



Inflación
Aceleración y Contención

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

n° 9

Enero-Junio 1986

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

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

Redacción, administración y suscripciones:

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

Fotocomposición: ARTECOMP, S. A.

Impresión: Gráficas Muriel.

Distribución en *España*: Trilce.

Manuel Arranz, 17 (Vallecas). Teléfs. 252 07 13/433 32 04. 28038 MADRID.

Distribución en *Argentina*: Catálogos S. R. L.

Avenida Independencia 1860 (1225). BUENOS AIRES.

Distribución en *Brasil*: Livraria Duas Cidades Ltda.

Rua Bento Freitas, 158. CEP. 01220. SAO PAULO.

Livraria Argumento.

Rua Dias Ferreira 199. Leblon. RIO DE JANEIRO.

Suscripciones en *Brasil*: CEBRAP.

Rua Morgado de Mateus, 676. SAO PAULO.

Distribución en *Chile*: Editorial Universitaria, S. A.

María Luisa Santander, 441. SANTIAGO DE CHILE.

Distribución en *Colombia*: Ediciones Tercer Mundo.

Carrera 30, núms. 42-32. Teléf. 269 51 29. BOGOTA.

Distribución en *Costa Rica*: Lic. Dante Osvaldo Polimeni Fornés.

Apartado 6.872. SAN JOSE.

Distribución en *México*: «El Trimestre Económico».

Camino al Ajusco, 20. Teléf. 568 60 33. MEXICO 20, D. F.

Fondo de Cultura Económica.

Avda. Universidad, 975. Teléf. 524 22 04. 031100 MEXICO.

Suscripciones en *México*: «El Trimestre Económico».

Avda. Universidad, 975. MEXICO, D. F.

Distribución en *Paraguay*: Ciclo 73.

Eligio Ayala, 973. ASUNCION.

Distribución en *Perú*: Instituto de Estudios Peruanos.

Horacio Urteaga, 694. LIMA 11

Descó.

Avda. Salaverry, 1.945. LIMA 14.

Distribución en *Uruguay*:

Rafael Fuentes Pareja.

Reyes, 1425. Teléf. 36 09 54.

MONTEVIDEO.

Distribución y suscripciones en *Venezuela*: Nueva Sociedad.

Apartado 61.712. CHACAO. CARACAS 1060-A.

Distribución y suscripciones en *Alemania (RF)*: Librería Iberoamericana.

Klaus Dieter Vervuert o HG. Wielandste 40. D-6000. FRANKFURT 1.

Teléf. 0611/59 96 15.

Depósito legal: M. 14.221-1982.

ISSN: 0212-0208.

Junta de Asesores

Presidente: Raúl Prebisch

Vocales: Rodrigo Botero
Fernando Henrique Cardoso
Aldo Ferrer
Enrique Fuentes Quintana
Celso Furtado
Norberto González
David Ibarra
Enrique V. Iglesias
Andreu Mas-Colell
José Matos Mar
Francisco Orrego Vicuña
Manuel de Prado y Colón
de Carvajal

Luis Angel Rojo
Santiago Roldán
Germánico Salgado
José Luis Sampedro
María Manuela Silva
José A. Silva Michelena
Alfredo de Sousa
Osvaldo Sunkel
María Conceição Tavares
Edelberto Torres-Rivas
Juan Velarde Fuertes
Luis Yáñez-Barnuevo

Secretarios: Gert Rosenthal
Emilio de la Fuente

Director: Aníbal Pinto

Secretario de Redacción: Angel Serrano

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

Jefe de Redacción: Pedro Pablo Núñez.
Secciones Informativas: Carlos Abad y Clara Repas (Porgugal). *Colaboradores:* Carlos Castillo, M.^a Doiores Sáenz de Cenzano, Sonsoles Marchessi y M.^a Montaña Larrazábal.

Administración y Gerencia:
Rodolfo Rieznik.

Secretaría:
Carmen Sánchez Burón.

Diseño:
Alberto Corazón.

PATROCINADORES HONORIFICOS

Asociación de Investigación y Especialización
sobre Temas Iberoamericanos, AIETI.
Ayuntamiento de Madrid.
Banco de Bilbao.
Banco Central.
Banco de España.
Banco Exterior de España.
Banco Hispano Americano.
Banco de Santander.
Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros
de Cataluña y Baleares.
Caja Postal de Ahorros.
Cámara Oficial de Comercio e Industria de
Madrid.
Centre d'Informació i Documentació
· Internacionals a Barcelona, CIDOB.
Colegio de Economistas de Madrid.
Compañía Telefónica Nacional de España.
Comunidad Autónoma de Madrid.
Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
Empresa Nacional de Electricidad, S. A.,
ENDESA.
Escuela Asturiana de Estudios Hispánicos.
Fundación Fondo para la Investigación
Española de Cajas de Ahorro, FIES-CECA.
Fundación Juan March.
Fundación Ortega y Gasset.
Fundación Ramón Areces.
Instituto del Consumo - Ministerio de Sanidad
y Consumo.

Instituto de Estudios Fiscales.
Instituto Nacional de la Administración
Pública.
Ministerio de Educación y Ciencia.
Universidad Complutense de Madrid.
Universidad Internacional Menéndez Pelayo.
Centro Brasileiro de Analise e Planejamento,
CEBRAP (Brasil).
Centro de Estudios del Desarrollo,
CENDES (Venezuela).
Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo,
DESCO (Perú).
Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos
(CEPES).
Corporación de Investigaciones Económicas
para Latinoamérica, CIEPLAN (Chile).
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales,
FLACSO.
Instituto para América Latina (IPAL).
Instituto de Desarrollo Económico y Social,
IDES (Argentina).
Instituto de Estudios Peruanos (Perú).
Instituto Latinoamericano de Planificación Eco-
nómica y Social, ILPES (CEPAL).

Aquellas instituciones que deseen colaborar como
PATROCINADORES HONORIFICOS pueden
dirigirse al Instituto de Cooperación Iberoameri-
cana (ICI) o a la Comisión Económica para Amé-
rica Latina (CEPAL).

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

Agricultura y Sociedad (España).
Boletín de Estudios Económicos (España).
Comercio Exterior (México).
Crónica Tributaria (España).
Cuadernos del CENDES (Venezuela).
Cuadernos Hispanoamericanos (España).
Desarrollo Económico. Revista de Ciencias
Sociales (Argentina).
Economía (Portugal).
Estudios Internacionales (Chile).
Estudios Sociales Centroamericanos (Costa Rica).
Estudios de Economía (Portugal).
Hacienda Pública Española (España).

Información Comercial Española (España).
Investigaciones Económicas (España).
Latin American Research Review (EE.UU.).
Novos Estudos CEBRAP (Brasil).
Nueva Sociedad (Venezuela).
Papeles de Economía Española (España).
Presupuesto y Gasto Público (España).
Revista de Economía Política (Brasil).
Revista de Estudios Agrosociales (España).
Revista de Occidente (España).
Revista de la CEPAL.
El Trimestre Económico (México).

Sumario

	Pág.
Introducción Editorial.....	7
En memoria de Raúl Prebisch.....	9
Coloquio en Caracas	17
Sesión Inaugural	
El Tema Central: «Inflación. Aceleración y Contención»	19
❖ América Latina y la Inflación: Panorama General	21
Héctor Assael, <i>Análisis retrospectivo de los ciclos inflacionarios en América Latina, 1950-1985</i>	23
Albert O. Hirschmann, <i>Ciclos inflacionarios en América Latina, 1950-1985. Comentario</i>	60
Felipe Pazos, <i>Ciclos inflacionarios en América Latina, 1950-1985. Comentario</i>	63
Intervenciones.....	63
Javier Iguñiz (pág. 68); Augusto Mateus (pág. 69); Germánico Salgado (pág. 70); René Cortázar (pág. 71); Carlos Daniel Heymann (pág. 72); Víctor Fajardo (pág. 73); Jorge Chávez (pág. 74); Ennio Rodríguez Céspedes (pág. 75); Daniel Bessa (pág. 76); Armando Córdova (pág. 77); Aníbal Pinto (pág. 78); Javier Iguñiz (pág. 79); José Víctor Sevilla Segura (pág. 80); Albert O. Hirschmann (pág. 81); Felipe Pazos (pág. 81); Héctor Assael (pág. 82).	
❖ Inflación Latinoamericana. Experiencias nacionales	85
<i>Argentina y Brasil</i>	87
Carlos Daniel Heymann, <i>La inflación argentina de los 80 y el Plan Austral</i>	89
Alfredo Eric Calcagno, <i>El programa antiinflacionario argentino</i>	129
Antonio Kandir, <i>O choque antiinflacionario brasileiro</i>	143
Israel Wonsewer, <i>La inflación en el Uruguay</i>	167
Germánico Salgado, <i>La evolución de las tendencias inflacionarias en el Ecuador</i>	173
Ennio Rodríguez Céspedes, <i>Costa Rica: Inflación y crecimiento ante la crisis de deuda externa</i>	179
Intervenciones.....	182
Héctor Assael (pág. 182); Javier Iguñiz (pág. 182); Augusto Mateus (pág. 183); Jorge Chávez (pág. 183); Daniel Bessa (pág. 184); Antonio García de Blas (pág. 185); Carlos Daniel Heymann (pág. 185); Antonio Kandir (pág. 188).	
<i>Venezuela</i>	189
Miguel A. Rodríguez F., <i>Causas y efectos de la inflación y de las políticas antiinflacionarias en Venezuela</i>	191
Aníbal Lovera, <i>La aceleración inflacionaria en Venezuela</i>	225
Intervenciones.....	239
Héctor Silva Michelena (pág. 239); Armando Córdova (pág. 240); Sergio Aranda (pág. 242); Javier Iguñiz (pág. 242); Héctor Assael (pág. 243); José Agustín Silva Michelena (pág. 243); Miguel Rodríguez (pág. 243); Aníbal Lovera (pág. 245).	
<i>Bolivia y Perú</i>	247
Arturo Núñez del Prado, <i>Bolivia: inflación y democracia</i>	249
Jorge Chávez, <i>Perú: Análisis de una experiencia heterodoxa de estabilización económica</i>	277

	Pág.
Javier Iguñiz, <i>La inflación en el Perú (1950-1984). Síntesis descriptiva</i>	312
<i>Intervenciones</i>	321
Germánico Salgado (pág. 321); Carlos Díaz de la Guardia (pág. 321); Gastón Parra (pág. 321); Augusto Mateus (pág. 321); Sergio Aranda (pág. 322); Daniel Bessa (pág. 323); José Víctor Sevilla Segura (pág. 324); Arturo Núñez del Prado (pág. 324); Jorge Chávez (pág. 326).	
⊗ Inflación y democratización	329
José Pablo Arellano y René Cortázar, <i>Inflación, conflictos macroeconómicos y democratización en Chile</i>	331
<i>Intervenciones</i>	355
Albert O. Hirschmann (pág. 355); José Víctor Sevilla Segura (pág. 356); Carlos Daniel Heymann (pág. 357); Héctor Assael (pág. 357); Antonio Kandir (pág. 358); Augusto Mateus (pág. 358); Daniel Bessa (pág. 359); Jorge Chávez (pág. 360); Javier Iguñiz (pág. 361); Antonio García de Blas (pág. 362); Aníbal Pinto (pág. 362); René Cortázar (pág. 363).	
⊗ España y Portugal	365
José Víctor Sevilla Segura, <i>Inflación y política antiinflacionista en la transición democrática española</i>	367
Antonio García de Blas, <i>La necesidad de consenso democrático para afrontar la crisis económica</i>	383
Daniel Bessa, <i>O proceso inflacionario português no pós-25 de abril de 1974</i>	389
Reseñas Temáticas	415
a) Del área latinoamericana.....	417
M. Alberto Carrillo, <i>La deuda externa de los países latinoamericanos pequeños</i> (pág. 417); Lilia Domínguez Villalobos, <i>Las políticas de estabilización: el debate reciente</i> (pág. 425); Aline Frambes-Buxeda, <i>Readecuación de la integración latinoamericana y del Grupo Andino al nuevo escenario mundial</i> (pág. 430); Raúl Leis, <i>Militarización y crisis centroamericana</i> (pág. 438); Carmelo Mesa Lago, <i>Economía de la atención a la salud y Seguridad Social en América Latina: nuevas fronteras investigativas y políticas</i> (pág. 444); João Quartim de Moraes, <i>Brasil: a política externa da nova republica</i> (pág. 452); Isabel Torres Dujisin, <i>Partidos y sistemas de partidos en Chile</i> (pág. 456).	
b) De España.....	463
José Antonio Alonso Rodríguez, <i>Aspectos organizativos de la industria española</i> (pág. 463); Emilio Arévalo Eizaguirre y Juan Antonio Gallego Serna, <i>Economía y filosofía de la ciencia</i> (pág. 473); María de los Angeles Durán, <i>Economía y vida cotidiana en Iberoamérica</i> (pág. 480); Manuel Guedán y José Angel Sotillo, <i>La integración de España en la Comunidad Económica Europea</i> (pág. 485); Ignacio Santillana del Barrio, <i>España 1985. Un balance</i> (pág. 492).	
c) De Portugal	495
João Bettencourt Da Câmara, <i>Portugal face à III Revolução Industrial</i> (pág. 495); Ilona Kovacs, <i>A sociologia industrial das organizações e do trabalho em Portugal: situação e perspectivas nos anos 80</i> (pág. 505); Stefano Mainardi, <i>Empresas multinacionais na América Latina: a origem das empresas como variável</i> (pág. 514).	
Resúmenes de Artículos	
a) Publicados en revistas latinoamericanas	521
b) Publicados en revistas españolas	542
c) Publicados en revistas portuguesas.....	553
Revista de Revistas Iberoamericanas	
— Contenido de las revistas, clasificadas alfabéticamente por áreas y países.....	559
Colaboradores en este número	597

