

- CARDOSO, FERNANDO H.: *Las clases en las sociedades capitalistas contemporáneas. Notas preliminares.*
- HARDOY, JORGE E.: *Cooperación internacional para los asentamientos humanos.*
- BOUZAS, ROBERTO: *La política económica del gobierno de Reagan. Bases para un desorden futuro.*
- MONTES DE OCA, ROSA ELENA, y RELLO, FERNANDO: *Hacia un proyecto alimentario diferente. Lineamientos, obstáculos y perspectivas.*

- URQUIDÍ, VÍCTOR L.: *La situación económica internacional y la perspectiva de desarrollo de América Latina.*
- GONZÁLEZ DEL VALLE, JORGE: *Características y alcances de una verdadera reforma monetaria internacional.*
- MATO, DANIEL: *La mundialización de las relaciones capitalistas de producción y el Estado-nación.*
- KITAIN DE ZIMMERMANN, TAMARA: *La triangulación en el comercio internacional.*
- IGLESIAS, ENRIQUE V.: *La evolución económica de América Latina en 1981.*

- NEWBY, HOWARD: *El desafío de la sociología rural en la actualidad.*
- LUCAS, ANN: *El debate sobre los campesinos y el capitalismo en México.*
- WIONCZEK, MIGUEL S.: *La aportación de la política hidráulica entre 1925 y 1970 a la actual crisis agrícola mexicana.*
- GUZMÁN, OSCAR M.: *Energía y sector agrícola de subsistencia. Elementos para el análisis del problema energético en las zonas rurales de México.*
- MEJÍA, JOSÉ MANUEL: *Perú 1969-1980. La penúltima reforma agraria latinoamericana.*

- TORO, MARIA CELIA: *Comercio y conflicto en las relaciones México-Estados Unidos. El punto de vista estadounidense.*
- TORO H., MIGUEL ANGEL, y OTROS: *Incentivos financieros a la exportación.*
- COMERCIO EXTERIOR: *Uruguay: un largo viaje hacia la sombra (primera parte).*
- KALMANOVITZ, SALOMÓN: *Cuestiones de método en la teoría del desarrollo.*
- BRUNHOFF, SUZANNE DE: *Valor de la fuerza de trabajo, salario e intervención del Estado.*

- CAMACHO OMISTE, EDGAR: *Tipos de empresas en la integración económica regional. Notas sobre el caso de Bolivia.*
- SILVA COLMENARES, JULIO: *Particularidades y efectos del neoliberalismo en Colombia.*
- COMERCIO EXTERIOR: *Uruguay: un largo viaje hacia la sombra (segunda parte).*
- LÓPEZ VALDÉS, JOSÉ: *Los incentivos monetarios, cambiarios y fiscales a las exportaciones no tradicionales en la República Dominicana.*
- WETTSTEIN, GERMAN: *Cambios agrarios recientes en los Andes de Venezuela.*
- MANCERA, MIGUEL: *Consideraciones sobre el control de cambios.*

- * TRAJTENBERG, RAÚL, y VIGORITO, RAÚL: *Economía y política en la fase transnacional. Reflexiones preliminares.*
- * VARELA, GONZALO: *Transnacionalización y política.*
- * LICHTENSTEIN, SAMUEL: *Internacionalización y políticas económicas en América Latina.*
- * FONTANALS, JORGE: *El papel de la internacionalización financiera en la crisis de América Latina.*
- * CHUDNOVSKY, DANIEL: *Las filiales estadounidenses en el sector manufacturero de América Latina. Sus cambiantes pautas de repatriación de utilidades.*
- * BASUALDO, EDUARDO: *Tendencia de la transnacionalización en América Latina durante el decenio de los setenta.*
- * JANUS, NOREENE, y RONCAGLIULO, RAFAEL: *Publicidad, medios de comunicación y dependencia.*
- * LIFSCHITZ, EDGARDO: *Comportamiento y proyección de la industria de automotores en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil y México.*
- * SUÁREZ, BLANCA: *Dos modalidades de penetración transnacional en América Latina. El caso del complejo de carnes.*

COYUNTURA ECONOMICA

Vol. XI, núm. 4, diciembre 1981, Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), Bogotá D.E., (Colombia).

- URRUTIA, MIGUEL: *Viabilidad del Modelo Andino de Integración.*
ACEVEDO, JORGE: *Costos comparativos para el metro.*
LA ROTTA ROZO, ADRIANA: *El metro de Caracas: ¿un lujo o una alternativa?*

Vol. XII, núm. 1, mayo 1982.

- ISAZA DELGADO, JOSÉ FERNANDO: *Consideraciones sobre el contrato de asociación petrolera en Colombia.*
URRUTIA, MIGUEL: *Una política nueva para combatir el contrabando.*
NERB, GENORT: *Las encuestas de opinión empresarial.*

Vol. XII, núm. 2, julio 1982.

- ECHAVARRÍA SOTO, JUAN JOSÉ: *La deuda externa colombiana durante los 20 y los 30: algunas enseñanzas para el presente.*
CARRIZOSA, MAURICIO: *El mercado de cigarrillos en Colombia. Características y polémica.*

CRITICA & UTOPIA. Latinoamericana de Ciencias Sociales

Núm. 7, septiembre-diciembre 1981, CLACSO, Buenos Aires, (Argentina).

- MINE, ALAIN: *La informatización de la sociedad.*
LECHMER, NORBERT: *Por un análisis político de la información.*
FOZ, ELIZABETH: *Comunicación y sociedad civil. Una temática incipiente.*
FADUL, ANAMARÍA: *Comunicación, hegemonía y contrainformación.*
LANDI, OSCAR: *Comunicación, cultura y proceso político.*

MATTELART, ARMAND, y SCHMULLER, HÉCTOR: *Telecomunicaciones e informática. Inventario para el futuro.*

RADA, JUAN F.: *La revolución de la microelectrónica. Consecuencias para el Tercer Mundo.*

DELICH, FRANCISCO: *Pacto corporativo y demanda de democracia.*

CUADERNOS DEL CENTRO LATINOAMERICANO DE ECONOMIA HUMANA

Núm. 21, enero-marzo 1982, CLAEH, Montevideo, (Uruguay).

ZUBILLAGA, CARLOS: *Pluripartidismo, tradición y democracia.*

● MELGAR, ALICIA: *Características y perspectivas de la inversión extranjera en América Latina. El caso uruguayo.*

GARGIULO, MARTÍN: *Ideología y conflicto social: la implantación del examen de ingreso en la Universidad de la República.*

● HERRERA, FELIPE: *El escenario latinoamericano y el desafío cultural.*

Núm. 22, abril-junio 1982.

CANESSA, AGUSTÍN FRANCISCO: *La empresa pública uruguaya como problema.*

PÉREZ, ROMEO, y RODRÍGUEZ, ERNESTO: *Malvinas: nuevo impulso al no alineamiento.*

CANCELA, WALTER: *Políticas monetarias y cambiarias en Uruguay. Proceso entre dos reformas.*

BARBOSA, OSCAR GERARDO: *Problemas metodológicos y teóricos del concepto de calidad de vida.*

FREGA, ANA; MARONNA, MÓNICA, y TROCHON, YVETTE: *Política agraria en Uruguay (1913-1933): ¿utopía o realidad?*

CUADERNOS DE ECONOMIA

Año 19, núm. 56, abril 1982 (cuatrimestral), Instituto de Economía, Universidad Católica, Santiago, (Chile).

● CORBO, VITTORIO: *Inflación en una economía abierta: el caso de Chile.*

TORCHE L., ARÍSTIDES: *La redistribución del ingreso como criterio del valor de la evaluación de proyectos.*

SELOWSKY, MARCELO: *Distribución del ingreso, necesidades básicas y «trade offs» con crecimiento: el caso de los países latinoamericanos semiindustrializados. (Versión en inglés: World Development, vol. 9, 1981).*

SKARMENTA, CLAUDIO: *Economías de escala en la banca comercial chilena.*

EDWARDS, SEBASTIÁN: *Diferenciales de progreso tecnológico y diferenciales de inflación: un comentario.*

SCHIFF, MAURICE W., y MORENO, ALFREDO: *Prima por riesgo y exactitud de predicción en los precios futuros: un análisis econométrico.*

ARELLANO, JOSÉ PABLO: *Efectos macroeconómicos de la reforma previsional chilena.*

Año 19, núm. 57, agosto 1982 (cuatrimestral).

CORDEN, WILLIAM M.: *Protección y empleo.*

ZAPATA, JUAN ANTONIO: *Aspectos metodológicos de la tarificación de agua potable según criterio de costo marginal.*

- COEYMAN, JUAN EDUARDO: *Determinantes de la migración ocupacional agrícola en Chile.*
- EDWARDS, SEBASTIÁN: *Ajuste cambiario y reservas internacionales: un análisis empírico.*
- RODRÍGUEZ, CARLOS A.: *Gasto público, déficit y tipo real de cambio: un análisis de sus interrelaciones de largo plazo.*
- MONTT, FELIPE: *Un modelo de equilibrio dinámico para recursos agotables.*
- MARTÍN, RICARDO, y SELOWSKY, MARCELO: *Precios de la energía, sustitución y endeudamiento en el corto plazo: un análisis empírico.*

CUADERNOS POLITICOS

Núm. 31, enero-marzo 1982, México D.F., (México).

- GUNDER FRANK, ADRE: *Después de la «reagonómia» y el «tacherismo», ¿qué?»*
- SARRIEGO RODRÍGUEZ, JUAN LUIS, y SANTANA PAUCAR, RAUL: *Trasición tecnológica y resistencia obrera en la minería mexicana.*
- HUMPHREY, JOHN: *La fábrica moderna en Brasil.*
- FERNÁNDEZ, DANIEL C.: *Luchas obreras en Argentina moderna.*
- MURGA FRASSINETTI, ANTONIO: *Industrialización dependiente y capital imperialista en Honduras.*
- CABRERA G., IGNACIO: *Acumulación de capital y política petrolera en México.*
- CUEVA, AGUSTIN: *Cultura, clase y nación.*

CUADERNOS SEMESTRALES (Estados Unidos: perspectiva latinoamericana)

Núm. 10, julio-diciembre 1981, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), México D.F., (México).

- WESTERFIELD, BRADFORD: *Enfoques para el estudio de la toma de decisiones de política exterior en Estados Unidos.*
- RICO, CARLOS: *La política exterior norteamericana y su consenso al exterior.*
- HAYES, MARGARET D.: *Dimensiones de seguridad de los intereses de Estados Unidos en América Latina.*
- WAKSMAN, DANIEL: *Estados Unidos: El Somocismo y la revolución Nicaragüense.*
- FOOTE, HEATHER: *La política de Estados Unidos hacia El Salvador: Septiembre de 1979 a la actualidad.*
- CHARLTON, MILTON: *Política de la rama ejecutiva hacia el Canal de Panamá: 1969-1977.*
- SKLAR, BARRY: *El Congreso y la normalización de relaciones con Cuba, 1971-1980.*
- CASTILLO, GUSTAVO DEL: *Las relaciones entre el ejecutivo y el poder legislativo, vistas dentro del contexto del Sistema Generalizado de Preferencias norteamericano.*
- FEIMBERG, RICHARD: *El Fondo Monetario Internacional y las relaciones de Estados Unidos con América Latina.*
- SOSA, PRISCILA: *La reestructuración del gobierno de Ronald Reagan y la política exterior.*

Núm. 11, enero-junio 1982.

- INSULZA, JOSÉ MIGUEL: *Notas sobre la formación de la clase obrera y el movimiento sindical norteamericano.*

- DAVIS, MIKE: *El matrimonio estéril del movimiento obrero norteamericano y el Partido Demócrata.*
- SEN, MARIA ISABEL: *Evoluciones recientes del movimiento sindical en Estados Unidos.*
- ARONOWITZ, STANLEY: *El movimiento obrero y la izquierda.*
- DUNLOP, JOHN T.: *El futuro del sindicalismo norteamericano.*
- KATZNELSON, IRA: *Consideraciones sobre la social democracia en Estados Unidos.*
- CARRILLO, JORGE, y HERNÁNDEZ, ALBERTO: *La población de origen mexicano y el movimiento obrero norteamericano.*
- SPALDING, HOBART: *La política exterior de los sindicatos norteamericanos y el rol del AFLD.*

DADOS. Revista de Ciências Sociais

Vol. 24, núm. 3, 1981 (cuadrimestral), Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro, (Brasil).

- O'DONNELL, GUILLERMO: *As Forças Armadas e o Estado autoritário no Cone Sul da América Latina.*
- ESTEVAM MARTINS, CARLOS: *As três democracias e o marxismo dos contemporâneos.*
- SORJ, BILA: *O processo de trabalho como dominação: um estudo de caso.*
- VIERO SCHMIDT, BENICIO: *A modernização e o planejamento urbano brasileiro no século XIX.*
- FRY, PETER; VOGT, CARLOS, y GNERRE, MAURIZIO: *Mafambura e caxapura: na encruzilhada da identidade.*
- VALLE SILVA, NELSON DO: *Cor e o processo de realização socioeconômica.*

Vol. 25, núm. 1, 1982 (cuadrimestral).

- HIRSCHMAN, ALBERTO O.: *Ascensão e declínio da economia do desenvolvimento.*
- REZENDE, FERNANDO; CASTANHAR, JOSÉ CESAR, y ACOSTA DIAZ, EDGAR: *Os custos da assistência médica e a crise financeira da previdência social.*
- BATISTA A., JOÃO OLIVEIRA: *Universidade: aberta para reformas.*
- PAIXAO, ANTONIO LUIZ: *A organização policial numa área metropolitana.*
- BARBOZA DE ARAUJO, ROSA MARIA: *Cartóricos na cena política.*
- WERNECK VIANNA, MARIA LUCIA, y ABULAFIA SALINAS, JULIO: *Ação coletiva e participação política do pequeno e médio empresário.*

DEMOGRAFIA Y ECONOMIA

Vol. XV, núm. 2 (46), 1981 (trimestral), El Colegio de México, México D.F., (México).

- SAENS, ALVARO, y DI PAULA, JORGE: *Precisiones teórico-metodológicas sobre la noción de estrategias de existencia.*
- BARSOTTI, CARLOS A.: *La organización social de la reproducción de los agentes sociales, las unidades familiares y sus estrategias.*
- ARGÜELLO, OMAR: *Estrategias de supervivencia: un concepto en busca de su contenido.*
- TORRADO, SUSANA: *Sobre los conceptos de «Estrategias familiares de vida y proceso de reproducción de la fuerza de trabajo»: notas teórico-metodológicas.*
- VALDÉS, XIMENA, y ACUÑA, MIGUEL: *Precisiones metodológicas sobre las «estrategias de supervivencia».*

RODRÍGUEZ, DANIEL: *Discusiones en torno al concepto de estrategias de supervivencia. Relatoría del taller sobre estrategias de supervivencia.*

Vol. XV, núm. 3 (47), julio-septiembre 1981.

MARGULIS, MARIO; RENDON, TERESA, y PEDRERO, MERCEDES: *Fuerza de trabajo y estrategias de supervivencia en una población de origen migratorio: colonias populares de Reynosa.*

CORAGGIO, JOSÉ LUIS: *Posibilidades de una planificación para la transición en América Latina.*

PIREZ, PEDRO: *Para el estudio de los municipios y la política regional en México.*

WINNIE, WILLIAM M.: *Componentes del crecimiento y redistribución de la población mexicana. Implicaciones de los resultados preliminares de censo de 1980.*

Vol. XV, núm. 4 (48), octubre-diciembre 1981.

MIRO, CARMEN, y POTTER, JOSEPH: *Ciencias sociales y políticas de desarrollo: el posible impacto de la investigación en población.*

KING, JONATHAN: *Un modelo de ecuaciones simultáneas del empleo y salarios en la industria manufacturera mexicana.*

MINA VALDES, ALEJANDRO: *Uso del modelo estándar de nupcialidad de A. J. Coale en la elaboración de tablas de nupcialidad.*

JHABVALA, FIRDAUS: *Comentarios sobre Sweezy y su interpretación en Lustig.*

Vol. XVI, núm. 1 (49), enero-marzo 1982.

CORTÉS, FERNANDO, y RUBALCAVA, ROSA MARÍA: *El coeficiente Gini-intervalo; la forma de la concentración a través de una descomposición del Índice de Gini.*

MINA V., ALEJANDRO: *Desagregación de la estructura de la fecundidad por edades empleando la función Gompertz.*

● IZE, ALAIN: *Una nota sobre la evolución de la estructura de ingresos y gastos bancarios: 1966-1979.*

TIENDA, MARTA, y ORTEGA SALAZAR, SYLVIA: *Las familias encabezadas por mujeres y la formación de núcleos extensos: una referencia al Perú.*

CORAGGIO, JOSÉ LUIS: *Notas sobre polos de desarrollo y transición.*

Vol. XVI, núm. 2 (50), abril-junio 1982.

LUSTIG, NORA: *Distribución del ingreso y consumo de alimentos: estructura, tendencias y requerimientos redistributivos a nivel nacional.*

GARZA, GUSTAVO: *La concentración económico-espacial en el capitalismo: análisis teórico.*

MINA VALDES, ALEJANDRO: *Consideraciones sobre modelos de ajuste empleados en la Demografía Matemática.*

CORTÉS, FERNANDO, y RUBALCAVA, ROSA MARÍA: *Agregación y cambio en tasas lineales: tasas de participación familiar en la actividad económica.*

ALBA, FRANCISCO: *La fecundidad entre lo mexicano-norteamericano en relación a los cambiantes patrones reproductivos en México y los Estados Unidos.*

URQUIBÍ, VÍCTOR L.: *La expansión de la educación técnica en México desde 1970: una apreciación preliminar.*

Vol. XVI, núm. 3 (51), julio-septiembre 1982.

ROGERS, ANDREI, y CASTRO, JOSÉ LUIS J.: *Patrones modelo de migración.*

WILLEKENS, FRANS: *Análisis multidimensional de población con datos incompletos.*

CABRERA A., GUSTAVO: *México: política demográfica sobre migración interna 1978-1982.*

ROGERS, ANDREI: *Migración, urbanización y desarrollo.*

LEDENT, JACQUES: *Tablas de vida de estados múltiples: perspectivas de movimiento y transición.*

PARTIDA BUSCH, VIRGILIO: *Aplicación del modelo multirregional de población al caso de México.*

DESARROLLO ECONOMICO. Revista de Ciencias Sociales

Vol. 21, núm. 83, octubre-diciembre 1981, Desarrollo Económico y Social, IDÉS, Buenos Aires, (Argentina).

● KATZ, JORGE M.: *Estadios de desarrollo e industrias químico-farmacéutica.*

JAMES, DANIEL: *Racionalización y respuesta de la clase obrera: contexto y limitaciones de la actividad gremial en la Argentina.*

MARSHALL, ADRIANA: *La composición del consumo de los obreros industriales de Buenos Aires, 1930-1980.*

● SOURROUILLE, JUAN V.: *Notas sobre la medición de las actividades económicas de las empresas transnacionales y su registro en el balance de pagos.*

MORA y ARAUJO, MANUEL: *El liberalismo, la política económica y las opciones políticas. A propósito de «Teoría y práctica del liberalismo», de Adolfo Canitrot.*

CANITROT, ADOLFO: *Teoría y práctica del liberalismo, Respuesta al comentario de Manuel Mora y Araujo.*

MANSILLA, H. C. F.: *Algunos aspectos sociopolíticos del proceso de modernización de las fuerzas armadas españolas.*

NASCIMBENE, MARIO C. G.: *La integración de inmigrantes italianos en la Argentina y los Estados Unidos. Un comentario.*

Vol. 21, núm. 84, enero-marzo 1982.

PIÑEIRO, MARTÍN, y TRIGO, EDUARDO: *Cambio técnico y modernización en el sector agropecuario de América Latina: un intento de interpretación.*

● NÚÑEZ MIÑANA, HORACIO, y PORTO, ALBERTO: *Inflación y tarifas públicas: Argentina, 1945-1980.*

BAILY, SAMUEL: *Las sociedades de ayuda mutua y el desarrollo de una comunidad italiana en Buenos Aires, 1858-1918.*

MAINWARING, SCOTT: *El movimiento obrero y el peronismo, 1952-1955.*

OSZLAK, OSCAR: *Reflexiones sobre la formación del Estado y la construcción de la sociedad argentina.*

REZK, ERNESTO: *Inflación y tarifas públicas: Argentina, 1945-1980. Un comentario.*

BRAUN, DARIÓ: *Teoría y práctica del liberalismo. Un comentario.*

CANITROT, ADOLFO: *Respuesta al comentario de D. Braun.*

Vol. 22, núm. 85, abril-junio 1982.

JELIN, ELIZABETH, y TORRE, JUAN CARLOS: *Los nuevos trabajadores en América Latina: una reflexión sobre la tesis de la aristocracia obrera.*

- BARTOLOMÉ, LEOPOLDO J.: *Base social e ideología en las movilizaciones agraristas en Misiones entre 1971 y 1975. Emergencia de un populismo agrario.*
- STRASSER, CARLOS: *Politicología: de la retórica a la ciencia, y regreso. (Para una filosofía de la ciencia política.)*
- CORREA, CARLOS MARÍA: *Regulación del mercado de tecnología en América Latina. Evaluación de algunos de sus resultados.*
- INFORME ARMOUR. (Corporación para la Promoción del Intercambio, S. A.: "La estructura y el desarrollo industrial de la República Argentina").

DESARROLLO INDOAMERICANO

Año XVI, núm. 70, noviembre 1981, Barranquilla, (Colombia).

- PARRA PEÑA, ISIDRO: *Los dualismos y la heterogeneidad estructural y la ilegalidad económica.*
- MARTÍNEZ ESCAMILLA, RAMÓN: *Lázaro Cárdenas y la planificación mexicana.*
- PALENCIA CARRAT, LUIS F.: *El Médico de Bolívar en San Pedro Alejandrino.*
- BILDER, ERNESTO A.: *Países mineros en América Latina.*
- ALAMEDA OSPINA, RAÚL: *Esquema de una nueva nomenclatura de la historia de Colombia.*
- AUQUE LARA, JAVIER: *Origen de la rebelión negra en los EE. UU.*
- BEINSTEIN, JORGE: *Socialismo Vs. Capitalismo.*
- CAMBRE MERIÑO, JESÚS: *Papanatismo mágico y taumaturgia cultural.*
- GODDY, EDUARDO: *Los factores históricos de las desigualdades regionales en los países latinoamericanos.*

Año XVI, núm. 71, diciembre 1981.

- SEMINARIO DE NAJODKA: *Los recursos del océano Pacífico.*
- FURTADO, CELSO: *Dependencia externa y teoría económica.*
 - ALARCÓN, ARMANDO: *Formación del pensamiento económico venezolano.*
 - AGUIRRE, MANUEL AGUSTÍN: *El trabajo doméstico y la doble explotación de la mujer.*
 - ACEVEDO, JAIRO: *Filosofía de la praxis pedagógica latinoamericana.*
 - PARRILA BONILLA, ANTULIO: *Quién financia el terrorismo.*
 - AMARIS MAYA, RAFAEL: *Bolívar y Nariño.*
 - KAPLAN, MARCOS: *Militarismo, armamentismo, dependencia: el caso de América Latina.*

Año XVI, núm. 72, enero-febrero 1982.

- UZCATEGUI, JOSÉ MIGUEL: *La economía y los economistas.*
- AGUILAR, ALONSO: *La crisis económica actual y el Tercer Mundo.*
- BONILLA, ARTURO: *La crisis económica actual y el Tercer Mundo.*
- WITKER, ALEJANDRO: *Edgardo Enríquez y la revolución chilena.*
- SEPÚLVEDA, CRISTIAN: *Reflexiones sobre acumulación y empleo.*
- ARÓCHA, JAIME, y FRIEDEMANN, NINA: *La década del setenta en la antropología colombiana.*
- SAA VELASCO, ANTULIO: *La situación haitiana.*
- OSPINA, LIBARDO: *Antioquía ante el futuro: el pensamiento de Orón Alvarez.*

DESARROLLO Y SOCIEDAD

Núm. 7, enero 1982 (semestral), Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico, Facultad de Economía, Universidad de Los Andes, Bogotá D.E., (Colombia).

- REY DE MARULANDA, NOHRA: *La unidad reproducción-producción en las mujeres del sector urbano en Colombia.*
- OCAMPO, JOSÉ ANTONIO, y MONTENEGRO, SANTIAGO: *La crisis mundial de los años treinta en Colombia.*
- McFARLANE, ANTHONY: *El colapso de la autoridad española y la génesis de la independencia en la Nueva Granada.*
- SANDOVAL, DIEGO: *Fuentes de crecimiento en la productividad de la industria manufacturera colombiana: 1966-1975.*
 - GONZÁLEZ, JORGE IVÁN: *Tasa de retorno de la educación, productividad y nivel de pobreza en la pequeña industria.*

DESARROLLO Y SOCIEDAD

Cuaderno 1, noviembre 1981 (semestral), Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico, CEDE, Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Bogotá, (Colombia).

- AYALA, ULIPIANO, y SANZ DE SANTAMARÍA, ALEJANDRO: *Actividad económica, empleo e ingresos.*
- AYALA, ULIPIANO, y FONSECA, LUZ AMPARO: *El movimiento huelguístico 1874-1981.*
- JARAMILLO, SAMUEL: *La situación de los conductores de transporte colectivo urbano en Bogotá.*

Cuaderno 2, abril 1982.

- OCAMPO, JOSÉ ANTONIO: *Origen y problemas del monetarismo.*
- CARRIZOSA, MAURICIO: *En defensa del monetarismo: un comentario al artículo «Origen y problemas del monetarismo».*

Cuaderno 3, mayo 1982.

- OCAMPO, JOSÉ ANTONIO, y REY DE MARULANDA, NOHRA: *La recesión de 1981 y la situación laboral.*
- FONSECA, LUZ AMPARO: *Los paros cívicos en Colombia.*
- LONDOÑO B., ROCIO: *Las relaciones laborales y el movimiento sindical de los trabajadores del estado.*

ECONOMIA

Vol. IV, núm. 8, diciembre 1981 (semestral), Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, (Perú).

- BAER, WERNER, y FIGUEROA, ADOLFO: *Equidad y empresas públicas: reflexiones frente a los casos de Brasil y Perú.*
- KAY, CRISTÓBAL: *La reforma agraria: logros, contradicciones y vías de transición.*
- OSTERLING, JORGE P.: *La estructura socioeconómica del comercio ambulatorio: algunas hipótesis de trabajo.*
- VEGA CENTENO, MÁXIMO, y REMENYI, MARÍA ANTONIA: *Cambio técnico en estructuras industriales heterogéneas: el caso de las industrias de pulpa y papel en el Perú.*

Vol. V, núm. 9, junio 1982 (semestral).

- PONTONI, ALBERTO: *La economía campesina de la Sierra de la Libertad.*
- PORTOCARRERO, FELIPE: *La ayuda alemana al Perú.*
- RUITAN, VERNON W.: *Tres casos de innovación institucional inducida.*
- IGUÍÑIZ, JAVIER, y OTROS: *La economía peruana de 1981.*

Núm. 7, julio-diciembre 1982, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), México D.F. (México).

MARTNER, GONZALO, y MARTNER, MARISOL: *La crisis económica mundial y América Latina.*

VIGORITO, RAÚL: *La transnacionalización agrícola en América Latina.*

● MINIAN, ISAAC: *Semiindustrialización y división internacional del trabajo.*

LICHTENSZTEJN, SAMUEL, y BAER, MÓNICA: *Un enfoque latinoamericano del Banco Mundial y su política.*

VILLARRREAL, RENÉ: *El desequilibrio externo en América Latina y la crisis del capitalismo industrial.*

SERRA, JOSÉ: *Notas sobre el sistema financiero brasileño (1964-1980).*

ARANCIBIA, ARMANDO: *Chile: Mitos y realidades del proyecto autoritario.*

QUILJANO, JOSÉ MANUEL: *La concentración en el sistema bancario mexicano.*

● IGUINIZ ECHEVERRÍA, JAVIER: *Perú: Estabilización, coyuntura internacional y democracia.*

Núm. 8, enero-junio 1982.

ROSENTHAL, GERT: *Reflexiones sobre el pasado y el futuro del proceso de integración en Centroamérica.*

PUYANA, ALICIA; DE LA ALALC y el GRUPO ANDINO a la ALADI: *El paso de la cooperación utópica al bilateralismo científico.*

MOHAR, GUSTAVO: *Últimos acontecimientos en la integración y cooperación económica en América Latina. Algunas ideas para la acción.*

MARTÍNEZ AYALA, MANUEL: *La problemática de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos.*

RÍMEZ, MARC: *Exportaciones de manufacturas e integración: la experiencia latinoamericana.*

ECONOMIA Y DESARROLLO

Núm. 65, noviembre-diciembre 1981, Facultad de Economía de la Universidad de La Habana, (Cuba).

CASTRO TATO, MANUEL: *Las etapas fundamentales de evaluación del proceso inversionista (I).*

ESTEVEZ MARTÍN, MANUEL: *Las finanzas de las empresas: algunas consideraciones.*

GONZÁLEZ FERRER, CHARLES: *La planificación óptima del desarrollo perspectiva de las empresas agropecuarias.*

LÓPEZ COLL, ARMANDO, y CODINA JIMÉNEZ, ALEXIS: *El cálculo económico y las investigaciones en la Educación Superior Socialista.*

SEGURA RODRÍGUEZ, JORGE: *El aporte diferenciado en el comercio interior.*

● RODRÍGUEZ SANTOS, LÁZARO: *Transnacionales y utilidades: el negocio de la crisis energética.*

BUENO SÁNCHEZ, ERAMIS: *Modelos globales y población (I).*

PAVÓN GONZÁLEZ, RAMIRO: *Algunas consideraciones sobre la urbanización y el crecimiento de las ciudades.*

AYALA CASTRO, HÉCTOR: *Los cambios en las relaciones de propiedad: 1961-1963.*

CARDONNE MOLINA, MIRIAN I.: *Aspectos de la contenedorización en Cuba.*

PARRA BOFILL, SANTIAGO: *Las técnicas de simulación.*

ALVAREZ FIGUEROA, ONEIDA: *Papel del sistema socialista en el establecimiento de un nuevo tipo de relaciones internacionales.*

BARO HERRERA, SILVIO: *Acerca de la Balanza de Pagos y de la Deuda Pública externa de América Latina en los años 70.*

BUENO SÁNCHEZ, ERAMIS: *Modelos globales y población (II).*

CASTRO TATO, MANUEL: *Las etapas fundamentales de evaluación del proceso inversionista (II).*

FERNÁNDEZ, ANDRÉS, y O'ESPAUX, LUIS M.: *La aplicación de métodos matemáticos en la preparación de la producción en la empresa socialista.*

GONZÁLEZ, CARLOS: *Acerca de la evaluación técnico-económica de una industria siderúrgica integrada en Cuba.*

● RODRÍGUEZ, JOSÉ L.: *La economía cubana entre 1976 y 1980: resultados y perspectivas.*

VILLAR MARTÍNEZ, ILIA: *Latinoamérica ante la política de dominación imperiista estadounidense.*

FERNÁNDEZ TABIO, LUIS R.: *La convención de Lomé: ¿hacia un nuevo orden económico internacional?*

ECONOMIA Y DESARROLLO

Año III, núm. 5, noviembre 1981 (semestral), Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito, (Ecuador).