Introducción Editorial



La inflación tiene vieja historia en América Latina. Se hace presente en el siglo pasado tanto a raíz de las turbulencias políticas como de los altibajos de la economía primario-exportadora. Y el fenómeno se reactiva y asume distintas modalidades y ritmos en el tiempo que se extiende desde la gran depresión de los años 30 hasta el presente. Si en el pasado se circunscribió generalmente a un grupo de países, en el último decenio tendió a generalizarse en la región y a adquirir una intensidad y persistencia poco conocidas. Este recrudecimiento explica, a su vez, que tras muchas experiencias políticas antiinflacionarias, en dos de las economías más afectadas (Argentina y Brasil) se ensayaran recientemente programas radicales y heterodoxos de estabilización.

Ese panorama basta para justificar que esta edición se dedique a presentar diferentes aproximaciones al asunto y, asimismo, que no se realice el habitual contrapunto entre experiencias latinoamericanas e ibéricas, aunque economistas de España y Portugal contribuyan con reflexiones sobre el tema desde sus particulares observatorios.

Dada la vastedad del espacio por cubrir, se ordenaron los ensayos en dos universos. El primero contiene una visión retrospectiva de las peripecias inflacionarias, arrancando de los años 50, tiempo de proliferación del fenómeno y, sobre todo, en el que emergen la corriente estructuralista y la recurrente polémica de sus portavoces con los criterios ortodoxos alternativos y su portavoz institucional, el Fondo Monetario. El hilo conductor interpretativo escogido por Héctor Assael deriva claramente de la primera fuente, pero ello no obsta para que repase otros puntos de vista que se esgrimieron desde distintos ángulos. Resulta provocativo y fecundo

el esfuerzo del autor por dilucidar desde su perspectiva las convulsiones inflacionarias que han acompañado en varias partes a la crisis externa de los últimos años. Una variedad de interesantes comentarios enriqueció esta unidad introductoria.

Por otro lado se agrupa un conjunto de trabajos e intervenciones que se propusieron dilucidar realidades nacionales y suregionales, a las que se sumaron los aportes de los concurrentes de España y Portugal. No puede extrañar que, a la postre, las experiencias radicales de políticas estabilizadoras representadas por los llamados «choques heterodoxos» de Argentina y Brasil suscitara la mayor atención y fueran, a la distancia, tomadas como referencias expresas e implícitas para caracterizar las situaciones especiales de cada realidad. En este respecto es importante recordar el estudio presentado por René Cortázar sobre las difíciles tareas que plantean los procesos de democratización allí donde se han acumulado tensiones y restricciones con un gran potencial inflacionario.

Como «revista de economía política», *Pensamiento Iberoamericano* tuvo siempre presente al organizar este coloquio los nexos e incidencia de la inflación con y sobre la realidad sociopolítica. Y creemos que es útil reiterar aquí lo que se anotaba al respecto en la convocatoria a la reunión.

* * *

«Empleando una vieja figura del vocabulario político, preferiríamos subrayar el hecho cada vez más patente de que una inflación acelerada y persistente constituye un maligno factor “diversionista”, que aparta la atención de gobernantes, opinión pública y grupos responsables de los problemas sus-

tanciales del país para concentrarla en los giros de la espiral inflacionista, en la que todos empujan y son empujados, en una carrera circular donde ninguno logra asentar ganancias o impedir pérdidas, salvo la masa popular desorganizada que apenas puede luchar precariamente por su supervivencia y —en otro extremo y condición— los pocos que cuentan con el poder y los arbitrios para cosechar en el circuito especulativo.

»En último término, a lo que se llega es a la impotencia de la economía y a tensiones cada vez más críticas de los nexos y balances político-sociales indispensables para una convivencia democrática. A la postre, el hombre común se siente enfrentado a un desgarrador dilema que recuerda al verso español: “Si me lo dejan, me muero; si me lo quitan, me matan” (Campoamor). Porque entretanto las terapéuticas convencionales auguran penalidades aflictivas, particularmente por el lado del empleo y los salarios, las que resisten la discutida medicina parecen acelerar aún más el ritmo inflacionista, sin esperanza de llegar a alcanzar la huidiza liebre mecánica de los precios.

8 »Sea como fuere, por necesarias y pertinentes que resulten las llamadas de alarma en esta materia, resalta sobre todo la necesidad de desentrañar el “qué hacer” frente a ella o, si se quiere, de sobrepasar ese dilema angustioso y estéril.»

* * *

En las secciones a las que hemos denominado tradicionalmente módulo informativo (*reseñas temáticas, resúmenes de artículos y revista de revistas iberoamericanas*) se continúa y amplía —tanto cuantitativa como cualitativamente— la tarea de difundir el quehacer intelectual, en el campo de la economía política y otras ciencias sociales relacionadas con aquélla, de los especialistas de América Latina, España y Portugal y, especialmente, la producción que aparece en las revistas de carácter científico-académico y especializadas, publicadas en las tres áreas. Baste indicar al respecto que, hasta la fecha, en los nueve números editados semestralmente de enero de 1982 a junio de 1986 se han revisado periódicamente las publicacio-

nes de más de 150 *revistas*, vaciándose de forma ordenada y sistemática el contenido de las 1.927 *ediciones* publicadas por ese colectivo durante dicho período. De esta forma, se han ofrecido más de 12.000 referencias de *artículos*, presentados por grandes áreas geográficas y orden alfabético de revistas. A su vez, se prepararon y publicaron 1.543 *resúmenes de artículos* que aparecieron en dichas revistas o en otras publicaciones complementarias y, por último, se encargaron a los distintos especialistas en las diversas materias la elaboración de 148 *reseñas temáticas*, en las que se comentaron un total de 1.689 *artículos y trabajos* dedicados a las distintas cuestiones de interés común para los países iberoamericanos.

El Director

En memoria de Raúl Prebisch

No hay exageración alguna al sostener que la tranquila muerte del Maestro, a los 85 años, en plena posesión de sus facultades y de su ánimo de vivir, significa la partida de una de las más grandes personalidades latinoamericanas de este siglo. Más aún: sus ideas y su acción traspasaron las fronteras de la región. Considerado como uno de los suyos en los cónclaves de la Periferia, suscitó también el respeto en los Centros, fueran capitalistas o socialistas, aunque se difiriera de sus planteamientos.

Al examinar en retrospectiva su larga y fructuosa existencia es dable identificar una sucesión de ciclos, configurados por la entrada en distintos escenarios y la renovación consiguiente de su bagaje de ideas, que en cada vuelta fue incorporando nuevas dimensiones, sin extraviar jamás sus hilos conductores. Hombre de muchos mundos, al final volvió a su tierra de origen sin perder por ello sus otras identidades.

Primero, claro está, se discierne su tiempo argentino, crisol decisivo para su evolución posterior. Después de graduarse (1923) y ser nombrado Profesor de Economía Política de la Universidad de Buenos Aires (1925-48), entró al conservador mundo de la banca y las finanzas, culminando esta carrera como primer Director-General del influyente Banco Central de la Argentina (1935-43). Desde esa atalaya encara el colapso de la gran depresión, que removió el edificio económico y también la ideología económica predominante.

Esos años de prueba fueron sin duda el divisor de aguas entre quienes siguieron apegados al principio de que la mejor política era no tener política y aguardar el cambio espontáneo de los vientos, y quienes sostuvieron que algo se debía y podía hacer para contrapesar sus efectos. En las palabras del propio Dr. Prebisch: «En la elaboración de ideas en esos tiempos iniciales tuvo una gran influencia la gran depresión mundial. Apremiado entonces por la necesidad de enfrentar las muy adversas repercusiones de aquel fenómeno, tuve que ir arrojando por la borda teorías

neoclásicas de las cuales me había nutrido en mi juventud universitaria»¹.

Así comenzó la revisión crítica que, con el tiempo, se plasmaría en el ideario y políticas de la CEPAL (que dirigió entre 1950 y 1963). Ello también significó la apertura del «tiempo latinoamericano» del Maestro. El examen depurador no se detuvo en los expedientes reactivadores que, a su modo y posibilidades, pusieron en práctica varios países latinoamericanos. También siguió preguntándose acerca de los papeles respectivos que jugaban en esos profundos vaivenes las economías del Centro y las de la Periferia, siendo las primeras sus agentes dinámicos y las segundas sus víctimas por reflexión. Y desde allí, progresivamente, fue desentrañando los elementos estructurales e históricos que los determinaban y que tenían su raíz cardinal en lo que llamó «esquema pretérito» de división internacional del trabajo, implantado por la Pax Britannica bajo el palio ideológico y teórico construido por sus economistas clásicos, principalmente Smith y Ricardo.

10

El escrutinio sistemático de ese molde histórico y de sus saldos negativos para la Periferia —deterioro de los términos de intercambio, concentración de los frutos del progreso técnico en los Centros, cuadros diversos de dependencia para la Periferia, etc.—, hoy día tan patentes, condujeron lógicamente a sus postulaciones positivas. Ellas se resumieron en la tesis de la industrialización comprensiva —más allá del enfoque puramente sectorial—, concebida como un instrumento de diversificación estructural encaminado a promover el incremento de la productividad del trabajo, la ampliación de las oportunidades de empleo para una población creciente y el establecimiento de nuevas modalidades de inserción internacional capaces de sobrepasar la mera especialización primario-exportadora.

No es posible abundar aquí sobre estos temas ni sobre la profundización sostenida de esas ideas en múltiples direcciones. Importa sí recordar que esos análisis encontraron oídos atentos en otras áreas de la Periferia, amén de renovar profundamente el



¹ RAÚL PREBISCH, *Capitalismo Periférico*, Fondo de Cultura Económica, México.

repertorio ideológico tradicional sobre la morfología de la dependencia. No es de extrañar, entonces, que por ese camino se abriera un tercer ciclo del Maestro, que lo sitúa en la UNCTAD, transformado en el portavoz más elocuente y escuchado del Tercer Mundo (1963-69).

Así y todo, nunca cortó sus lazos con América Latina. Continuó ligado a ella a través del ILPES (1969-73), instrumento primordial en el desarrollo de las ideas y técnicas sobre planificación y en la formación de personal calificado para materializarlas. Y ya con 75 años a cuestas, se reincorpora plenamente en 1976 a su casa matriz a través de la dirección de la Revista de la CEPAL y emprende otra audaz exploración intelectual: desentrañar la naturaleza del «capitalismo periférico».

Entró ahí sin reservas, pero con la ponderación de siempre, a asociar el análisis económico con las variables y contextos sociales y políticos, teniendo como norte la asociación de los objetivos materiales del desarrollo con los requisitos de la equidad y de la convivencia democrática. A la postre, en su último tramo, pudo tener la satisfacción de regresar con estas ideas e inquietudes a su propio país, donde colaboró generosa y esforzadamente con el Presidente Raul Alfonsín. Así cerró su extraordinaria carrera.

11

Como se sabe, Raul Prebisch era Presidente de la Junta de Asesores de PENSAMIENTO IBEROAMERICANO y no estuvo ligado a esta revista por un lazo puramente honorífico o protocolar. En verdad fue uno de los principales gestores y promotores de su creación, aparte de haber hecho contribuciones decisivas respecto a su naturaleza y contenidos. A la vez, participó en buena parte de las reuniones y coloquios y no cesó de preocuparse por su evolución y programas. Pero éstas no son las únicas razones para lamentar profundamente su partida. También está el recuerdo de su cordialidad, su sencillez y modestia, su ingenio, su bonhomía, su incansable curiosidad por las ideas ajenas y por poner a prueba las propias. Tenía una tremenda personalidad este hombre de tantos mundos.

Aníbal Pinto
Angel Serrano
Pedro Pablo Núñez
Rodolfo Rieznik

Coloquio en Caracas



Razones meridianas han motivado dedicar un coloquio al problema de la «aceleración inflacionaria» en América Latina. En primer lugar la diseminación e intensificación del fenómeno. Según un estudio de la CEPAL, en el período 1965-69 sólo una economía regional exhibía alzas de precios superiores al 50 por 100 anual. En 1984, el número de afectadas en esa escala había llegado a siete, abarcando la abrumadora mayoría de la población del área, con el agravante de que cinco de ellas sobrepasan el 100 por 100 anual y que dos de este grupo se empujan sobre el 675 por 100 y el 1.000 por 100. A la luz de las cifras de la primera mitad del año parecía muy probable que las cifras de 1985 excederán los márgenes anteriores.

13

Por otra parte, no es menos importante que en este campo —como en otros de parecida jerarquía— el bagaje teórico interpretativo y el diseño de terapéuticas manifiestan un flagrante déficit, de modo que tanto la familia ortodoxa como la heterodoxa han contraído una considerable deuda con la realidad, que debe ser enfrentada con una renovación substancial de las ideas y controversias del pasado.

Por último, esas preocupaciones tienen un relieve muy especial en esta coyuntura latinoamericana por su patente vinculación con los procesos de democratización en marcha en la región, así como para otros países empeñados en mantener las normas de convivencia democrática a pesar de las serias urgencias económico-sociales y también para algunos que se empeñan por sumarse a la corriente y que temen que las turbulencias inflacionarias puedan amargar o frustrar su transición hacia este puerto.

El Coloquio de Caracas, realizado entre los días 1 a 3 de abril de 1986, fue patrocinado por el *Instituto de Cooperación Iberoamericana* (ICI), la *Comisión Económica para América Latina* (CEPAL), el *Instituto Internacional de Estudios Avanzados* (IDEA), el *Centro de Estudios de Desarrollo* (CENDES) y la *Universidad Internacional Menéndez Pelayo* (UIMP).

Sea en calidad de ponentes, comentaristas o participantes, asistieron las siguientes personas*: Sergio Aranda, Ana Arocha, Héctor Assael, Daniel Bessa, Luis Bruzco, Alfredo Eric Calcagno, Luis Castro, Armando Córdova, René Cortázar, Jorge Chávez, Carlos Díaz de la Guardia, Joaquín Estefanía, Víctor Fajardo, Emilio de la Fuente, Antonio García de Blas, Carlos Daniel Heymann, Albert Hirschman, Javier Iguñiz, Antonio Kandir, Aníbal Lovera, Eduardo Mayobre, Augusto Mateus, Max Nolff, Pedro Pablo Núñez Domingo, Arturo Núñez del Prado, Gastón Parra, Felipe Pazos, Aníbal Pinto, Miguel Rodríguez, Ennio Rodríguez Céspedes, Germánico Salgado, Angel Serrano, José Víctor Sevilla Segura, Héctor Silva Michelena, José Agustín Silva Michelena, Heinz Sonntag, Leonardo Vivas e Israel Wonsewer.

El programa de la reunión se estructuró en varios cuerpos principales que se corresponden con los diversos apartados en que se ha organizado el *Tema Central* de este número 9. Las exposiciones fueron seguidas de un debate con participación de los asistentes y expositores. Incluimos los textos presentados, revisados por sus autores, así como las intervenciones de la discusión, que después de grabadas y transcritas han sido también revisadas por quienes las hicieron:

Los artículos de España y Portugal no se presentaron a discusión para evitar «distorsiones» en la discusión planteada. Sin embargo, los autores españoles y portugueses intervinieron en los debates, completándose así tanto en el coloquio como en la edición definitiva la visión iberoamericana que identifica a *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*.

Las sesiones de trabajo fueron iniciadas con el uso de la palabra del presidente de IDEA, don Luis Castro, que entre otras cosas dijo: «Tres razones fundan el interés del Instituto Internacional de Estudios Avanzados, que presido, en la celebración de este evento. En primer lugar, este evento permite ratificar la decisión de institucionalizar el área de investigación en ciencias sociales y humanidades, especialmente en el área de economía política. En efecto, desde la creación de la cátedra Manuel Pérez Guerrero en diciembre del año pasado, cuyo primer conferencista y titular fue el señor don Raúl Prebisch, el proyecto de creación de una unidad en economía ha estado presente en nuestro instituto. Por otra parte, la creación de la unidad de Ciencia Política y la existencia de la unidad de Historia de las Ideas, o como prefiero llamarla, de Historia Intelectual, por razones metodológicas no desdeñables, significan que el proyecto de inserción de la economía política dentro de esta institución se concibe como una acción integrable con la dimensión histórica y la causalidad explicativa que podría arrojar la ciencia política. Se busca, en otras palabras, integrar explicación y



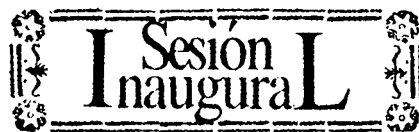
* Las referencias personales de los intervinientes se recogen en la sección *Colaboradores*, en las últimas páginas de este número.

comprensión dentro del área de las ciencias sociales y particularmente de la economía.

»En segundo lugar, este coloquio permite la reanudación de relaciones de cooperación iberoamericanas. Damos inicio, espero, a un nuevo dominio de relaciones con el Instituto de Cooperación Iberoamericana y con España, hasta ahora circunscritas tan sólo al campo de la ciencia experimental. Es mi deseo dejar constancia pública del agradecimiento que tengo con el ICI y al mismo tiempo de subrayar la importancia que le atribuyo a este nuevo marco de relaciones de cooperación internacional con el Instituto de Cooperación Iberoamericana y comprometer mi acción para que en próximas fechas se consoliden y suscriban los acuerdos correspondientes.

»En tercer y último lugar, por la significación del tema. No cabe duda que para América Latina es un desafío peculiar el que plantea el problema de la inflación. No solamente exige respuestas económicas, sino, sobre todo, recuperar analíticamente el ingenio político que una vez visualizaba lo económico como parte de una ciencia mayor, que incluía principios de gobierno, principios de justicia y principios de libertad. Es decir, aquella rama de la ciencia del legislador o estadista que una vez fue y que ya no está del todo clara. Esperemos que estas sesiones permitan generar ese encuentro y que la oscuridad del ramaje no oculte los linderos políticos del bosque.»

Coloquio
en
Caracas



A continuación habló don Heinz Sonntag, Director del CENDES, del que recogemos el siguiente párrafo: «El tema que hoy se discute, como

15

me observaba un alto personaje del gobierno nacional, ciertamente pareciera no estar en el centro de las preocupaciones de políticos, economistas y analistas del proceso socioeconómico y sociopolítico venezolano. A diferencia de lo que ha ocurrido en la inmensa mayoría de los países latinoamericanos y, en menor medida, de los países ibéricos, la inflación ha sido un proceso más bien de dimensiones relativamente modestas. Pareciera como si en el orden del día de una discusión entre venezolanos estuviesen puntos como la reorganización de la economía en el marco de una crisis a nivel mundial y de una crisis del aparato económico interno y los problemas que se derivan de esta problemática. Sin embargo, pienso que la vocación latinoamericanista tanto del CENDES como de IDEA nos obliga a dirigir nuestra mirada hacia la problemática de la inflación, que es una problemática que más allá de sus determinantes y parámetros económicos, tiene dimensiones sociales de profunda importancia. Esperamos que en este seminario estas dimensiones sociales y políticas que afectan básicamente a las grandes mayorías de nuestros pueblos en América Latina sean las que dominen y las que impregnen profundamente nuestras discusiones.»

Seguidamente, don Emilio de la Fuente, director de Cooperación Económica del ICI, tomó la palabra para decir, entre otras cosas, lo siguiente:

«Comenzamos hoy el Seminario que va a dar nacimiento al número 9 de la revista *Pensamiento Iberoamericano*. Van a ser solamente cuatro días que van a continuar la colaboración que hasta ahora hemos tenido con IDEA y con CENDES, y solamente quiero agradecer la labor que calladamente, durante los últimos dos meses, han realizado estos centros juntamente con el Instituto de Cooperación Iberoamericana para dar nacimiento a este próximo número de la revista que yo creo que culminará definitivamente la labor que hasta ahora hemos realizado.»

Por último, de la intervención de don Aníbal Pinto, director de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, destacamos las siguientes palabras:

«Para varios de nosotros, esta reunión en Venezuela tiene un cierto aire nostálgico porque hace poco más de diez años se realizó aquí, con el patrocinio de gente muy querida por nosotros y que en ese tiempo estaba en el gobierno de Venezuela, y por la CEPAL, uno de los primeros coloquios latinoamericanos sobre inflación. En ese tiempo estábamos muy preocupados por la inflación, a la que se llamaba entonces “inflación importada”.

Hoy día hemos vuelto con otra historia por cierto. Porque, como se dijo, este convidado de piedra de la economía latinoamericana, que es la inflación, sigue presente, pero lo más interesante es que va siempre cambiando de cara, de manera que es muy difícil aprehenderla, en todas sus facetas y dilucidarla porque siempre nos está sorprendiendo con nuevos aspectos, nuevas relaciones, nuevas preguntas y nuevos desafíos en cuanto a acción. Y en este caso yo quisiera llamar la atención respecto a que, cuando comenzamos a preparar este coloquio, estábamos muy preocupados por este desatarse de las presiones inflacionarias en América Latina, que en ese período se veía cómo galopaban cada vez más rápido, pero no se veía mucho cómo se podían enfrentar ni tampoco demasiada voluntad de encararlas. Desde entonces hasta ahora nos hemos encontrado con la sorpresa, y que seguramente va a ser uno de los temas centrales de este coloquio, de que en dos países de América Latina se ha intentado lo que han sido llamados «shocks heterodoxos» y que evidentemente han creado una situación nueva, porque tendríamos que decir que en el pasado los *shocks* eran más bien visibles y explícitamente ortodoxos y, por cierto, que concitaban una reacción negativa y una actitud defensiva con respecto a sus aplicaciones. Hoy día nos encontramos ante manifestaciones diferentes, pero que también están abiertas a muchas dudas y a muchas necesidades de dilucidación y de explicación. Ahora bien, no creo que solamente ésta sea la preocupación central, porque al mismo tiempo, con los análisis de casos nacionales, creemos nosotros que vamos a poder entrar más a fondo en las personalidades tan particulares que tienen los fenómenos de inflación

en distintos países de nuestra región que hacen muy difícil establecer generalizaciones que pretendan ser omniexplicativas. Al contrario, nuestro propósito al presentar todos esos estudios es que pongan en evidencia la necesidad de investigar con mucha más profundidad, con mucha más astucia, tanto en el plano regional como en el de cada país, las particularidades de cada uno de estos fenómenos dentro de los rasgos comunes que indudablemente tienen.»