SEPÚLVEDA, CRISTIAN: *Reflexiones sobre acumulación y empleo. Algunas hipótesis.*

PACHECO PRADO, LUCAS: *La política económica en el Ecuador en los años setenta (Ecuador: hacia un nuevo reformismo. Antecedentes y posibilidades, en «Economía de América Latina», núm. 3, septiembre 1979, CIDE, México).*

ORTIZ CRESPO, GONZALO: *Los límites del populismo.*

● PALÁN TAMAYO, ZONIA: *Aspectos de la política agraria en el Ecuador. 1979-81.*

MULLER-PLANTENBERG, URS: *El posible significado histórico-político de la Tercera Gran Depresión.*

ECONOMICA

Año XXVII, núms. 1-2, enero-agosto 1981, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata, (Argentina).

● MARTIRENA-MANTEL, ANA MARÍA: *Minievaluaciones y estabilidad macroeconómica. El caso argentino: 1971-1978.*

OLIVERA, JULIO H. G.: *Sobre la estabilidad del dinero pasivo.*

RECA, LUCIO G., y VERSTRAETEN, JUAN: *La tasa social de retorno al capital en la Argentina 1935-1973. Un intento de estimación.*

SANTIBÁÑEZ, FERNANDO J. DE: *Dinero y actividad económica.*

Año XXVII, núm. 3, septiembre-diciembre 1981.

BIRD, GRAHAM: *Acerca del uso de la reforma monetaria internacional en beneficio de los países en desarrollo.*

CHISARI, OMAR O.: *La tasa de desempleo como argumento de la función de oferta de trabajo.*

HERNÁNDEZ, RUBY.: *Un modelo econométrico para la República Argentina: Valor Agregado Sectorial 1950-1979.*

- SZYCHOWSKI, MARIO L., y PERAZZO, ALFREDO C.: *Una evaluación empírica de la eficiencia económica y de los costos de protección en el caso argentino 1973-1974.*

ENSAYOS ECONOMICOS

Núm. 18, junio 1981 (trimestral), Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires, (Argentina).

- DEMAESTRI, EDGARDO C.: *Estimación de una función para el coeficiente de circulante en los recursos monetarios.*
 TEODORO BALUÑO, TOMÁS JOSÉ: *Evolución de las tasas de interés en la Argentina. Un análisis de series temporales.*

Núm. 19, septiembre 1981 (trimestral).

- GABA, ERNESTO: *La reforma financiera argentina.*
- MUSALEM, ALBERTO ROQUE: *El modelo de tres factores y dos bienes en práctica para Argentina: comerciables y no comerciables.*
- MONTUSCHI, LUISA: *Evolución de los salarios y de la productividad.*

Núm. 20, diciembre 1981 (trimestral).

- MANTEL, ROLF R., y MARTIRENA-MANTEL, ANA M.: *Sobre la uniformidad de las tarifas óptimas.*
 ● NOGUES, JULIO J.: *Distorsiones en mercados de factores, empleo y ventajas comparativas en el sector manufacturero argentino.*

Núm. 21, marzo 1982 (trimestral).

- GUISSARRI, ADRIÁN C.: *Algunas evidencias sobre la política fiscal y monetaria.*
 FERNÁNDEZ POL, JORGE E.: *Política cambiaria e inestabilidad del balance de pagos.*
 ELÍAS, VÍCTOR J.: *El crecimiento económico argentino y sus determinantes: 1970-1980.*

Núm. 22, junio 1982 (trimestral).

- RODRÍGUEZ, CARLOS A.: *Política comercial y salarios reales.*
 MATHIESON, DONALD J.: *Inflación, tipos de interés y balanza de pagos durante una reforma financiera: el caso de Argentina.*

ESTUDIOS CENTROAMERICANOS —ECA—

Año XXXVI, núm. 395, septiembre 1981, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador, (El Salvador).

- ELLACURIA, IGNACIO: *La declaración conjunta mexicano-francesa sobre El Salvador.*
 MARCHETTI, PEDRO, y HERNÁNDEZ PICO, JUAN: *El Salvador: correlación de fuerzas en los Estados Unidos y su incidencia en la estrategia revolucionaria de El Salvador.*

Año XXXVI, núms. 396-397, octubre-noviembre 1981.

- ELLACURIA, IGNACIO: *El objeto de la filosofía.*

- MEMBRERO IDIAQUEZ, MARCOS: *El problema de Dios como problema de la realidad.*
 TRIGO, PEDRO: *Hombre mítico, modernidad y liberación.*

Año XXXVI, núm. 398, diciembre 1981.

- CUDI: *El Salvador. Balance económico de 1981.*
 GONZÁLEZ, GABRIEL A.: *El factor norteamericano en la situación política salvadoreña.*
 ● MONTES, SEGUNDO: *En torno a la estructura social salvadoreña.*

Año XXXVII, núms. 399-400, enero-febrero 1982.

- CAMPOS, TOMÁS R.: *Análisis coyuntural sobre la situación del país.*
 MONTES, SEGUNDO: *Las elecciones y el poder en El Salvador.*
 LEIKEN, ROBERT S.: *Alternativas de solución a la crisis político-militar de El Salvador. (Informe al Subcomité de Asuntos Interamericanos de la Cámara de Representantes de Estados Unidos.)*

Año XXXVII, núm. 401, marzo 1982.

- SOBRINO, JON: *Conlleaos mutuamente (análisis teológico de la solidaridad cristiana).*
 IRAHETA, VILMA; LEMUS DE VIDES, ATZIMBA, y MARTÍN BARO, IGNACIO: *¿Escuela o prisión? La organización social de un centro de orientación en El Salvador.*
 FALLA, RICARDO: *El problema de los miskitos en Nicaragua.*

Año XXXVII, núm. 402, abril 1982.

- TZUR, DANIEL: *Elecciones en Centroamérica.*
 MARIN, LUCAS: *La coyuntura europea al final de 1981.*
 SOBRINO, JON: *Diez años de Cebemo: cristianos y desarrollo.*

Año XXXVII, núms. 403-404, mayo-junio 1982.

- LÓPEZ VALLECILLOS, ITALO: *El proceso militar-reformista en El Salvador (marzo 1980-marzo 1982).*
 ANDINO MARTÍNEZ, CARLOS: *El estamento militar salvadoreño redefinido.*
 PAREDES, IVÁN D.: *Evolución de la Iglesia salvadoreña: 24 marzo 80-28 marzo 82.*
 MARTÍN BARO, IGNACIO: *El llamado de la extrema derecha.*
 EQUIPO DE TRABAJO DEL DEPARTAMENTO DE LETRAS DE LA UCA: *Los medios de comunicación, un arma más en la contienda.*
 LINDO, HÉCTOR: *La economía en época de guerra.*
 INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS: *Evaluación económica de las reformas.*
 CENTRO UNIVERSITARIO DE DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN (CUDI): *La violación de los derechos humanos en El Salvador.*
 CENTRO UNIVERSITARIO DE DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN: *La guerra civil, algunas estadísticas para su análisis.*
 CENTRO UNIVERSITARIO DE DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN: *Las elecciones de 1982. Realidades detrás de las apariencias.*
 ● CAMPOS, TOMÁS R.: *Interpretación global del proceso histórico: «15 de octubre de 1979-28 de marzo de 1982».*

ESTUDIOS CIEPLAN

Núm. 6, diciembre 1981 (semestral), Corporación de Investigaciones económicas para América Latina (CIEPLAN), Santiago, (Chile).

381

- ARELLANO, JOSÉ PABLO: *Elementos para el análisis de la reforma previsional chilena.*
- RACZYNSKI, DAGMAR, y OYARZO, CÉSAR: *¿Por qué cae la tasa de mortalidad infantil en Chile?*
- JARVIS, LOVELL S.: *¿Cuál ha sido la tasa real de crecimiento en los años recientes?: Una nota acerca de las cifras de producción de la agricultura chilena en el período 1975-1979.*
- FRENCH-DAVIS, RICARDO: *Nuevas formas de inestabilidad externa en América Latina: fuentes, mecanismos de transmisión y políticas.*
- ARELLANO, JOSÉ PABLO: *El gasto público social y sus beneficiarios en América Latina.*
- FOXLEY, ALEJANDRO: *La economía chilena: algunos temas del futuro.*
- MELLER, PATRICIO: *Problemas y opciones del modelo económico.*

Núm. 7, marzo 1982 (semestral), número especial.

- * FOXLEY, ALEJANDRO: *Experimentos neoliberales en América Latina. Primera parte: El experimento neoliberal en la práctica. Segunda parte: Las políticas neoliberales de estabilización económica.*

ESTUDIOS DE ECONOMIA

Núm. 17, segundo semestre 1981, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago, (Chile).

- BAILEY, MARTIN: *The output loss during disinflation.*
- JARVIS, LOVELL S.: *La distribución de tamaño de las propiedades agrícolas chilenas en 1979.*
- EDWARDS, SEBASTIÁN: *Inflación y sistemas cambiarios: un análisis de la experiencia latinoamericana 1950-1978.*
- MONARDES, ALFONSO: *Un análisis del ingreso familiar de pequeños agricultores en el valle central de Chile.*
- CASTAÑEDA, TARSICIO: *Los determinantes de la participación de la mujer casada en el mercado de trabajo urbano en Colombia.*
- FERNÁNDEZ, ALEJANDRO: *La relación entre tasas nominales de interés e inflación y una proyección: Chile, 1975-1979.*

ESTUDIOS INTERNACIONALES

Año XV, núm. 57, enero-marzo 1982, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Santiago, (Chile).

- SARAIVA GUERRERO, RAMIRO: *La política Latinoamericana del Brasil.*
- JAGUARIBE, HELIO: *Brasil y Argentina: Breve análisis de sus relaciones de conflicto y cooperación.*
- PEÑA, FÉLIX: *Perspectivas de las relaciones entre la Argentina y el Brasil. Algunos apuntes.*
- GRABENDORFF, WOLF: *Brasil y la República Federal de Alemania. ¿Un modelo para las relaciones entre el Primer y el Tercer Mundo?*
- MESA LAGO, CARMELO: *La dependencia económica externa de Cuba y su repercusión sobre su política exterior.*
- BERRIOS, RUBÉN: *La empresa Transideológica y las relaciones económicas Este-Oeste-Sur.*
- BARROS, RAYMUNDO: *Notas sobre Andrés Bello y América Latina.*

Año XV, núm. 58, abril-junio 1982.

- LAFER, CELSO: *La cambiante estructura del orden mundial.*
- TOMASSINI, LUCIANO: *Interdependencia y desarrollo nacional.*
- ORREGO, FRANCISCO: *Perspectivas de la cooperación entre América Latina y los países de Asia.*
- BITAR, SERGIO: *América Latina y Estados Unidos: relaciones económicas en los años setenta.*
- JAGUARIBE, HELIO: *El futuro de las relaciones entre el Brasil y los Estados Unidos.*
- GRABENDORFF, WOLF: *¿De país aislado a aliado preferido? Las relaciones entre Argentina y los Estados Unidos 1976-1981.*

Año XV, núm. 59, julio-septiembre 1982.

- SARAIVA GUERRERO, RAMIRO: *Reunión Internacional sobre Cooperación y Desarrollo efectuada en Cancún.*
- DÍAS DAVID, MAURICIO: *Transnacionalización económica versus autonomía de las políticas nacionales.*
- ALCALDE, JAVIER: *La crisis de las relaciones Atlánticas y la formación de un «Centro» europeo (1968-1975); un ensayo interpretativo.*
- EDWARDS, SEBASTIÁN: *Deuda Externa, Ahorro Doméstico y Crecimiento Económico en Chile. Una perspectiva de largo plazo: 1982-1990.*
- MARTÍNEZ SOTOMAYOR, CARLOS: *Presencia de la educación y la cultura en las relaciones internacionales de Chile.*
- CARDOSO, F. H.: *América Latina y la inferencia de los modelos políticos europeos en los años 80.*
- DUNKEL, ARTHUR: *El comercio internacional y la función del GATT.*

ESTUDIOS RURALES LATINOAMERICANOS

Vol. 4, núm. 3, septiembre-diciembre 1981, Comisión de Estudios Rurales de CLACSO, Bogotá D.E., (Colombia).

- REMETERÍA, IBÁN DE: *La economía campesina y el mercado agropecuario.*
- CARNEIRO, RICARDO: *Capitalismo y pequeña producción en la agricultura del nordeste brasileño: 1945-1975.*
- CALDEIRA BRANT, VINICIUS: *Brasil: producción de subsistencia y valor de la fuerza de trabajo.*
- DELICH, FRANCISCO: *Estructura agraria y hegemonía en el despotismo republicano paraguayo.*
- MOLANO BRAVO, ALFREDO: *De la violencia a la colonización: un testimonio colombiano.*
- HECKADOM MORENO, STANLEY: *La colonización campesina de bosques tropicales en Panamá.*

Vol. 5, núm. 1, enero-abril 1982.

- GARCÍA, ANTONIO: *El nuevo problema agrario de la América Latina.*
- MIZRAHI, ROBERTO: *Desarrollo rural integral: opciones y alternativas al iniciar un proyecto.*
- DÍAZ, LUZ MARINA: *Acumulación de capital y reproducción de fuerza de trabajo migrante colombiana en la agricultura venezolana.*
- RESTREPO, MARÍA DE: *Anotaciones preliminares sobre trabajadores agrícolas indirectos en la región nortecaucana colombiana.*
- COSSE, GUSTAVO: *Acerca de la democracia, el sistema político y la movilización social: el caso del «ruralismo» en Uruguay.*

Vol. 5, núm. 2, mayo-agosto 1982.

- BALCÁZAR, ALVARO: *El proceso tecnológico y la crisis de la agricultura en Colombia.*
VESSURI, HEBE: *Cambio técnico y la organización social de la producción agrícola.*
CRISPI, JAIME: *Neoliberalismo y campesinado en Chile.*
DA SILVA, JOSÉ GRAZIANO: *Estructura y relaciones de producción en el campo brasileño.*

ESTUDIOS SOCIALES

Núm. 27, primer trimestre 1981, Corporación de Promoción Universitaria (CPU), Santiago, (Chile).

- WILMELMY, MANFRED: *El sistema internacional y la cooperación académica latinoamericana.*
MOLS, MANFRED: *Relaciones de la República Federal de Alemania con América Latina.*
RODRÍGUEZ, DARÍO: *El concepto de manto protector.*
MORENO, FERNANDO: *Sobre el estatuto y función social de las ideas.*
RODRÍGUEZ, ROGELIO: *Notas sobre la determinación tecnológica del pensamiento.*
● POZO, GLADYS, y SCHIEFELBEIN, ERNESTO: *Autonomía universitaria, gobierno y mercado: conciliación de intereses en el caso de Ecuador.*

Núms. 28-29, segundo y tercer trimestre 1981.

- BALTRA, ALBERTO: *Influencia de Smith sobre el pensamiento económico posterior: Adam Smith y Carlos Marx.*
GAZMURI, CRISTIAN: *La idea de decadencia nacional y el pensamiento político conservador chileno en el siglo XX.*
DEUTSCH, KARL: *Cambios importantes en la ciencia política (1952-1977).*
OTERO, EDISON: *Ideas recientes en ciencias del comportamiento.*
MORENO, ERNESTO: *El sindicato como actor social de la democracia.*
RAZETO M., LUIS: *Libertad individual y estado.*
GISSI B., JORGE: *Sobre el concepto de pobreza.*

Num. 30, cuarto trimestre 1981.

- URREJOLA, CARLOS: *Iglesia, evangelización y doctrina social.*
MONTEALEGRE, HERNÁN, y MERA, JORGE: *La protección internacional y la desprotección interna de los derechos humanos.*
FERNÁNDEZ, MARIO: *Presidencialismo, principio de gobierno de la mayoría y sistema electoral.*
JIMÉNEZ, GUSTAVO: *Apuntes sobre violencia y terrorismo.*
NAVARRO, IVÁN: *Evaluación externa de la docencia universitaria y el desempeño profesional del egresado universitario.*
PUJADAS, GABRIEL DE: *Aportes metodológicos para el análisis de los sistemas educativos.*

ESTUDIOS ECONÓMICOS

Vol. 12, núm. 1, abril 1982 (cuadrimestral), Instituto de Pesquisas Economicas (USP), São Paulo, (Brasil).

- MOURA DA SILVA, ADRIALDO, y KADOTA, DECIO K.: *Inflação e preços relativos: o caso brasileiro. 1970-1979.*

- ARIDA, PERSIO: *Estratégias de racionamento.*
HOLANDA BARBOSA, FERNANDO DE: *Inflação, taxa de juros e o fenômeno da ultrapassagem.*
PAULA, JOSÉ ANTONIO DE: *Notas sobre a economia da borracha no Brasil.*
VIEIRA DA CUNHA, PAULO: *Métodos estadísticos na análise das mudanças ocupacionais.*

FORO INTERNACIONAL

Vol. XXII, núm. 1 (85), julio-septiembre 1981, El Colegio de México, México D.F., (México).

- MARIES, DAVID R.: *México y Estados Unidos: el vínculo entre el comercio agrícola y la nueva relación energética.*
LEWIS, VAUGHAN A.: *Principios y tendencias de la política exterior jamaíquina.*
ROSENKRANZ, HERNÁN: *Actitudes norteamericanas hacia la Junta Militar Chilena: continuidad y cambio. 1973-1978.*
COCHRANE, JAMES D.: *Embajadores norteamericanos en México y embajadores mexicanos en Estados Unidos: características de sus carreras y experiencia profesional.*

Vol. XXII, núm. 2 (86), octubre-diciembre 1981.

- TURRENT, ISABEL: *Raíces y evolución de la crisis en Polonia.*
BOND, ROBERT D.: *Venezuela, la cuenca del Caribe y la crisis centroamericana.*
MASI, FERNANDO LUIS: *Particularismo versus globalismo: la política exterior norteamericana en África (1977-1981).*
CRAIG, RICHARD: *Operación Intercepción: una política de presión internacional.*

Vol. XXII, núm. 3 (87), enero-marzo 1982.

- ALVAREZ URIARTE, MIGUEL: *La política económica y la economía politizada de México.*
LORCA, ALEJANDRO V.; MARTÍNEZ, AURELIO, y FUERTES, ANA: *España, América Latina y la Comunidad Económica Europea.*
MANSILLA, H. C. F.: *Algunos aspectos sociopolíticos del proceso de modernización de las Fuerzas Armadas españolas.*
JACOBINI, H. B.: *La contribución latinoamericana al derecho de las naciones y al «derecho internacional americano».*
ZAPATA, FRANCISCO: *Bibliografía sobre el sindicalismo en América Latina.*

Vol. XXII, núm. 4 (88), abril-junio 1982.

- UROQUI, VÍCTOR L.: *La perspectiva para el desarrollo de América Latina en los ochenta.*
SERRATO, MARCELA: *Las transferencias de armamento a Centroamérica y sus consecuencias internacionales.*
LOWENTHAL, ABRAHAM F.: *Las relaciones de Estados Unidos con América Latina en los ochenta.*
MENGES, CONSTANTINE C.: *Los Estados Unidos y América Latina en los ochenta.*
WHITEHEAD, LAURENCE: *Discusión: los intereses nacionales de Estados Unidos en América Latina.*
CRUZ S., ARTURO: *La política exterior de Estados Unidos hacia Centroamérica: el caso de Nicaragua.*

Vol. XXIII, núm. 1 (89), julio-septiembre 1982.

- BARÓN VON DER ROPP, KLAUS: *Sudáfrica o «Azania»: reflexiones sobre un país en disputa.*

389

SELCHER, WAYNE A.: *Dilemas de política en las relaciones de Brasil con África: ejemplo de obstáculos en las relaciones Sur-Sur.*

GRABENDORFF, WOLF: *Las relaciones entre América Latina y Europa Occidental: actores nacionales y transnacionales, objetivos y expectativas.*

ANGELL, ALAN: *Maoístas de salón de clase: la política de los maestros bajo el gobierno militar peruano.*

WIONCZEK, MIGUEL S.: *Reflexiones sobre las limitaciones de la política energética de México.*

INTEGRACION LATINOAMERICANA

Año 7, núm. 65, enero-febrero 1982, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires, (Argentina).

SIECA: *El proceso de integración económica centroamericana: evaluación crítica de algunas experiencias.*

CONESA, EDUARDO R.: *La reestructuración del Mercado Común Centroamericano.*

● COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL): *Reflexiones sobre la situación actual y las perspectivas del proceso de la integración centroamericana.*

RAVINA, ARTURO OCTAVIO: *Los países centroamericanos frente al Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (reglas de Hamburgo).*

PEÑA, FÉLIX: *El régimen jurídico de la transformación de la ALALC en la ALADI.*

Año 7, num. 66, marzo 1982.

ADAMS, F. GÉRARD: *Las relaciones entre el mercado del café y la economía brasileña: sus consecuencias para la política comercial.*

PIZANO SALAZAR, DIEGO: *Café y política económica: aspectos de las experiencias de Colombia y Brasil.*

CONESA, EDUARDO R.: *Nota sobre la asimetría en el régimen jurídico económico del comercio internacional de productos agropecuarios e industriales.*

MUFBAUER, G. C.; SHELTON ERB, J., y STARR, H. P.: *Los códigos del GATT y el principio incondicional de la nación más favorecida.*

Año 7, núm. 67, abril 1982.

YCATS, ALEXANDER J.: *Valuación de aranceles, costos de transporte y establecimiento de preferencias comerciales entre países en desarrollo.*

DOUSSET, JACQUES, y REES, J. H.: *El papel de la política común de transporte en la integración de la Comunidad Económica Europea.*

DIVISIÓN DE ASISTENCIA TÉCNICA DEL INTAL: *El transporte internacional en América Latina.*

RIOSECO, ALEXANDER J.: *Evolución jurídica e institucional del GATT.*

JARA PUGA, ALEJANDRO: *Características del nuevo ordenamiento del comercio internacional.*

Año 7, núm. 68, mayo 1982.

CLINE, WILLIAM R.: *Las economías de escala y la integración económica en América Latina.*

YEATS, ALEXANDER J.: *El proteccionismo agrícola contemporáneo: un análisis de sus efectos económicos internacionales*

y de las opciones de reforma institucional. (Aparecido en «Trade and Development: an UNCTAD Review», núm. 3, 1981).

ITURRIZA, JORGE: *Las economías de escala en el transporte.*

● ORREGO VICUÑA, FRANCISCO: *Nuevas estructuras para el comercio internacional. Liberalismo e intervencionismo estatal en el mercado internacional.*

HUBENE, CECILE: *Los aspectos jurídicos de las relaciones entre la Comunidad Europea y el Grupo Subregional Andino.*

INVESTIGACION ECONOMICA

Núm. 156, abril-junio 1981, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F., (México).

AGUILAR M., ALONSO: *La crisis económica actual y el Tercer Mundo.*

MENSHKOV, S. M.: *Las crisis cíclicas y la inflación en los países capitalistas y las perspectivas de la economía de los estados en desarrollo.*

PERLO, VICTOR: *La economía capitalista y el Tercer Mundo.*

ESTEVEZ, JAIME: *Los pobres y la supervivencia del orden transnacional. El debate sobre el NOEI y las propuestas de McNamara y Brandt.*

ARROYO, GONZALO: *La crisis alimentaria en la fase actual del capitalismo.*

TINBERGEN, JAN: *Políticas económicas internacionales necesarias para estimular el desarrollo del Tercer Mundo.*

MARTÍNEZ SOLER, FRANCISCO: *Hacia una estrategia de desarrollo económico y social de Cuba hasta el año 2000.*

MARTÍNEZ, OSVALDO: *Comercio mundial y nuevo orden económico internacional.*

GIRVAN, NORMAN, y BERNAL, RICHARD: *El FMI y la exclusión de opciones de desarrollo: el caso de Jamaica.*

PAZ SNOPEK, PEDRO: *La actual crisis del mundo capitalista y la crisis monetaria internacional: los problemas monetario-financieros del Tercer Mundo.*

CORONA, LEONEL: *Tendencias tecnológicas en la crisis capitalista contemporánea.*

RODRÍGUEZ, JOSÉ LUIS: *El financiamiento externo para el desarrollo.*

BOUZAS, ROBERTO, y MAIRA, LUIS: *Algunas claves económicas y políticas para el examen de la administración Reagan.*

CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y POLÍTICAS «PATRIA GRANDE»: *Argentina 1976-1980: el modelo neoliberal de la oligarquía.*

Núm. 157, julio-septiembre 1981.

PINO SANTOS, OSCAR: *La crisis del capitalismo.*

BERNIS, GÉRARD: *El Informe Brandt: un intento de resolver la crisis dentro del orden capitalista.*

● MAZA ZAVALA, D. F., y MALAVE MATA, HÉCTOR: *La crisis capitalista mundial y el Tercer Mundo.*

GUNDER FRANK, ANDRÉ: *Crisis económica, promoción de la exportación y represión política en el Tercer Mundo.*

HERAS LEÓN, HÉCTOR: *Las empresas transnacionales y el Tercer Mundo.*

CAPUTO LEVA, ORLANDO: *Comercio internacional, intercambio desigual y NOEI.*

MIERES, FRANCISCO: *Vigencia y alcance de la crisis energética capitalista.*

CASTILLO, HERBERTO: *Los energéticos y el Tercer Mundo.*

MASSARRAT, MOHSEN: *OPEP, Tercer Mundo y países capitalistas.*

CUEVA, AGUSTIN: *El estado latinoamericano en la crisis del capitalismo.*

MAURO MARINI, RUY: *América Latina ante la crisis mundial.*

JACIR SIMAN, ANA EVELYN: *El Salvador, acumulación de capital y proceso revolucionario (1932-1981).*

OULL, OKELLO: *El imperialismo alimentario y la diplomacia africana en el decenio de 1990.*

THORSSON, INGE: *Desarme y desarrollo.*

Núm. 158, octubre-diciembre 1981.

MILICA VELEZ, RUBÉN: *Crisis y crecimiento acelerado. Notas sobre el caso de México.*

VIDAL, GREGORIO: *Notas sobre el desarrollo del capitalismo monopolista de estado en México.*

CORREA VÁZQUEZ, MARIA EUGENIA: *Capital monopolista, estado e instituciones estatales de salud en México. 1940-1978.*

BORSINGER WATNEY, ANN: *La influencia de los insumos estadounidenses sobre los precios al productor de México. 1970-1971.*

MARTÍNEZ, AURORA CRISTINA: *El neocolonialismo en Kwame N'Krumah.*

RAMOS, FRANCISCO JAVIER: *Ley del valor e intercambio desigual en A. Emmanuel.*

BLANCO, MÓNICA: *América Latina bajo la égida del imperialismo 1879-1914.*

HUERTA, ARTURO: *La industria norteamericana desde la posguerra: su dinámica y su crisis.*

LECTURAS CEESTEM

Vol. 2, núm. 1, 1982 (trimestral), Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo, México D.F., (México).

Monográfico de la Conferencia Pugwash.

Documentos base preparados especialmente para la conferencia:
CASTAÑEDA, J.: *El uso pacífico de los océanos y el Nuevo Derecho del Mar.*

GROS ESPIELL, H.: *Problemas de seguridad regional en América Latina.*

GARCÍA-REYNOSO, P.: *El desarme, el desarrollo y las Naciones Unidas.*

GARCÍA-ROBLES, A.: *Medidas adicionales y nuevas iniciativas resultantes de la Primera Sesión Especial sobre Desarme, de la Asamblea General de las Naciones Unidas.*

GUTTERIDGE, W. F.: *Conflicto en África del Sur.*

GONZÁLEZ DE LEÓN, A.: *Problemas especiales de la energía nuclear.*

MAHFOUZ, M. M.: *Conflictos y seguridad en África, Medio Oriente y Asia.*

MALO, S.: *La ciencia en los países en desarrollo.*

SERRATO, M.: *Estrategias para la energía y cooperación internacional: los países en desarrollo no exportadores de petróleo.*

● WIONCZEK, M. S.: *Interdependencia y cooperación.*

MONETARIA

Vol. IV, núm. 4, octubre-diciembre 1981, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México D.F., (México).

ROBERTS, DAVID L.: *Tendencias y perspectivas del endeudamiento de los países en desarrollo.*

FRANCIS, CARLENE Y.: *Experiencias recientes en el uso de instrumentos de política monetaria en las Bahamas.*

SOUBLETTE R., FELIX: *Las relaciones entre la economía mundial y la nacional reflejados en las cuentas internacionales: el caso venezolano.*

HENDERSON, JR., PAUL B.: *El lugar que ocupa la moneda en los sistemas de pagos de Estados Unidos.*

VELA VENEGAS, FRANCISCO A.: *El sistema de información contable en el Banco de México.*

MUNDO NUEVO

Año IV, núms. 11-12, enero-junio 1981, Instituto de Altos Estudios de América Latina de la Universidad Simón Bolívar, Caracas, (Venezuela).

Comunicaciones y ponencias del Seminario América Latina-Europa. Primera parte: Comunidad internacional, integraciones regionales y cooperación económica-integración latinoamericana. Carlos Alzamora, Baldassarre Armato, Saverio Aweduto, Miguel Angel Burelli Rivas, Hugo Calello, Pierangelo Catalano, Sadio Garavini, Dino Garber, Mario Giuliano, Jerónimo Irala Burgos, Mirlande Hippolyte Manigat, Vicente Marotta Rangel, Joaquín Marta Sosa, Martín Mauthner, Fernando Murillo Rubiera, Eugeniusz Pointec, Fausto Pocar, Juan Carlos Puig, Zbigniew Resich, Franklin Rojas Penso, Raúl Sierra Franco, Adolfo R. Taylhardat, Armando Toledano-Laredo, Luciano Tomassini, Manuel Urriza.

Año IV, núms. 13-14, julio-diciembre 1981.

Comunicaciones y ponencias del Seminario América Latina-Europa. Segunda parte: Integración europea-relaciones entre América Latina y Europa. Oscar Alzaga Villaamil, Carmen Josefina Angarita, Natan Elkin, Ricardo Gerardi, Pierre Gilhodes, Albrecht von Gleich, Juan Carlos Herrera, Denis-Clair Lambert, Julián Licastro, Carlos Pace, Enrique A. Pareja, Juan Carlos Puig, Francisco Quijada Lares, Leopoldo H. Tettamanti, Armando Toledano-Laredo, Juan Mario Vacchino.

Año V, núms. 15-16, enero-junio 1982.

ARDAO, ARTURO: *Primera idea del americanismo literario.*

BÁEZ, C., MAURICIO M.: *El conflicto boliviano-paraguayo del Chaco.*

BOND, ROBERT D.: *Venezuela, la Cuenca del Caribe y la crisis en América Central.*

LAHERA, EUGENIO: *Utilización de factores productivos por empresas transnacionales. El caso del capital.*

MENDIBLE Z., ALEJANDRO: *La revolución de 1930: un acontecimiento que cambió al Brasil.*

VACCHINO, JUAN MARIO: *Teorías, esquemas y experiencias de integración económica regional.*

Año V, núm. 17, julio-septiembre 1982.