El tema central



Inflación Aceleración y Contención



Las experiencias de aceleración inflacionaria en América Latina incluyen procesos de variadas características en su origen, desde la inflación como anomalía de una trayectoria estable a la coexistencia «habitual» con hiperinflación. Y, en consecuencia, también las políticas de contención de la inflación han mostrado distintos planteamientos y efectos. Los artículos presentados en este *Tema Central* proporcionan, en primer lugar, una visión global de los ciclos inflacionarios, para pasar después a las experiencias concretas en distintos países, y terminar con la reflexión entre inflación y proceso de democratización. A este respecto, las perspectivas española y portuguesa, aunque no fueron presentadas en forma de ponencia en el *Coloquio*, permiten un contrapunto enriquecedor del panorama latinoamericano.

América Latina y la Inflación Panorama General

El análisis sobre la inflación latinoamericana desde 1950, realizado por Héctor Assael, identifica tres ciclos que denomina como: inflación estructural, inflación importada e inflación acelerada. Profundiza en la significación y características de los distintos ciclos y defiende la utilidad de la aproximación estructuralista para explicar la inflación latinoamericana. Sostiene que las políticas de ajuste recesivo aplicadas frente a la crisis internacional acentuaron las tensiones básicas de la inflación, sobre todo en aquellos casos en que los equilibrios macroeconómicos nacionales mostraban gran debilidad. El trabajo se presenta acompañado de los comentarios al mismo realizados por los profesores **Albert O. Hirschmann y Felipe Pazos.**

Análisis Retrospectivo de los Ciclos Inflacionarios en América Latina, 1950-1985 *

Introducción y Resúmen

Volver a escribir sobre la inflación latinoamericana después de diez años en que el autor se ha alejado de su consideración es un desafío difícil de enfrentar y, a la vez, estimulante. Además, el tema sobre el cual versa este artículo es amplio y complejo, así como es abundante la bibliografía existente sobre la problemática inflacionaria en la región.

Principalmente debido a esos motivos, para cumplir con la tarea propuesta se delimitó el campo por abordar y la extensión y profundidad del examen por realizar, mediante la definición y aceptación anticipada de algunas restricciones en cuanto a cobertura de la investigación y a metodología de trabajo.

En primer lugar, dentro del período de análisis 1950-1985 elegido, se recurrió a la identificación de solamente tres ciclos inflacionarios: inflación estructural en los decenios de los cincuenta y de los sesenta; inflación importada de la década de 1970, e inflación acelerada en los años recientes de este decenio. Adicionalmente, para mayor claridad y simplicidad del análisis, en general esos tres ciclos se consideraron individualmente, sin vincular integralmente los elementos más relevantes de los más antiguos con aquellos de los más modernos.

En segundo término, en este artículo no se intentó hacer una revisión pormenorizada y sistemática de las distintas interpretaciones de la inflación, porque ello excedía largamente sus alcances y posibilidades. Solamente, de acuerdo a una aproximación personal sobre el asunto, se estudiaron esquemáticamente algunos aspectos salientes referidos a las posibles explicaciones y connotaciones de los tres ciclos inflacionarios ya indicados.

Tercero, para el examen y la comprensión de los diferentes ciclos inflacionarios se utilizó un modelo conceptual simple basado en dos categorías de análisis principales: presiones básicas sobre los precios, por una parte, y mecanismos de propagación de las ten-



* Como siempre, dejo constancia de mi reconocimiento por el incentivo intelectual recibido de Aníbal Pinto y por sus valiosos comentarios y orientaciones. No obstante, los errores que pueda contener este trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor.

siones inflacionarias estructurales por otra. Ese modelo surge de la interpretación estructuralista de la inflación, pero se estimó que también era aplicable a la inflación importada y a la acelerada.

Cuarto, en el artículo deliberadamente no se estudia el tema políticas antiinflacionarias porque pareció preferible restringir la tarea que se tenía por delante y mantenerla dentro de márgenes factibles de manejar por el autor. Sólo ocasionalmente se hace referencia a algunos puntos relacionados con el asunto políticas de estabilización, cuando ello pareció conveniente para sustentar mejor el análisis presentado.

En quinto y último lugar, cabe advertir que en el tratamiento de algunos temas, particularmente en lo correspondiente a la inflación estructural, se utiliza preferentemente la experiencia chilena como base del análisis realizado. Esa limitación responde, de un lado, a la importancia que se le otorga al caso chileno en la bibliografía disponible sobre la materia y, de otro, a la propia nacionalidad del autor de este artículo.

El tratamiento que se presenta está dividido en cuatro partes. En la primera se hace una aproximación cuantitativa sobre el proceso inflacionario latinoamericano en los últimos treinta y cinco años, con el fin de identificar los diferentes ciclos, o comportamientos característicos de ciertos subperíodos, que resulte posible definir a través del análisis de tendencias en los precios internos de los distintos países en la región.

La segunda parte está dedicada al examen de la inflación estructural en América Latina. Se empieza revisando cómo se originó la interpretación correspondiente, que estuvo basada en la experiencia de algunos países seleccionados de la región, para luego identificar los rasgos principales del modelo conceptual formulado por los estructuralistas en contraposición a lo que era el pensamiento económico sobre la materia del Fondo Monetario Internacional. Posteriormente, en esta parte se hace mención al papel desempeñado por los factores sociales dentro de la dinámica inflacionaria, según distintas variantes del ideario estructuralista, para terminar considerando tres concepciones diferentes sobre las causas y proyecciones de la inflación estructural.

24

En la tercera parte se examina la aparición y trayectoria de la inflación importada en la región. Se aprecia al respecto que la generalización e intensificación de los procesos inflacionarios registradas en dos oportunidades durante el decenio de 1970 entre los países latinoamericanos respondió a una problemática en la que las causas externas, entroncadas en el comportamiento de la economía mundial, tuvieron una importancia fundamental. Para aclarar mejor el funcionamiento de la inflación importada, en esta parte se estudia separadamente lo referente a las presiones inflacionarias básicas estructurales en esta situación, en contraste con lo que fue el papel desempeñado por los mecanismos de propagación directos e indirectos.

En la cuarta parte del artículo se analiza de manera exploratoria la inflación acelerada experimentada en años recientes por varios países latinoamericanos. Tentativamente, se la considera una nueva forma de inflación importada porque, nuevamente, los factores externos o internacionales son determinantes en el comportamiento inflacionario. Sin embargo, se sostiene además que las políticas de ajuste recesivo aplicadas para hacer frente a la crisis internacional actuaron como instrumento de multiplicación interno de las tensiones básicas, sobre todo cuando los equilibrios macroeconómicos nacionales eran débiles o inexistentes. Finalmente, cabe advertir que en esta parte también se trata por separado lo ocurrido con las presiones básicas, por un lado, y los mecanismos de propagación, por otro.

Una Primera Aproximación Analítica del Proceso Inflacionario Latinoamericano

En un tema tan extenso y complicado como es el de la inflación en América Latina, una forma manejable de empezar es acercarse al mismo desde una perspectiva preferentemente definitoria y cuantitativa.

Algunas Advertencias

En primer lugar, cabe precisar que la expresión América Latina —o región— que se utiliza en este artículo corresponde a un conjunto de 19 países¹, que por razones de existencia de datos y para facilitar el análisis excluye a Cuba y a los países de habla inglesa del Caribe.

En segundo término, los antecedentes estadísticos usados para caracterizar la experiencia inflacionaria de la región se remontan al año 1950, por dos razones principales. Por una parte, que desde esa fecha es más generalizada y satisfactoria la disponibilidad de información sobre la materia en los países considerados. Por otra parte, si bien es cierto que en unos pocos países latinoamericanos la experiencia en cuanto a procesos de alzas internas de precios significativas y sostenidas es más antigua e incluso en ciertos casos se extiende a la segunda parte del siglo XIX, lo cierto es que para los propósitos de este trabajo pareció preferible y más pertinente referirse a la trayectoria inflacionaria de la región para el período iniciado en 1950, que ya abarca más de tres décadas.

En tercer lugar, vale la pena comentar que para medir los registros inflacionarios en los distintos países latinoamericanos se ha recurrido en forma sistemática a los índices de precios al consumidor. Ello, porque esos índices han sido los más profusamente empleados en la región —sobre todo en los últimos treinta y cinco años—, y, asimismo, porque aun con todas sus imperfecciones son suficientemente apropiados para medir tendencias inflacionarias en períodos relativamente prolongados, tal como interesa para los fines de este artículo.

Cuarto, aunque es difícil y hasta arbitrario fijar un límite al respecto, en el presente documento se entiende que los fenómenos inflacionarios se empiezan a presentar y tienen relevancia en los distintos países de la región cuando las alzas de precios internas son superiores al 10 por 100 anual y se mantienen durante un período relativamente prolongado, no menor a dos o tres años. Como es natural, el valor propuesto como límite inferior es absolutamente mínimo y, adicionalmente, parecerá todavía más reducido cuando se examinen los registros inflacionarios latinoamericanos para los años más recientes.

25

►
¹ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. (11 son miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI], 5 pertenecen al Mercado Común Centroamericano [MCCA], y se agregan Haití, Panamá y República Dominicana).

Finalmente, cabe advertir sobre una limitación metodológica del trabajo que se presenta. Aunque, en varias ocasiones, en diferentes países de América Latina puede haber habido casos de inflaciones reprimidas o, voluntaria o involuntariamente, no detectadas por los índices de precios, en este artículo en buena medida no será posible considerarlos debidamente, a consecuencia principalmente de lo prolongado del período de análisis utilizado y del elevado número de países involucrado en el examen.

Examen Preliminar de los Registros Históricos

La experiencia inflacionaria de América Latina durante los últimos 35 años se ha sistematizado en el cuadro 1, calculando para cada país las tasas promedio anuales de va-

CUADRO 1

AMERICA LATINA: VARIACIONES DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR, POR QUINQUENIOS (En porcentajes)

	1950- 1954 ^{a)}	1955- 1959 ^{a)}	1960- 1964 ^{a)}	1965- 1969 ^{a)}	1970- 1974 ^{a)}	1975- 1979 ^{a)}	1980- 1984 ^{a)}
Argentina	15,2 ^{b)}	34,5	23,0	22,3	38,3	227,3	268,1
Bolivia	55,6	68,1	6,8	5,7	21,7	10,1	352,0
Brasil	14,2	21,4	53,8	35,1	20,0	41,2	125,0
Chile	30,0	44,6	24,6	25,5	197,7	150,4	22,4
Colombia	8,4	8,3	12,4	9,4	15,5	23,7	22,9
Costa Rica	3,1	2,1	2,4	1,5	11,5	8,1	38,0
Ecuador	3,4	-0,2	3,5	4,4	11,5	12,7	24,4
El Salvador	8,0	1,2	0,1	0,7	5,6	13,4	13,7
Guatemala	3,0	0,4	0,0	0,9	6,6	11,2	6,1
Haití	—	0,5	2,2	2,0	10,4	8,2	10,4
Honduras	5,5	1,1	1,6	1,8	5,7	7,6	10,0
México	7,1	8,1	2,1	3,4	9,9	19,1	56,1
Nicaragua	—	—	—	—	—	16,8	30,2
Panamá	0,2	-0,1	0,9	1,1	6,8	5,2	5,8
Paraguay	59,8	15,3	6,1	2,2	10,3	11,9	15,4
Perú	8,4	7,4	7,4	12,0	9,1	43,9	84,1
República Dominicana ...	1,2	0,8	2,3	0,1	8,8	9,6	12,8
Uruguay	8,3	16,1	26,3	69,3	58,3	60,3	44,2
Venezuela	1,8	1,6	0,7	1,4	4,2	9,0	13,2
América Latina ^{c)}	13,2	17,2	25,2	18,9	23,0	49,5	92,9

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*.

^{a)} Variaciones entre promedios anuales.

^{b)} 1952-1954.

^{c)} Corresponde a las variaciones de cada país ponderadas por la respectiva población de cada año.

riación de los precios al consumidor en los siete quinquenios que van desde 1950-1954 a 1980-1984. Además, con fines meramente ilustrativos y consciente de las limitaciones del método, se han promediado las variaciones de los respectivos índices de precios, utilizando la población de los distintos países como factor de ponderación, para disponer de un indicador global de la inflación latinoamericana.

Mediante este procedimiento se aprecia que en los tres quinquenios iniciales considerados hubo un primer aceleramiento del proceso inflacionario de la región en su conjunto, pero manteniéndose la tasa anual promedio dentro de valores relativamente moderados, comprendidos entre 13 y 25 por 100. Después que hubo un aminoramiento del ritmo de alza de los precios en el quinquenio 1965-1969, se reacceleró la tendencia inflacionaria regional, ahora en forma sostenida y violenta, de manera que el indicador promedio anual utilizado pasó de 19 por 100 en el último período citado a 93 por 100 en 1980-1984.

Complementariamente, para conocer mejor la situación país por país en materia de las trayectorias de precios internos registradas, se elaboró el cuadro 2. De ahí se desprende que hasta el período 1965-1969, una elevada mayoría de los países latinoamericanos prácticamente no tuvo inflación, porque doce de ellos en la década de los cincuenta y trece en el decenio de los sesenta, anotaron alzas promedio anuales de los precios al consumidor inferiores a 10 por 100. De esta manera, por lo menos en cuanto a cobertura de países de la región, el fenómeno inflacionario fue relativamente restringido durante todo el período de 20 años que se inició en 1950.

¿Cuáles fueron, entonces, los países de América Latina en que la inflación se manifestó con fuerza y claridad durante los decenios de 1950 y de 1960? Los casos más indiscutibles y notorios los constituyeron Argentina, Brasil y Chile porque son los únicos tres países de la región que en cada uno de los cuatro quinquenios comprendidos entre 1950 y 1969 registraron tasas de incremento de los precios al consumidor superiores al 10 por 100 anual. En una situación parecida a las anteriores se ubicó el caso de Uruguay, porque a partir del quinquenio 1955-1959 y durante tres períodos consecutivos tuvo resultados inflacionarios significativos.

Para el mismo período de 20 años que se está examinando, fue menos definido el comportamiento registrado en otras naciones latinoamericanas que mostraron síntomas inflacionarios. Por un lado, Bolivia y Paraguay anotaron alzas de precios importantes en el decenio de los cincuenta, pero abandonaron el grupo proclive a la inflación durante toda la década de los sesenta. Por otro, en Colombia el incremento de los precios internos fue superior a 10 por 100 anual solamente en el quinquenio 1960-1964, en tanto que ello ocurrió en Perú exclusivamente en el quinquenio siguiente.

Lo sostenido en el párrafo anterior puede delimitarse aún más precisamente cuando las cifras sobre tasas de variación de los precios se presentan con una diferente ordenación por períodos. En el cuadro 3 se observa que la selectividad por países de la inflación se mantuvo hasta el trienio 1970-1972 inclusive y, además, que es específicamente a partir del año 1973 cuando esa manifestación de los precios fue más generalizada entre los países de la región, lo que ocurrió al mismo tiempo que las tasas inflacionarias se fueron haciendo más intensas.

Por otra parte, interesa señalar que durante el trienio 1970-1972, la presencia de la inflación continuó limitada a los mismos cuatro países anteriormente identificados (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay). Por ello y en definitiva, mientras la inflación no se generalizó e intensificó entre las naciones de América Latina —o sea desde 1950 (año que se eligió como punto de partida) hasta 1972 inclusive—, el problema inflacionario se había extendido en forma exclusiva a un conjunto muy preciso y reducido de países latinoamericanos.

Así, considerando la experiencia hasta hace poco más de una década, resulta meritorio que los únicos países «de inflación tradicionalmente alta» en América Latina han sido Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. Discrepa esa verificación histórica con la clasificación que ha estado utilizando recientemente la CEPAL en su *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, correspondiente a 1983 y 1984, donde agrupa como países de inflación tradicionalmente alta a ocho países de la región, incluyendo además de los cuatro anteriormente diferenciados a Bolivia, Colombia, México y Perú, según se aprecia en el cuadro 3. Parece curiosa esa inclusión tan nítida y, aún más, ello es particularmente notorio en el caso de México, porque durante todo el período 1950-1972 ese país no figuró entre los países con aumento de precios superiores al 10 por 100 anual. Como corolario de lo descrito anteriormente, a partir de principios del decenio de 1970 y durante todo el período que se extiende hasta ahora, entre los distintos países de América Latina se fue presentando y afianzando una situación en la que lo restringido y poco frecuente pasó a ser la ausencia de presiones inflacionarias significativas. En tal sentido, retornando al cuadro 2 se denota cómo progresivamente fue haciéndose más pequeño el grupo de naciones «no contaminadas», de suerte que en el quinquenio 1980-1984 solamente tres países (Guatemala, Honduras y Panamá) registraron alzas de precios menores de 10 por 100 anual.

CUADRO 2

AMERICA LATINA: NUMERO DE PAISES QUE EXPERIMENTARON DIFERENTES VARIACIONES ANUALES DE PRECIOS^{a)}

Porcentaje de variación anual de los precios	1950-1954	1955-1959	1960-1964	1965-1969	1970-1974	1975-1979	1980-1984	1970-1972	1973	1974	1975
0,0-10	12	12	13	13	8	6	3	14	4	0	7
10,1-20	2	2	1	1	6	7	5	1	6	6	6
20,1-30	1	1	3	2	1	1	3	0	4	6	2
30,1-50	0	2	0	1	1	2	3	3	2	4	1
50,1-100	2	1	1	1	1	1	2	0	1	0	1
100,1 y más	0	0	0	0	1	2	3	0	1	2	2
Total^{b)}	17^{c)}	18^{d)}	18^{d)}	18^{d)}	18^{d)}	19	19	18^{d)}	18^{d)}	18^{d)}	19

Fuente: cuadros 1 y 3.

^{a)} Variaciones entre promedios anuales; 1973, en adelante, variación de diciembre a diciembre.

^{b)} El número de países varía en función de la disponibilidad de datos para cada período.

^{c)} Excluye a Haití y Nicaragua de los países del cuadro 1.

^{d)} Excluye a Nicaragua de los países del cuadro 1.

CUADRO 3

AMERICA LATINA: VARIACIONES DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR, SEGUN GRUPOS DE PAISES^{a)}
(En porcentajes)

	1970-1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
<i>Paises de inflación tradicionalmente alta^{b)}</i>	17,0	41,2	44,7	69,0	74,5	47,1	45,7	61,9	65,4	67,6	101,2	157,2	223,0	330,5
Argentina	34,5	43,9	40,1	334,9	347,5	150,4	169,8	139,7	87,6	131,2	209,7	433,7	688,0	385,4
Bolivia	4,7	34,8	39,0	6,0	5,5	10,5	13,5	45,5	23,9	25,2	296,5	328,5	2.177,2	8.170,5
Brasil ^{c)}	19,6	13,7	33,8	31,2	44,8	43,1	38,1	76,0	95,3	91,2	97,9	179,2	203,3	228,0
Colombia ^{d)}	10,0	25,0	26,9	17,9	25,9	29,3	17,8	29,8	26,5	27,5	24,1	16,5	18,3	22,5
Chile	41,2	508,1	375,9	340,7	174,3	63,5	30,3	38,9	31,2	9,5	20,7	23,6	23,0	26,4
México	5,3	21,3	20,6	11,3	27,2	20,7	16,2	20,0	29,8	28,7	98,8	80,8	59,2	63,7
Perú	6,3	13,8	19,2	24,0	44,7	32,4	73,7	66,7	59,7	72,7	72,9	125,1	111,5	158,3
Uruguay	36,9	77,5	107,2	66,8	39,9	57,3	46,0	83,1	42,8	29,4	20,5	51,5	66,1	83,0
<i>Paises de inflación tradicionalmente moderada^{b)}</i>	3,7	13,0	18,0	10,4	7,7	8,5	8,2	20,1	14,9	14,4	12,4	16,4	18,2	28,8
Costa Rica	4,1	15,9	30,6	20,5	4,4	5,3	8,1	13,2	17,8	65,1	81,7	10,7	17,4	11,1
Ecuador ^{e)}	7,1	20,6	21,2	13,2	13,1	9,8	11,8	9,0	14,5	17,9	24,3	52,5	25,1	24,4
El Salvador	1,6	7,9	21,0	15,1	5,2	14,9	14,6	14,8	18,6	11,6	13,4	14,8	9,8	30,7 ^{f)}
Guatemala	0,8	17,5	27,5	0,8	18,9	7,4	9,1	13,7	9,1	8,7	-2,0	8,4	5,2	28,2 ^{g)}
Haití	4,6	20,8	19,5	19,9	-1,4	5,5	5,5	15,4	15,3	16,4	6,2	12,2	6,1	15,0 ^{h)}

CUADRO 3 (Continuación)

AMERICA LATINA: VARIACIONES DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR, SEGUN GRUPOS DE PAISES^{a)}
(En porcentajes)

	1970-1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Honduras	3,4	5,1	13,0	7,8	5,6	7,7	5,4	18,9	15,0	9,2	9,4	8,6	3,2	3,4 ^{b)}
Nicaragua	—	—	—	1,9	6,2	10,2	4,3	70,3	24,8	23,2	22,2	32,9	50,2	250,9 ^{b)}
Panamá	3,4	9,7	16,7	1,4	4,8	4,8	5,0	10,0	14,4	4,8	3,7	2,0	0,9	0,8 ^{b)}
Paraguay	4,4	14,1	22,0	8,7	3,4	9,4	16,8	35,7	8,9	15,0	4,2	14,1	29,8	24,0
República Dominicana	5,3	17,2	10,5	16,5	7,0	8,5	1,8	26,2	4,2	7,4	7,1	9,8	38,2	33,9 ^{b)}
Venezuela	2,9	5,1	11,6	8,0	6,9	8,1	7,1	20,5	19,6	10,8	7,9	7,0	18,3	6,0
América Latina^{b)}	14,9	36,6	40,3	59,0	63,0	40,4	39,2	54,6	56,5	58,2	85,3	132,1	186,3	276,2

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^{a)} 1970-1972, variación de promedios anuales; 1973 en adelante, variación de diciembre a diciembre.^{b)} Corresponde a las variaciones de cada país ponderadas por la respectiva población de cada año.^{c)} Hasta 1979 corresponde al índice de precios al consumidor de la ciudad de Río de Janeiro; desde 1980 en adelante corresponde a la variación del índice de precios al consumidor nacional.^{d)} Hasta 1980 corresponde a la variación del índice de precios al consumidor de obreros; desde 1981 en adelante se refiere a la variación del índice de precios al consumidor total.^{e)} Hasta 1982 corresponde a la variación del índice de precios al consumidor en la ciudad de Quito; desde 1983 corresponde al índice de precios al consumidor nacional.^{f)} Variación en doce meses hasta octubre inclusive.^{g)} Variación en doce meses hasta noviembre inclusive.^{h)} Variación en doce meses hasta septiembre inclusive.

La Inflación Estructural en América Latina

Principalmente en los decenios de los cincuenta y de los sesenta se gestó en torno a la inflación de la región, una muy amplia y rica literatura estructuralista en la que participaron numerosos economistas latinoamericanos y no latinoamericanos, por lo que resulta casi imposible citarlos y examinarlos a todos y a sus trabajos más destacados. En el primer caso, pueden recordarse, por ejemplo, las contribuciones de Jorge Ahumada, Jaime Barrios, Aldo Ferrer, Celso Furtado, Eduardo García, Carlos Matus, Juan Noyola, Felipe Pazos, Aníbal Pinto, Raúl Prebisch, Enrique Sierra y Osvaldo Sunkel. En cambio, entre los no latinoamericanos estuvieron comprendidos, entre otros, Henri Aujac, Joseph Grunwald, Albert Hirschman, Nicholas Kaldor, Markos Mamalakis y Dudley Seers, con sus respectivos trabajos. En el ámbito institucional, a su vez, fueron significativos los aportes de la Comisión Económica para América Latina, especialmente en los Estudios Económicos anuales preparados por ese organismo.

Origen y Significado de la Interpretación Estructuralista. El Modelo Conceptual Fundamental

La tesis estructuralista surgió, a partir de mediados del decenio de 1950, a raíz de las limitaciones y debilidades que tenía la explicación «monetarista» de la inflación, cuyo principal representante era el Fondo Monetario Internacional, para aquellos países latinoamericanos que en esa época registraban procesos inflacionarios de consideración y persistentes.