BURELLI RIVAS, MIGUEL ANGEL: *Las relaciones internacionales de América Latina.*

GRABENDORF, WOLF: *Los conflictos en América Latina. Pautas actuales y potenciales.*

DREKONJA KORNAK, GERHARD: *Cuba: desde el debate sobre los incentivos hasta la campaña africana.*

PINHEIRO CABRAL, JOAO BATISTA: *Evaluacao histórica e política do Perú. 1879-1980.*

RUSELL, ROBERTO, y CARBALLAL, TERESA: *Los países mayores de América Latina frente al problema Norte-Sur.*

SEPÚLVEDA ALMARZA, ALBERTO: *Las intervenciones de las superpotencias en su área de influencia: Estados Unidos en Santo Domingo y la Unión Soviética en Checoslovaquia.*

NOVOS ESTUDOS CEBRAP

Vol. 1, núm. 2, abril 1982 (trimestral), Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP), São Paulo, (Brasil).

CARDOSO, FERNANDO HENRIQUE, y OLIVEIRA, FRANCISCO DE: *Partidos, estado e movimentos sociais (ou Poulantzas e o Brasil).*

ALENCASTRO, LUIZ FELIPE DE: *O galosocialismo e o quebranto.*

SEGALL, MAURICIO, y FEBROT, LUIS IZRAEL: *«Black-tie» em discussao.*

OLIVEIRA PIERUCCI, ANTONIO FLÁVIO DE; FERREIRA CAMARGO, CÂNDIDO PROCOPIO, y CARDOSO, RUTH: *Comunidades eclesiais.*

KOWARICK, LUCIO, y ANT, CLARA: *O cortiço: cem anos de promiscuidade.*

Vol. 1, núm. 3, julho de 1982 (trimestral).

CÂNDIDO, ANTONIO: *Sérgio em Berlim e depois.*

PRANDI, REGINALDO: *Retrato do Brasil em carne e osso.*

TORRES-RIVAS, EDELBERTO, y WEINERT, RICHARD S.: *Crise na América Central.*

TOURNAINE, ALAIN: *A intervenção sociológica.*

BERUO, ELZA: *Os corpos silenciados.*

BRANDÃO LOPES, JUAREZ RUBENS: *A procura da revolução perdida.*

● CASTRO SANTOS, LUIZ A. DE: *Trabalho rural e família no Brasil.*

NEUEA SOCIEDAD

Núm. 58, enero-febrero 1982, Caracas (Venezuela).

ZIEBURA, GILBERT: *¿Socialistas o Socialdemócratas? Retrato del Partido Socialista Francés.*

NOÑEZ TENORIO, J. R.: *Política, cultura y universidad.*

MONCLOA, FRANCISCO: *La crisis estructural del Perú.*

KHUN, RODOLFO: *El cine latinoamericano en la vía al socialismo.*

AGUILERA, JESÚS ANTONIO: *Geopolítica y petróleo en la cuenca del Caribe.*

RODRÍGUEZ B., ORLANDO: *El teatro latinoamericano en el exilio.*

GARCÍA LAGUARDIA, JORGE MARIO: *Universidad y fuerzas sociales en América Latina.*

BRUNNER, JOSÉ JOAQUÍN: *La Universidad de Chile: autoritarismo, poder y mercado.*

GONZÁLEZ U., ADELSON: *La revolución de Granada.*

TORRILLOS, OMAR: *Soy un soldado de América Latina.*

Núm. 59, marzo-abril 1982.

MERCADO JARRÍN, EDGARDO: *Armamentismo en América Latina y reducción de los gastos militares.*

MILLÁN, VÍCTOR: *El gasto militar mundial y el control de armamentos en América Latina.*

GRABENDORFF, WOLF: *Tipología y potencial de conflictos en América Latina.*

SOHR, RAÚL: *El triángulo Washington-Buenos Aires-Pretoria.*

SORSA, KALEVI: *El imperativo del desarme.*

OLHSON, THOMAS: *Exportadores de armas del Tercer Mundo. Una nueva faceta de la carrera armamentista.*

QUENAN, CARLOS: *Belice: causas y perspectivas de una independencia tardía.*

AL-SHEREIDAH, MAZHAR: *La región árabe: permanencia de conflictos.*

EPPLER, ERHARD: *El movimiento pacifista alemán.*

Núm. 60, mayo-junio 1982.

● MARTNER, GONZALO: *La cooperación económica entre países en desarrollo. Necesidad de un diálogo Sur-Sur.*

OGWU, U. JOY: *La cooperación Sur-Sur: problemas, posibilidades y perspectivas en una relación emergente.*

MALDONADO L., GUILLERMO: *El SELA y la cooperación Sur-Sur.*

MONETA, CARLOS J.: *Las relaciones entre América Latina y África negra en el contexto Norte-Sur y Este-Oeste: obstáculos políticos-estratégicos externos.*

NUNES PEREIRA, JOSÉ MARIA: *Relaciones Brasil-Africa: problemas y perspectivas.*

ALVAREZ G., MARCOS, y MARTINS, ANTONIO J.: *La cuestión de la dependencia frente a las alternativas actuales de desarrollo.*

● DORFMAN, ADOLFO: *La nueva industrialización en América Latina y las empresas transnacionales.*

TROBO, CLAUDIO: *Uruguay en la hora del lobo.*

GOLIGORSKY, EDUARDO: *El test de las Malvinas.*

PESQUISA E PLANEJAMENTO ECONÓMICO

Vol. 11, núm. 2, agosto 1981 (cuadrimestral), Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro, (Brasil).

FISHLAW, ALBERT: *A dívida externa latino-americana: un caso de desenvolvimento com incerteza.*

FRENKEL, ROBERTO: *A abertura financeira externa: o caso argentino.*

MOULIAN, TOMAS, y VERGARA, PILAR: *Estado, ideologia e políticas económicas no Chile: 1973-78.*

CAMARGO, JOSÉ MARCIO: *A transição para o capitalismo: uma análise teórica do aparecimento de trabalho assalariado.*

MILLER, LILIAN MARIA: *Diversificação das empresas industriais no Brasil: 1974.*

BEHRENS, ALFREDO: *A distribuição da renda real no contexto urbano: o caso da cidade do Rio de Janeiro.*

Vol. 11, núm. 3, dezembro 1981 (cuadrimestral).

● SAYAD, JOÃO: *Abastecimento urbano e inflação.*

LARA RESENDE, ANDRÉ, y LOPES, FRANCISCO C.: *Sobre as causas da recente aceleração inflacionária.*

CARDOSO, ELIANA A.: *Uma equação para a demanda de moeda no Brasil.*

● MONTEIRO CONSIDERA, CLAUDIO: *Preços, mark up e distribuição funcional da renda na industria de transformação: dinâmica de longo e curto prazo, 1959-80.*

● BONELLI, REGIS, y VIEIRA DA CUNHA, PAULO: *Crescimento econômico, padrão de consumo e distribuição da renda no*



Brasil: uma abordagem multisetorial para o período 1970-75.

- LLUCH, CONSTANTINO: *Pobreza e concentração da renda no Brasil.*
BRAGA, HELSON C.: *Aspectos distributivos do esquema de subsídios fiscais a exportação de manufaturados.*
CARVALHO, LIVIO DE: *A nova política salarial, distribuição de rendas e inflação: um comentário.*
CAMARGO, JOSÉ MARCIO: *A nova política salarial, distribuição de rendas e inflação: uma réplica.*

Vol. 12, núm. 1, abril 1982 (cuadrimestral).

- SILVA, ADROALDO MOURA, y KADOTA, DÉCIO K.: *Inflação e preços relativos: medidas de dispersão.*
MUSALEM, ALBERTO ROQUE: *Salário real, produtividade, progresso tecnológico, emprego e preço relativo dos manufaturados no Brasil.*
MODIANO, EDUARDO M., y TOURINHO, OCTÁVIO A. F.: *A economia do carvão mineral.*
SAYAD, JOÃO: *Especulação em terras rurais, efeitos sobre a produção agrícola e o novo ITR.*
GONÇALVES, REINALDO, y BARROS, AMIR COELHO: *Tendências dos termos de troca. A tese de Prebisch e a economia brasileira: 1850-1979.*
SCHMITZ, HUBERT: *Restrições ao crescimento de indústrias de pequena escala nos países em desenvolvimento. Uma revisão crítica. (Growth constraints on small-scale manufacturing in developing countries. A critical Review.)*
LLUCH, CONSTANTINO: *Sobre medições de renda a partir dos censos e das contas nacionais do Brasil. (On measures of income from censuses and the national accounts in Brazil.)*
PRADO, ELEUTÉRIO F. S., y KADOTA, DÉCIO K.: *Multiplicadores de emprego no Brasil.*
BUNKER, STEPHEN G.: *Programas de crédito e a desintegração não-intencional das economias extrativas de exportação no médio Amazonas do Pará. (Credit programs and the unintended disruption of extractive export economies in the Medio Amazonas of Para.)*

POLEMICA

Núm. 2, noviembre-diciembre 1981, San José de Costa Rica, (Costa Rica).

Informe de la OEA sobre la situación de los Derechos Humanos en Guatemala: Introducción; capítulo I: Sistema político y administrativo; capítulo II: Derecho a la vida; capítulo III: Derecho a la libertad; capítulo IV: Derecho a la seguridad e integridad personal; capítulo V: Derecho a la justicia y al proceso regular; capítulo VI: Libertad de conciencia y religión; capítulo VII: Libertad de pensamiento y expresión; capítulo VIII: Derecho de reunión y libertad de asociación. Los derechos sindicales; capítulo IX: Derechos políticos; capítulo X: Derechos económicos y sociales; conclusiones y recomendaciones.

Núm. 3, enero-febrero 1982.

- CABARRUS, CARLOS RAFAEL: *El auge de los grupos étnicos, un resultado del capitalismo.*
CASTELLANOS CAMBRANES, JULIO: *Café sangriento.*
ASTURIAS, MIGUEL ANGEL: *Cómo es un indio.*
SOLÓRZANO FOPPA, MARIO: *El nacionalismo indígena: una ideología burguesa.*
LUNA, LEONEL: *El racismo y la revolución guatemalteca.*

CHAMIX, PEDRO: *La importancia revolucionaria de conocer los movimientos indígenas.*

MARTÍNEZ PELÁEZ, SEVERO: *Los pueblos indígenas y el proceso revolucionario.*

PROBLEMAS DEL DESARROLLO, Revista Latinoamericana de Economía

Vol. XII, núm. 46, mayo-julio 1981, Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Autónoma de México, México, D.F., (México).

- GIRÓN, ALICIA: *La deuda externa del Tercer Mundo.*
GUTIÉRREZ HACES, MARÍA TERESA: *Nuevo orden económico internacional: ¿un proyecto político económico para América Latina?*
CEPEDA FLORES, IGNACIO: *Algunas características de la crisis internacional.*
BAEZ, JULIA: *Crisis energética: su impacto en Paraguay.*
GUTIÉRREZ ARRIOLA, ANGELINA: *La crisis y las perspectivas de las grandes empresas en México.*
MESCHKAT, KLAUS: *La socialdemocracia alemana y la ofensiva de la Internacional Socialista en América Latina.*
GONZÁLEZ SALAZAR, GLORIA: *El Segundo Congreso de la Asociación de Economistas del Tercer Mundo.*

Vol. XII, núm. 47, agosto-octubre 1981.

- CASTAÑÓN MORALES, JOSÉ LUIS: *Problemas de alimentación y nutrición en el Tercer Mundo.*
LÓPEZ CUADRA, CÉSAR: *La economía doméstica mercantil: de la coexistencia a las relaciones orgánicas.*
BARKIN, DAVID: *El uso de la tierra en México.*
MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, BRAULIO: *Los beneficiarios de la tecnología agrícola en México.*
● VALLE, SILVIA DEL, y SALAZAR, REBECA: *Los acuerdos sobre productos básicos: logros y restricciones: los casos del café, cacao y azúcar.*
● SUARES, BLANCA, y VIGORITO, RAÚL: *Capital extranjero y complejos agroalimentarios en América Latina.*
FEDER, ERNEST: *Algunas observaciones sobre el empleo.*
REIG, NICOLÁS: *El comercio internacional contemporáneo de productos agropecuarios.*
CRUZ MAJULIFF, GERARDO: *Notas sobre tecnología agrícola.*

REALIDAD ECONOMICA

Núm. 45, enero-marzo 1982, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE), Buenos Aires, (Argentina).

- FERRER, ALDO: *El perfil industrial.*
BRAVO, VÍCTOR: *Los contratos de riesgo.*
BOCCO, ARNALDO: *El monetarismo latinoamericano.*

Núm. 46, abril-junio 1982.

- REALIDAD ECONOMICA: *El agotamiento del modelo.*
CONCEPCIÓN, ALFREDO: *La economía argentina 1982.*
FAINSTEIN, SALOMÓN: *El papel del Estado.*
SABATO, JUAN: *Ley de hidrocarburos. (Proyecto del Ministerio de Economía).*

GRIONI, ERADIO: *La eficiencia de YPF.*
COLOMBO, EMILIO O.: *La teoría y los aranceles.*

Núm. 47, julio-septiembre 1982.

TREBER, SALVADOR: *La economía ganadera durante la década del 70.*
WINOGRAD, MARIANO, y VALEIRO, ALEJANDRO: *El mercado frutihortícola.*
DORFMAN, ADOLFO: *Crisis de la ocupación industrial.*
SCHWARZER, JORGE: *Efectos de la política de privatizaciones.*

REVISTA BRASILEIRA DE ECONOMIA

Vol. 36, núm. 1, janeiro-março 1982, Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas, Rio de Janeiro, (Brasil).

SALAZAR P. BRANDAO, ANTONIO, y SHUH, G. EDWARD: *Talento empresarial, parceria, alocação de recursos e posse da terra.*
DORNBUSCH, RUDIGER, y OTROS: *O mercado negro de dólares no Brasil.*
PAIVA ABREU, MARCELO DE: *John Maynard Keynes e as relações econômicas anglobrasileiras durante a II Guerra Mundial.*
● CARVALHO, LIVIO DE: *Políticas salariais brasileiras no período 1964-81.*
LONGO, CARLOS A., y LIMA, JOSÉ CARLOS DE S.: *O IPTU como frente de recursos a nível municipal: aspectos de eficiencia e equidade.*

Vol. 36, núm. 2, abril-junho 1982.

94
VARSANO, RICARDO: *Os incentivos fiscais do imposto de renda das empresas.*
WRIGHT, CHARLES L.: *A regulamentação econômica dos transportes.*
● GONÇALVES, REINALDO: *Proporção de fatores, escolha de técnicas e empresas multinacionais na indústria de transformação no Brasil.*
TYLER, WILLIAM G.: *O viés antiexportação em políticas comerciais e o desempenho das exportações: alguns aspectos da recente experiencia brasileira.*
LONGO, CARLOS A.: *ITR progressivo, uso da terra e finança municipal.*

Vol. 36, núm. 3, julho-setembro 1982.

MATA, MILTON DA: *Caracterização do sistema e estimativa dos subsídios implícitos.*
● ROSSI, JOSÉ W.: *O desempenho de duas funções de Lorenz com dados e renda do Brasil.*
NOGUEIRA BATISTA JR., PAULO: *Contratos futuros do câmbio, Risco Cambial e Demanda por empréstimos: uma sugestão de política econômica.*
● ROCHA MIRANDA, CLÁUDIO DA: *Insumo-produto e planejamento ambiental.*
HISSA, GILBERTO: *Rentabilidade privada e social do setor hoteleiro do Brasil.*

REVISTA BRASILEIRA DE ESTUDOS POLÍTICOS

Núm. 54, janeiro 1982 (semestral), Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, (Brasil).

SARAIVA GUERREIRO, RAMIRO: *Linhas básicas de implementação da política externa brasileira.*

FLECHA DE LIMA, PAULO TARSO: *Comércio exterior do Brasil. Participação do Itamaraty no processo de promoção das exportações.*

VIEGAS FILHO, JOSÉ: *O papel do diplomata de um país em desenvolvimento.*

MACHADO HORTA, RAUL: *Reconstrução do federalismo brasileiro.*

NAVARRO DE BRITTO, LUIZ: *Miterrand e a França socialista.*

WANDER BASTOS, AURELIO: *Inelegibilidades. O paradoxo das eleições.*

● TABAK, FANNY: *O papel da mulher na definição das políticas públicas no Brasil.*

NILO TAVARES, JOSÉ: *Imprensa na década de 1920: sociedade, política e ideologia.*

REVISTA DE LA CEPAL

Núm. 16, abril 1982 (cuatrimestral), Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Santiago de Chile.

● LÓPEZ CORDOVEZ, LUIS: *Agricultura y alimentación. Evolución y transformaciones más recientes en América Latina.*

ISLAM, NURUL: *La agricultura latinoamericana. Perspectivas hasta fines de siglo.*

MIRÓ, CARMEN A., y RODRÍGUEZ, DANIEL: *Capitalismo y población en el agro latinoamericano. Tendencias y problemas recientes.*

ORTEGA, EMILIANO: *La agricultura campesina en América Latina. Situaciones y tendencias.*

HEYNIG, KLAUS: *Principales enfoques sobre la economía campesina.*

BRIGNOL, RAÚL, y CRISPI, JAIME: *El campesinado en América Latina. Una aproximación teórica.*

DURSTON, JOHN W.: *Clase y cultura en la transformación del campesinado.*

Núm. 17, agosto 1982 (cuatrimestral).

WOLFE, MARSHALL: *El desarrollo esquivo. La búsqueda de un enfoque unificado para el análisis y la planificación del desarrollo.*

MOVAREC, MARIO: *Exportación de manufacturas latinoamericanas a los centros. Importancia y significado.*

THOMSON, IAN: *El transporte urbano en América Latina. Consideraciones acerca de su igualdad y eficiencia.*

● BECKEL, JORGE, y LLUCH, SALVADOR: *Los bienes de capital. Tamaño de los mercados, estructura sectorial y perspectivas de la demanda en América Latina.*

TOKMAN, VICTOR E.: *Desarrollo desigual y absorción de empleo. América Latina 1950-1980.*

PREBISCH, RAÚL: *Monetarismo, aperturismo y crisis ideológica.*

● IGLESIAS, ENRIQUE V.: *El receso internacional y la América Latina.*

REVISTA DE ECONOMIA LATINOAMERICANA

Año XVI, núm. 62, 1981 (trimestral), Banco Central de Venezuela, Caracas, (Venezuela).

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA: *Panorama de la economía venezolana en el año 1980.*

- BALTRA CORTÉS, ALBERTO: *Influencia de Smith sobre el pensamiento económico posterior. Adam Smith y Carlos Marx.*
- BUIRA SEIRA, ARIEL: *Recesión, inflación y sistema monetario internacional.*
 - WIONCZEK, MIGUEL S.: *¿Qué puede hacerse con el Informe de la Comisión Brandt? En caso de que fuera posible hacer algo.*
 - BRANDT, WILLY, y COMISIÓN BRANDT: *Defensa para un cambio: paz, justicia y trabajo.*
 - MOMMER, BERNARDO, y RIVAS A., RAMÓN A.: *El petróleo en la transformación burguesa de Venezuela.*

- IKHARA, H. CARLOS, y BRANDT, SERGIO ALBERTO: *Regional agricultural demand: a model with variable parameters.*
- BURKE, THOMAS JOSEPH, y MOLINA FILHO, JOSÉ: *Individual adoption process: a comprehensive paradigm.*
- MAYORGA, RUBÉN DARIO, y SAEED KHAN, AHMAD: *Comparative study of agricultural technologies applied by small farms of Northeast, Brazil.*
- KITAMURA, PAULO C.; LANZER, EDGAR AUGUSTO, y ADAMS, REINALDO IGNACIO: *Economic analysis of conservation methods in agricultural lands: the case of wheat-soybean rotation in Rio Grande do Sul.*
- FONSECA PORTO, VICTOR HUGO DA, y HOFFMANN, RODOLFO: *Econometric analysis of experimental data on wheat production in a wheat-soybean production system.*
- COSTA GOMES, JOSÉ CARLOS, y FERNANDES LIMA, CARLOS DONEJE: *Considerations about curvilinearity in the extension of agricultural innovations.*
- RODRIGUES DA CRUZ, ELMAR: *Computation of research benefits under risk: an Ex-Ante.*

REVISTA DE ECONOMIA POLITICA

Vol. 2, núm. 1, janeiro-março 1982, Centro de Economia Política, São Paulo, (Brasil).

- CARDOSO, FERNANDO HENRIQUE: *As classes nas sociedades capitalistas contemporâneas.*
- PINTO, ANIBAL: *Estilos de desenvolvimento e realidade latino-americana.*
- MUELLER, CHARLES C.: *Formulação de políticas agrícolas.*
- CARNEIRO, RICARDO: *Relações de produção e emprego na agricultura do nordeste.*
- OLIVEIRA LIMA, LUIZ ANTONIO: *A atual política econômica e os descaminhos do monetarismo.*

Vol. 2, núm. 2, abril-junho 1982.

- SERRA, JOSÉ: *Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira de após-guerra.*
- MULLER, GERALDO: *Agricultura e industrialização do campo no Brasil.*
- FAUCHER, PHILIPPE: *Empresa pública como instrumento de política econômica.*
- ANDERAS DE ARAUJO, FABIO: *Preços e distribuição do valor segundo Sraffa.*
- NAKANO, YOSHIAKI: *Recessão e inflação.*
- DOWBOR, LADISLAW: *A crise internacional e as relações norte-sul.*

Vol. 2, núm. 3, julho-setembro 1982.

- BRÉSSER PEREIRA, LUIZ CARLOS: *Despesas do Estado, repartição e valor.*
- SINGER, PAUL: *Crescimento econômico e distribuição espacial da população.*
- MARTINE, GEORGE: *Expansão e retração de emprego na fronteira agrícola.*
- VERGARA, PILAR: *Autoritarismo e mudanças estruturais no Chile.*
- MARGLIN, STEPHEN: *O desafio radical à economia dominante.*
- SERRA, JOSÉ: *Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira de após-guerra: a crise recente.*
- BONILHA MAZZOTTI, TARSO: *Da dualidade paradoxal: comentário sobre «A história da dualidade brasileira» de Ignácio Rangel.*
- RANGEL, IGNACIO: *Notas a propósito da dualidade paradoxal: uma réplica.*

REVISTA DE ECONOMIA RURAL

Vol. 20, núm. 1, janeiro-março 1982, Sociedade Brasileira de Economia Rural (SOBER), Brasília, (Brasil).

- TEIXEIRA, SONIA MILAGRES: *Income, family composition and social factors as variables in an expenditure model: the case of Brazil.*

Vol. 20, núm. 2, abril-junho 1982.

- GRASSI MENDES, JUDAS TADEU, y LARSON, DONALD W.: *Economic analysis of soybean marketing strategies and price risk.*
- FONSECA PORTO, VICTOR HUGO DA; RODRIGUES DA CRUZ, ELMAR, y ALCEU INFELD, JOSÉ: *Methodology for incorporating risk in decision models designed for comparisons between alternatives: the case of irrigated rice.*
- HORIUCHI, KAZNO; SUGAI, YOSHIHIKO, y GIACOMELLI SCOLARI, DANTE DANIEL: *Goal programming and its application to farm management.*
- CAMARGO BARROS, GERALDO SANT'ANA DE, y WIESE FIALLOS, LAURA ELIZABETH: *Demand, marketing functions and elasticity of price transmission in tomato, at São Paulo.*
- KONZEN, OTTO GUILLERME, y RICHTER, HUMBERTO VENDELINO: *Agricultural production and income on different farms in Brazil: subsidies for agricultural policy.*
- MIRANDA, EVARISTO EDUARDO DE, y ALVES SILVA, MARCIO BARTOLOMEU: *Agricultural technology for the semiarid tropic: an analysis of the technology geration process.*
- MACHADO PIMENTEL, CARLOS ROBERTO: *Analysis of the factors influencing production costs of perennial cotton in the Patos County, PB, Brazil.*
- BRANDT, SERGIO ALBERTO, y IKEHARA, HIDEHARU C.: *Linear demand system: an analysis of the brazilian northeast region.*
- KUGIZAKI, YOICHIRO: *Simplified method for comparison of the alternative technologies.*

REVISTA ECONÔMICA DO NORDESTE

Vol. 12, núm. 4, outubro-dezembro 1981, Banco do Nordeste do Brasil, São Paulo, (Brasil).

- BARROSO, NILDO: *O sistema de financiamento de agricultura americana e a experiência brasileira.*
- SILVA, PAULO ROBERTO: *Como compatibilizar o conflito emergente?*
- HERSZTAIN MOLDAU, JUAN: *O processo de substituição de importações, sua conceituação e avaliação.*
- VAZ DA COSTA, RUBENS: *O novo estado industrial e o Brasil.*
- CARVALHO, OSIRIS: *Uma análise de curto prazo da demanda de cimento no Brasil.*
- AQUINO LIMAVEIDE, JOÃO DE: *Crédito mineral.*

Vol. 13, núm. 1, janeiro-março 1982.

- GALVEAS, ERNANE: *Evolução do sistema financeiro e do mercado de capitais.*

SISNANDO LEITE, PEDRO: *Planejamento e execução do desenvolvimento regional rural integrado.*

BIZARRO DOS SANTOS, DINALDO, y BRANDT, SÉRGIO ALBERTO: *Estimativa da função consumo agregado para o Brasil.*

Vol. 13, núm. 2, abril-junho 1982.

MACEDO, ROBERTO: *Salário mínimo e pobreza no Nordeste.*

FIORENTINO, RAÚL, y REDWOOD III, JOHN: *Situação atual e perspectivas da produção agrícola na América Latina, enfatizando o caso brasileiro.*

SILVA, PAULO ROBERTO: *Fontes alternativas de suplementação protéica para a população de baixa renda na cidade de Fortaleza: uma abordagem econômica.*

ANDRADE KASPRZYKOWSKI, JOSÉ WALTER: *Um programa para a caprino e ovinocultura do Nordeste.*

CHAVES FILHO, NELSON, y OTROS: *Programa de melhoramento e manejo de pastagens no Estado de Pernambuco. Resultados de pesquisas.*

REVISTA DEL IDIS

Año VII, núm. 9, noviembre 1981, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Cuenca, Cuenca, (Ecuador).

ESTRELLA, PABLO: *Elementos constitutivos del Estado burgués-imperialista en el Ecuador.*

VINTIMILLA, MARIA A.: *Las formas de resistencia campesina en la sierra sur del Ecuador (Gran Colombia-primeros años de la República).*

CARRASCO, ADRIÁN: *Relatoría de los comentarios al Plan de Desarrollo.*

Núm. 10, febrero 1982.

CARRASCO VINTIMILLA, ADRIÁN: *A diez años de la Segunda Reforma: nuevos retos a la Universidad Ecuatoriana.*

VINTIMILLA, MARIA AUGUSTA: *La Facultad de Filosofía: la necesidad de una redefinición.*

PACHECO PRADO, LUCAS: *El desarrollo de la Investigación Social en el Ecuador: apuntes para su estudio.*

MONCADA SÁNCHEZ, JOSÉ: *El profesional y la transformación de la sociedad: algunas reflexiones sobre las actividades docentes y de investigación en los Centros de Postgrado.*

CARPIO VINTIMILLA, JULIO: *¿Por qué no investiga la Universidad ecuatoriana?*

ACHIG SUBIA y OTROS: *Los Talleres de Investigación Social: una experiencia referente a la Historia regional.*

Núm. 11, mayo 1982.

CARRASCO VINTIMILLA, ADRIÁN: *Discurso de inauguración del Ciclo de Conferencias sobre «Teoría y Método de la Investigación en Ciencias Sociales».*

CORDERO ESPINOSA, CLAUDIO: *Vertientes metodológicas de las Ciencias Sociales.*

ESPINOZA, LEONARDO: *La investigación histórica en el Ecuador.*

RUA BEJARANO, OULFREDO: *La coyuntura política como categoría gnoscológica y como objeto de investigación científica.*

GÓMEZ, RICARDO: *La concepción tradicional de la ciencia y su crítica.*

SEMO, ENRIQUE: *Ideología, pensamiento científico e historia.*

ROIG, ARTURO ANDRÉS: *Propuestas metodológicas para la lectura de un texto.*

ROIG, ARTURO ANDRÉS: *Narrativa y cotidianidad.*

REVISTA INTERAMERICANA DE PLANIFICACION

Vol. XVI, núm. 61, marzo 1982 (trimestral), Sociedad Interamericana de Planificación, México, D.F., (México).

MARTÍNEZ SOLER, FRANCISCO: *Hacia una estrategia de desarrollo económico y social de Cuba hasta el año 2000.*

HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, ENRIQUE: *Participación de los trabajadores en la dirección de la producción socialista.*

DOMÍNGUEZ ALTAR, FERNANDO, y MORALES GONZÁLEZ, ROSENDO: *La necesidad objetiva de preparar y recalificar a los cuadros dirigentes en el socialismo.*

JIMÉNEZ GÓMEZ, FERNANDO: *Algunos aspectos de la planificación de la educación en Cuba.*

● BAS FERNÁNDEZ, ARTURO, y OTROS: *Desarrollo de la industria de bienes de capital en la República de Cuba.*

YÁÑEZ GONZÁLEZ, EUGENIO: *El sistema de dirección y planificación de la economía (SDPE) y el perfeccionamiento organizativo de las empresas agropecuarias.*

MARTÍNEZ FAGUNDO, CARLOS: *El sistema de precios y la economía campesina.*

ALVAREZ GÓMEZ, HUMBERTO: *El plan de costo, ganancia y rentabilidad.*

BARRIOS RÍOS, SIXTA MARIA: *El balance de ingresos y egresos monetarios de la población en el sistema de planes de la economía nacional socialista.*

ABELLA FERNÁNDEZ, PEDRO, y JAM MASÓ, ALFREDO: *Evaluación de la eficiencia económica en el sistema de planificación de la República de Cuba.*

Vol. XVI, núm. 62, junio 1982 (trimestral).

ROFMAN, ALEJANDRO: *Notas en torno a un modelo alternativo de planificación regional.*

PIREZ, PEDRO: *Información y planificación regional y urbana en América Latina: a la búsqueda de los temas perdidos.*

LABRA, PEDRO: *Estilos de desarrollo y la práctica de la planificación urbano-regional en América Latina: el caso de Chile 1964-1980.*

SANDNER, GERHARDS: *Notas críticas acerca de los problemas de conceptualización e información y la planificación.*

● TOMIC E., R. BLAS: *El porqué y el cómo de la planificación participativa para las necesidades básicas: un ámbito prioritario para su estudio.*

CRONCHOL DE FERREIRA, MARIA EDY: *Planificación del desarrollo local: un enfoque de pedagogía social.*

GUTMAN, PABLO: *Medio ambiente urbano: interrogantes y reflexiones.*

KULLOCK, DAVID: *Evaluación ambiental de sistemas de actividades: aproximaciones para la definición de un modelo.*

ZORRO SÁNCHEZ, CARLOS, y GILBERT, ALAN: *Tolerancia o rechazo de los asentamientos urbanos irregulares: el caso de Bogotá.*

AZPURÚA O., PEDRO PABLO, y GABALDÓN, ARNOLDO JOSÉ: *Definición y alcance de la ordenación del territorio.*

HELMSING, BERT: *Colonización agrícola y asentamientos campesinos en zonas fronterizas.*

TERRAZAS, EDUARDO, y CUERVO, RAIMUNDO: *Dodoma no es una ciudad... Dodoma es una capital.*

KUKLINSKI, ANTONI: *Historia general de las políticas regionales: una propuesta para un estudio comparativo a escala mundial.*

KUKLINSKI, ANTONI: *Las cuatro dimensiones de la planificación.*

REVISTA LATINOAMERICANA DE ESTUDIOS URBANOS REGIONALES (EURE)

Vol. VIII, núm. 24, mayo 1982 (cuatrimestral), Instituto de Planificación del Desarrollo Urbano, CIDU-

IPU, de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, (Chile).

RATINOFF, LUIS: *Factores histórico-sociales en la evolución de las ciudades latinoamericanas (1850-1950)*.

● BOUISER, SERGIO: *Polos de crecimiento: ¿están muertos?*.

BARBOSA, OSCAR: *Problemas metodológicos y teóricos del concepto de calidad de vida*.

DARBERA, RICHARD: *Una metodología para la planificación del transporte urbano*.

KUKLINSKI, ANTONI: *Las cuatro dimensiones de la planificación*.

MISERIC, VLADIMIR: *El corredor internacional de transporte Antofagasta-Salta, perspectivas de desarrollo para la II Región*.

REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGIA

Vol. XLIII, Año XLIII, núm. 4, octubre-diciembre 1981, Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, México, D.F., (México).

BORJA, JORDI: *Movimientos urbanos y cambio político*.

EVERS, TILMAN: *Síntesis interpretativa del «Movimiento do custo de vida», un movimiento urbano brasileño*.

ALVARADO C., LUIS: *Notas sobre las perspectivas teóricas en el análisis de las luchas reivindicativas urbanas*.

FARIA, VILMAR: *Del sistema urbano en el Brasil. Resumen de las características y tendencias recientes*.

GARCÍA PERALTA, BEATRIZ: *Estado y capital privado en el fraccionamiento Izcalli-Chamapa*.

GUGLEP, JOSEPH: *Un mínimo de urbanismo y un máximo de ruralismo: la experiencia cubana*.

BOILS, GUILLERMO: *La producción social del espacio en Cuba: veinte años de revolución urbana*.

BENNHOLJT-THOMSEM, VERONIKA: *Marginalidad en América Latina. Una crítica de la teoría*.

SIGAL, SILVIA: *Marginalidad espacial, estado y ciudadanía*.

RODRIGUEZ SILVERO, RICARDO: *La marginalidad estructural en Paraguay. Análisis de uno de los síntomas paradigmáticos del subdesarrollo*.

OLIVEN, RUBÉN GEORGE: *Aspectos económicos, políticos y culturales de la marginalidad urbana en América Latina*.

Vol. XLIV, Año XLIV, núm. 1, enero-marzo 1982.

DUBET, FRANÇOIS: *Movimientos regionales en Francia. El caso de Occitania*.

BORJA, JORDI: *Política municipal, la izquierda cumplió sesenta años*.

FARIA, VILMAR: *Una tipología empírica de las ciudades brasileñas*.

CERUTTI, MARIO: *La formación de capitales preindustriales en Monterrey (1850-1890). Las décadas previas a la configuración de una burguesía regional*.

CORRALES, IRMA TERESA: *Heterogeneidad del Estado mexicano, crisis social y conflictos regionales*.

ALLUB, LEOPOLDO, y MICHEL, MARCO A.: *Migración y estructura ocupacional en una región petrolera*.

VELÁZQUEZ GUZMÁN, M. GUADALUPE: *Afectaciones petroleras en Tabasco. El movimiento del Pacto Ribereño*.

MENÉNDEZ, IVÁN: *El sindicalismo independiente en Yucatán*.

CHIARAMONTE, JOSÉ CARLOS: *Análisis de ciertos supuestos conceptuales de los intentos de periodizar la historia iberoamericana*.

GORTARI, HIRA DE: *La política en la formación del Estado nacional*.

FREY, HERBERT, y CRESPO, HORACIO: *La diferenciación social del campesinado como problema de la teoría y de la historia, hipótesis generales para el caso de Morelos en México*.

HALPERIN, TULIO: *Intelectuales, sociedad y vida pública en Hispanoamérica a través de la literatura autobiográfica*.

IMBERNON, JOSÉ M.: *Crisis de la política, crisis de las organizaciones*.

OLVERA SOTRES, DANIEL: *Estado y trabajadores*.

RUIZ CERVANTES, FRANCISCO JOSÉ: *La revolución de Oaxaca*.

REVISTA PARAGUAYA DE SOCIOLOGIA

Año 18, núm. 52, septiembre-diciembre 1981, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción, (Paraguay).

SCHIEFFELBEIN, ERNESTO: *Análisis del rol de la educación pre-escolar para reducir el fracaso escolar*.

HERKEN K., JUAN CARLOS: *La inmigración en el Paraguay de posguerra: el caso de los «LincolnShire farmers» (1870-1873)*.

● GARCÍA, ANTONIO: *El minifundio en el proceso agrario del Paraguay: hacia un nuevo proyecto de desarrollo rural*.

RIVAROLA, DOMINGO M.: *Modernización agraria y diferenciación campesina*.

CORVALÁN, GRAZIELLE: *El bilingüismo en la educación en el Paraguay: ¿es creativo u opresivo?*

BAER, WERNER, y VILLELA, ANNIBAL V.: *La evaluación de las empresas públicas: algunos dilemas en la formulación de directivas*.

Año 19, núm. 53, enero-abril 1982.

GRACIARENA, JORGE: *Estilos alternativos de desarrollo y futuro de la civilización industrial*.

MASI, FERNANDO: *Contribución al estudio de la evolución socioeconómica del Paraguay*.

DURSTON, JOHN: *El sistema alimentario mexicano (SAM): ¿un nuevo estilo de desarrollo social rural?*

RIQUELME, MARCIAL ANTONIO: *Educación y empleo: una relación cuestionable*.

FRANCO, ROLANDO: *Planificación y políticas sociales*.

ESPINOLA, JULIO CÉSAR: *La incorporación paraguaya y brasileña en el nordeste argentino*.

CORNEY, JERRY W., y LYLE WHIGHAM, THOMAS: *Historia paraguaya: fuentes en los Estados Unidos*.

REVISTA DE PLANEACION Y DESARROLLO

Vol. XIV, núm. 1, enero-abril 1982, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, (Colombia).

LEÓN, ALEJANDRO: *Diferencias de ingreso entre ramas de actividad en Colombia: una aplicación del modelo de capital humano*.

BANQUERO, HAROL: *La nutrición como determinante del rendimiento escolar en Colombia*.

Vol. XIV, núm. 2, mayo-agosto 1982.

MONTES, GABRIEL, y CANDELO, RICARDO: *El enfoque monetario de la balanza de pagos: el caso de Colombia, 1968-1980*.

LEÓN, ALEJANDRO; RODRIGUEZ, LUIS F., y CANO, ALIRIO: *El efecto de los sindicatos en la economía colombiana*.

BANGUERO, HAROLD; NIÑO, CONSUELO, y AGUILAR, CONSTANZA: *Los factores socioeconómicos como determinantes de la mortalidad por malaria en Colombia.*

CHAPARRO, FERNANDO, y OTROS: *Prioridad de investigaciones y asignación de recursos en agricultura: el caso colombiano.*

SILVA, ALVARO: *Comentarios a la ponencia. Asociación de recursos para la investigación agropecuaria en Colombia.*

SOCIALISMO Y PARTICIPACION

Núm. 17, marzo 1982 (trimestral), Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP), Lima, (Perú).

● GUERRA GARCÍA, FRANCISCO: *Identidad nacional y procesos de democratización en América Latina.*

● VARAS, AUGUSTO: *Relaciones hemisféricas e industria militar en América Latina.*

MOUFFE, CHANTAL: *Clase obrera, hegemonía y socialismo.*

SOBREVILLA, DAVID: *Filosofía y ciencias sociales.*

STEIN, STEVE: *El vals criollo y los valores de la clase trabajadora en la Lima de comienzos del siglo XX.*

NEIRA, HUGO: *Informe, Polonia: los 500 días, hacia el socialismo contractual.*

CAUSILLAS, TIRSO: *Planificación y contabilidad de gestión en cooperativas agrarias.*

ZEGARRA, WALTER: *El diagnóstico empresarial de una cooperativa: una experiencia participativa.*

ALVA CASTRO, LUIS: *Políticas en reactivación económica.*

GRUPO POR LA CONVERGENCIA SOCIALISTA: *Convergencia socialista: un horizonte democrático para Chile.*

TAREAS

Núm. 52, abril-septiembre 1981, Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA), El Dorado, (Panamá).

● CEDEÑO, HARMODIO A.: *Temas y problemas en el pensamiento de José Carlos Mariátegui.*

SOLER, RICAURTE: *Panamá: la autonomía universitaria de 1968 a 1978. (La autonomía universitaria en América Latina, UNAM, México, 1979, vol. 2, pp. 429-441.)*

CASTRO, NILS: *La reforma y la autonomía universitaria, ahora. (Idem., pp. 429-441.)*

GANDASEGUI, HUO, MARCO A.: *Campesino: productor paupérrimo o reserva de trabajo.*

TERCER MUNDO Y ECONOMIA MUNDIAL

Vol. 1, núm. 2, enero-abril 1982, Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo (CEESTEM), México D.F., (México).

ESTÉVEZ, JAIME: *Cancún: los límites del diálogo.*

HERRERA-LASSO M., LUIS: *Una perspectiva global de la reunión de Cancún.*

BENGOLEA, TERESA: *Las siete reuniones cumbre de los países industrializados: acuerdos y divergencias en torno a la crisis.*

OSORIO-TAFALL, B. F.: *Comentarios sobre el desarrollo y el nuevo orden internacional.*

FEDER, ERNEST: *Capital monopolista y empleo agrícola en el Tercer Mundo.*

● GAMBRIILL, MÓNICA-CLAIRE: *La nueva división internacional del trabajo: industrialización v/a maquiladoras.*

GARCÍA, MARCELO: *La transición energética y el Tercer Mundo: una comunicación.*

GREEN, ROSARIO: *Presencia e impacto de los bancos norteamericanos en México.*

TRIBUTACION. Revista trimestral de política, técnica, derecho y Administración tributaria

Año VIII, núm. 28, octubre-diciembre 1981, Instituto de Capacitación Tributaria (INCAT), Santo Domingo, (República Dominicana).

HERNÁNDEZ, JOSÉ MARÍA: *Servicio civil y carrera administrativa.*
GARCÍA MULLIN, RODRIGUE: *El control de veracidad de la declaración. Situaciones que habilitan la autorización de presunciones.*

FERRERA DE ABREU, DURVAL: *Los convenios aduaneros internacionales y la facilitación del comercio internacional.*

GONZÁLEZ CANO, HUGO: *Evaluación de los incentivos tributarios a las exportaciones no tradicionales en Perú.*

FUENTES QUINTANA, ENRIQUE: *La política presupuestaria del sector público y la estabilidad económica a corto plazo: situación actual.*

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL: *Los impuestos sobre la gasolina pueden ayudar a reducir notablemente el consumo de petróleo.*

SECRETARÍA DE PLANEAMIENTO DE LA PRESIDENCIA DE BRASIL: *Planificación, desarrollo y política económico-social en el Brasil.*

MURUA, RICARDO, y OTROS: *Proyectos, presupuestos y programación de inversiones.*

SECRETARÍA DE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC): *El concepto de asistencia técnica.*

MISIÓN DE LA ALALC DEL PROGRAMA DE TRIBUTACIÓN DE LA OEA Y LA SECRETARÍA DE LA ASOCIACIÓN: *Algunas consideraciones en torno al concepto de asistencia técnica.*

Año VIII, núm. 29, enero-marzo 1982.

BAEZ ORTIZ, BOLIVAR: *El presupuesto de la nación.*

BAEZ ORTIZ, BOLIVAR: *Recursos no renovables.*

GUZMAN DE HERNÁNDEZ, SONIA: *La toma de decisiones.*

ABREU COLLADO, ALFONSO: *Diagnóstico de la estructura tributaria dominicana.*

RATHE DE PÉREZ, MAGDALENA: *La imposición al comercio exterior.*

HERNÁNDEZ, JESÚS MARÍA: *La promoción de las exportaciones en el marco de la situación económica actual.*

GONZÁLEZ CANO, HUGO: *Los incentivos tributarios para la promoción de exportaciones no tradicionales en América Latina.*

GARCÍA MICHEL, EDUARDO: *El sector externo dominicano. Sus principales problemas y medidas adoptadas para su solución.*

MESSINA, MILTON: *Los obstáculos para las exportaciones.*

ILLANES, LUIS: *La imposición al ingreso en República Dominicana. El impuesto sobre la renta.*

GARCÍA MARGALLO, JOSÉ M.: *Régimen de las pequeñas empresas en el impuesto sobre el valor añadido.*

TOSCANO S., LUIS: *Aspectos específicos de la administración del impuesto al valor agregado.*

Año VII, núm. 30, abril-junio 1982.

JIMÉNEZ CASTRO, WILBURG: *Administración para conjurar la crisis en un proceso de cambio acelerado.*

DESAPRADEL, CARLOS: *Retos para alcanzar un desarrollo con estabilidad.*

BRITO, CRISTÓBAL: *Evolución de las finanzas públicas en 1981.*

DUE, JOHN F.: *La imposición del rédito. El concepto de rédito gravable.*

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC): *Principios atributivos de la potestad tributaria.*

PROGRAMA DE TRIBUTACIÓN DE LA OEA: *La doble tributación internacional entre países desarrollados y países en desarrollo.*

TEJERA, EDUARDO: *El estrangulamiento del sector externo frente a las necesidades del desarrollo nacional.*

GARCÍA MULLIN, ROQUE: *La regulación jurídica del control tributario.*

GONZÁLEZ, ARGENTINA; CARBUCCIA, DARIÓ, y BURT, VICTOR PIERRE: *Importancia del catastro rural en el desarrollo de la República Dominicana.*

SECRETARÍA DE LA ALALC: *La tributación sobre remesas de intereses al exterior.*

SECRETARÍA EJECUTIVA DEL CIAT: *Algunos aspectos de la tributación internacional.*

SECRETARÍA DE LA ALALC: *Asignación de rentas y gastos entre empresas vinculadas.*

CANELA BUENO, LUIS A.: *Manejo y regulación de las importaciones.*

SARANTOPOULOS, CONSTANTIN X.: *Principios generales de control de las finanzas públicas: control de la gestión financiera.*

Año VIII, núm. 31, julio-septiembre 1982.

GORDIAGA, ANGEL R., y REZ S., SANTIAGO: *Características del sistema integral de contabilidad gubernamental y su relación con la administración presupuestaria.*

ARRIECHE, VICTOR J.: *El presupuesto por programas aplicado a la administración de los ingresos fiscales.*

WARD C., LEE: *Evaluación de la implantación de presupuesto por programas en América Latina.*

KHALID, R. O.: *La planificación y el proceso presupuestario: introducción.*

SANDOVAL Z., MIGUEL, y MORETTE B., JACQUES: *Control administrativo del presupuesto.*

LONDOÑO ANGEL, ALVARO: *Metodología integral de planificación y programación del sector público.*

AGUIRRE VELÁZQUEZ, RAMÓN: *Integración entre la planeación de las inversiones públicas y la presupuestación en México.*

● BRITO, CRISTÓBAL: *Argumentaciones teóricas en torno al desequilibrio presupuestario. Un enfoque del caso dominicano.*

GARCÍA RECIO, LUIS: *El financiamiento del resultado presupuestario.*

VEGA, BARNARDO: *Efectos sobre la economía dominicana de los déficits del sector público.*

MESSINA, MILTON: *La política monetaria y la reforma del sistema.*

LÓPEZ VALDÉS, JOSÉ MANUEL: *El control de la emisión de títulos-valores y las ventajas de la inversión en estos activos financieros desde el punto de vista económico y fiscal.*

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Vol. XLIX (1), núm. 193, enero-marzo 1982, México D.F., (México).

JAGUARIBE, HELIO: *Tendencias sociopolíticas en la América Latina.*

TEITEL, SIMÓN: *Acerca del Informe de la Comisión Brandt.*

TOMASSINI, LUCIANO: *Las negociaciones Norte-Sur y el cambio de las relaciones internacionales de los países en desarrollo.*

PEÑALOZA, TOMÁS: *Un esquema para la promoción de exportaciones de manufacturas en México.*

BERNARD, IVES: *La transición al socialismo en países desarrollados. El caso de Francia.*

FEIWEL, GEORGE R.: *Samuelson y la era posterior a Keynes.*

ROBBINS, LIONEL: *La economía y la economía política.*

PREBISCH, RAÚL: *La crisis inflacionaria del capitalismo.*

Vol. XLIX (2), núm. 194, abril-junio 1982.

CHONCHOL, JACQUES: *La reforma agraria y el desarrollo rural como estrategia de un nuevo orden económico internacional.*

● BITAR, SERGIO, y TRONCOSO, EDUARDO: *La industrialización de Venezuela: 1950-1980.*

SALAS, JAVIER: *Estimación de la función de importaciones para México.*

GUTIÉRREZ SANTOS, LUIS E.: *El abc de un proyecto de carreteras.*

TOMASSINI, LUCIANO: *Las negociaciones Norte-Sur. Algunas alternativas.*

● BRODERSOHN, VICTOR: *La problemática del empleo en Centroamérica.*

BLITZER, SILVIA; HARDOY, JORGE E., y SATTERTHWAITE, DAVID: *Vivienda para la población de bajos ingresos: necesidades y respuestas gubernamentales en el Tercer Mundo.*

● GÓMEZ, OCTAVIO: *Las empresas públicas en México. Desempeños recientes y relaciones con la política económica.*

Vol. XLIX (3), núm. 195, julio-septiembre 1982.

GALVÁN, CESARE G.: *El proceso capitalista de producción y reproducción de las disparidades tecnológicas.*

ARELLANO, JOSÉ PABLO: *Elementos para el análisis de la reforma de la previsión social chilena.*

MULLER, RONALD E., y MOORE, DAVID H.: *La política industrial de los Estados Unidos.*

CÁCERES, LUIS RENÉ, y SENINGER, STEPHEN F.: *Redes interregionales, estructuras jerárquicas y fuga de la riqueza en Centroamérica: un análisis de cadena de Markov.*

VITELLI, GUILLERMO: *La caótica economía del cambio tecnológico.*

SALAZAR-CARRILLO, JORGE: *Comparaciones de precios. Poder adquisitivo y producto real en la América Latina.*

NUSENT, JEFFREY B., y TARAWNEH, FAYEZ A.: *Anatomía de los cambios ocurridos en la distribución del ingreso y de la pobreza entre la población económicamente activa de México en el periodo de 1950-1970.*

B) Revistas Españolas

AFERS INTERNACIONALS

Primavera 1982, Centro d'Informació, Documentació Internacionals a Barcelona (CIDOC), Barcelona.

- PIÑOL RULL, JOAN: *España y Latinoamérica: el período Suárez (1976-80)*.
- GRANELL, FRANCESC: *Organizaciones económicas internacionales, proceso de transformación*.
- INIESTA, FERRAN: *El francés i les llengües negro-africanas. Fets i raons d'un imperialisme*.
- FISAS, VICENÇ: *Materias primas, minerales estratégicos y conflictos internacionales*.
- CLAVERA, JOAN: *Sobre la actual naturaleza de la CEE*.

AGRICULTURA Y SOCIEDAD

Núm. 20, julio-septiembre 1981, Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Madrid.

- BYE, P., y MOUNIER, A.: *La internacionalización del complejo agroindustrial*.
- MOLLARD, A., y MOUNIER, A.: *El Estado: de la industrialización a la regresión de la agricultura*.
- MOLLARD, AMEEDÉ: *La explotación del trabajo campesino*.
- PERNET, FRANÇOIS: *Devolver la cooperación a los agricultores*.
- PERNET, FRANÇOIS: *Algunas cuestiones ejemplares a propósito del pastoralismo corso*.
- FLEURY, A., y MOLLARD, A.: *Sistemas de producción agrícolas y medio ambiente: contradicciones y perspectivas*.
- LE PAPE, YVES: *La agricultura biológica: realidades y perspectivas*.
- BEL, F.: *Capital, población y estructuración del espacio nacional*.
- MOLLARD, AMEEDÉ: *Agricultura en crisis, agricultura y crisis*.
- BYE, PASCAL: *Crisis y estrategias industriales en la industria de medio de producción para la agricultura: análisis del caso francés*.
- MOUNIER, ALAIN: *Crisis e industrias agrícolas y alimentarias. Hacia nuevas leyes de evolución de la agricultura*.
- DESSAU, JAN: *¿Qué diferencias y, para qué agriculturas?*
- LE PAPE, YVES: *A propósito de los sistemas de producción agrícola diferentes*.
- PERNET, FRANÇOIS: *Entre las consecuencias de la crisis en la agricultura: el desarrollo de estrategias de resistencia campesina*.
- MULLER, P.: *La ideológica de la modernidad y las luchas campesinas*.

Núm. 21, octubre-diciembre 1981.

- MARTÍN VALVERDE, ANTONIO: *Sistema económico y agricultura en la Constitución Española*.
- BARCELÓ VILA, LUIS VICENTE: *El principio constitucional de la economía de mercado y política de mercados agrarios en España*.
- MAESTRE ALFONSO, JUAN: *La problemática agraria en el derecho constitucional de América Latina*.

GARCÍA ALVAREZ, MANUEL B.: *La propiedad de la tierra en las constituciones socialistas*.

ACOSTA SÁNCHEZ, JOSÉ: *Reforma agraria y Constitución. (Introducción a un estudio metodológico y de Derecho Constitucional Comparado)*.

MUÑOZ MACHADO, SANTIAGO: *La distribución de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas en materia de agricultura*.

HERNÁNDEZ LAFUENTE, ADOLFO: *La materia agraria en la Constitución Española de 1978*.

Núm. 22, enero-marzo 1982.

- MARSH, J. S.: *La comunidad y la política agrícola común*.
- GORGONI, MARCELLO: *La agricultura italiana entre Europa y el Mediterráneo. Situación y perspectivas frente a la segunda ampliación de la CEE*.
- TÍO SARALEGUI, CARLOS: *Los aceites comestibles y la entrada de España en la CEE*.
- CANDELAS MARÍN, ALFREDO, y PARRA RODRÍGUEZ, FRANCISCO: *La vitivinicultura española y la CEE*.
- PELACH PANIKER, ALBERT, y PETERSON, E. WESLEY F.: *Impacto de la adhesión de España a la CEE en el sector cerealista y ganadero*.
- DÍAZ BERENGUER, EMILIO A.: *El sector arrocero y la entrada de España en la CEE*.
- SORNI MAÑES, JOSÉ, y CARLES Y GENOVÉS, JOSÉ: *El sector cítrico español ante la adhesión a la CEE*.
- SUMPISI, JOSÉ MARÍA, y GARCÍA AZCÁRATE, TOMÁS: *Algunos cultivos industriales y la entrada de España en la CEE: algodón y tabaco*.
- PASTOR BENET, RAFAEL: *El sector azucarero español ante el ingreso en la CEE*.
- PAZOS GIL, JUAN MANUEL: *Presente y futuro del regadío en España*.
- MORO GONZÁLEZ, CARLOS: *Algunas precisiones sobre la concepción de la realidad española de las organizaciones empresariales agrarias de la CEE*.
- ORDÓÑEZ FRESNO, JOSÉ: *Problemática de la exportación española de aceite de oliva ante la integración en la CEE*.
- RODRÍGUEZ MOLINA, JOSÉ MANUEL: *Orientaciones para la agricultura europea: ¿Por fin un norte para la PAC?*

ANALES DE LA REAL ACADEMIA DE CIENCIAS MORALES Y POLÍTICAS

Año XXXIII, núm. 58, 1981 (anual), Madrid.

- ALCORTA, JOSÉ IGNACIO DE: *La mística cristiana en sus características generales (I)*.
- YELA, MARIANO: *El progreso de la inteligencia: evolución biológica y progreso cultural*.
- FRAGA IRRIBARNE, MANUEL: *Política exterior y de defensa en la España de los ochenta (I)*.
- PERPIÑA RODRÍGUEZ, ANTONIO: *Realidad de las regiones, de las «nacionalidades» y de los afanes autonómicos*.
- LÓPEZ RODO, LAUREANO: *Algunas reflexiones sobre el proceso autonómico*.
- SÁNCHEZ AGESTA, LUIS: *Los principios materiales de la autonomía en la Constitución española de 1978*.
- BARCIA, AUGUSTO: *La emoción hispánica: fray Francisco de Vitoria. (Manuscrito.)*
- FUENTES QUINTANA, ENRIQUE: *La situación de la economía española en la hora de las autonomías*.
- VELARDE FUERTES, JUAN: *La Constitución de 1978 y la homogeneidad de la economía española*.

- DÍEZ ALEGRIA, MANUEL: *Bosquejo para una sociología egipcia.*
- UROQUI, VÍCTOR L.: *Perspectivas de la economía mexicana ante el auge del petróleo.*
 - DRÍOL Y UROQUI, JOSÉ MARÍA DE: *Consideraciones que me sugieren las últimas sesiones de la Academia dedicadas al proceso económico.*
 - CAMPO, SALUSTIANO DEL: *Algunos factores estructurales de la movilizaci3n regional en Europa.*

BOLETIN DE ESTUDIOS ECONOMICOS

Vol. XXXVII, núm. 115, abril 1982 (cuatrimestral), Universidad Comercial de Deusto, Bilbao.

- PUIG ROJAS, ENRIQUE (Presidente de «Inservex»): *Inversiones españolas en el extranjero. Un análisis.*
- FÁBREGAS SASIAIN, JUAN E. (Second Vicepresident. The Chase Manhattan Bank): *El funcionamiento de los mercados de eurodivisas.*
- ADRIÁN, LEÓN J. DE (Assistant Manager. City Bank, N.A.): *La política monetaria en Estados Unidos y sus efectos en el sistema europeo.*
- GARATEA, KOLDO (Director del Departamento Asuntos Marítimos y Pesca, de la Cámara de Comercio de Bilbao): *Funci3n externa del transporte e impactos en la distribuci3n física de las mercancías.*
- MARCO-GARDOQUI, IGNACIO (Profesor del Instituto de Estudios Europeos. Universidad de Deusto): *La uni3n aduanera en el marco de la adhesi3n a la CEE.*
- VILLAVEDE CASTRO, JOSÉ: *Aspectos relevantes de la nueva economía.*
- GARCÍA GARCÍA, RICARDO, Y FERNÁNDEZ VILLASANTE, JAVIER: *Los efectos externos y las subvenciones en la problemática de la descentralizaci3n fiscal.*
- BRAÑA, JAVIER; BUESA, MIKEL, Y MOLERO, JOSÉ: *Coherencia productiva española, ayudas estatales y procesos de integraci3n.*
- MONTLLOR, JOAN: *Proyectos mixtos y proyectos agregados.*
- VERGÉS JAIME, JOAQUÍN: *Planificaci3n y control de la empresa socialista en el sistema reformado.*

CIUDAD Y TERRITORIO. Revista de Ciencia Urbana

Núm. 3, 1981 (trimestral), Instituto de Estudios de Administraci3n Local, Madrid.

- MOROSI, JULIO A., Y TERÁN, FERNANDO DE: *La Plata: espacio urbano singular.*
- BRANDS GARCÍA, DOLORES, Y MAS HERNÁNDEZ, RAFAEL: *La Ciudad Lineal y la práctica inmobiliaria de la compaía madrileña de urbanizaci3n (1894-1931).*
- GUTIÉRREZ, MARLUJA: *1971-1981: diez años de sistemas de informaci3n.*

Núm. 4, 1981 (trimestral).

- TERÁN, FERNANDO DE: *Planeamiento en la transici3n.*
- YNCENISA, BERNARDO: *Comentarios sobre los PAI.*
- MARTÍNEZ SARANDESES, JOSÉ: *El programa de acciones inmediatas del ensanche.*
- RUIZ DE ELVIRA, JOSÉ: *Hortaleza, un ejemplo de los PAI dentro de un proceso generalizado de nuevo enfoque del tratamiento de los temas urbanos.*

- MOYA, LUIS: *El programa de acciones inmediatas de tres municipios del área metropolitana de Madrid; PAI Norte, Alcobendas, Colmenar Viejo y San Sebastián de los Reyes.*
- GUTIÉRREZ, MARLUJA: *La aportaci3n documental.*
- LOZANO, LUIS: *Las directrices para la revisi3n del Plan General del Área Metropolitana. ¿Final o comienzo de un proceso?*
- LEYRA, EDUARDO: *Madrid: génesis de un plan nuevo.*
- PORTAS, NUNO: *El proceso de planeamiento metropolitano de Madrid.*
- GARCÍA BELLIDO, J.: *Notas sobre ideologías y conflictos en el proceso de revisi3n del Plan General del Área Metropolitana de Madrid. Las perspectivas futuras.*

Núm. 1, 1982 (trimestral).

- LÓPEZ CANDEIRA, JOSÉ ANTONIO: *Escena urbana.*
- ALCÁZAR GONZÁLEZ, ADELA: *Planeamiento y estructura urbana en la prolongaci3n de la Castellana (Madrid).*
- FERNÁNDEZ DURÁN, RAMÓN: *El sistema de transporte en Madrid: evoluci3n, situaci3n actual y perspectivas futuras.*
- LÓPEZ ASIO, CARLOS: *Análisis de la evaluaci3n de los efectos indirectos del impacto de una infraestructura del transporte en el desarrollo regional.*
- LÓPEZ MARTÍN, AURELIO, Y AZPÉTTIA CALVIN, JESÚS: *Influencia de las infraestructuras de transporte en el desarrollo regional: experiencia internacional y perspectivas para la implantaci3n en España de un sistema de observaci3n de impactos.*

CRONICA TRIBUTARIA

Núm. 38, 1981 (trimestral), Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid.