En contraposición al pensamiento «ortodoxo», en el estructuralismo se sostuvo que la inflación no era sólo y simplemente una situación de exceso de dinero y de demanda. Por el contrario, eran las características estructurales del propio estilo de desarrollo económico, sobre todo en materia de oferta y costos, y que se manifestaban, primeramente, en desajustes inflacionarios primigenios y, secundariamente, en aumentos de la cantidad de dinero y de la demanda efectiva.

Al parecer por primera vez en América Latina, la Secretaría de la CEPAL en su Estudio Económico de 1954 (publicado en julio de 1955), examinando el caso chileno, vinculó claramente el crecimiento de la economía de ese país, su naturaleza y sus «obstáculos estructurales» con el proceso inflacionario que la afectaba.

No obstante, fue Juan Noyola, en su esclarecido artículo ², el que tuvo la feliz inspiración original de formular un modelo conceptual consistente con la tesis heterodoxa. Así, con notable visión señaló:

«En este modelo se distinguen dos categorías fundamentales, las presiones inflacionarias básicas y los mecanismos de propagación. Las presiones inflacionarias básicas se originan comúnmente en desequilibrios de comercio localizados casi siempre en dos

² Véase JUAN NOYOLA VÁSQUEZ, «El desarrollo económico y la inflación en México y en otros países latinoamericanos», *Investigación Económica*, México, D. F., Cuarto Trimestre de 1956, págs. 602-648.

CUADRO 4

PAISES DE LA OCDE: EVOLUCION DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR
(Tasas promedio de variación respecto al período anterior, no corregidas estacionalmente)



Tasas Anuales

País	Tasas Anuales														
	Promedio 1962-72	Promedio 1971-81	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985 ^{a)}
Estados Unidos	3,3	8,1	6,2	11,0	9,1	5,8	6,5	7,7	11,3	13,5	10,4	6,1	3,2	4,3	3,2
Japón	5,7	8,6	11,7	24,5	11,8	9,3	8,1	3,8	3,6	8,0	4,9	2,7	1,9	2,2	1,7
Alemania Occidental	3,2	5,2	6,9	7,0	6,0	4,5	3,9	2,7	4,1	5,5	6,3	5,3	3,3	2,4	2,2
Francia	4,4	10,0	7,3	13,7	11,7	9,6	9,4	9,1	10,8	13,6	13,4	11,8	9,6	7,4	5,3
Reino Unido	4,9	13,5	9,2	16,0	24,2	16,5	15,9	8,3	13,4	18,0	11,9	8,6	4,6	5,0	5,9
Italia	4,3	14,2	10,8	19,1	17,0	16,8	17,0	12,1	14,8	21,2	17,8	16,6	14,6	10,8	9,1
Canadá	3,3	8,4	7,6	10,8	10,8	7,5	8,0	9,0	9,1	10,1	12,5	10,8	5,9	4,3	4,1
Total OCDE ^{b)}	3,9	9,2	8,0	13,6	11,4	8,6	8,7	7,7	9,8	12,9	10,5	7,8	5,2	5,3	4,3
OCDE Europa ^{b)}	4,5	10,6	8,6	13,3	13,1	10,8	11,0	9,1	10,6	14,2	12,1	10,5	8,2	7,4	6,4
CEE ^{b)}	4,2	9,7	8,2	12,7	12,9	10,3	9,6	6,9	9,1	12,3	11,1	9,8	7,3	6,1	5,3

Fuente: OCDE, *Economic Outlook*, varios números.

^{a)} Ponderaciones según consumo privado y tipos de cambio correspondientes a los distintos años.
^{b)} 12 meses hasta septiembre de 1985.

sectores: el comercio exterior y la agricultura. Los mecanismos de propagación pueden ser muy variados, pero normalmente se pueden agrupar en tres categorías: el mecanismo fiscal (en el cual hay que incluir el sistema de previsión social y el sistema cambiario), el mecanismo de crédito y el mecanismo de reajuste de precios e ingresos.

En definitiva, la intensidad de una inflación depende primordialmente de la magnitud de las presiones inflacionarias básicas y secundariamente de la existencia de mecanismos de propagación y de la acción que éstos desempeñan. Por lo tanto, para analizar la inflación en diversos países latinoamericanos es preciso identificar en cada uno de ellos las presiones inflacionarias básicas y determinar su intensidad, y en seguida observar si existen condiciones favorables a la aparición de mecanismos de propagación, descubrir cuáles son éstos y cómo actúan»³.

Posteriormente, a mediados de 1958, la Secretaría de la CEPAL, siguiendo de cerca el patrón teórico sugerido por Noyola, distinguió en relación a la inflación de Chile, factores estructurales, por una parte, y factores de propagación, por otra. Comentando sobre los primeros se anotó:


«Entre los principales obstáculos que deben salvarse para que la economía chilena pueda alcanzar un grado satisfactorio de crecimiento con estabilidad, cabe mencionar: a) la alta propensión al consumo del sector de población con mayor capacidad de ahorro; b) la peculiar canalización de las inversiones y la baja tasa de capitalización; c) la inestabilidad e inelasticidad de las exportaciones; d) la estructura de las importaciones, determinada por la inelasticidad de la producción agrícola frente a un aumento de la demanda derivado del crecimiento de la población y del ingreso, así como por el desarrollo de ramas industriales a base de materias primas casi íntegramente importadas; e) la estructura del gasto público, que lo hace sumamente inflexible a las oscilaciones del ingreso interno, y f) la regresividad e inelasticidad del sistema tributario frente al aumento del ingreso y a su distribución, así como su alta dependencia de los impuestos que gravan al comercio exterior»⁴.

33

A su vez, refiriéndose a la política de estabilización seguida por Chile en 1956 y 1957, en la que tuvo un papel preponderante la Misión Klein-Saks (que era ideológicamente relacionada con el FMI), se decía:

«Esta menor alza del costo de la vida se debió casi exclusivamente al debilitamiento de los efectos derivados de los factores de propagación, es decir, al reajuste inferior al alza del costo de la vida efectuado en las remuneraciones de obreros y empleados públicos y particulares, a la restricción y selección del crédito bancario y, en medida mucho más reducida, a la menor incidencia del déficit fiscal en el bienio 1956-57».⁵

Más adelante, continuó la tarea de perfeccionar y completar el paradigma de interpretación heterodoxa de la inflación ya propuesto. En tal sentido, un papel esencial le correspondió a Osvaldo Sunkel en su valioso artículo publicado a fines de 1958,⁶ en el cual separó las presiones inflacionarias de los mecanismos de propagación.

 ³ *Ibid*, pág. 605.

⁴ Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina 1957*, publicación de las Naciones Unidas, México, D. F., N.º de venta: 58.II. G. I., pág. 218.

⁵ *Ibid*, pág. 225.

⁶ Véase OSVALDO SUNKEL, «La inflación chilena: un enfoque heterodoxo», *El Trimestre Económico*, México, D. F., Octubre-Diciembre de 1958, págs. 570-599.

Sin embargo, como innovación, Sunkel distinguió tres categorías de presiones inflacionarias: a) las básicas, «que obedecen fundamentalmente a limitaciones, rigideces o inflexibilidades estructurales del sistema económico»; b) las circunstanciales, que a pesar de no definir las expresamente eran similares a las básicas, pero de carácter más excepcional y exógeno al sistema productivo; y c) las acumulativas, «que son inducidas por la propia inflación, y que tienden a acentuar la intensidad del mismo fenómeno al que deben su existencia».

Entre las presiones inflacionarias básicas o estructurales el autor citado consideró las siguientes: a) la inflexibilidad de la oferta, con tres variantes principales (rigidez de la oferta de alimentos, inelasticidad o inestabilidad de la capacidad para importar, y estrangulamientos específicos en la oferta de bienes y servicios); b) la reducida tasa de formación de capital; c) la tendencia al deterioro en la productividad media de la economía; y d) la inestabilidad, inflexibilidad y regresividad del sistema tributario.

En lo que se refiere a las presiones inflacionarias circunstanciales él distinguió: a) aumento general masivo y no de carácter compensatorio de remuneraciones (como el de 1939, en Chile); b) catástrofes nacionales; c) el aumento de los precios de las importaciones; d) el período bélico; y e) la inestabilidad de la economía internacional. Mientras tanto, entre las presiones inflacionarias acumulativas consideró: a) orientación de las inversiones; b) las expectativas; c) la productividad; y d) el desaliento de las exportaciones.

Finalmente, en cuanto a los mecanismos de propagación, para Osvaldo Sunkel ellos eran: a) el déficit del sector público; b) los reajustes de sueldos y salarios; c) los reajustes de precios; y d) el sistema de subsidios a la importación.

Otros autores siguieron participando en el reordenamiento y profundización del patrón interpretativo fundamental ya descrito. En esa dirección, a Aníbal Pinto le correspondió un papel muy importante, así como fue destacada su participación en la polémica entre monetaristas y estructuralistas que se generó en esa época.

En uno de sus artículos, Pinto utilizó las tres categorías de presiones inflacionarias y los mecanismos de propagación sugeridos por Sunkel, dando un paso adicional al distinguir entre elementos o factores «externos», de aquellos otros que son «internos»⁷. Naturalmente, esta separación no sólo tenía utilidad para formular diagnósticos, sino que también revestía particular interés para la definición de políticas antiinflacionarias, porque generalmente pueden ser más estrechos los márgenes de maniobra en el enfrentamiento de problemas externos, en comparación a lo que ocurre cuando ellos son internos.

Desde un punto de vista complementario, al comentar sobre la naturaleza y el alcance de la interpretación estructural, Pinto escribió:

«Examinando el asunto desde este ángulo resulta explicable que el enfoque estructural haya germinado de preferencia en Chile, ya que en este país se manifiestan con especial nitidez las relaciones entre su largo y activo proceso inflacionario con los diversos elementos destacados en la clasificación. Pero también es fácil percibir que el esquema de análisis es igualmente válido para discernir y ordenar los factores de desequilibrio en otras economías de nivel de desarrollo y características emparentadas, aunque en cada una diferirá la significación de esos factores y el juego de sus vinculaciones. En el hecho no sería imposible preparar un cuadro en que se registraran los distintos elementos y su importancia relativa, delineando su «modelo inflacionario». Sin embargo, la inevitable arbitrariedad de las ponderaciones, la particularidad de ciertos rasgos y, sobre todo, la naturaleza cambiante de relaciones complejas, consti-

34

7 Véase ANÍBAL PINTO, «El análisis de la inflación, "estructuralistas" y "monetaristas": un recuento», *Revista de Economía Latinoamericana*, N.º 4, Caracas, 1961, págs. 1-25.

tuyen obstáculos muy grandes para llevar a cabo ese esfuerzo con algún rigor y provecho. No obstante, un diagnóstico general sobre esa base será siempre más fructuoso y esclarecedor para la política económica que los enfoques constreñidos del "simplismo financiero" o de las causas "últimas" o "únicas"»⁸.

De lo expuesto hasta ahora, surge una conclusión de trascendencia. La interpretación estructuralista de la inflación se basó en el examen de lo que ocurría en unos pocos países latinoamericanos, principalmente en Chile. Asimismo y como ya se vio, durante la década de los cincuenta y de los sesenta hubo solamente cuatro países en los que se presentaron fenómenos inflacionarios significativos. Ello estaría indicando que en esta época, Argentina, Brasil, Chile y Uruguay fueron los únicos países en que hubo una conjunción y combinación de presiones inflacionarias primigenias y de mecanismos de propagación que llevaban el desencadenamiento y a la persistencia de la inflación⁹.

A la inversa, en el resto de América Latina (incluyendo, entre otros países, a Bolivia, Colombia, México y Perú), durante los decenios de 1950 y 1960 no se habría presentado una interacción entre presiones inflacionarias fundamentales, por una parte, y mecanismos de propagación, por otra, que determinara situaciones nítidas y continuas de inestabilidad de los precios internos. En esos casos pudo ocurrir que existiendo factores estructurales de evidente potencialidad, la no proclividad inflacionaria resultó sobre todo de la inexistencia o poca actividad de los mecanismos de propagación, siendo ellos fiscales, monetarios o de precios e ingresos.