- APARICIO PÉREZ, ANTONIO, Y MONASTERIO ECUDERO, CARLOS: *Las deducciones de la cuota en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.*
- ARGILES Y GARCÉS DE MARCILLA, JOSÉ LUIS: *Los tributos periódicos y no periódicos en el delito fiscal.*
- BENITEZ DE LUGO Y GUILÉN, FÉLIX: *El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales en las transmisiones onerosas (Real Decreto legislativo 3.050/1980, de 30 de diciembre).*
- CERVELLO GRANDE, JOSÉ MARÍA: *Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales: el presente de los documentos y las notificaciones que recibe.*
- EL AZAZ MARTÍNEZ, MIGUEL A.: *Situaci3n actual de la tributaci3n de las transmisiones empresariales de bienes inmuebles.*
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, EDUARDO: *Infracciones y sanciones en el Impuesto sobre la Renta.*
- HERGUETA GARCÍA, JOSÉ A.: *Coordinaci3n de los Impuestos de la Renta y del Patrimonio con el de Sucesiones.*
- MORILLO MÉNDEZ, ANTONIO: *Precisiones interpretativas sobre criterios de nuestro sistema fiscal para la determinaci3n de bases: valor real, presunto y de mercado.*
- MUÑOZ BAÑOS, CIPRIANO: *El secreto estadístico: necesidad de un replanteamiento.*
- PEINADO ITURRÍA, JOSÉ LUIS: *La actualizaci3n de los valores de activo y su amortizaci3n.*
- PÉREZ CRISTÓBAL, JESÚS: *Rendimientos imputables en las viviendas utilizadas por sus propietarios o usufructuarios.*
- QUINTAS BERNÁNDEZ, JESÚS: *Actualizaci3n de las inmovilizaciones en curso.*
- QUINTAS BERNÁNDEZ, JESÚS: *Métodos de determinaci3n de la «cifra relativa» de los grupos consolidados.*
- ROMÁN EGGA, ANTONIO: *La licencia fiscal de actividades comerciales e industriales. Diferencias fundamentales con la licencia fiscal del impuesto industrial.*

VALDÉS, TEOFILO, y SANTOS, MIGUEL ANGEL: *Un sistema de información estadística adecuado a los objetivos del Centro de Proceso de Datos del Ministerio de Hacienda.*

GODED MIRANDA, MANUEL: *El secreto postal y la Inspección Tributaria.*

Núm. 39, 1981 (trimestral).

BANACLOCHE PEREZ, JULIO: *Novedades reglamentarias en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.*

BANACLOCHE PEREZ, JULIO: *El nuevo reglamento del IGTE.*

BAYOD PALLARÉS, ROBERTO G.: *El sujeto pasivo sucesor de actividades económicas en el Impuesto de Personas Físicas.*

BENÍTEZ DE LUGO, FÉLIX: *El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales en las operaciones societarias.*

CERVELLO GRANDE, JOSÉ MARÍA: *Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales: efectos del valor declarado.*

FERNÁNDEZ LÓPEZ, EDUARDO: *Autoliquidaciones y recargos de prórroga.*

GATOO ECHARRI, JOAQUÍN: *Las situaciones de invalidez del trabajador en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.*

GÓMEZ SANTIAGO, JAIME: *El Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas y los marinos mercantes en buques extranjeros con pabellón de convivencia.*

MARTÍNEZ AGUADO, JORGE: *La amortización de los activos revertibles.*

MORENO CASTEJÓN, TOMÁS: *La licencia fiscal de actividades profesionales y de artistas. Nueva estructura.*

MORILLO MÉNDEZ, ANTONIO: *Obligaciones solidarias y acciones de regreso entre sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.*

NAVASOÚES COBIAN, JOSÉ LUIS: *Régimen en el IGTE de los préstamos interbancarios en pesetas convertibles.*

ORTIZ CALZADILLA, RAFAEL S.: *Sobre el fraude de ley en materia tributaria.*

POZO LÓPEZ, JOAQUÍN DEL: *Nueva etapa en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales: entrada en vigor de la autoliquidación.*

RODRÍGUEZ SAINZ, ALFONSO: *El nuevo contenido de la norma fundamental de valoración en el Impuesto de Transmisiones y la casi eliminación de la comprobación.*

SAIZ SAIZ, JOSÉ MARÍA: *En torno al delito fiscal.*

GONZÁLEZ GARCÍA, ÁNGEL LUIS: *Reflexiones sobre la contabilidad fiscal.*

TERMES, RAFAEL: *La fiscalidad de los contratos bancarios y sus condicionamientos técnicos.*

SOTO GUINDA, JOAQUÍN: *Reforma de la imposición indirecta en España.*

LÓPEZ DE LA ROCHE, CARMEN A.: *Acumulación de capital y fraccionamiento jurídico de la empresa en Venezuela. Algunas consecuencias fiscales y laborales.*

CUADERNOS DE ECONOMIA

Vol. 9, núm. 24, enero-abril 1981, Centro de Estudios Económicos y Sociales del CSIC y Departamento de Teoría Económica de la Universidad Central, Barcelona.

ALVAREZ PÁEZ, M., y OTROS: *Aplicación del método Box-Jenkins al análisis del precio de los inputs metálicos en la industria siderúrgica de Cataluña (1970-1979).*

ARGENTI, LLUIS: *Teoría económica y agricultura.*

BASTIDA, BENJAMÍN; TEJERA, CAMILO, y VIRGIL, MARÍA TERESA:

La regulación financiera y los precios en las reformas económicas de las URSS y de Hungría.

COSTAFFREDA AMORÓS, MARCELINO: *La política económica del medio ambiente.*

● ESTAPÉ, FABIÁN: *Los isomorfismos y el análisis económico.*
HORTALA, JOAN; TUCÓRES, JOAN: *Sobre algunos desarrollos recientes de la teoría de los tipos de cambio.*

PAGES BERTRÁN, MARÍA CARMEN: *Los modelos energéticos: un intento de afrontar la crisis energética. Análisis del sistema energético español.*

PAMPILLÓN OLMEDO, RAFAEL: *La problemática económica y medio ambiental de las aguas municipales catalanas.*

SANCHEZ TABARES, RAMÓN: *Las emigraciones exteriores y las remesas de emigrantes. Notas para un análisis regionalizado.*

SOLE, CARLOTA: *Nacionalismo e inmigración en Cataluña.*

CUADERNOS ECONOMICOS DE ICE

Núm. 18, 1981 (cuatrimestral), Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

● MARAVALL, FERNANDO: *La regulación industrial y el funcionamiento de los mercados políticos.*

ABADIA, ANTONIO, y FANJUL, OSCAR: *Una nota sobre efectos de regulaciones de cantidades.*

BEATO, PAULINA, y ESCRIBANO, CARLOS: *El comportamiento de la empresa pública en economías mixtas.*

● BEATO, PAULINA, y ESCRIBANO, CARLOS: *Sistemas de incentivos para empresarios públicos basados en la remuneración salarial.*

DEMSETZ, HAROLD: *La economía como una guía para la regulación antitrust. (Economics as a Guide to antitrust Regulation, en «The Journal of Law and Economics», vol. 19 (2), agosto 1976).*

SAUNDERS, RONALD S.: *La economía política de la protección efectiva en el sector manufacturero de Canadá (The Political Economy of Effective Tariff Protection, en «Canadian Journal of Economics», vol. 13, núm. 2, mayo 1980).*

CORDEN, W. M.: *Conclusiones sobre la lógica de la intervención del gobierno. (Public Assistance to Industry, Mac Millan Press, 1976, último capítulo).*

SPANN, ROBERT M.: *Regulación de la tasa de rendimiento y eficiencia en la producción: una prueba empírica de la tesis Averch-Johnson. (Rate of return regulation an efficiency in Production: an Empirical Test of the Averch-Johnson, en «The Bell Journal of Economics», vol. 5, núm. 1, 1974).*

EADS, GEORGE C.: *Regulación y cambio técnico: algunas influencias muy poco estudiadas. (Regulation and Technical change, en «Papers and Proceedings, American Economic Review», mayo 1980).*

MILLS, D. QUINN: *Algunas lecciones sobre los controles de precios en 1971-1973. (Some lessons of price Controls in 1971-1973, en «The Bell Journal of Economics», vol. 6, núm. 1, 1975).*

Núm. 19, 1982 (cuatrimestral).

RUIZ ARBELDA, LUIS: *Estabilización de los mercados de productos básicos. El programa integrado de productos básicos de la UNCTAD.*

FISCHER, DIETRICH; GATELY, DERMOT, y KYLE, JOHN F.: *Las perspectivas para la OPEP: un estudio crítico de los modelos del mercado mundial del petróleo. (The prospects for OPEP: a critical survey of models of the world oil*

- market, en «*Journal of Development Economics*», 2, 1975, 363-386, North-Holland Publishing Company).
- GATELY, DERMONT: *Perspectivas para la OPEP, cinco años después de 1973-74*. (The prospects for OPEC five years after 1973-74, en «*European Economic Review*», 12, 1979, 369-379, North-Holland Publishing Company).
- SMITH, G. W., y SCHINK, G. R.: *El Acuerdo Internacional del Estaño: una reevaluación*. (The International Tin Agreement: A Reassessment, en «*The Economic Journal*», 86, diciembre 1976, pp. 715-728, Cambridge University Press).
- FIGUEROA, ISABEL: *El mercado mundial de cobre y el fracaso de la CIPEC*.
- FRENKEL, JACOB A., y MUSSA, MICHAEL L.: *Eficiencia de los mercados de divisas y medidas de inestabilidad cambiaria*. (The efficiency of foreign exchange markets and measures of turbulence, en «*American Economic Review*», vol. 70, núm. 2, mayo 1980, pp. 374-381, American Economic Association).
- HELLER, H. R.: *Crédito y dinero en los euromercados: un enfoque de demanda*.

Núm. 20, 1982 (cuatrimestral).

- NIJKAMP, PETER: *Una perspectiva de la ciencia regional*.
- SAENZ DE BURUAGA, GONZALO: *De la ciencia a la política regional: el caso de los conflictos interregionales*.
- CASAHUGA, ANTONI: *La invalidez general del teorema de la descentralización*.
- KONTULY, THOMAS: *La recesión como explicación de la caída de las migraciones hacia las grandes regiones metropolitanas*.
- ZIMMERMANN, H.: *El impacto regional de los flujos fiscales interregionales*.
- BÖVENTER, EDWIN VON: *El desarrollo en el espacio: procesos históricos, aspiraciones, potencialidades y desigualdades*.
- SUBDIRECCIÓN GENERAL DE PLANIFICACIÓN REGIONAL DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMERCIO: *Propuesta para racionalizar la política de incentivos regionales y compatibilizarla con los países de la CEE*.
- COMITÉ DE INVERSIONES PÚBLICAS: *Programa de inversiones públicas 1982-84. Aspectos sectoriales y regionales principales*.

CUADERNOS UNIVERSITARIOS DE PLANIFICACION EMPRESARIAL (CUPE)

Vol. VII, núms. 3-4, 1981 (trimestral), Universidad Autónoma de Madrid y Fundación Universidad Empresa, Madrid.

- VAZQUEZ VAQUERO, ANTONIO: *Hacia una nueva estrategia económica para España*.
- * MURCILLO, PÁTRICÉ, y VANGHIS, PANAYOTIS: *La adhesión de España, Grecia y Portugal a las Comunidades Europeas: las industrias de los países adherentes y su lugar en la división internacional del trabajo en la Europa de los once*.
- DURÁN HERRERA, JUAN JOSÉ, y ONTIVEROS BAEZA, EMILIO: *Relaciones entre propiedad y control en la gran empresa: aproximación conceptual y revisión de estudios empíricos*.
- POLO REDONDO, YOLANDA, y SALAS FUMAS, VICENTE: *Modelo económico sectorial con aprendizaje y difusión de innovaciones*.
- ALFONSO GIL, JAVIER: *Intervención económica estatal: la empresa pública en España*.
- GUARNIZO GARCÍA, JOSÉ: *Diferentes enfoques de los flujos de ganancias y tasas de descuento en las decisiones de inversión*.

- VALERO, FRANCISCO J., y VILLALBA, DANIEL: *Un modelo integrado de planificación financiera para evaluar adquisición y fusión de empresas*.
- NAVAS LÓPEZ, JOSÉ EMILIO: *Un modelo de selección múltiple de carteras mediante la programación por objetivos*.
- MENGUZZATO BOULARD, MARTINA: *La política de dividendos: factores determinantes*.
- GONZALO ANGULO, JOSÉ ANTONIO: *Precios de transferencia financieros y autocontrol de gestión*.
- PABLO LÓPEZ, ISIDRO DE: *El perfil estratégico: una herramienta para el análisis y diagnóstico de empresas*.
- DOMÍNGUEZ MACHUCA, JOSÉ ANTONIO: *La determinación del marketing-Mix: problemática y distintos enfoques*.
- * BUENO CAMPOS, EDUARDO; LAMOTHE FERNÁNDEZ, PROSPER, y VILLALBA VILA, DANIEL: *Un método multicriterio para medir el tamaño de la empresa: aplicación a la gran empresa española*.
- PISÓN FERNÁNDEZ, IRENE: *La estructura financiera de la empresa en Galicia*.
- MICHELENA IZQUIERDO, PEDRO: *Sobre las falacias de la teoría de Modigliani-Miller: un comentario*.

CUENTA Y RAZON

Núm. 5, invierno 1982, Fundación de Estudios Sociológicos (FUNDES), Madrid.

- MARIAS, JULIÁN: *El Rey reina desde hace seis años*.
- PINILLOS, JOSÉ LUIS: *Los prejuicios y la sociedad contemporánea*.
- DEL AGUA, JUAN: *Prejuicios recíprocos franco-españoles. El conocimiento histórico como antídoto*.
- MAYOR, FEDERICO: *Los minusválidos invisibles*.
- TUSELL, JAVIER: *La experiencia democrática republicana (1931-1934)*.
- VARELA, SANTIAGO: *Los partidos políticos en la II República*.

Núm. 8, primavera 1982.

- CHUECA GOITIA, FERNANDO: *El teatro clásico y el problema de la fachada en la antigüedad*.
- CELA, CAMILO JOSÉ: *Lucubraciones de un lego pasmado*.
- PRINI, PIETRO: *La sociedad como sistema de las condiciones humanas*.
- RODRÍGUEZ HUÉSCAR, ANTONIO: *La liberación del idealismo en Ortega*.
- ARIÑO ORTIZ, GASPAR: *La idea liberal y la reforma del Estado*.
- VIÑAS, ANGEL: *La política exterior española en el franquismo*.
- PINILLOS, JOSÉ LUIS: *«Laborem exercens»: los trabajos y los días del hombre de hoy*.
- TUSELL, JAVIER: *Polonia y Occidente*.
- MARIAS, FERNANDO: *Semblante y semejanza de la pintura española del siglo XVII*.
- PERNAUD, PEDRO: *El viaje de los Reyes a la India*.
- DESANTES, JOSÉ MARÍA: *Libertad informativa o derecho a la información*.

DESARROLLO. Semillas de Cambio. Comunidad Local a través del Orden Mundial

Núm. 1, 1982 (cuatrimestral), Sociedad Internacional para el Desarrollo, Madrid.

- SAMPEDRO, JOSÉ LUIS: *El desarrollo, dimensión patológica de la cultura industrial*.

403

HERRY, PAUL-MARC: *Desarrollo económico, progreso y cultura.*
 BIROU, ALAIN: *La cultura moderna como desarrollo de la voluntad de poder.*
 SPOERER, SERGIO: *Dimensión cultural del desarrollo y solidaridad internacional.*
 DESJEU, DOMINIQUE: *El desarrollo como proceso de aculturación.*
 GAUDIN, BERNARD: *Proyectos de desarrollo en África rural: dos dinámicas en conflicto.*
 HARMAN, WILLIS: *El industrialismo como cultura.*
 MALEK, HOSSEIN: *Irán rechaza el desarrollo.*
 MISRA, RAMESHWAR P.: *Un análisis crítico del enfoque tradicional del coste-beneficio.*
 CENTRO INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO: *Cómo ven las instituciones financieras la cultura y el desarrollo.*
 VENTURA, ARNOLDO: *Cultura y tecnología: un enfoque no neutral.*
 CHENCHABI, RACHID: *Medios de comunicación, cultura y desarrollo autodependiente.*
 RODNEY, WALTER: *Aspectos de la educación indígena africana.*
 KOTHARI, RAJNI: *Las raíces culturales de otro desarrollo.*
 ● HERRERA, FELIPE: *El escenario latinoamericano y el desarrollo cultural.*
 LANGLOIS, JUAN CARLOS: *El Fondo Internacional para la promoción de la cultura.*
 PANIKER, SALVADOR: *Hacia un nuevo sistema planetario.*
 (El núm. 1, 1982, de DESARROLLO corresponde a la edición en inglés, «Development», núms. 3-4, 1981).

ECONOMIA INDUSTRIAL

Núm. 216, diciembre 1981, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

404 * ORNIA, FLORENCIO, y PASTOR, FERMIN: *Análisis global del sector electrónico.*

ORNIA, FLORENCIO, y PASTOR, FERMIN: *Electrónica de consumo.*
 ORNIA, FLORENCIO, y PASTOR, FERMIN: *Electrónica profesional.*
 ORNIA, FLORENCIO, y PASTOR, FERMIN: *Componentes electrónicos.*
 ORNIA, FLORENCIO, y PASTOR, FERMIN: *Telecomunicaciones.*
 ORNIA, FLORENCIO, y PASTOR, FERMIN: *La industria informática.*
 (Trabajos realizados en base a un resumen de los estudios que realizó la Escuela de Organización Industrial, por encargo de la Dirección General, sobre el subsector Electrónica e Informática.)

Núm. 217, enero 1982.

PUELLES, MERCEDES, y ORTÚN, PEDRO: *Situación actual y perspectivas de las negociaciones de adhesión de España a las Comunidades Europeas (C.E.E.).*

● MORCILLO, PATRICE, y VANGHS, PANAYOTIS: *Las industrias de los países candidatos y su sitio en la división internacional del trabajo en la Europa de los once.*

GÓMEZ DE MERCADO Y PÉREZ, FRANCISCO: *El sector del Menaje de cocina y mesa y la entrada de España en la CEE.*

GÓMEZ DE MERCADO Y PÉREZ, FRANCISCO: *El sector de ascensores y la entrada de España en la CEE.*

GÓMEZ DE MERCADO Y PÉREZ, FRANCISCO: *El sector de cubertería y la integración de España en la CEE.*

J. R. C.: *La negociación colectiva en los países de la CEE.*

ENSERAT DE VILLALONGA, ALFONSO: *La situación de la Inspección Técnica de Vehículos.*

Núm. 218, febrero 1982.

TINAUT ELORZA, J. J.: *El sector vivienda en el contexto de la estructura productiva española (1970-1975).*

YBARRA PÉREZ, JOSÉ ANTONIO: *Economía subterránea, reflexiones sobre la crisis económica en España.*

CUERVO GARCÍA, ALVARO: *La empresa pública en la economía asturiana.*

MARTÍN SANTAMARÍA, MARIANO: *Materiales arcillosos especiales.*
 PAMPILLÓN, RAFAEL, y RUIZ, GUMERSINDO: *El ámbito local de una política ecológica.*

FLUVIA FONT, MODESTO: *Notas sobre economía de montaña.*

Núm. 219, marzo 1982.

GARRIDO BLJ, SANTIAGO: *Teoría de la negociación laboral en la empresa.*

RODRÍGUEZ CARRASCO, JOSÉ M.: *La práctica de la negociación colectiva. Marco y actores.*

MORALES ARCE, R.: *Los acuerdos de empleo en un entorno de crisis económica.*

GARRIDO BLJ, SANTIAGO: *Política de negociación en la empresa.*

GARCÍA DE BLAS, ANTONIO: *Negociación colectiva y crisis económica en España.*

Núm. 220, abril 1982.

GAZORLA, LUIS MARÍA: *El papel económico del RCOE.*

FERNÁNDEZ, SALVADOR: *Sistema integrado de gestión hotelera.*

LUCAS, ARMANDO DE: *Hoteles: ¿industria o servicio?*

GONZÁLEZ DE LEÓN, JOSÉ MARÍA; LÁZARO LAFUENTE, MANUEL, y TORRE, ALFREDO DE LA: *La repercusión de los Mundiales en el sector de la industria electrónica (análisis del sector, conclusiones).*

PINA, JOSÉ B.: *El fútbol como industria (aproximación a un enfoque socioeconómico del fútbol).*

ESTUDIO BASE PARA LAS NEGOCIACIONES CON LA CEE: *La industria española de material de deporte y ocio.*

ESTUDIOS DE HISTORIA SOCIAL

Núms. 16-17, enero-junio 1981, Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social, Madrid.

GLICK, THOMAS F.: *Psicoanálisis, reforma sexual y política en la España de entreguerras.*

GLICK, THOMAS F.: *La recepción del psicoanálisis en España.*

VALENCIANO, LUIS: *Dos notas sobre historia de la psiquiatría en España.*

AGOSTI, ALDO: *Alcance y límites de los frentes populares.*

WOLIKOW, SERGE: *El antecedente francés.*

RUIZ, DAVID: *Los obstáculos a la unidad de acción en España (1931-1934).*

BIZCARRONDO, MARTA: *De las alianzas obreras al Frente Popular.*

TUÑÓN DE LARA, MANUEL: *El bloque popular antifascista.*

JULIA, SANTOS: *Luchas obreras y políticas de Frente Popular en Madrid, 1931-36.*

VINYES, RICARD: *Obreros, campesinos y frente populismo en Cataluña.*

SERRANO, CARLOS: *La «cuestión campesina» en el análisis de la situación española en la prensa de la internacional (1931-1935).*

MAURICE, JACQUES: *El problema agrario y los análisis del Togliatti sobre España.*

SPRIANO, PABLO: *Togliatti y España: la experiencia del Frente Popular.*

CLAUDIN, FERNANDO: *Stalin y el Frente Popular.*

NEUGEBAUER, WOLFGANG: *El movimiento obrero austriaco y el Frente Popular.*

AGOSTI, ALDO: *Democracia y socialismo en la línea estratégica frente-populista.*

FORNER, SALVADOR: *Lucha económica y conflictividad laboral en Alicante durante la dictadura y la segunda República.*

BIZCARRONDO, MARTA: *Democracia y revolución en la estrategia socialista de la segunda República.*

GARRIDO, LUIS: *Producción agrícola en la España republicana en la guerra civil.*

ESTUDIOS TERRITORIALES

Núm. 4, octubre 1981, Centro de Estudios de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente (CEOTMA), Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, Madrid.

GONZÁLEZ PAZ, JOSÉ: *La navegación interior en la cuenca del Duero.*

FUENTES ZORITA, JOSÉ SALVADOR: *El papel de las infraestructuras del transporte en Murcia.*

● GARCÍA ALVAREZ, ANTONIO: *Bases para una política de acción territorial.*

FUENTES BODELÓN, FERNANDO: *El proyecto de Carta Europea de la Ordenación del Territorio.*

Núm. 5, enero-marzo 1982.

● RODRÍGUEZ SÁNCHEZ DE ALAVA, ALFONSO: *Análisis espacial de la industria andaluza.*

MIGUEL RUIZ, JUAN ANTONIO DE; LOMBA PRAT, JUAN, y RODRÍGUEZ MARTÍN, FRANCISCO: *Potenciación de los usos de las vías pecuarias.*

ROJAS LÁZARO, MARIANO: *Integración de la planificación física, socioeconómica y ambiental de la provincia de Huelva.*

SANZ CAÑADA, EMILIANO; CAGGIANO QUAGLINO, ROQUE, y DIAZ DE LIAÑO ARGÜELLES, CARLOS: *Planes y políticas de protección del medio físico y gestión de recursos naturales.*

RODRÍGUEZ-GIMENO MARTÍNEZ, SANTIAGO: *El territorio y la comunidad de la rehabilitación de los asentamientos.*

FOLGUERA CRESPO, PILAR: *La presión del espacio urbano sobre la actividad cotidiana de la mujer: espacio interior y exterior.*

LLAMAS MADURGA, MANUEL RAMÓN: *Aspectos generales de la contaminación de las aguas subterráneas. Situación en España.*

GARCÍA NOVO, FRANCISCO: *Aspectos ecológicos del equipamiento turístico.*

Núm. 6, abril-junio 1982.

HEREDIA SCASSO, RAFAEL DE: *La planificación estratégica y la ordenación territorial.*

GARCÍA ALVAREZ, ANTONIO: *Criterios metodológicos y normativos para la ordenación integral de zonas costeras.*

MIGUEL GARCÍA, PEDRO DE: *Participación y calidad de vida. Análisis desde una perspectiva jurídica.*

LÓPEZ PELÁEZ, LUIS: *La ordenación de las playas y su zona de influencia en la Costa del Sol.*

GONZÁLEZ PAZ, JOSÉ: *Política de ordenación integrada de los espacios litorales.*

● CARRANZA y DE LUQUE, MANUEL THOMAS DE: *El desequilibrio regional.*

ESTEVE SECALL, RAFAEL: *Problemas urbanos y haciendísticos de las grandes ciudades.*

CABALLERO MÉNDEZ, FERNANDO: *Sociología urbana de los centros históricos.*

MARTÍN DE AGAR, MARÍA PILAR; MEDINA QUIRÓS, SUSANA, y

RAMÍREZ DÍAZ, LUIS: *Incorporación de factores ecológicos y ambientales en la ordenación del territorio.*

FUENTES BODELÓN, FERNANDO: *Régimen jurídico-administrativo de la gestión ambiental.*

Núm. 7, julio-septiembre 1982.

SANZ DE BURIAGA, GONZALO: *Sentido de la ordenación territorial en la España actual.*

● SANTILLANA DEL BARRIO, IGNACIO: *Factores explicativos de los movimientos migratorios interprovinciales en España.*

ALBADALEJO MONTORO, JUAN, y DIAZ MARTÍNEZ, SALVADOR: *Zonas homoclimáticas de la región murciana.*

FUENTES ZORITA, JOSÉ SALVADOR, y CALVO GARCÍA-TORNEL, FRANCISCO: *La comercialización de la región de Murcia.*

GARCÍA LOZANO, EDUARDO: *Los planes directores de gestión de residuos sólidos.*

LÓPEZ ASIO, CARLOS: *La depuración de las aguas residuales y su incidencia en la ordenación territorial del área metropolitana de Madrid.*

HACIENDA PÚBLICA ESPAÑOLA

Núm. 72, 1982 (bimestral), Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid.

LÓPEZ CASANOVAS, GUILLERMO: *Un test sobre las proposiciones de W. Baumol acerca del «productivity lag» en el sector público. Consideraciones teóricas y empíricas. Un test para la crisis fiscal urbana de Barcelona.*

DIAZ ALVAREZ, AMELIA: *La problemática económica del deterioro del medio ambiente urbano y de la congestión.*

OLSON, MANCUR: *La asignación óptima de la responsabilidad jurisdiccional: el principio de «equivalencia fiscal».*

GARCÍA ALONSO, JOSÉ M.: *El mercado hipotecario en España.*

BRAÑA, JAVIER: *Los «gastos fiscales»: concepto y problemática.*

GAGO RODRÍGUEZ, ALBERTO: *Impuesto sobre la renta, inflación y salarios.*

RODRÍGUEZ SÁNCZ, ALFONSO: *La valoración de depósitos bancarios de numerario a efectos del impuesto sobre el patrimonio.*

VENTOSO ESCRIBANO, ALFONSO: *Dos problemas fiscales en la liquidación de las capitulaciones matrimoniales.*

FERNÁNDEZ-CARNICERO GONZÁLEZ, CLARO J.: *El gravámen de la rehabilitación y transmisión de grandezas y títulos nobiliarios.*

Núm. 73, 1981 (bimestral).

BRAVO DE LAGUNA y BERMÚDEZ, JOSÉ ÁNGEL: *Las enmiendas a la totalidad del proyecto de Ley del Presupuesto de 1982.*

GALIDEA MAZO, VALERIANO: *Crónica de un presupuesto.*

● MARTÍN SECO, JUAN F., y LANGA MORA, ENRIQUE: *Financiación del sector público. Problemática y directivas.*

BLASCO LANG, JOSÉ JUAN, y CRUZ CORCOLL, RAFAEL DE LA: *Los Presupuestos de 1982 y su entorno: opciones y puntos básicos.*

CASADO SANTIAGO, ANTONIO, y BEYAERT STEVENS, ARIELLE: *Efectos económicos del presupuesto, según el modelo Espres II.*

BLASCO, JOSÉ J.; CRUZ, RAFAEL DE LA, y SÁNCHEZ REVENGA, GERARDO: *Los ingresos y gastos públicos para 1982 en su perspectiva histórica reciente.*

GARCÍA LÓPEZ, JOSÉ ANTONIO: *Modificaciones introducidas en los Presupuestos Generales del Estado para 1982 y sus efectos en la economía española.*

MAÑEZ VINDEL, GREGORIO, y SERRANO ARROYO, JUAN PEDRO: *El Presupuesto de la Seguridad Social para 1982.*

CARBAJO ORTIZ, TERESA: *Los Presupuestos de las Administraciones Públicas para 1982.*
 ESTESO RUIZ, PURIFICACIÓN: *Haciendas locales y Presupuestos del Estado para 1982.*
 GONZÁLEZ FINAT, ALFONSO, y DIEZ GONZÁLEZ, ANGEL: *Nacionalización presupuestaria. Algunas reflexiones.*
 STRASSER, DANIEL: *Vicisitudes y contenido del Presupuesto de la Comunidad Económica Europea de 1981.*
 FERNÁNDEZ RODRIGUEZ, TOMÁS RAMÓN: *La figura del delegado de Hacienda en la Administración española.*

Núm. 74, 1982 (bimestral).

FERNÁNDEZ PIRLA, JOSÉ MARÍA: *La crisis de las concepciones económicas.*
 ● HUERTA DE SOTO, JESÚS: *Método y crisis en la ciencia económica.*
 TORNOS ZUBIRIA, IÑIGO: *La financiación del déficit, el ahorro y los tipos de interés.*
 GARCÍA SOLANES, JOSÉ: *Pasado y presente en el funcionamiento del sistema monetario europeo.*
 PASTOR RIDRUEJO, LUIS: *Sobre la constitucionalidad de la prohibición de uso de gases licuados de petróleo por automóviles particulares.*
 CARAMES VIEITEZ, LUIS: *Una experiencia de comunicación intermunicipal: las «communautes urbaines» en Francia.*
 MARTÍNEZ LAFUENTE, ANTONIO: *Visión sistemática del Impuesto de Sociedades.*
 MATEU-ROS CEREZO, RAFAEL: *Régimen fiscal de la escisión de sociedades.*
 VEGA HERRERO, MANUELA: *Las concesiones administrativas en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales.*
 BRAÑA PINDO, JAVIER: *Las políticas de beneficios tributarios: cuestiones técnicas.*
 ● GONZÁLEZ-PARAMO y MARTÍNEZ-MURILLO, JOSÉ M.: *A la búsqueda de las leyes del Gasto Público.*
 CUARTAS RIVERO, MARGARITA: *El Consejo de Hacienda: su primera época.*
 OLIU CREUS, JOSÉ: *Fijación de precios en situaciones de demandas de punta.*
 BAILEY, ELIZABETH E., y LINDBERG, ERIC B.: *Principios de determinación de los precios en periodos de niveles de demanda variables: pasado y presente*
 PANZAR, JOHN C.: *Una aproximación neoclásica a la fijación de precios en periodos de alto nivel de demanda.*
 SORENSEN, J. R.; TSCHIRHART, J. T., y WHINSTON, A. B.: *Un enfoque de teorías de juegos, a la fijación de precios de punta.*
 OLIU CREUS, JOSÉ: *Nota introductoria al artículo de R. Quesnerie.*
 QUESNERIE, ROGER: *Optimalidad de Pareto, en economías no convexas.*
 ALCAIDE, A., y ALCAIDE, F.: *Series fiscales y demográficas.*

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

Núm. 581, enero 1982, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

CRUZ ROCHE, PEDRO: *Situación y perspectiva de la acuicultura en España.*
 SÁENZ GARCÍA BAQUERO, J. L.: *Compensación de precios al algodón nacional.*
 ● BENELBAS, LEÓN: *Economía de la intensificación agraria.*
 ESTESO RUIZ, P., y DÍAZ GARCÍA, C.: *Evolución de la Seguridad Social (1970-1980).*

MARTÍNEZ BURGOS ESCUDERO, F.: *Política de competencia y política de la competencia.*
 ● SEBASTIÁN GASCÓN, C.: *El sector energético y el crecimiento de la economía española.*
 ORTIZ CASTAÑO, PEDRO B.: *Impacto del programa trienal de vivienda.*
 BRIZ ESCRIBANO, J., y LÓPEZ GARCÍA, J. L.: *Mercado de productos cármicos en Madrid.*
 TOBIN, JAMES: *Política de estabilización. Diez años después. (Stabilization Policy Ten Years after en «Brookings Papers on Economic Activity», 1:1980, pp. 19-71, Brookings Institution.)*
 DLARIAGA, X. XAVIER A.: *El concepto de capital humano.*
 GORDON, ROBERT J.: *Fluctuaciones de la producción y ajuste de precios. (Output Fluctuations and Gradual Price adjustment, en «J. Econ. Lit.», vol. 19, junio 1981, pp. 493-930.)*

Núm. 582, febrero 1982.

DE LA FUENTE IZARRA, E.: *Las peculiaridades de la economía japonesa.*
 IRANZO COMAS, A.: *Situación económica y comercio exterior del Japón.*
 DRUCKER, PETER F.: *Lo que podemos aprender de los directores de empresa japoneses. (What can learn from japanese management, en «Harvard Business Review», marzo-abril 1971, pp. 110-122).*
 ALBISU, L. M., y VALLES, J.: *Comercialización de los vinos españoles y la CEE.*
 CALATRAVA REQUENA, J.: *Los regadíos del litoral mediterráneo andaluz.*
 BARCELÓ VILA, V.: *El sector exportador de frutos cítricos.*
 CASARES RIPOLL, J.: *Ayuda a la transformación de la PYME comercial.*
 CASARES RIPOLL, J.: *Dualismo en el comercio interior.*
 ESTEVE JAQUOTOT, N.: *Sistemas organizativos en el comercio.*
 REBOLLO AREVALO, A.: *Informática y comercio.*
 CLEMENTS, KENNETH W., y IZAN, HAJI Y.: *Protección y política económica.*

Núm. 583, marzo 1982.

WILLIAMSON, JOHN: *La teoría económica y las políticas del FMI. (Economic Theory and International Monetary Fund Policies, en «Monetary Institutions and policy process», Carnegie Rochester Conferences on public policy, vol. 13).*
 McCULLOCH, RACHEL: *Temas políticos y económicos en el nuevo orden internacional. (Economic and political issues in the new international Economic order. International Institute for Economic Research. Original Paper 22, julio 1979. Distribuido por Green Hill Publishers, Inc.)*
 FRATIANNI, MICHELE: *La economía de la OCEDE. (The economies of OCEDE, en «Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy», vol. 4, pp. 75-140, 1976).*
 RUIZ ARBELOA, LUIS: *Las actividades recientes del FMI.*
 LORCA, A. V.; MARTÍNEZ, A., y FUERTES, A.: *España. Latinoamérica MEC.*
 SOUVIRON MORENILLA, JOSÉ M.: *La libre circulación de capitales en la CEE.*
 ● DE LA RIVA GARRIGA, F. J.: *El IVA y su introducción en España.*
 LÓPEZ GARCÍA, JOSÉ L.: *Estructura de las Alhondigas en Almería.*
 LÓPEZ GARCÍA, JOSÉ L.: *El escalón mayorista de frutas y verduras en Madrid.*
 BARCELÓ VILA, LUIS VICENTE: *Derechos reguladores versus «Deficiency Payments».*
 YOU DE REN, ZI: *La economía china a principios de los ochenta.*

REDACCIÓN: *Crisis polaca y la naturaleza del socialismo real.*

SCHULTZ, RICHARD: *La economía de la República Alemana.*

CISNEROS RABAGO, JULIO: *Hungría: un modelo a imitar.*

● BALLESTEROS, FERNANDO: *La autogestión en Yugoslavia.*

REDACCIÓN: *Albania: autarquía y estalinismo.*

CONDERO VITAGLIC, RIGOBERTO: *La agricultura yugoslava.*

BASCON, ALAIN: *El porvenir de la URSS.*

NOVE, ALEC: *Las tensiones de la planificación soviética.*

KATSENELBOIGEN, A.: *Mercados de color en la Unión Soviética.*

GONZÁLEZ DEL TANAJO, ALBERTO: *Comercio exterior soviético con los países de la OCDE.*

BENELBAS, LEÓN: *Política económica de estabilización de mercados.*

BUENO, JUAN: *Empresas multinacionales: precios de transferencia y balanza de pagos.*

Núm. 585, mayo 1982.

RUÍZ CASTILLO, JAVIER: *El enfoque hedónico y el sector de la vivienda.*

RUÍZ CASTILLO, JAVIER: *La intervención del Estado en el sector de la vivienda.*

PEÑA, DANIEL, y RUÍZ CASTILLO, J.: *Legislación sobre el control de alquileres.*

PEÑA, DANIEL, y RUÍZ CASTILLO, J.: *Viviendas en arrendamiento de protección oficial.*

ELICKSON, B.: *Contratación de la teoría hedónica. (An Alternative Test of the Hedonic Theory of Housing Markets, en «Journal of Urban Economics», núm. 9, 1981, pp. 56-79.)*

BOTAS VIGÓN, RAMÓN: *La crisis del Welfare State.*

BARALLAT, LUIS: *Los fondos de pensiones y el mutualismo profesional.*

● FERNÁNDEZ NAVARRETE, DONATO: *La política agraria de la CEE.*
JIMÉNEZ BELTRÁN, DOMINGO: *Aprovechamiento energético de la biomasa.*

MIGUEL ANASAGASTI, IGNACIO DE: *Dinamización del modelo keynesiano.*

Núm. 586, junio 1982.

BRU PARRA, SEGUNDO: *La economía del País Valenciano.*

PALAOX, JORDI, y CARNERO, TERESA: *La economía del País Valenciano, 1750-1936.*

FUERTES, ANA MARIA, y MARTÍNEZ, AURELIO: *Economía valenciana: un modelo interpretativo.*

MORENO, DOLORES, y RENAU, J. J.: *El sistema financiero valenciano.*

MIGUEL, JULIO DE: *La citricultura española.*

SIMO SANTOJA, VICENTE: *Los vinos valencianos.*

BARCELÓ, L. VICENTE: *El sector hortofrutícola valenciano.*

DOMINGO, M. TERESA; GARCÍA, L., y SUÁREZ, C.: *Cambios en la estructura industrial valenciana.*

SOLER, V.; SANCHÍS, M., y FERNÁNDEZ, I.: *Iniciativas industriales foráneas.*

GONZÁLEZ, MANUEL: *La industria azulejera.*

SINTES OBRADOR, FERNANDO: *El calzado alicantino en la encrucijada.*

MEDINA, VICENTE: *El sector del mueble.*

CARDONA, RICARDO: *El textil valenciano.*

MAS, F.; MAFE, J., y RICO, A.: *La exportación industrial valenciana.*

NOGUERA, JOSÉ ANTONIO: *Las ferias de muestras en Valencia.*

MARTÍNEZ, A.; ORTÍ, A., y ORTÍ, V.: *Generación de empleo en el sector exterior.*

PORTILLO, LUIS: *Estrategias en la industria mundial del automóvil.*

PORTILLO, LUIS: *La industria del automóvil en España.*

BOYLE, STANLEY E., y HOGARTY, THOMAS F.: *Fijación de precios en la industria automovilística americana, 1957-71. (Pricing behavior in the American automobile industry, 1957-71, en «Journal of Industrial Economics», diciembre 1975, vol. 24, núm. 2, Basil Blackwell Publisher).*

SMITH II, RICHARD L.: *La ley de revelación de información automovilística de 1958. Un estudio del impacto de la regulación. (The automobile information disclosure act: a study of the impacts regulation, en «The Journal of Industrial Economics», vol. 28, núm. 4, junio 1980, Basil Blackwell Publisher).*

* DURÁN, J. J.; SALAS, V., y SANTILLANA, I.: *La inflación en la empresa española, 1973-1979.*

VÁZQUEZ, C.; TRIGO, J.: *Transformación de la economía formal en irregular.*

BLAS, A. G. DE, y RUESGA, S.: *Economía irregular en el mercado de trabajo.*

LA FUENTE, ALBERTO: *Comportamiento de la empresa en la economía oculta.*

PÉREZ AGUA, RAFAEL G.: *Estructura empresarial y economía oculta.*

SANCHÍS, ENRIC: *Industria subterránea y crisis económica.*

OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN SOMEMY: *Australia: economía y comercio exterior.*

POURNOYEUR, R.: *La integración económica europea y las empresas.*

GALLAGHER, J. M.: *El carbón: opción energética para los años ochenta.*

INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Núm. 17, enero-abril 1982, Fundación del Instituto Nacional de Industria, Madrid.

VELARDE FUENTES, J.: *Unamuno y los estudiosos españoles de economía.*

CARRERA, C.: *Una defensa del impuesto sobre ganancias de capital.*

● MARTÍNEZ GALLUR, C., y PÉREZ GARCÍA, F.: *Cambio estructural y generación de empleo en España y sus regiones (1971-1977).*

ABADÍA, A.: *Composiciones de demandas, precios relativos y variaciones de capacidad de compra bajo indicación de rentas.*

● PÉREZ TOURINO, E.: *El problema de la renta absoluta de la tierra y la evolución de la agricultura en el capitalismo. La funcionalidad económica de la agricultura familiar.*

VÁZQUEZ BARQUERO, A.: *Crecimiento dualista (versus) crecimiento dependiente. Las limitaciones de la teoría del desarrollo económico.*

● ALONSO, J. A.; DONOSO, V., y FARIÑAS, C.: *La integración en la CEE: líneas de coherencia y especialización del sistema productivo español.*

AZUQUETA, D.: *El Fondo Monetario Internacional y el problema del reciclaje.*

MYRO SANCHEZ, R.: *Nota sobre los cambios en la estructura interindustrial española de 1962 a 1975.*

GARCÍA-ATANCE, S., y MIGUEL ANASAGASTI, I. DE: *Una nota sobre la función de producción macroeconómica en España.*

TEDEO DE LORCA, P.: *Diego Mateo del Peral.*

- CUADRADO ROURA, J. R.: *Evolución de las disparidades regionales en España. Una revisión.*
- CUERVO ARANGO, C.: *Acerca de la unicidad del equilibrio en modelos de generaciones sucesivas.*
- VÁZQUEZ GARCÍA, J. A.: *Crisis y conflicto en la industria hullera: la experiencia de la II República.*
- MALLOQUER DE MOTES, J.: *De nuevo sobre el molino hidráulico.*
- CORUGEDO, I.: *La selectividad y las barreras a la entrada en una profesión.*
- COLINO, J.: *El modelo español de desarrollo ganadero y la competitividad de las producciones cármicas del sector vacuno.*
- RUÍZ CASTILLO, J.: *Los determinantes del alquiler y los beneficios de la intervención del Estado en el sector de la vivienda en arrendamiento: una aplicación del enfoque hedónico.*
- SUDRIA C.: *Desarrollo industrial y subdesarrollo bancario en Cataluña, 1844-1950.*
- * DURÁN HERRERA, J. J.; SALAS FUMAS, V., y SANTILLANA DEL BARRIO, I.: *Inflación e impuestos: resultados empresariales y valoración de acciones.*
- RODRÍGUEZ BRAUN, C.: *Debilidades en la edición del Fondo de Cultura de los «Principios» de Ricardo.*

MONEDA Y CREDITO, Revista de economía

Núm. 158, septiembre 1981 (trimestral), Madrid.

- 108
- ROBERT, ANTONIO: *El paro en España.*
 - GÓMEZ ORBANEJA, ANTONIO: *La pobreza: sus causas, sus remedios y el informe de la Comisión Brandt.*
 - O'BRIEN, P. K.: *La contribución de la agricultura a la industrialización de Gran Bretaña y Francia.*
 - MONTES, P.: *El presupuesto para 1982.*

Núm. 159, diciembre 1981 (trimestral).

- CLARK, COLIN: *Un compromiso keynesiano-monetarista.*
- BARCIELA LÓPEZ, CARLOS: *El «estraperlo» de trigo en la posguerra.*
- MADRAZO MADRAZO, SANTOS: *Precios del transporte y tráfico de mercancías en la España de finales del antiguo régimen.*
- PEREJO BARRANCO, J. ANTONIO: *Notas sobre la industria lanera antequerana del siglo XIX (1833-1868).*
- MERINO MERCHAN, JOSÉ F.: *Auto.*

Núm. 160, marzo 1982 (trimestral).

- FIGUEROA, EMILIO DE: *El descrédito de las teorías convencionales de la inflación.*
- BUSTOS GISBERT, ANTONIO: *Estudio sobre concentración económica: una revisión de la literatura.*
- MADRAZO MADRAZO, SANTOS: *Portazgos y tráfico en la España de finales del antiguo régimen.*
- FRALLE BALBÍN, PEDRO: *El carbón inglés en Bilbao: una reinterpretación.*

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA

Núm. 9, 1981 (trimestral), Confederación Española de Cajas de Ahorro, Fondo para la Investigación Económica y Social, Madrid.

- VALLE SÁNCHEZ, VICTORIO: *Reforma del sistema financiero español y economía de mercado.*
- Poveda Anadón, Raimundo: *Funcionamiento del mercado financiero español.*
- ALVAREZ CANAL, PILAR: *La banca extranjera en España.*
- LAMARLIERE VERTSET, HENRI: *Banca extranjera en España: una experiencia.*
- ORTEGA, RAIMUNDO: *Las sociedades mediadoras en el mercado de dinero.*
- RAMOS GASCÓN, FRANCISCO JAVIER: *El mercado bursátil de letras de cambio.*
- FERNÁNDEZ ALVAREZ-CASTELLANOS, JOSÉ: *Las letras de cambio en la Bolsa.*
- VARGAS BAHAMONDE, FERNANDO: *Los créditos a tipo de interés variable en España.*
- CARRIÓN HERRERO, PEDRO: *Información y transparencia: el norte de la reforma del mercado de valores.*
- DOMÍNGUEZ SORS, PEDRO: *La liquidez del mercado bursátil.*
- CONCHA LÓPEZ-ISLA, MANUEL DE LA: *Operaciones bursátiles con crédito de dinero y títulos.*
- FERNÁNDEZ RAÑOJA, PEDRO A.: *Instituciones de inversión colectiva.*
- SANTILLANA DEL BARRIO, ANTONIO: *La nueva Ley del Mercado Hipotecario.*
- MANZANARES LÓPEZ, RAFAEL: *Problemas actuales del crédito a la exportación.*
- GONZÁLEZ GRIMALDO, MARIANO CARMELO: *Las sociedades de garantía recíproca y el segundo aval.*
- EIROA VILLARNOVO, FRANCISCO JAVIER: *La imposición sobre la renta y los valores mobiliarios.*
- QUINTAS BERMÚDEZ, JESÚS: *Análisis técnico sobre el régimen fiscal de los valores mobiliarios.*
- * VARELA PARACHE, FERNANDO: *La financiación exterior de la economía española.*
- SÁNCHEZ MUÑOZ, PALOMA, y DURÁN HERRERA, JUAN JOSÉ: *La inversión de la empresa española en el exterior.*
- PEREIRA RODRÍGUEZ, JORGE: *La situación de las Cajas de Ahorro ante la reforma del sistema financiero.*
- GARCÍA FERNÁNDEZ, JULIO: *Las sociedades de desarrollo industrial regional.*

Núm. 10, 1982 (trimestral).

- * BAREA TEJEIRO, JOSÉ: *El déficit público.*
- GONZÁLEZ PARAMO, JOSÉ: *El déficit público: delimitación, operaciones y contabilización.*
- * LAGARES CALVO, MANUEL J.: *Crisis económica, déficit público y política fiscal en España.*
- DOMINGO SOLANS, EUGENIO: *Crisis económica, déficit público y política fiscal en España. Un comentario.*
- * ALVAREA RENDUELES, JOSÉ RAMÓN: *Consecuencias financieras del déficit.*
- VALLE SÁNCHEZ, VICTORIO: *Consecuencias financieras del déficit. Un comentario.*
- MEDIEL CÁMARA, BRAULIO: *El déficit público: origen y remedios.*
- ALBI IBÁÑEZ, EMILIO: *El déficit público: origen y remedios. Un comentario.*
- BLUNDELL-WIGNAL, ADRIÁN, y CHOURAQUI, JEAN CLAUDE: *El efecto expulsión.*
- SIGÜENZA, MANUEL: *La crisis económica mundial.*
- MAESTRE YENES, PEDRO: *La vivienda social.*
- SANTIAGO DE PABLO, FRANCISCO JAVIER: *La reactivación de la construcción en un mundo inflacionario.*
- SISO CRUELLAS, JOAQUÍN: *El subsector vivienda en el período 1970-1979.*
- GARCÍA LÓPEZ, JOSÉ: *La vivienda: un sector en crisis. Una encuesta.*
- ALVIRA MARTÍN, FRANCISCO; GARCÍA LÓPEZ, JOSÉ, y HORTER WALTER, KATHERINE: *La situación de la vivienda en España.*

- BAJO FERNÁNDEZ, MIGUEL: *Oportunidad e inoportunidad de los nuevos delitos económicos.*
- STAMPA BRAUN, JOSÉ MARÍA: *Los delitos económicos y la economía de mercado.*
- PEDRAZZI, CESARE: *El Derecho Penal económico en la moderna experiencia italiana.*
- TIEDEMANN, KLAUS: *Economía de mercado y Derecho Penal.*
- RODRÍGUEZ INCIARTE, MATÍAS: *La economía oculta.*
- ESPI MARTÍNEZ, JOSÉ MARÍA: *Conclusiones de un debate sobre la economía oculta.*
- VELARDE FUERTES, JUAN: *Tensión económica en la cuenca del Duero: ideas y realidades.*
- REGUJO GONZÁLEZ, JAIME: *James Tobin o el Keymesianismo cercado.*
- TOBIN, JAMES: *Política económica, expectativas y estabilización. (De la obra: Asset Accumulation and Economic Activity, Basil Blackwell, Oxford, 1980).*
- TOBIN, JAMES: *La contrarrevolución monetarista en la actualidad. (The Monetarista Counter—Revolution Today—An Appraisal, en «The Economic Journal, Marzo 1981).*
- TOBIN, JAMES: *La economía de la oferta: concepto y posibilidades operativas. (Supply-Side Economic. What is it? Will it Work? Economic Outlook USA, verano 1981).*
- FERNÁNDEZ GULIARRRO, JOSÉ ANTONIO: *Financiación de pensiones.*
- FERNÁNDEZ-VICTORIO CAMPS, SERVANDO: *La Jurisdicción del Tribunal de Cuentas.*
- GONZÁLEZ TEMPRANO, ANTONIO: *Crisis económica e intervencionismo estatal. El papel del crédito oficial en España.*
- MENDIZÁBAL ALLENDE, RAFAEL DE: *Sector público y Tribunal de Cuentas.*
- OLSON, MANCUR: *Principios generales ilustrativos a la hora de descentralizar el Gobierno, con especial referencia a las Comunidades Autónomas en España.*
- ROVIRA MOLA, ALBERTO DE: *Los presupuestos de las Comunidades Autónomas.*
- SALES GARGALLO, FERNANDO: *Reflexiones sobre el control de legalidad.*
- LANGA MORA, ENRIQUE: *Evolución de las operaciones corrientes del Estado en el período 1975-1980.*
- ESTESO RUÍZ, PURIFICACIÓN: *Operaciones del Estado (enero-agosto de 1981).*
- VÁZQUEZ DE PRADA, VALENTÍN R.: *Presentación del siguiente artículo de F. C. Mosher.*
- MOSHER, FREDERICK C.: *El cambio de responsabilidad y de tácticas del Gobierno Federal de los Estados Unidos.*
- ALBIANA GARCÍA-QUINTANA, CÉSAR: *Los «Gastos Fiscales»: Naturaleza y evolución.*
- STATISTIQUES & ETUDES FINANCIERES (núms. 361-362, serie azul): *Los «Gastos Fiscales» en el IV Informe del Consejo francés de los Impuestos.*

Núm. 11, 1982 (trimestral).

- * REGUJO GONZÁLEZ, JAIME: *El déficit exterior español: una visión global.*
- * BONILLA HERRERA, JOSÉ M.: *El déficit permanente de la balanza comercial española.*
- ALMAGRO PEDREÑO, JOSÉ: *Ingresos por turismo: un análisis en un contexto multivariante.*
- SERVICIO BALANZA DE PAGOS: *Balanza de Servicios. Unas notas sobre su elaboración y análisis.*
- * ARRANZ ESTEBAN, ANTONIO: *La exportación española: valoración de sus posibilidades.*
- MARTÍNEZ AREVALO, JAVIER: *Remesas de emigrantes y balanza de transferencias.*
- * MORENO MORÉ, JOSÉ LUIS: *La inversión extranjera en España.*
- MARÍN ARRESE, JUAN PEDRO: *La inversión española en el exterior.*
- ARNEDO ORBANAÑOS, MIGUEL ÁNGEL: *La financiación exterior de la economía española.*
- * DEHESA ROMERO, GUILLERMO DE LA: *La deuda exterior de España.*
- FEITO HIGUERUELA, JOSÉ LUIS: *Déficit público y déficit exterior.*
- * CASADO, ANTONIO, y OTROS: *Factores determinantes de la exportación española.*
- MARTÍNEZ AREVALO, LUIS: *El enfoque monetario de la Balanza de Pagos: Una perspectiva reciente.*
- ARRANZ, ANTONIO: *La regionalización del comercio exterior de España.*
- CORDEN, W. H.: *Entrada de capital, política de tipo de cambio y esterilización.*

PRESUPUESTO Y GASTO PÚBLICO

Núm. 10, 1981 (trimestral), Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid.

- BLASCO LANG, JOSÉ JUAN, y GARAYZABAL ALONSO, JOSÉ MARÍA: *Tendencias actuales de la política fiscal.*
- BRAÑA PINDO, JAVIER, y BUESA, MIGUEL: *La intervención directa del Estado en la producción: algunos aspectos de la actuación del INI en el período 1941-1962.*

Núm. 11, 1981 (trimestral).

- ALBIANA GARCÍA-QUINTANA, CÉSAR: *Técnicas presupuestarias y opciones políticas.*
- ARCOS ALCAPAZ, JULIÁN: *Un recurso de los Organismos Autónomos administrativos: el remanente de Tesorería.*
- BARCELÓ RICO-ABELLO, GABRIEL: *La informática en la Administración fiscal de la República francesa.*
- BERMEJO SÁNCHEZ, CELSO J.: *El déficit presupuestario para 1982: reflexiones sobre el mismo.*
- FERNÁNDEZ-VICTORIO CAMPS, SERVANDO: *El interés directo, los derechos subjetivos y la acusación particular en el proyecto de ley sobre el Tribunal de Cuentas.*
- GARCÍA GARCÍA, RICARDO, y FERNÁNDEZ VILLASOMTE, JAVIER: *Los efectos externos y las subvenciones en la problemática de la descentralización fiscal.*
- HERRERO SUAZO, SANTIAGO: *La inversión pública en el Estado de las Autonomías: concepto y clases.*
- MARTÍN QUEPALT, JUAN: *Ley de Presupuestos y Reformas Tributarias: comentarios a la sentencia del Tribunal Constitucional de 20 de julio de 1981.*
- MARTÍNEZ LA FUENTE, ANTONIO: *Aspectos jurídico-financieros de la Ley Reguladora del Instituto Nacional de Hidrocarburos.*
- MARTÍNEZ SERRATE, RICARDO: *El sentido contable de los pagos a justificar.*
- MARTÍN SECO, JUAN FRANCISCO: *Liquidación del presupuesto monetario para 1981.*
- ESTESO RUÍZ, PURIFICACIÓN: *Operaciones del Estado (enero-diciembre de 1981).*
- PORRAS NADALES, ANTONIO: *Términos financieros de la Enciclopedia de Diderot y D. Alembert.*
- LÓPEZ ROA, ÁNGEL LUIS: *Inflación, paro y distribución de renta: tres objetivos de la política económica.*
- SINGH SAKOTA, GIAN: *Teorías sobre la distribución personal de la renta.*
- SANTOMERO, ANTHONY M., y SEATER, JOHN J.: *El trade-off inflación-paro: una crítica de la literatura.*

Núm. 12, 1982, Barcelona.

- ARGEMI I D'ABADAL, LLUIS, y LLUCH, ERNEST: *La Fisocràcia a Espanya*.
- SOLÉ I COT, SEBASTIÀ: *La llengua dels documents notariais catalans en el període de la Decadència*.
- VICEDO I RIUS, ENRIC: *Propietat, accés a la terra i distribució dels ingressos a la Lleida del segle XVIII*.
- ZYLBERBERG, MICHEL: *Huguet i Dupré, una societat comercial de Barcelona (1796-1808)*.
- CASTELLANOS, JORDI: *Modernisme i estetocràcia*.
- QUARTARARO, ROSARIA: *Política feixista a les Balears (1936-1939)*.
- GARRABOU, RAMON: *Salari i ocupació a la Maquinista Terrestre i Marítima (1872-1889)*.
- SOLÉ, J. M., y VILLARROY, J.: *Les víctimes dels Fets de Maig*.

REVISTA DE ECONOMIA POLITICA

Núm. 90, enero-abril 1982, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

- CALLE SAIZ, RICARDO, y PI ANGUITA, JOAQUÍN: *El mercado de tabaco no elaborado en la CEE y en España: un análisis comparativo*.
- GÓMEZ MARTOS, FRANCISCO J.: *La reestructuración sectorial como eje de la política industrial ante el proceso de integración en la CEE*.
- SUCH, DIEGO; SEVILLA, MARTÍN, y MANTECA, J. A.: *La distribución de funciones ante la política económica estatal y local. Algunas precisiones metodológicas*.
- MONTORO ROMERO, CRISTÓBAL: *Funciones y límites de las empresas públicas en una economía desarrollada*.
- DOMÍNGUEZ MACHUCA, JOSÉ ANTONIO, y DURBAN OLIVA, SALVADOR: *La tasa real de inversiones de los flujos netos de caja generados en los proyectos de inversión*.
- CARRAS MADUENO, JUAN A., y HARO GIMÉNEZ, TOMÁS DE: *La gestión de «stocks» en un contexto de incertidumbre*.
- CABALLER MELLAÑO, VICENTE: *Aspectos económicos de las altas y bajas de los socios en las cooperativas agrarias*.

REVISTA ESPAÑOLA DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS

Núm. 16, octubre-diciembre 1981, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.

- MARTÍN MARTÍNEZ, JOSÉ LUIS: *Ensayo de tipificación de los sin opinión*.
- MARTÍN SERRANO, MANUEL: *La influencia de la televisión: niveles de influencia*.
- GARCÍA FERRANDO, MANUEL: *El debate público sobre el uso de la energía nuclear*.
- RODRÍGUEZ IBAÑEZ, JOSÉ ENRIQUE: *Habermas y Parsons: la búsqueda del reencantamiento del mundo*.
- VIDAL-BENEYTO, JOSÉ: *Hacia una fundamentación teórica de la política cultural*.
- NOHLEN, DIETER: *La reforma de la ley electoral. Pautas para una discusión*.

- LUQUE BAENA, ENRIQUE: *Las Hurdes: apuntes para un análisis antropológico*.
- CASTILLO CASTILLO, JOSÉ: *Los hijos de la sociedad de consumo española*.
- CAMBRA BASSOLS, JORDI DE: *La teoría crítica y el problema del método en las ciencias sociales*.
- MARTÍN SERRANO, MANUEL: *La influencia social de la televisión: fuentes y métodos de estudio*.
- PASSERON, JEAN CLAUDE; PORTO VÁZQUEZ, FERNANDO, y SINGLY, FRANÇOIS DE: *Los silencios: contribución a la interpretación de las no respuestas en las encuestas de opinión*.
- ESTEBAN, JORGE DE: *La reforma de la ley electoral: respuesta al profesor Nohlen*.

REVISTA DE ESTUDIOS AGROSOCIALES

Año XXX, núm. 116, julio-septiembre 1981, Instituto de Estudios Agrosociales, Madrid.

- OTEYZA, LUIS G. DE: *La ganadería española en la década de los ochenta*.
- SOBRINO IGUALADOR, F., y OTROS: *Evolución de los sistemas ganaderos en España*.
- PUIG SALES, RAMIRO: *Ganadería y áreas de montaña*.
- PASCUAL, FERNANDO: *Comercialización e industrialización de los productos ganaderos*.
- DÍEZ PATIER, EDUARDO: *La ganadería española ante la integración en la CEE*.

Año XXX, núm. 117, octubre-diciembre 1981.

- BALLARÍN MARCIAL, ALBERTO: *La nueva Ley de Arrendamientos Rústicos en el ámbito de la política agraria vigente*.
- MOZOS, JOSÉ LUIS DE LOS: *La nueva Ley de Arrendamientos Rústicos: comparación y crítica con la legislación anterior*.
- GARRIDO EGIDO, LEOVIGILDO: *Actuaciones administrativas de la nueva Ley de Arrendamientos Rústicos. Competencias del IRYDA*.
- AGÚNDEZ FERNÁNDEZ, ANTONIO: *La expropiación en los arrendamientos rústicos*.
- GIL ROBLES, JOSÉ MARÍA: *Las Juntas Arbitrales de Arrendamientos Rústicos, un organismo de nueva creación*.
- CORRAL DUERAS, FRANCISCO: *La nueva Ley de Arrendamientos Rústicos y el Registro de la Propiedad*.
- GAVILÁN ESTELAT, MARCELINO: *La legislación de arrendamientos rústicos en los países de la CEE*.
- SANZ JARQUE, JUAN JOSÉ: *La profesionalidad del agricultor, nuevo requisito para ser arrendatario*.

Año XXX, núm. 118, enero-marzo 1982.

- DELGADO ALVAREZ, MANUEL, y ROMERO RODRÍGUEZ, JOSÉ J.: *Elaboración de tablas input-output de ámbito comarcal: Huéscar (Granada), 1977*.
- HARO GIMÉNEZ, TOMÁS DE, y TITOS MORENO, ANTONIO: *Evolución de las dependencias entre los sectores agroalimentarios de la economía española*.
- SÁNCHEZ DÍEZ, JOSÉ MANUEL: *Factores sociológicos y humanos de las explotaciones familiares de ovino en la comarca de Tierra de Campos*.
- PAZOS, DIEGO: *Aplicación de las funciones de rendimiento a la determinación de alternativas de cultivo*.

LOMBART, MARÍA DE LOS DESAMPARADOS: *Criterios que presiden la nueva regulación de los arrendamientos rústicos.*

Año XXX, núm. 119, abril-junio 1982.