Una Variante de la Interpretación Estructuralista: los Factores Sociales

En el modelo original de interpretación estructuralista de la inflación, los reajustes de ingresos —particularmente de remuneraciones— y de precios fueron clasificados, por los diversos autores revisados, como mecanismos de propagación, según ya se ha visto. Ello no obstante, en otras ocasiones se hicieron planteamientos que tendían a poner el asunto en otra perspectiva, más amplia y profunda que la permitida por la categoría de mecanismos de propagación.

Sobre el papel esencial y estructural que tienen los factores sociales en la generación de procesos inflacionarios, ya en 1954 Henri Aujac hacía ver que era necesario considerar el aspecto monetario como una consecuencia de la problemática social. En efecto, la inflación sería el resultado del comportamiento de los grupos sociales más bien que de variaciones de acervos o flujos. Además, serían los grupos sociales los que determinan las relaciones monetarias existentes, porque un individuo aislado no puede ejercer influencia sustancial sobre esas relaciones, ya que para ello se requiere un efecto de masa¹⁰.

Aceptando esa idea central, complementariamente es válido entonces que la intensidad y el alcance de los efectos del comportamiento social pueden variar de un país a

⁸ *Ibid.*, pág. 17.

⁹ En un libro publicado en 1969, el DR. PAZOS examinó en profundidad lo que él llamó la «inflación crónica» de esos cuatro países. Véase, al respecto, FELIPE PAZOS, *Medidas para detener la inflación crónica en América Latina*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), México, DF.

¹⁰ Véase HENRI AUJAC, «Inflation as the monetary consequence of the behaviour of social groups», *International Economic Papers*, N.º 4, Londres, 1954, y JAIME BARRIOS, «Consideraciones acerca de la inflación en Chile», *Economía*, N.º 58, Santiago de Chile, 1958.

otro, dependiendo de dos condiciones: a) del grado de desarrollo social y político de los diferentes sectores, particularmente de los asalariados, y b) de la existencia o no de sistemas políticos o de gobierno que puedan imponer sin contrapeso sus decisiones.

Teniendo en cuenta ese condicionamiento, Pinto escribió sobre la tesis del «empate social» en los siguientes términos:

«Si tomamos, otra vez, como uno de los términos de comparación el cuadro chileno en la materia, veremos que él se distingue con claridad en dos aspectos significativos. Por un lado, ha existido desde antiguo un nivel de organización político-social muy alto para los estándares latinoamericanos. No sólo ha habido partidos nacionales, por oposición a las agrupaciones regionales, sino que también ellos se alinearon conforme a los moldes europeos de estratificación de clases e intereses. Por otro lado, sobre todo a partir de la crisis, se ha registrado en Chile una especie de «empate social», en el que ningún conglomerado ha logrado imponer un dominio inequívoco y capaz de reflejarse en la continuidad y firmeza de determinadas orientaciones económicas. Valdría la pena anotar, por último, que el sector más combativo y consolidado del medio obrero chileno, que se formó en las condiciones especiales del desarrollo minero en las despobladas regiones del norte del país, fue el más perjudicado por la crisis del sector exterior»¹¹.

Varios autores continuaron trabajando en relación a la variable sociológica y política dentro de lo que sería la interpretación estructuralista de la inflación, pero le correspondió al profesor Hirschman publicar, en una época relativamente reciente, un artículo fundamental sobre el asunto¹²:

En la sección de ese artículo dedicada a la interpretación sociopolítica del comportamiento de los grupos frente a la inflación, Hirschman señala:

36

«Al parecer, la inflación se inicia o se intensifica, a menudo, cuando un grupo social tiene poder o influencia suficiente para obtener riqueza e ingreso adicionales para sí mismo (o para escapar a la participación en alguna pérdida sufrida por la economía), pero suficiente para hacerlo en una forma permanente mediante una transferencia definitiva. La inflación es un medio de realización de una transferencia temporal. La cancelación parcial, completa, o aun desproporcionada de la transferencia puede ocurrir, ante todo, mediante giros subsecuentes de la espiral inflacionaria, especialmente cuando otros grupos usan su poder de represalia y obtienen algo para sí mismos (o se escapan). La ventaja temporal puede evaporarse también y convertirse en una desventaja en el curso de un programa de estabilización, freno y austeridad que puede seguir a un período de inflación»¹³.

Más adelante comenta sobre otro aspecto vinculado al tema de la siguiente manera:

«En una sociedad dividida en grupos de poder aproximadamente igual para afectar los precios y salarios, la distribución del ingreso que prevalece cuando hay inflación podría ser semejante a la que se experimenta cuando hay estabilidad de precios. ¿Cuál es entonces la diferencia real entre estas dos situaciones? No mucha, excepto que, con la inflación, cada grupo puede desarrollar su comportamiento conflictivo y demostrar su poder y su antagonismo a otros grupos. No dista mucho de este punto la conclu-

 ¹¹ Véase ANÍBAL PINTO, «El análisis...», *op. cit.*, pág. 12.

¹² Véase ALBERT O. HIRSCHMAN, «La matriz social y política de la inflación: elaboración sobre la experiencia latinoamericana», *El Trimestre Económico*, México, DF, julio-septiembre de 1980, págs. 679-709.

¹³ *Ibid.*, págs. 696-697.

sión de que tal demostración es una función importante de la inflación, y quizás su verdadera motivación»¹⁴.

En suma, aun cuando sería posible presentar otras opiniones respecto al papel que les corresponde a los factores sociales en la tesis estructuralista, lo que interesa reiterar es cómo su clasificación va desde mecanismo de propagación en algunas presentaciones, a presión básica o estructural en otras. En buena medida, se puede sostener que han sido características propias de los distintos casos nacionales las que influyen decisivamente en esa diferencia interpretativa.

Tres Concepciones Diferentes sobre la Inflación Estructural

Para cerrar la somera revisión que se intenta en este artículo sobre algunos aspectos principales de la inflación estructural, tiene interés referirse a cómo de distintos frentes se le han dado diferentes connotaciones y proyecciones a ese tipo de inflación, las que no son enteramente excluyentes entre sí.

La Derivación Esencial: Diagnóstico y Acción Estructurales

Para la mayoría de los que colaboraron en la interpretación estructuralista, la contribución fundamental de ese aporte residía en su validez y eficacia para hacer diagnósticos inflacionarios adecuados, así como para evaluar políticas de estabilización concretas y diseñar propuestas alternativas.

En ese sentido, el pensamiento heterodoxo permitió un enfrentamiento directo y positivo con el análisis y el tratamiento monetaristas, principalmente sustentados por el Fondo Monetario Internacional. De ahí que con el transcurso del tiempo, las estrategias antiinflacionarias llevadas adelante por los distintos países de la región pasaron a ser más elaboradas y pragmáticas. Ello porque no solamente se actuaba sobre los mecanismos de propagación de la inflación, sino porque también se consideraban prioritariamente medidas de largo aliento para corregir deficiencias en materia de factores estructurales.

Al respecto pueden recordarse y contrastarse, por ejemplo, las experiencias y los resultados de las políticas de estabilización aplicadas en Chile en 1956-1958, en un caso, y en 1964-1966, en otro. En la primera ocasión, la política seguida fue de corte monetarista y el abatimiento inflacionario coincidió con una fuerte recesión económica. Mientras tanto, en el segundo caso se trató de una política con contenido estructuralista, si bien con limitaciones e imperfecciones, que permitió conciliar una mayor estabilidad en los precios con cierto crecimiento productivo.

El Aprovechamiento de la Inflación para Fines de Desarrollo: la Inflación «Funcional»

En algunas ocasiones, estuvieron cerca de la posición estructuralista ideas o planteamientos que le asignaban un papel funcional a la inflación. Ello ocurrió en cuanto a la

37

14 *Ibid.*, pág. 703.

promoción del proceso de desarrollo económico, por un lado, y a la consecución coherente de los distintos objetivos dentro del marco de una política de estabilización, por otro.

La concepción de fomento del desenvolvimiento tuvo cierto respaldo en las primeras etapas de la literatura estructuralista, pero luego fue perdiendo terreno, sobre todo cuando los fenómenos inflacionarios se fueron haciendo más intensos y difíciles de controlar. De cualquier manera, es pertinente y tiene interés recordar como ilustración al respecto el enunciado que a continuación se incluye, aunque después también se reconocían las dificultades y restricciones de esa alternativa conceptual.

«Se distingue a veces entre la expansión inflacionista que alienta actividades especulativas o es el simple resultado de excesos fiscales, y aquella otra que favorece positivamente el desarrollo económico. No carecería de lógica un razonamiento destinado a demostrar la posibilidad de una inflación de este último tipo. Podría imaginarse que una serie de moderados impulsos inflacionistas, provenientes por ejemplo del aumento de las inversiones públicas, acarreen los dos efectos siguientes: por un lado estimular la demanda y por otro proporcionar a los empresarios las utilidades extraordinarias con que podrían realizarse las inversiones que se requieren para satisfacer esa demanda mayor. Desde luego que el aumento de utilidades es la consecuencia del alza inflacionista de los precios. Pero esta alza no tiene por qué seguir después de determinado límite, puesto que las inversiones de los empresarios comenzarán a fructificar transcurrido cierto tiempo; y si los incrementos de dinero provocados por las inversiones públicas no son mayores que los incrementos de producción que en esta forma se van logrando, no habría razones para que continúe el alza: se mantendría el nivel de precios alcanzado y el volumen de utilidades de los empresarios con las cuales podrían realizarse continuamente nuevas inversiones. Cuanto mayor sea la proporción de las utilidades que se dedique a la inversión, antes que al consumo, tanto mayor será la eficacia de esta forma de inflación¹⁵».

38

Ahora bien, en relación a la compatibilidad entre las metas de inflación propuestas en una política de estabilización y el logro de diferentes objetivos de desarrollo, vale la pena citar un juicio autorizado sobre el tema.

«Hasta aquí se ha expuesto una proposición de lo que podría ser el contenido y la orientación de una política de estabilización en el contexto de una concepción estructuralista. En esencia, se trata, por una parte, de desacelerar la inflación secular hasta el límite en que ésta obedece más netamente a las causas estructurales y a los mecanismos de propagación más difíciles de alterar y, por otra, de contener las presiones inflacionarias derivadas de la realización de reformas básicas y de propósitos de crecimiento y de redistribución, reduciendo gradualmente el ritmo alcista en la medida en que las reformas hacen que la economía gane en integración y flexibilidad. Este tipo de política debe contener criterios y medidas para anular o reducir los efectos negativos que conlleva la inflación controlada que existiría, cuya tasa depende de la oposición social que encuentran las reformas y de la magnitud de la capacidad para importar. El uso de ésta estaría orientado con prioridad a financiar y acelerar los cambios y los planes de crecimiento y sólo parcialmente ayudaría a contener el nivel de precios¹⁶».



¹⁵ Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1954*, publicación de las Naciones Unidas, México, D.F., N.º de venta: 1055. II. G.I., pág. 22.

¹⁶ Véase ENRIQUE SIERRA, «Una política contra la inflación en un marco estructuralista», *Panorama Económico*, Santiago de Chile, abril-mayo de 1971, pág. 13.

La Inflación Estructural como Consecuencia Inevitable de los Estilos de Desarrollo

Una tercera concepción de la inflación estructural ha vinculado directamente el estilo de desarrollo de los países capitalistas periféricos, particularmente de los latinoamericanos, con las presiones básicas que a partir de ahí se hacen sentir sobre los precios internos. O sea, existiría una relación causa-efecto establecida e ineludible entre el patrón del desenvolvimiento económico y social, de un lado, y su gestación espontánea de procesos inflacionarios, de otro.

En las contribuciones relativamente recientes del doctor Prebisch sobre la evolución del capitalismo periférico, ha tenido mucho relieve lo sustentado por él en cuanto a cómo se genera y propaga la inflación en las economías periféricas.