GARCÍA GARCÍA, CALIXTO: *Las leyes agrarias en el contexto de las leyes de Indias.*

FERNÁNDEZ LAVANDERA, ODÉN, y PIZARRO CHECA, ANTONIO: *La agricultura en las Islas Canarias.*

● BRIZ ESCRIBANO, JULIÁN: *Asociaciones sobre la regulación de mercados agrarios en España.*

ALONSO SEBASTIÁN, RAMÓN, y RODRÍGUEZ BARRIO, JOSÉ ENRIQUE: *Análisis de las variables que inciden en la oferta de productos agrícolas. Una aplicación al cultivo de la remolacha azucarera en Andalucía.*

ALCAIDE MOYA, PEDRO M.: *Financiación interior de un programa de desarrollo ganadero.*

REVISTA DE ESTUDIOS POLITICOS

Núm. 24, noviembre-diciembre 1981, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

ALONSO OLEA, MANUEL: *Una nota sobre el «espíritu del pueblo».*

PÉREZ LUÑO, ANTONIO E.: *Informática y libertad. Comentario al artículo 18.4 de la Constitución.*

FLEISCHER, DAVID V.: *El componente político electoral de la estrategia de «apertura» del Gobierno militar brasileño.*

PORTERO MOLINA, JOSÉ A.: *La actividad rogatoria en el Congreso: 1979-1981.*

RIPOLLÉS, MARÍA ROSA: *Notas sobre el proyecto de Reglamento del Congreso de los Diputados.*

PORRAS, NADALES, ANTONIO: *Notas sobre la teoría del poder constituyente y la experiencia española.*

● MANSILLA, H. C. F.: *Crítica de los mitos latinoamericanos sobre el desarrollo y el futuro partiendo de la problemática ecológica.*

SOLIZÁBAL, JUAN JOSÉ: *Sobre el principio de la separación de poderes.*

GARCÍA ALVAREZ, MANUEL: *Reforma en Polonia (agosto 1980-diciembre 1981).*

REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES

Núm. 7, enero-junio 1981, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga, Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Granada), Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Sevilla) e Instituto de Historia de Andalucía (Universidad de Córdoba), Málaga.

FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, F., y LÓPEZ NIETO, A.: *Los servicios públicos fundamentales en la LDFCA. (El artículo 15 y sus derivaciones).*

RIO GÓMEZ, C. DEL: *Sociedades de Desarrollo regionales francesas: ¿un instrumento eficaz de descentralización regional?*

MOCHÓN MORCILLO, F.: *Un estudio empírico de los desplazamientos interprovinciales de capital y trabajo. Una reformulación.*

FERRANDO BADIA, J.: *La potestad legislativa de las Comunidades Autónomas.*

FISCH, O.: *Un replanteamiento de los tipos de desigualdad regional y el desarrollo económico.*

GRAS, SOLANGE Y CHRISTIAN: *Los movimientos regionales en Francia.*

CASTILLO HERMOSA, J. DEL: *Hacia una tipología de las regiones industriales en declive.*

HERRERO SUAZO, S.: *Conclusión de las I Jornadas de Estudios Presupuestarios y Financieros de las Comunidades Autónomas.*

● SAENZ DE BURUAGA, G.: *Una metodología para la Programación Regional.*

Vol. IV, extraordinario, 1982. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga, Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Granada), Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Sevilla), Instituto de Historia de Andalucía (Universidad de Córdoba) y Universidad de Cádiz, Málaga.

NATALI, LORENZO: *Consideraciones acerca del proceso de ampliación de la Comunidad hacia los países ibéricos.*

GIOLITTI, ANTONIO: *La política regional de la CEE.*

BLASCO VIZCAINO, CRISTINA, y MARVAEZ BUENO, ANTONIO: *Agricultura andaluza y Comunidad Económica Europea.*

VALLES FERRER, JOSÉ: *Industria andaluza y Comunidad Económica Europea.*

RODRÍGUEZ-PIÑERO Y BRAVO FERRER, MIGUEL: *Libre circulación de los trabajadores y Seguridad Social de los trabajadores migrantes en Comunidades Europeas.*

MARTÍN VALVERDE, ANTONIO: *La política de empleo en la Comunidad Económica Europea.*

DURÁN LÓPEZ, FEDERICO: *Trabajo y relaciones laborales en Andalucía y en la Comunidad Económica Europea.*

DÍAZ EIMIL, CARLOS: *Agricultura española y su incidencia de cara a la integración de España a la CEE.*

CURZI, VITTORIO: *La aproximación comunitaria al desarrollo regional.*

● DÍAZ UDER, CARLOS: *La política comercial comunitaria y la adhesión de España a la CEE.*

GURZI, VICENZO: *El Mezzogiorno italiano y la Comunidad Económica Europea.*

MÜLLER-BORILE, JOACHIM: *El Banco Europeo de Inversiones, la política regional comunitaria y España.*

FRESI, FRANCESCO: *Los intereses sociales y la Comunidad Económica Europea. El caso de la agricultura meridional.*

GÓMEZ DE AVILÉS-CASCO, FERNANDO: *La situación actual de las negociaciones y perspectivas de cara a la integración de España en la Comunidad Económica Europea.*

FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, FERNANDO, y ALVAREZ LLANO, ROBERTO: *El sistema crediticio español ante la CEE.*

● CUADRADO ROURA, JUAN RAMÓN; AURIOLAS MARTÍN, JOAQUÍN, y GRANADOS CABEZAS, VICENTE: *Cambio tecnológico e industrialización: Andalucía en el marco de la Comunidad Económica Europea.*

ILLESCAS ORTIZ, RAFAEL: *Conclusiones de las V Jornadas de Estudios Andaluces.*

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

Vol. 36, núm. 145, enero-marzo 1982, CESI, Madrid.

GOROSQUIETA, JAVIER: *Sistema monetario para un nuevo orden económico internacional.*

MARTÍNEZ GALDEANO, FERNANDO: *Energía y nuevo orden económico internacional.*

GÓMEZ CAMACHO, FRANCISCO: *Norte-Sur, ¿un diálogo imposible?*

ROMERO RODRIGUEZ, JOSÉ J.: *Agricultura y nuevo orden económico internacional*.

UREÑA, ENRIQUE M.: *Crisis, marxismo y economía de mercado*.

FERNÁNDEZ SEGADO, FRANCISCO: *Sistema de partidos y sistemas electorales*.

ZANARTU UNDURRAGA, MARIO: *Categorías económicas y conciencia cristiana*.

Vol. 36, núm. 146, abril-junio 1982.

SANZ DE DIEGO, RAFAEL MARÍA: *Lo nuevo de «Laborum Exercens»*.

GARCÍA, MATÍAS: *Conceptos claves de la «Laborum Exercens»*.

GORDOSQUIETA, JAVIER: *El capitalismo en «Laborum Exercens»*.

CAMACHO, ILDEFONSO: *El socialismo en la «Laborum Exercens»*.

BERMUDO DE LA ROSA, MANUEL: *La lucha programada de clases*.

HIGUERA, GONZALO: *Propiedad privada y salario justo*.

ORTEGA, VICTORINO: *El desempleo en «Laborum Exercens»*.

ORTEGA, VICTORINO: *Los sindicatos y la «Laborum Exercens»*.

MARTÍN DE NICOLÁS, JUAN: *Tecnología y trabajo humano*.

ITURRIOS, JESÚS: *Espiritualidad del trabajo*.

REVISTA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

Núm. 3, 1981 (trimestral), Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

AGENCIA DE ENERGÍA NUCLEAR DE LA OCDE: *Tendencias en la energía nuclear (IX Informe sobre actividades de la Agencia de Energía Nuclear de la OCDE, Capítulo 1, 1981)*.

AGENCIA INTERNACIONAL DE LA ENERGÍA: *La situación en España (Informe de la Agencia Internacional de la Energía, 1981)*.

FEUZ, P.: *La energía nuclear en Europa oriental*.

FORATOM: *La situación de la energía nuclear en Europa occidental (Informe de la Asociación de Foros Atómicos Europeos, FORATOM, mayo 1981)*.

ILSEMANN, W. VON: *Progresos en la ciencia y en la tecnología del petróleo (Informe presentado a la XI Conferencia Mundial de la Energía, septiembre 1980)*.

KANEL, A., y FEUZ, P.: *China: un factor energético mundial a tener en cuenta*.

MIT: *Necesidad del carbón (extraído del Informe sobre el estudio de la situación mundial del carbón, MIT, 1980)*.

STARR, C., y BALZHISER, R.: *Evaluación de las opciones en la generación de energía eléctrica (Informe presentado a la XI Conferencia Mundial de la Energía, septiembre 1980)*.

Núm. 4, 1981 (trimestral).

INFORME ASPREY: *(Textos seleccionados del Informe del Comité de Revisión de la Imposición. Presidente: K. W. Asprey)*.

LA FAMILIA COMO UNIDAD CONTRIBUYENTE EN LOS SISTEMAS FISCALES DE LA OCDE: *(Textos seleccionados de la publicación «El tratamiento de la unidad familiar en los sistemas impositivos y de transferencias en los países miembros de la OCDE», OCDE, París 1977)*.

LA FISCALIDAD DEL MATRIMONIO *(Textos seleccionados del «Libro verde»: La imposición sobre el marido y la mujer, publicado por Her Majesty's Stationery Office, Londres, 1980)*.

INFORME CARTER: *(Textos seleccionados del Informe de la Real Comisión de Investigación sobre la Fiscalidad, presidida por M. Kenneth LeM. Carter)*.

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS DEL PROYECTO DE LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS EN ESPAÑA (Publi-

cado en el Boletín Oficial de las Cortes de 11 de enero de 1978).

Núm. 1, 1982 (trimestral).

El impuesto sobre el patrimonio. Estudio introductorio.

El impuesto sobre los grandes patrimonios en Francia.

El impuesto anual sobre el patrimonio en el informe MEADE.

El impuesto sobre el patrimonio en el informe ASPREY.

El impuesto sobre el patrimonio en los países de la OCDE.

El impuesto sobre el patrimonio neto en España.

REVISTA INTERNACIONAL DE SOCIOLOGÍA

Núm. 39, julio-septiembre 1981, Instituto Jaime Balmes, CSIC, Madrid.

HERNÁNDEZ, FRANCESC: *Análisis del nacionalismo catalán. Una aportación metodológica*.

LERENA, CARLOS: *Acerca del desarrollo teórico de la sociología de la educación*.

JEREZ MIR, RAFAEL: *Significación del pensamiento y la obra de Manuel Sales y Ferré (1843-1910)*.

MAZET, CLAUDE: *Les registres paroissiaux. Sources pour l'histoire sociale et l'histoire des mentalités*.

LARAÑA RODRIGUEZ-CABELLO, ENRIQUE: *La juventud, conflicto y cambio social*.

Núm. 40, octubre-diciembre 1982.

CAMARERO GONZÁLEZ, ARTURO: *Características generales, objetivos y adversarios del movimiento estudiantil madrileño bajo el franquismo*.

FERNÁNDEZ VARGAS, VALENTINA: *La resistencia democrática a Franco: un intento de cuantificar los hechos*.

PRIETO ESCUDERO, GERMAN: *Prospección del fenómeno sociológico*.

BRANNER, F.: *Class and corporated elements in Habsburg Lima's elite circulation*.

PERSIA, JORGE DE: *Notas sobre la historia de la música y la sociedad*.

PULL SABATER, ALBERTO: *Estrategias de universalización de la asistencia sanitaria y los medicamentos esenciales*.

REVISTA DE OCCIDENTE

Núms. 10-11, extraordinario II, febrero 1982, Fundación José Ortega y Gasset, Madrid.

TOVAR, ANTONIO: *Bilingüismo en España*.

ZAMORA VICENTE, ALONSO: *Regiones, con una lengua al fondo*.

SIGUAN, MIGUEL: *Educación y pluralidad de lenguas en España*.

MICHELENA, LUIS: *Normalización de la forma escrita de una lengua: el caso vasco*.

VALLVERDÚ, FRANCESC: *Situación de la lengua catalana*.

ROJO, GUILLERMO: *La situación lingüística gallega*.

NEIRA, JESÚS: *La situación lingüística de Asturias*.

SÁNCHEZ, ROSAURA: *La población hispano-hablante en Estados Unidos*.

LAMBERT, WALLACE E.: *Algunas consecuencias cognitivas y socioculturales del bilingüismo*.

GONZÁLEZ CASANOVA, JOSÉ ANTONIO: *Derecho a la educación y plurilingüismo*.

Núm. 12, marzo-abril 1982.

- MAVROGORDATOS, GEORGE TH.: *Democracia y socialismo en Grecia. La salida del sol verde.*
ALVAREZ JUNCO, JOSÉ, y PÉREZ LEDESMA, MANUEL: *Historia del movimiento obrero, ¿una segunda ruptura?*
BARER, EDWARD: *Larra, los jardines públicos y la sociabilidad burguesa.*
VEGA, MIGUEL ANGEL: *Elas Canetti o la alta de contexto.*
PERONTIN-DUMON, A.: *Los corsarios de la libertad.*

Núm. 13, mayo 1982.

- TOBIN, JAMES: *Reagamonía y economía.*
LARA, ANTONIO: *El vídeo: la memoria electrónica.*
PÉREZ DE VARGAS, ALBERTO: *La matematización de la herencia biológica.*
LISÓN TOLOSANA, CARMELO: *Magia: el genio creador de la palabra.*
MORENO ALONSO, MANUEL: *Una visión crítica de Andalucía en el siglo XVIII. (De la correspondencia de Belluga con Floridablanca.)*
CABALLERO MESA, FRANCISCO: *La acción andaluza en la revolución liberal.*
MARTÍN RAMÍREZ, MANUEL: *La cuestión gitana en la encrucijada de Andalucía.*

Núm. 14, junio-julio 1982.

- ARTOLA, MIGUEL: *Declaraciones y derechos del hombre.*
HEAD, SIMON: *Después de Breznev, ¿qué?*
URQUIDI, VÍCTOR L.: *Perspectivas de la economía mexicana ante el auge del petróleo.*
MARCUS, STEVEN: *Actualidad de Orwell.*
VERDÚ, VICENTE: *Metamorfosis del Mundial de Fútbol.*
DENNIS, NIGEL: *El neobarroquismo en la prosa española de preguerra: el caso de José Bergamín.*
MARCO, JOSÉ MARÍA: *Estados Unidos: periodismo y literatura.*

Núms. 15-16, extraordinario III, agosto-septiembre 1982.

- ALBERONI, FRANCISCO: *El estado naciente del amor.*
BAUDRILLARD, JEAN: *El maligno genio de la pasión.*
CHACEL, ROSA: *Amor.*
PAZ, OCTAVIO: *Oyeme con los ojos. La poesía amorosa de Sor Juana Inés de la Cruz.*
ORTEGA Y GASSET, JOSÉ: *Elogio de las virtudes de la mocedad.*
RIERA, CARMEN: *Octubre, octubre.*
FERNÁNDEZ GALLIANO, MANUEL: *Amor y deseo en el mundo clásico.*
GARCÍA GÓMEZ, EMILIO: *El sentimiento de la belleza en la poesía árabe.*
GARCÍA GUAL, CARLOS: *Amores de Lanzarote y la Reina Ginebra. (Consideraciones sobre el amor cortés.)*
ALVAR, CARLOS: *El amor en la poesía española de tipo tradicional y en el Romancero.*
MARTÍN GAITE, CARMEN: *Usos amorosos de la posguerra.*
ZELDIN, THEODORE: *Historia personal e historia de las emociones.*
LARA, ANTONIO: *El amor y el cine.*
SARABIA HEYDRICH, BERNABÉ: *También se aprende a amar.*

REVISTA DE POLITICA COMPARADA

Núm. 7, invierno 1982 (trimestral), Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Santander.

- SAINZ DE ROBLES, FEDERICO CARLOS: *Información y justicia.*
LUCAS VERDÚ, PABLO: *El valor constitucional de la igualdad y la condición femenina.*
USCATESCU, J.: *Diálogo y unidad del mundo.*
SOLARI IRIGOYEN, H.: *Inexistencia de la autodeterminación para violar los derechos humanos. (El caso de los desaparecidos en Argentina).*
GONZÁLEZ DÍAZ-LLANOS, A. E.: *Esquema teórico sobre los esquemas políticos escandinavos.*
HERNÁNDEZ, F.: *Socialización pública y régimen franquista.*
GARCÍA COTARELO, JUAN: *Ideología y conocimiento: el formalismo jurídico en Hans Kelsen.*
LASAY-ABAD, LABANA: *Los principios políticos tradicionales Yalsi.*

REVISTA DE POLITICA SOCIAL

Núm. 133, enero-marzo 1982. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

- PAZ CANALEJO, NARCISO: *La cooperativa como superación del esquema clásico de las relaciones laborales: los socios de trabajo y las cooperativas de producción ante la reforma legislativa.*
PÉREZ AMORÓS, FRANCISCO: *El trabajador como sujeto del derecho del trabajo español. (Su concepto legal y su emplazamiento en el estudio del Derecho del Trabajo).*
PRIETO ESCUDERO, GERMÁN: *Los indicadores en la medición de niveles de bienestar social.*

Núm. 134, abril-junio 1982.

- UJEDA AVILÉS, ANTONIO: *El principio de condición más beneficiosa.*
DURÁN LÓPEZ, FEDERICO: *El régimen legal de la huelga tras la sentencia del Tribunal Constitucional de 8 de abril de 1981.*
PELÁEZ ALBENDEA, MANUEL J.: *La Conselleria de Sanitat i Assistència de la Generalitat republicana, a través de la Ley de Bases de 5 de abril de 1934 y de la Ley de Coordinación y Control Sanitarios Públicos de 26 de junio de ese año.*
ALCAIDE CASTRO, MANUEL: *Los grupos semiautónomos de producción: fundamento teórico y análisis funcional.*

REVISTA DE SEGURIDAD SOCIAL

Núm. 13, enero-marzo 1982, Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social, Madrid.

- BORRAJO DACRUZ, EFRÉN: *Los derechos colectivos de los médicos del sector público.*
MARTÍN LÓPEZ, ENRIQUE: *Pluriempleo y conciencia de paro en la profesión médica.*
PRIETO PÉREZ, EUGENIO: *Fondo de pensiones, problemática de su gestión.*
COLL CUOTA, PILAR: *El sistema sanitario español: comparación internacional de niveles y participación del sector público.*
VILA LÓPEZ, LUIS: *El mercado de trabajo en los profesionales de la salud: paro y subempleo.*
CANALES ALIENDE, JOSÉ MANUEL: *Informe sobre el Tribunal de Cuentas y la Seguridad Social en el Derecho comparado europeo.*
CHARROALDE VALLES, JAVIER IGNACIO: *Diagnóstico y evaluación*

del equipamiento sanitario público extrahospitalario en el municipio de Madrid.

Núm. 14, abril-junio 1982.

GONZÁLEZ CATALA, VICENTE T.: *La financiación de la Seguridad Social Española (un análisis retrospectivo)*.

HERRERO TEJEDO, JORGE: *Deuda de Seguridad Social y recargo en las prestaciones*.

MONTERO LLERANDI, JOSÉ MANUEL: *Los accidentes de trabajo como fenómeno social*.

RUIZ BRAVO DE MANSILLA, GUMERSINDO: *La Seguridad Social como parte de una política pública*.

NEBOT LOZANO, LIDON: *La Carta Social Europea*.

MARTÍNEZ SÁNCHEZ, ANTONIO: *Consideraciones del aseguramiento de las enfermedades profesionales como medio para su prevención*.

DURÁN HERAS, ALMUDENA, Y CABETAS HERNÁNDEZ, CARMEN: *Comentarios a la ejecución del Presupuesto de la Seguridad Social*.

SISTEMA, Revista de Ciencias Sociales

Núm. 46, enero 1982 (bimestral), Instituto de Técnicas Sociales, Madrid.

BOBBIO, NORBERTO: *El problema de la guerra y los caminos de la paz*.

HIERRO, LIBORIO L.: *¿Derechos humanos o necesidades humanas? Problemas de un concepto*.

MARTINO, ANTONIO A.: *El señor presidente (en la Argentina)*.

RODRÍGUEZ-AGUILERA PRAT, CESAREO: *Consideraciones sobre metodología y política en el pensamiento de Max Weber*.

SHUBERT, ADRIAN: *Una revolución de autodefensa: la radicalización de los mineros de Asturias, 1921-1934*.

SAN MIGUEL, LUIS G.: *Las ideas políticas de Dionisio Ridruejo*.

JIMÉNEZ CAMPO, JAVIER: *Sobre la ideología: dos observaciones y una propuesta*.

Núm. 47, marzo 1982 (bimestral).

● BAR, ANTONIO: *El sistema de partidos en España: ensayo de caracterización*.

BECKER, WERNER: *El liberalismo clásico y el liberalismo democrático*.

NOVOA MONREAL, EDUARDO: *Una transformación silenciada por los juristas: el concepto de propiedad*.

AROSTEGUI, JULIO: *El voluntariado de Navarra en el ejército de Franco, 1936-1939*.

LÓPEZ SANTAMARÍA, JESÚS: *Juventud y guerra civil. El caso de las juventudes libertarias*.

RODRÍGUEZ-IBÁÑEZ, JOSÉ ENRIQUE: *De Gouldner a Giddens: dos momentos renovadores de la teoría sociológica anglosajona*.

RICO LARA, MANUEL: *Criminología crítica, crítica de la criminología*.

Núm. 48, mayo 1982 (bimestral).

SOTELO, IGNACIO: *Universidad y política*.

● CAMPO, SALUSTIANO DEL; TEZANOS, JOSÉ FÉLIX, Y SANTIN, WALTER: *La élite política española y la transición a la democracia*.

CASERO NUÑO, MANUEL JESÚS: *¿Hacia una nueva estrategia sindical en España?*

AMENGUAL, GABRIEL: *Sobre la noción de pueblo. Algunas*

reflexiones sobre las determinaciones de su significado y su relación con el Estado.

VILAR, SERGIO: *El santo erotismo o la revolución del placer*.

GRANADOR, JUAN CARLOS: *El evolucionismo: génesis conceptual e histórica*.

PAMA, CARLOS M.: *El irracionalismo antihistoricista*.

REYES, ROMÁN: *Filosofía y ciencia en el neopositivismo. Una aproximación crítica*.

Núm. 49, julio 1982 (bimestral).

● BALLETO, ANNA: *La mujer bajo la dictadura*.

● YUSTE GRIJALBA, JAVIER; SAN MARTÍN, HERNÁN, Y MIGUEL, JESÚS DE: *Reflexiones acerca de la reforma de la Seguridad Social: las prestaciones sanitarias*.

MEDINA, MANUEL: *La estructura de la sociedad internacional. Algunas consideraciones elementales*.

BERGALLI, ROBERTO: *La cuestión criminal en América Latina*.

IGLESIAS, CARMEN: *América o el paraíso de lo posible en el siglo XVIII*.

PÉREZ LUÑO, ANTONIO-ENRIQUE: *La filosofía del Derecho y la formación de los juristas*.

BENEYTO, JUAN: *Garibaldi en España*.

RODRÍGUEZ DE LECEA, TERESA: *El krausismo español como filosofía práctica*.

BECCHI, PAOLO: *Notas sobre Arnold Ruge. La interpretación política de la «Rechtsphilosophie» hegeliana*.

C) Revistas Portuguesas

ANÁLISE SOCIAL

Vol. 17, núm. 67, 68, 69, julho-dezembro 1981.
Gabinete de Investigações Sociais, Lisboa.

BARRETO, JOSÉ: *Uma greve febril em 1849.*

MÓNICA, MARIA FILOMENA: *Poder e saber: os vidreiros da Marinha Grande.*

● TENGARRINHA, JOSÉ MANUEL: *As greves em Portugal: uma perspectiva histórica do século XVIII a 1920.*

MENDES, JOSÉ AMADO: *Para a história do movimento operário em Coimbra.*

PULIDO VALENTE, VASCO: *Os conserveiros de Setúbal (1887-1901).*

PITEIRA SANTOS, FERNANDO: *A fundação de «A voz do Operário» do «absentismo político» e participação no «congresso possibilista» de 1889.*

PACHECO PEREIRA, JOSÉ: *Contribuição para a história do Partido Comunista português na I República (1921-26).*

NUNES, JOÃO ARSENIO: *Sobre alguns aspectos da evolução política do Partido Comunista Português após a reorganização de 1929 (1931-33).*

MEDINA, JOÃO: *Um semanário anarquista durante o primeiro Governo Afonso Costa: «Terra Livre».*

FREIRE, JOÃO: *«A Sementeira» do arsenalista Hilário Marques.*

BARREIRA, CECÍLIA: *Sindicalismo e integralismo: o jornal «A revolução» (1922-23).*

SA, VÍTOR DE: *Problemas e perspectivas num inventário da imprensa operária portuguesa.*

INGERSON, ALICE: *Consciência de classe em Vila Nova de Famalicão.*

● PIRES DE LIMA, MARINUS: *A evolução do trabalho operário nas indústrias de construção e reparação navais — aspectos de uma investigação em curso e alguns resultados preliminares.*

SALGADO DE MATOS, LUIS: *Lisboa, 1920: vida sindical e condição operária.*

PACHECO PEREIRA, JOSÉ: *Bibliografia sobre o movimento operário português desde a origem até 25 de abril de 1974 (livros e artigos publicados de 1974 a 1980).*

MÓNICA, MARIA FILOMENA, Y SALGADO DE MATOS, LUIS: *Inventário da imprensa operária portuguesa (1834-1934).*

Terceira série, Vol. 18, núm. 70, janeiro-março 1982. Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

O'NEILL, BRIAN JUAN: *Trabalho cooperativo numa aldeia do Norte de Portugal.*

* BESSA, DANIEL: *O processo inflacionário português.*

● PINTO, JOSÉ MADUREIRA: *Religiosidade, conservadorismo e apatia política do campesinato em Portugal.*

CRUZ, MANUEL BRAGA DA: *O integralismo lusitano nas origens do salazarismo.*

BARRETO, JOSÉ: *Os tipógrafos e o despojar da contratação colectiva em Portugal (II).*

* PONTES, JOSÉ PEDRO: *Tecnologia e especialização industrial na adesão à CEE.*

● CARNEIRO, J. FALCÃO: *Modelo de Dagum de distribuição pessoal do rendimento: uma aplicação às receitas familiares em Portugal.*

ECONOMIA

Vol 5, núm. 1, janeiro 1981 (quadrimestral).
Faculdade de Ciências Humanas, Universidade Católica Portuguesa. Lisboa.

MARSH, J.: *The Need for New Policies: Agricultural Policy.*
HAGER, WOLFGANG: *Industrial Policy in an Enlarged Community.*
JACQUEMIN, ALEXIS: *Comment.*

FERREIRA DO AMARAL, J.: *Comment.*

PAINE, SUZANNE: *International Investment, Migration and Finance: Issues and Policies.*

MOLITOR, BERNHARD: *Comment.*

BRAGA DE MACEDO, J.: *Comment.*

VANDEN ABEELE, M.: *Community Disequilibria, Financial Flows and Budgetary Policy in the European Community.*

COFFEY, PETER: *Comment.*

KÖHLER, BEATE: *Decision-Making in an Enlarged Community.*

WÄELBROECK, J.: *Comment.*

MARKMANN, HEINZ: *Comment.*

FERREIRA, RAQUEL: *Comment.*

VIDA, MARIA JOSÉ: *O 2.º Congresso das Actividades Económicas.*

Vol. 5, núm. 2, maio 1981 (quadrimestral).

FEINWEL, GEORGE: *Keynesian Economics, Neoclassical Synthesis and Resurgence of Classical Macroeconomics.*

GONCALVES, AMILCAR S.: *A Unified Theory of Primal-Dual Techniques in Linear Programming.*

● CAVACO, CARMINDA: *A agricultura a tempo parcial: expansão, diversidade e significado económico, social e geográfico.*

FRY, MAXWEL: *Monopoly Finance and Portugal's Government deficit.*

* SCHMITT, HANS O.: *Estabilização económica e crescimento em Portugal.*

CAVACO SILVA, A.: *Enquadramento global do desenvolvimento económico português.*

PEREIRA LEITE, SÉRGIO: *International Reserves in a Neoclassical Growth Model.*

ECONOMIA. Questões Económicas e Sociais

Núm. 36, janeiro-fevereiro 1982, Lisboa.

ABDIM INGLÉS, CARLOS: *Algumas tendências da evolução das profissões intelectuais no seio da população activa.*

SILVA CARVALHO, CARLOS: *Acerca dos incentivos ao investimento.*

CORREIA, FERNANDO: *A nova ordem internacional da informação.*

OLIVEIRA SA, H.: *A indústria de construção e obras públicas e a CEE.*

ECONOMIA. Questões Económicas e Sociais: *Portugal no contexto dos países semi-industrializados.*

Núm. 37, março-abril 1982.

FIGUEIREDO, ILDA: *Situação da mulher trabalhadora.*

MUET VIANA, JOÃO: *O sector de transformação de borracha face à integração de Portugal na CEE.*

NOGUEIRA, MARIA ALDA: *Mulher: discriminação económica e seus reflexos sociais.*

NUNES, ALBANO: *Sobre algumas questões da actualidade internacional.*

CARVALHO, FREDERICO DE: *Energia.*

FRAGOSO, C.: *Celulosas e papel.*

LOURO, VICTOR: *Uma floresta ao serviço do País.*

BENTO, MARIA: *Caracterização do sistema de Segurança Social.*

Núm. 38, junho-julho 1982.

ESPINHEIRA, FRANCISCO: *O sector de petroquímica de olefinas. Algumas perspectivas.*

ECONOMIA. Questões Económicas e Sociais: *A Produção de substâncias activas para productos farmacêuticos. Caso típico de dependência face ao imperialismo.*

OLIVEIRA, M.: *Indústria portuguesa de cimentos. Algumas sugestões.*

FERREIRA, VIRGÍLIO: *A crise da agricultura. Saídas necessárias.*

SARAIVA, JOÃO: *Grandes projectos hidroagrícolas. Novas alternativas.*

MORAIS, MANUELA: *Estruturas comerciais.*

* BARATA, J. M.: *Alternativas para a política monetária portuguesa.*

NAMORADO, ROSA, RUI: *Tecnologia.*

ANDRADE SANTOS, JOÃO: *Propostas de medidas, alterações estruturais e grandes projectos no sector das pescas.*

OLIVEIRA, VEGA DE: *A direita no poder e o desastre nacional.*

Núm. 39, agosto-setembro 1982.

FERREIRA, VIRGÍLIO: *A Balança comercial em pequenos e médios agricultores.*

BENTO, MARIA: *Segurança Social.*

GOMES, JOSÉ: *A substituição de importações de peixe.*

MURTEIRA, A.: *Que agricultura para um Portugal democrático e independente.*

CORREIA, PAIXÃO: *Mercados interbancários.*

TEIXEIRA, OCTÁVIO: *A revisão constitucional da organização económica.*

NUNES, ALBANO: *O gasoduto URSS-Europa Occidental e a estratégia do imperialismo norteamericano.*

ECONOMIA E SOCIALISMO. Revista trimestral de Economia Política

Ano VI, núm. 56, nova série, inverno 1982, Lisboa.

OLIVEIRA BAPTISTA, FERNANDO: *Reforma agrária, distribuição de parcelas e a questão da terra.*

● BAGUENIER, HENRI: *A opção nuclear em Portugal.*

MENDONÇA, LUIS: *Direito e luta de libertação nacional.*

TINBERGEN, JAN: *Caminhos para o socialismo.*

ERNST, DIETER: *A política tecnológica e o apoio nas próprias forças: várias questões fundamentais.*

FAY, VICTOR: *A nova tecnologia e a auto-organização dos trabalhadores.*

MURTEIRA, MÁRIO: *Estratégias de desenvolvimento e escolhas tecnológicas.*

Ano VI, núms. 57 y 58, nova série, abril-julho 1982, extraordinário comemorativo da revolução do 25 de abril.

ECONOMIA E SOCIALISMO: *Debate sobre alternativas para Portugal.*

* MURTEIRA, MÁRIO: *Ruptura e regulação da economia portuguesa nos anos 70.*

CATARINO, A.: *A igreja no refluxo de «abril».*

PEDROSO LIMA, M.: *O 25 de abril e o direito do trabalho.*

MELO, JOÃO DE: *Memória de guerra colonial.*

CABRAL, VASCO: *Amílcar Cabral. Património da humanidade progressista.*

CORDEIRO, ALBANO: *A imigração na fase actual de desenvolvimento capitalista.*

ENMANUEL, A.: *As empresas multinacionais e a transferência de tecnologia.*

PLOTKE, DAVID: *A tecnologia e o desenvolvimento social nos Estados Unidos. Questões Políticas e Teóricas.*

● DOS SANTOS, THEOTÓNO: *A tecnologia e a reestruturação capitalista. Opções para América Latina.*

CIVICUS: *A questão militar.*

ECONOMIA E SOCIOLOGIA

Núm. 33, 1982 (semestral). Gabinete de Investigação e Acção do Instituto Superior Económico e Social. Évora.

● TEIXEIRA FERNANDES, A.: *Explicação e análise estrutural.*

FIGUEIRA, EDUARDO: *O ensino da excepção rural na Universidade de Évora.*

MARTINS RAMOS, FRANCISCO: *A componente antropológica no planeamento dos programas de excensão.*

NASCIMENTO LÚCIO, JOSÉ LINO DE; MERCEDES DE MELLO, FRANCISCO: *Geração estocástica de escoamentos para a bacia do Xarrama.*

COLAÇO ANTUNES, L. F.: *O direito social e a Comunidade Europeia.*

ESTUDOS DE ECONOMIA

Vol. II, núm. 2, janeiro-março 1982, Instituto Superior de Economia, Universidade Técnica de Lisboa. Lisboa.

PORTEIA, A. G.; MURTEIRA, BENITO J. F.: *Entropia e distribuições conjugadas.*

NOVAKY, ERZSÉBET; LORÁNT, KAROLY: *A Method for the Analysis of Interrelationships Between Mutually Connected Events.*

ROSÁRIO DIAS, EDUARDO: *Modelo dinâmico multisectorial «MI-LAI». Descrição sintética e apresentação de alguns resultados.*

PERCEBOIS, JACQUES: *Préceptes permanent de guider les choix énergétiques.*

* BRANDÃO ALVES, M.: *Descentralização e desconcentração: algumas incidências ao nível da organização do planeamento.*

* MAIA GOMES, J.: *A cronologia da inflação.*

SOUZA FERREIRA, EDUARDO: *Contribuição para o estudo da economia da reintegração dos emigrantes.*

Vol. II, núm. 3, abril-junho 1982.

● CRAVINHO, JOÃO: *Sources of Output Growth in the Portuguese Economy. 1959-74.*

● BAGUENIER, HENRY; MARTINS, ALVARO: *L'évolution de la demande d'énergie au Portugal (scénarios alternatifs).*

● DOS SANTOS TOMASIO, MANUEL: *A absorção de mão-de-obra no contexto do modelo de Lewis.*

- BESSA, DANIEL: *A segunda crise da teoria económica*.
- GLERIN, GENEVIEVE: *Présentation et analyse des choix budgétaires des communes françaises*.

Vol. II, núm. 4, julho-setembro 1982.

- FERRO RODRIGUES, E.; RIBEIRO, J. M. FELIX; FERNANDES, LINO: *Ascensão e crise das exportações portuguesas (1965-73, 1973-77)*.
- GRIFFITH-JONES, STEPHANY: *Adjustment Experience in the 1970's*.
- OPPENHEIMER, JOCHEN: *Estruturas e tendências actuais do investimento estrangeiro alemão (A propósito das novas estatísticas do Bundesbank)*.
- COURLLET, CLAUDE: *De la théorie du sous-développement: aux hypothèses de la «semi-industrialisation». Approche spatiale (régionale et internationales)*.
- * SIMÕES LOPES, A.: *Desenvolvimento e regionalização*.
- SAULVY, ALFRED: *Liberté, Sécurité, Rigidité*.
- SOUSA GOMES, ANTONIO: *A adesão de Portugal a CEE e o problema dos desequilíbrios regionais*.
- CASTILLO, JAIME DEL: *Changement technologique, emploi et investissement étranger: un approche au cas de l'Espagne*.
- ALMEIDA SERRA, A. M. DE: *Desenvolvimento e transição socialistas em Moçambique— algumas notas de uma viagem de estudo*.
- GARCIA, FRANCISCO M.: *Questões controversas na Economia Política Marxista*.

INVESTIMENTO E TECNOLOGIA

Núm. 1, 1982 (semestral), Instituto de Investimento Estrangeiro, Lisboa:

- DIRECÇÃO DE ESTUDOS: *O investimento estrangeiro em Portugal. Resultados do inquérito*.
- SERRA LOPES, A.: *Algumas notas sobre «franchising»*.
- CORADO SIMÕES, VITOR: *Pagamentos por tecnologia: alguns elementos estatísticos*.
- SARAIVA, AMELIA: *Princípios directores da OCDE para as empresas multinacionais. Publicação de informações*.
- TIAGO, FIGUEIREDO: *Regimen fiscal dos trabalhadores estrangeiros em Portugal*.

PLANEAMENTO

Vol. IV, núm. 1, julho 1982. Ministério das Finanças e do Plano, Lisboa.

- CRAVINHO, JOÃO; FIGUEIREDO, CARLOS: *Assimetrias regionais dos rendimentos das famílias e efeitos globais da dominação na economia portuguesa*.
- ALCOBIA, C.: *Relações entre o planeamento micro e macro-económico (o caso das empresas públicas)*.
- CORREIA DE CAMPOS, ANTONIO; MANTAS, AUGUSTO: *Os serviços oficiais de Saúde em Portugal, na década de setenta: Financiamento, organização, administração e alguns resultados*.

REVISTA CRITICA DE CIÊNCIAS SOCIAIS

Núm. 7 y 8, dezembro 1981 (quadrimestral). Centro de Estudos Sociais, Coimbra.

- SIMÕES LOPES, ANTONIO: *A pequena agricultura no desenvolvimento regional*.
- SILVA, CARLOS DA: *A pequena agricultura e o seu condicionamento geo-histórico*.
- OLIVEIRA BAPTISTA, FERNANDO: *Pequena agricultura: economia agrária e política agrária (anos trinta-1974)*.
- MENDES ESPADA, JOÃO: *A pequena agricultura e a integração na CEE*.
- FRANÇA, JOSÉ-AUGUSTO: *A figura do camponês em Artes e Letras de oitocentos*.
- BARROS, ALFONSO DE: *Modalidades da pequena agricultura*.
- VILLAVEDE CABRAL, MANUEL: *A érica dos estudos camponeses: notas breves para uma reflexão sobre o campesinato e o seu «futuro» em Portugal*.
- REIS, JOSÉ: *A economia agrária e a pequena agricultura*.
- CAVACO, CARMINDA: *A pluriactividade da pequena agricultura portuguesa*.
- MILEU, ROBERTO: *A exploração familiar no Alentejo*.
- CASTRO CALDAS, JOÃO: *Caseiros do Alto Minho— adaptação e declínio*.
- PORTELA, JOSÉ: *Fragueiro: Notas sobre a agricultura local*.
- LENCASTRE DA COSTA, CARLOS: *Desenvolvimento rural integrado, uma estratégia para a pequena agricultura*.
- CHORTÃO DA COSTA, FRANCISCO; MENDES DA COSTA, FERNANDO: *A viabilidade das pequenas explorações*.
- BELO MOREIRA, MANUEL: *A pequena produção e os estímulos do mercado. O caso da produção leiteira no concelho de Vagos*.
- PORTELA, JOSÉ: *Notas sobre a transformação da pequena agricultura, uma perspectiva local*.
- MADUREIRA PINTO, JOSÉ: *O espaço social rural; especificidade, funções, transformações*.
- ALARÇAO, ALBERTO: *Comportamento «político» dos cidadãos em «regiões» de «pequena agricultura» predominante*.
- FERREIRA ALMEIDA, JOÃO: *Sobre a teoria das classes sociais*.
- NAMORADO, RUI: *O código cooperativo e a cooperação agrícola*.
- RODRIGO, ISABEL: *Uma forma associativa de produção numa aldeia da serra algarvia*.
- LOURENÇO, FERNANDO: *O baldio e a exploração agrícola individual numa aldeia do Nordeste Transmontano*.
- BANDARRA, ALVARO; JAZBA, NELLY: *Renovação ou degradação da pequena agricultura*.
- BEL, FRANÇOIS: *Renouveau des problématiques de la petite agriculture en France*.
- HESPAÑA, PEDRO: *A pequena agricultura, o preço da terra e as políticas fundiárias*.
- BARROS MOURO, JOAQUIM: *Fragmentação da propriedade rústica no concelho de Vagos*.
- GASPAR, JORGE; BOURA, MARIA ISABEL; JACINTO, RUI: *Estrutura agrária e inovação na Covada Beira*.
- GRAMA, ANTONIO; SANTOS, GRAÇA; PIRES, IVA: *Análise espacial de uma transformação da agricultura*.
- SOUSA SANTOS, BOAVENTURA DE: *A pequena agricultura e as Ciências Sociais*.

Núm. 9, junho 1982 (quadrimestral).

- SOUSA SANTOS, BOAVENTURA DE: *O Estado o direito e a questão urbana*.
- INGLEBY, DAVID: *A construção social da doença mental*.
- CARDOSO CCUNHA, TITO: *Antropologia: Filosofia ou Ciência? Um debate entre Sartre e Lévi-Strauss*.

n° 1

Tema Central: El Retorno de la Ortodoxia

Estudios de: Celso Furtado: *Transnacionalização e monetarismo*; Luis Angel Rojo: *Sobre el estado actual de la macroeconomía. Coloquio en «La Granda»*. *Exposiciones de:* Raúl Prebisch: *El retorno de la ortodoxia*; Enrique V. Iglesias: *Angustias frente al «¿Qué hacer?»*; Aldo Ferrer: *Monetarismo en el Cono Sur: el caso argentino*; José Serra: *El debate sobre política económica en Brasil*; René Villarreal: *La petrodependencia externa y el rechazo al monetarismo en México (1977-1981)*; Norberto González: *Ortodoxia y apertura en América Latina: distintos casos y políticas*; Enrique Fuentes Quintana: *La experiencia española en el período de la transición: entre el saneamiento y las reformas*. *Intervenciones y comentarios de los expositores y demás participantes:* Fernando H. Cardoso (Brasil), Celso Furtado (Brasil), Adolfo Gurrieri (Argentina), Félix Lobo (España), José Matos Mar (Perú), Anibal Pinto (Chile), Luis Angel Rojo (España), Santiago Roldán (España), Germánico Salgado (Ecuador), Julio Segura (España), José A. Silva Michelena (Venezuela), Osvaldo Sunkel (Chile), María C. Tavares (Brasil), Edelberto Torres Rivas (Costa Rica) y Juan Velarde Fuertes (España).

418
Avance Próximo Número

Tema Central: Recesión: Perspectivas y Opciones

Estudios de: Aldo Ferrer, Julio Segura, Augusto Mateus, Pedro Malam, Ricardo French-Davis, Trinidad Martínez Tarragó, Eduardo Mayobre, Javier Igúñez, Isidro Parra Peña, etc.

Coloquio en Lima: Intervenciones y comentarios de los expositores y demás participantes.

Colaboradores



Enrique Barón Crespo

Español, 38 años. Abogado y economista. Profesor de ICADE (Universidad Pontificia de Comillas) durante los años 1966-70. Profesor de Estructura Económica y Economía Laboral en la Universidad Complutense hasta 1977. Diputado por el PSOE en las Cortes Constituyentes y en la primera legislatura. Autor de diversos artículos y trabajos en revistas de carácter técnico-científico y de trabajos periodísticos en distintos medios de información. Autor de varios libros, entre ellos, *Población y hambre en el mundo* (Ed. Zyx, Madrid, 1966) y *El final del campesinado* (Ed. Zyx, Madrid, 1971).

Afonso de Barros

Sociólogo portugués, dedicado a la investigación en el área de la sociología rural en el Instituto Gulbenkian de Ciencia de Lisboa. Es responsable del Seminario sobre «La sociedad portuguesa: área de problemas rurales» en el Instituto Superior de Ciencias del Trabajo y de la Empresa, de Lisboa. Entre las investigaciones que ha realizado o que está realizando destacan las relativas a las estructuras agrarias, sociedad rural y desarrollo y reforma agraria. Autor de diversos libros y artículos sobre dichos temas.

Juan Ignacio Bartolomé Gironella

Economista español. Profesor de Teoría Económica en la Universidad Complutense de Madrid y en la Universidad Pontificia Comillas (Madrid). Miembro de la Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de Madrid. Ha publicado diversos trabajos y artículos sobre teoría económica en revistas extranjeras y nacionales.

Eduardo Bueno Campos

Nació en Madrid (España) en 1942. Doctor en Ciencias Económicas y Comerciales por la Universidad Complutense de Madrid. Catedrático de Economía de la Empresa y Director del Departamento de Economía y Dirección de Empresas de la Universidad Autónoma de Madrid. Ha sido Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de dicha Universidad y, en estos momentos, es Vicerector primero de Asuntos Económicos. Ha publicado varios libros sobre temas empresariales, así como numerosos artículos en revistas extranjeras y nacionales. Su obra más reciente: *Economía de la Empresa: Análisis de las decisiones empresariales*. (Editorial Pirámide, Madrid, 1982).

Mikel Buesa

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y Profesor de Estructura Económica de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de dicha Universidad. Trabaja en equipo junto con José Molero y Javier Braña sobre temas relacionados con el desarrollo capitalista en España, especialmente sobre la intervención del Estado y la innovación tecnológica. Ha publicado diversos trabajos en revistas españolas y latinoamericanas.

Alfredo Costa-Filho

Economista brasileño. Doctor en Economía por la Universidad de São Paulo (Brasil). Ha desempeñado diversos cargos en el gobierno de su país, en especial en la Secretaría de Planificación de la Presidencia de la República donde actuó últimamente como Coordinador de Sectores Productivos y de Infraestructura. Como funcionario de las Naciones Unidas ha realizado funciones docentes y de asesoría en la mayoría de los países de América Latina sobre todo en el campo de los programas de inversión, tema sobre el cual ha escrito numerosos artículos y estudios. En la actualidad es Di-

rector del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES) de las Naciones Unidas.

João Cravinho

Portugués, estudió Ingeniería en la Universidad Técnica de Lisboa y Economía en las Universidades de Yale y Oxford. Dirige el «Grupo de Estudios Básicos de Economía Industrial» (IACEP) desde su creación en 1972. Fellow del Institute of Development Studies de la Universidad de Sussex (Inglaterra). Ex-Director General del Gabinete de Planeamiento de la Secretaría de Estado de Industria. Ex-Ministro de Industria y Tecnología. Diputado del Partido Socialista Portugués.

Armando di Filippo

Chileno. 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).

Alejandro Foxley

Economista chileno. Doctor en Economía por la Universidad de Wisconsin. Presidente de la Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN). Autor de varios libros y numerosos artículos publicados en distintas revistas especializa-

das de diversos países. Entre los primeros deben destacarse entre otros: *Experimentos Neoliberales para América Latina* («Estudios CIEPLAN» núm. 7, Santiago de Chile, 1982); *Estrategias de Desarrollo y Modelos de Planificación* (Fondo de Cultura Económica, México, 1975); *Distribución del Ingreso* (Editor) (Fondo de Cultura Económica, México, 1973).

Eduardo García D'Acuña

Economista chileno. Licenciado en Ciencias Económicas de la Universidad de Chile y Doctor en Economía del Instituto Tecnológico de Massachusetts (M.I.T., USA). Ha sido Profesor Titular de Teoría Económica de la Universidad de Chile, y Director de la Oficina de Planificación Nacional (ODEPLAN), de Chile. Se desempeñó como Director Adjunto del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (OIT/PREALC) y actualmente es Director de Investigaciones del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social de las Naciones Unidas (ILPES/CEPAL).

Efraín Gonzales de Olarte

Economista peruano. Licenciado y Master en Ciencias Económicas por la Universidad de Lovaina en 1974. Doctor en Economía por la Universidad de París en 1976. Profesor Asociado de la Pontificia Universidad Católica del Perú (Departamento de Economía). Investigador Asociado del Instituto de Estudios Peruanos.

Adolfo Gurrieri

Sociólogo argentino, ha realizado la mayor parte de su labor académica en Instituciones de Naciones Unidas, en especial en el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social

(ILPES) y la CEPAL. Actualmente es Secretario de la Revista de la CEPAL. Entre sus últimos trabajos destacan los ensayos sobre el pensamiento de José Medina Echavarría y de Raúl Prebisch, que han servido de introducción a sendas antologías de ambos pensadores (Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid, 1980; y Fondo de Cultura Económica, México, 1982).

Félix Lobo

Español. Catedrático-Director del Departamento de Estructura Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Oviedo (España). Ha sido funcionario temporal y consultor del Centro Internacional de Estudios Industriales de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial en Viena. Se especializó en Economía Industrial y Economía de la Salud de las Universidades de York (Inglaterra) y de California, en Berkeley (Estados Unidos), y ha publicado sobre estos temas artículos en libros y en revistas especializadas.

Luiz Claudio Marinho

Brasileño, abogado y economista, Master en Economía por la Universidad de Chile. Desde 1968 se desempeña como Investigador en la CEPAL y Profesor de varias cátedras en el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES). Actualmente trabaja en la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales. Ha sido Profesor de la Facultad de Economía y Política de Río de Janeiro, de la Facultad de Economía de la Universidad Federal Fluminense y de la Escuela de Economía de la Universidad de Chile. Es coautor de los libros *A inflação recente no Brasil e na América Latina* (Río de Janeiro, 1978) y *Curso de Economía*, conjuntamente con Aníbal Pinto y

Carlos Fredes (Rio de Janeiro, 1979), y ha publicado artículos y ensayos en diversas revistas especializadas.

Augusto Mateus

Economista portugués. Profesor asistente en el Instituto Superior de Economía de la Universidad Técnica de Lisboa (cátedra de Política Económica). Investigador y miembro de la comisión directiva del CISEP (Centro de Investigación sobre Economía Portuguesa) del ISE. Perteneció a la redacción de la revista «Economía e Socialismo». Ha publicado diversos artículos y trabajos sobre cuestiones de política económica e internacionalización de la producción.

José Molero

Economista español, Profesor Adjunto de Estructura Económica de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Trabaja sobre aspectos del desarrollo del capitalismo en España. Ha publicado diversos artículos en revistas españolas y latinoamericanas. Sus publicaciones más recientes son *El análisis estructural en economía: ensayos de América Latina y España*, (Editor, F.C.E., México, 1981) y *Tecnología e Industrialización* (Pirámide, Madrid, 1982).

Mário Murteira

Economista portugués nacido en 1933. Doctor en Economía por la Universidad Técnica de Lisboa. Profesor de Economía Política del Desarrollo e Investigador del Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Lisboa. Consejero principal de la UNCTAD, con diversas misiones en África. Autor de numerosos artículos y cerca de una docena de libros, principalmente sobre temas de Economía del Trabajo

y Economía del Desarrollo. Director de la revista «Economía e Socialismo». Ministro de Asuntos Sociales en 1974 y de Planeamiento y Coordinación Económica en 1975 (Presidente del Consejo Directivo Nacional de «União da Esquerda para a Democracia Socialista» (UEDS), partido con representación en el parlamento portugués).

Rafael Myro Sánchez

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Madrid. Profesor Adjunto de Estructura Económica de España en la Universidad Complutense de Madrid y miembro del Programa de Investigaciones Económicas de la Fundación del Instituto Nacional de Industria. Autor de diversos trabajos relacionados con la Empresa Pública en España.

Max H. Noff

Economista chileno, especializado en Planificación industrial. Autor de varios libros y artículos sobre problemas latinoamericanos. Funcionario de CEPAL durante 20 años. Asesoró a diversos gobiernos latinoamericanos en la elaboración de programas industriales y, como experto de ONUDI, trabajó dos años en Nicaragua. Actualmente es Consultor de ONUDI.

Arturo Núñez del Prado

Economista boliviano. Licenciado en Economía por la Universidad de Chile. Estudios de postgrado en Estadística (CIEF) y en Planificación (Naciones Unidas). Profesor de la Universidad de Chile y Mayor de San Andrés de La Paz (Bolivia). Asesor del gobierno de Bolivia en Planificación y Política Económica en misiones de ILPES (1968-70). Presidente del Banco Central de Bolivia (1971). Subdirector del

Programa de Capacitación del ILPES (1972-73). Economista de la División de Desarrollo Económico de CEPAL (1974-79) y Jefe de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales hasta 1982. Actualmente ha sido nombrado Ministro de Planificación de su país.

Francisco de Oliveira

Investigador-senior de CEBRAP (São Paulo). Profesor de la Pontificia Universidad Católica de São Paulo. Chercheur Associé do C.N.R.S., de París. Miembro del Comité Editorial de «El Trimestre Económico» (México) y de la «Revista de Economía Política» (São Paulo). Secretario del Consejo Editorial de «Novos Estudos CEBRAP» (São Paulo). Autor de múltiples artículos en revistas especializadas y diversos libros, entre otros: *A economia brasileira: crítica à razão dualista* (Vozes, Rio de Janeiro, 4.ª edição); *A economia da dependência imperfeita* (Edições do Graal, Rio de Janeiro, 4.ª edição); *Elegia para uma Re(li)gião. Nordeste, Sudene e Conflitos de Classe* (Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro, 4.ª edição).

Emilio Ontiveros Baeza

Español. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesor de Economía de la Empresa y Financiación Internacional en la Universidad Autónoma de Madrid. Vicerrector de dicha Universidad desde julio de 1982. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre Finanzas Internacionales y Economía de la Empresa. Director científico de la Colección de Economía de H. Blume Ediciones. Miembro de la Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de Madrid.

Juan Carlos Portantiero

Sociólogo argentino, egresado de la Universidad de Buenos

Aires. Ha sido Profesor hasta 1975 de dicha universidad. Desde 1976 reside en México en donde es Profesor-Investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Es autor, entre otros libros, de *Estudios sobre los orígenes del peronismo* (en colaboración con Miguel Murmis) (Siglo XXI, Buenos Aires, 1970); *Estudiantes y política en América Latina* (Siglo XXI, México, 1978) y *Los usos de Gramsci* (Folios ediciones, México, 1981).

Jaime Requeijo González

Español. Doctor en Ciencias Económicas y Licenciado en Derecho. Es catedrático de Estructura Económica y Técnico Comercial del Estado. Ha sido Agregado Comercial a la Embajada de España en Colombia y Director General de Exportación y de Política Arancelaria e Importación del Ministerio de Comercio Español. Ha publicado numerosos artículos sobre economía internacional y problemas del sector exterior español.

António Romão

Economista portugués. Licenciado en Ciencias Económicas por el Instituto Superior de Economía (ISE) de Lisboa. Doctorado en Economía por la Universidad de Ciencias Sociales de Grenoble (Francia). Ha desarrollado su actividad profesional y docente en el área de la Economía Internacional, tanto en el ISE como en el Instituto de Comercio Externo de Portugal. Actualmente es Profesor Auxiliar Convidado del ISE y está trabajando en un proyecto de investigación sobre la adhesión de Portugal a la CEE.

María Manuela Silva

Economista portuguesa. Profesora asociada del Instituto Su-

perior de Economía (ISE) de la Universidad Técnica de Lisboa. Co-editor de la revista «Estudos de Economía». Miembro de la dirección del Centro de Investigación sobre Economía Portuguesa del ISE. Miembro fundador del Centro de Estudios sobre Economía Pública y Social. Varias obras publicadas y múltiples artículos en revistas especializadas y de divulgación. Ex-secretario de Estado de Planeamiento en el I Gobierno Constitucional.

António Simões Lopes

Economista portugués. Doctor en Economía (Oxford y Lisboa). Profesor Catedrático del Instituto Superior de Economía de la Universidad Técnica de Lisboa. Director de Investigación del Centro de Sistemas Urbanos y Regionales (CESUR). Ha publicado varios libros y numerosos artículos sobre Economía Regional y Desarrollo Regional. Actualmente es Director de la revista «Estudos de Economía».

Paulo Renato de Souza

Economista brasileño. Doctor en Economía por la Universidad de Campinas (Brasil). Economista de la CEPAL 1970-71. Especialista en cuestiones de empleo y salarios en el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) desde 1971 a 1977 y Subdirector de PREALC durante tres años. Profesor visitante en el Institute for Advanced Studies de la Universidad de Princeton (1977). Desde 1978, Profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Campinas. Ha publicado diversos trabajos en revistas especializadas y varios libros, entre éstos últimos: *Emprego, salarios y pobreza* (Ed. Hucitec, Sao Paulo, 1980) y *Emprego e Salarios* (Ed. Brasiliense, Sao Paulo, 1981).

Ramón Tamames Gómez

Economista español, nacido en Madrid en 1933. Doctor en Derecho y en Ciencias Económicas. Estudios en la London School of Economic. Catedrático de Estructura e Instituciones Económicas de la Universidad Autónoma de Madrid. Autor de diversos libros de economía política, historia y ecología, entre ellos: *Estructura económica de España*, *Estructura económica internacional*, *La república*, *La era de Franco* y *Ecología y desarrollo*. Ha sido consultor del Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) y del programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Ha sido Diputado a las Cortes Constituyentes y a la primera legislatura democrática (años 1977-82).

Carlos Tello

Economista mexicano. Estudios en Georgetown University, Colombia University (Estados Unidos) y Cambridge University (Inglaterra). Profesor de Teoría Económica en El Colegio, de México (1964-70) y de Doctrinas Económicas en la UNAM (1966-1976). Actualmente, Profesor de Política Económica en la Facultad de Economía de la UNAM. Ha ocupado diversos cargos en la Administración Pública de su país. En la actualidad es Director General del Banco Nacional de México. Ha publicado numerosos artículos en revistas especializadas y diversos libros, entre estos últimos: *La disputa por la Nación* (en colaboración con Rolando Cordera, edit. Siglo XXI, México 1981) y *Las relaciones México-Estados Unidos* (compilador, núm. 43 de la serie Lecturas del F.C.E., México, 1981).

Edelberto Torres-Rivas

Centroamericano, nacido en Guatemala. Sociólogo con estudios en FLACSO (Chile) y Essex

(Inglaterra). Fundador del Programa Centroamericano de Ciencias Sociales, del CSUCA y Director del mismo entre 1972-76. Ha sido Fundador y Director de la revista «Estudios Sociales Centroamericanos». Actualmente es investigador del Programa Centroamericano y Director de la revista «Polémica». Autor de varios libros y de trabajos publicados en distintas revistas especializadas del área iberoamericana. Su obra más reciente: *Crisis del Poder en Centroamérica*. (Educa. Costa Rica, 1981).

Josep M.^a Vegara-Carrió

Nació en Barcelona en 1940. Es Profesor Agregado de Teoría Económica en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universitat Autònoma de Barcelona, Facultad de la que ha sido Decano. Ha publicado numerosos artículos en revistas especializadas y diversos libros, entre éstos deben destacarse: *Programación matemática y cálculo económico*; y *Economía política y modelos multisectoriales*. En estos momentos se encuentra en prensa *Lecturas de economía política marxista contemporánea*. Actualmente es Visiting Scholar en la Universidad de Stanford (Estados Unidos).

Juan Velarde Fuertes

Español, nacido en 1927. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Madrid. Catedrático de Estructura Económica de la Universidad Complutense de Madrid. Director del Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social, Secretario de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas y Director de la Escuela Asturiana de Estudios Hispánicos. Ha sido Rector de la Universidad Hispanoamericana de La Rábida. Autor de distintos libros sobre economía española e historia del pensamiento eco-

nómico español, así como de numerosos ensayos y trabajos publicados en la mayoría de las revistas especializadas españolas.

Paulo Vieira da Cunha

Economista brasileño. 34 años. Doctor por la Universidad de Berkeley (California-EE.UU.). Fué editor de la revista «Pesquisa e Planejamento Econômico». Investigador del INPES/IPEA y Profesor Adjunto del Departamento de Economía de la Universidad Federal de Río de Janeiro. Ha trabajado sobre organización de los mercados de trabajo y análisis de las alteraciones en las estructuras de producción, renta y consumo en el proceso reciente de acumulación en el Brasil; temas sobre los que ha publicado diversos estudios en revistas especializadas y varios libros.

CUADERNOS HISPANOAMERICANOS

NUMERO 387 (SEPTIEMBRE 1982)

RICCARDO CAMPA: *Sobre el estado-nación latinoamericano.*
JOSE MARIA ALVAREZ: *Nocturnos.*
CARLOS-JOSE COSTAS: *«Turina of Andalusia» (1882-1982).*
CARLOS RUIZ SILVA: *De Jorge Manrique a Josefina de Attard: Los
poetas en la obra de Joaquín Turina.*
BENITO BRANCAFORTE: *La abyección en «El Lazarillo de Tormes».*
ELISEO DIEGO: *Los dos extremos del eje.*
FRANCISCO J. SATUE: *Günter Grass: la metamorfosis utópica.*

NUMERO 388 (OCTUBRE 1982)

424
FERNANDO MURILLO RUBIERA: *Andrés Bello en Inglaterra.*
CARLOS MONTEMAYOR: *Encuentro.*
VALERIANO BOZAL: *Gallardo, Miñano y Larra en el origen de la sátira
crítico-burlesca.*
CARLOS DUBNER: *La rara.*
EMILIO GONZALEZ LOPEZ: *Obras breves de Jacinto Benavente.*
FRANCISCO GONZALEZ CASTRO: *En la cárcel de Chejov.*
S. ALVAREZ TURIENZO: *Francisco de Quevedo y Fray Luis de León.*
GUSTAV SIEBENMANN: *¿Cuán griegos son los españoles para los
alemanes?*

Revista mensual de Cultura Hispánica

DIRECTOR:

JOSE ANTONIO MARAVALL

Subdirector:

FELIX GRANDE

DIRECCION, ADMINISTRACION Y SECRETARIA:

Instituto de Cooperación Iberoamericana.
Avda. Reyes Católicos, 4. Teléf. 244 06 00. MADRID-3