Al respecto, pueden reproducirse dos párrafos que reflejan parte de su pensamiento sobre el tema:

«De esta manera nos vamos acercando al límite crítico del sistema. Para comprender los fenómenos que entonces ocurren, conviene recordar una exigencia ineludible en la dinámica de aquél. Para que funcione regularmente la sociedad de consumo es indispensable que el excedente crezca por lo menos con un ritmo igual al del producto global. Si así no fuera, si la presión de los estratos intermedios en las distintas maneras de comportamiento que acabamos de ver, y la carga fiscal que recae sobre el excedente, impidieran cumplir esta exigencia, el debilitamiento de este último aparejaría la disminución del ritmo de acumulación y ello arrastraría al producto hacia abajo, y también comprimiría la parte del excedente dedicada al consumo de los estratos superiores. En este caso, las empresas tratarían de recuperar el excedente elevando los precios para restablecer la dinámica del sistema¹⁷».

«Explicase de esta manera que la tendencia al desequilibrio dinámico interno entre el ritmo del gasto y el de la acumulación reproductiva acentuados por el fuerte ritmo de crecimiento demográfico, aparezca prematuramente en la periferia en cotejo con lo que ocurría en los centros en etapas similares de su evolución estructural, y que la inflación social emergente de este fenómeno se haya anticipado también a ellos y adquirido a la vez mucha mayor amplitud¹⁸».

39

Dejando al doctor Prebisch, es posible constatar finalmente que en otros sectores del pensamiento económico latinoamericano se ha definido claramente una crítica integral del modelo «desarrollista» de crecimiento económico y social imperante en gran parte de la región durante más de cuarenta años. Así, por ejemplo, se ha argumentado que la incorporación del progreso técnico en diferentes ramas y estratos de actividad económica, elemento clave en la estrategia desarrollista, ha sido profundamente desigual, de suerte que ello generó una elevada y creciente heterogeneidad en la estructura productiva.

Esa crítica también alcanzó de manera relevante al tema inflación. Como ilustración en tal sentido vale la pena cerrar este capítulo citando el siguiente párrafo:

«En distintos momentos y con diferentes intensidades, se hizo manifiesta en las diversas situaciones nacionales la insuficiencia de las respuestas del desarrollismo. Los signos de su incapacidad para resolver los problemas de fondo se expresaron en dos planos principales (circunscribiéndose a la esfera propiamente económica, sin entrar

¹⁷ Véase RAÚL PREBISCH, «Estructura socioeconómica y crisis del sistema», *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, segundo semestre de 1978, pág. 250.

¹⁸ Véase RAÚL PREBISCH, «La periferia latinoamericana en la crisis global del capitalismo», *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, agosto de 1985, pág. 72.

a considerar sus manifestaciones políticas): bajo la forma de un control creciente de las ramas más dinámicas por el capital extranjero, profundizando la dependencia; y bajo la forma de desequilibrios financieros y tensiones inflacionarias que amenazaban el funcionamiento del sistema económico y la continuidad de su crecimiento... La agudización de los desajustes financieros resultaba ser así una consecuencia directa de las políticas desarrollistas y su incapacidad para romper sus límites estructurales ¹⁹».

La Inflación Importada en la Región

Su Primera Aparición en el Escenario Latinoamericano

Como se señaló anteriormente, fue a contar de 1973 que la inflación dejó de ser un fenómeno propio de solamente cuatro países de América Latina. En efecto, desde ahí tuvo lugar una manifiesta generalización e intensificación de los procesos inflacionarios registrados en los distintos países de la región, con el agregado de que esa doble caracterización fue particularmente notoria durante los años 1973 y 1974.

En tal sentido, una nueva revisión del cuadro 2 permite observar, en cuanto a generalización de los procesos, que entre 1970-72 y 1973 disminuyó de 14 a 4 el número de países con tasas de aumento anual de los precios de hasta 10 por 100 y, además, que en 1974 no hubo ninguna nación que estuviera en esa situación. Ello no obstante, ya en 1975 un total de siete países, sobre un total de diecinueve, había vuelto a una condición de relativa estabilidad de los precios internos.

40

En materia de intensidad de la inflación, en el cuadro 3 se aprecia que el registro promedio anual para América Latina subió sustancialmente de 14,9 por 100 en 1970-72 a 36,6 por 100 en 1973 y a 40,3 por 100 en 1974. Aunque en 1975 ese indicador continuó aumentando al pasar a 59 por 100, en verdad estuvo desproporcionadamente influido por lo ocurrido en Argentina, cuya inflación subió nada menos que de 40 por 100 en 1974 a 335 por 100 en el año siguiente. Excluyendo a Argentina, el indicador promedio decreció en cerca de una cuarta parte en 1974 y 1975.

Otro signo de la profundización inflacionaria fue el hecho de que en 1974 hubo seis países (Argentina, Bolivia, Brasil, Costa Rica, Chile y Uruguay) con incrementos de los precios superiores al 30 por 100 anual. Empero, en 1975 se redujo a cuatro países, los largamente conocidos (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay), el conjunto representativo de una inflación superior a 30 por 100 anual.

Esta eclosión inflacionaria localizada en 1973-1974, también se pone de relieve cuando se considera el cuadro 3, particularmente en lo que concierne a la agrupación de países de inflación tradicionalmente moderada en la que, como se recordará, la CEPAL incluye a once naciones de América Latina, otra vez sobre un total de diecinueve. Para esa agrupación, el incremento promedio anual de los precios aumentó de 3,7 por 100 en 1970-72 a 13,0 por 100 en 1973 (o sea, en 3,5 veces) y a 18 por 100 en 1974, para luego

19 Véase CIDE, Instituto de Estudios Económicos de América Latina, *La crisis de América Latina, antecedentes y perspectivas* (mimeografiado), México, D.F., junio 1985, págs. 26 y 27.

descender a 10,4 por 100 en 1975 y aún más, a 7,7 por 100, en 1976. Es decir, en este caso la aceleración inflacionaria de 1973-1974 y la posterior moderación fueron muy nítidas e indicativas de la «novedad» inflacionaria en esas economías.

Complementariamente, en el mismo cuadro se aprecia que para los ocho países que han sido denominados de inflación tradicionalmente alta, los registros promedio fueron 17,0 por 100 en 1970-72, 41,2 por 100 en 1973 y 44,7 por 100 en 1974.

Las Nuevas Presiones Básicas, Inflación Importada en América Latina e Inflación Estructural en los Centros

En el contexto anteriormente descrito, entre las presiones inflacionarias pasaron a tener un papel preponderante aquellas originadas en el sector externo de los países de la región y no en sus economías internas. De esa manera, acrecentaba su influencia lo exógeno dentro de los factores básicos o estructurales de la inflación, de acuerdo a las categorías de análisis diferenciadas con anterioridad. Sin embargo, vale la pena comentar que para Sunkel esa misma posibilidad de desbordes provenientes desde el exterior correspondía más bien a su grupo de presiones inflacionarias circunstanciales y no a las básicas.

En todo caso, como contrapunto del concepto de inflación estructural en América Latina hasta entonces profusamente utilizado, surgió el de «inflación importada» con sus propias características. Al respecto, interesa recordar la siguiente definición: «Se entenderá por inflación importada al conjunto de presiones exógenas que se originan en la esfera del comercio exterior y que, ya sea de manera directa e inmediata, ya sea a través de instancias y canales internos mediatos, origina y acelera las elevaciones de precios en el interior de las economías»²⁰.

Al tratarse de causas externas y conforme a un esquema analítico basado en las relaciones centro-periferia, resulta lógico que el signo más claro de esta nueva dinámica inflacionaria importada lo constituya la evolución de los precios internos en los principales países industrializados. Así, al considerar lo ocurrido entre los países desarrollados miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), fue notorio que el ritmo de crecimiento de sus precios nacionales se aceleró a partir del segundo semestre de 1972, a consecuencia principalmente de las fuertes alzas de precios experimentadas por los alimentos. Esta aceleración continuó durante 1973 y culminó en 1974, contribuyendo en esa última dirección la fuerte subida de la cotización internacional del petróleo que tuvo lugar en el cuarto trimestre de 1973.

En materia de cifras, la tasa de inflación para el conjunto de países de la OCDE aumentó significativamente de un promedio anual de 3,9 por 100 en 1962-1972 a 8 por 100 en 1973 y a 13,6 por 100 en 1974, para luego descender a 11,4 por 100 en 1975 y a 8,6 por 100 en 1976. Para Estado Unidos, la economía de mayor tamaño de la OCDE, la trayectoria comparable fue 3,3 por 100 promedio anual en 1962-1972, 6,2 por 100 en 1973, 11 por 100 en 1974, 9,1 por 100 en 1975 y 5,8 por 100 en 1976 (véase el cuadro 4).

20 Véase HÉCTOR ASSAEL y ARTURO NÚÑEZ DEL PRADO, «La inflación reciente en América Latina», *Revista de Economía Latinoamericana*, N.º 50, Caracas, 1977.

Es decir, la primera presión básica o estructural en el caso de esta inflación importada de América Latina registrada con especial intensidad durante 1973-1974, estuvo constituida por una meridiana y sustancial aceleración del ritmo de incremento de los precios internos en las economías industrializadas, la que empezó a tener lugar antes del primer y principal aumento del precio internacional del petróleo.

Aunque el tema va más allá del alcance de este artículo, es interesante hacer una digresión y recordar que ya en 1975 la Secretaría de la CEPAL exploró sobre la naturaleza de la inflación reciente en los países centrales, para lo cual utilizó un patrón analítico entroncado en el pensamiento estructuralista latinoamericano ²¹.

En esa ocasión, entre las causas estructurales de la inflación en los países industrializados se identificaron tres: a) crecimiento y potencial inflacionario; b) empleo pleno y «oligopolización», y c) internacionalización de los procesos de desenvolvimiento.

En lo atinente a la primera presión básica se hacía referencia a los desajustes intersectoriales e intrasectoriales derivados del rápido crecimiento y, además, a una difusión del progreso técnico que opera principalmente por vía del aumento del ingreso y no de la rebaja de los precios. En cuanto a la segunda causa, se hacía ver que la combinación de empleo pleno y de la llamada «oligopolización» de los grandes sectores que tienen al Estado como parte interesada a la vez que como árbitro incierto, introduce otro sesgo inflacionario. En lo que se refiere a la tercera, lo central era el creciente proceso de integración económica mundial y particularmente el correspondiente a los países centrales.

A su vez, en esta interpretación estructuralista de la inflación en los países industrializados también se distinguieron cuáles eran los mecanismos de propagación. En tal sentido, se consideraron los siguientes: a) la política monetaria-fiscal expansiva registrada en esos países; b) la transmisión vía déficit del comercio exterior, particularmente por el aumento de la liquidez mundial que significaron, a fines de la década de los sesenta y a principios de la de los setenta, los saldos negativos del balance de pagos de los Estados Unidos, y c) una nueva mentalidad inflacionaria en los centros, sobre todo en lo referente a la difusión y al arraigo de las expectativas inflacionarias ²².

Finalmente, en relación a elementos coyunturales en la aceleración inflacionaria que se había hecho presente en los países industrializados, en los trabajos de la CEPAL y de Pinto recién citados se hacía mención, de un lado, al fracaso en 1972 de las cosechas agrícolas en esos países y a la consiguiente alza de los precios de los alimentos y, de otro, a la guerra en el Medio Oriente de octubre de 1973, que derivó en el sustancial aumento de la cotización internacional del petróleo de esa época.

Si se cierra el paréntesis expositivo realizado, puede retomarse el hilo conductor del argumento cuando se tiene en cuenta que la activación de la inflación interna de los países industrializados no constituyó la sola presión básica sobre la cual se sustentó en esos años la inflación importada de América Latina.

²¹ Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina 1974*, publicación de las Naciones Unidas, Nueva York, N.º de venta: S. 76 II G. 1, Capítulo I.

²² *Ibid*, págs. 9-11 y véase, además, ANIBAL PINTO, «Una visión latinoamericana de la inflación en los países industrializados», *Revista de Economía Latinoamericana*, N.º 45, Caracas, 1976.

Otros Factores Estructurales

Para identificar uno de esos factores adicionales en la inflación importada, en un artículo al que ya se ha hecho mención se señalaba:

«Los precios internacionales de los productos básicos y, en particular, de los alimentos y otros productos agropecuarios —que, conviene recordar, son principalmente exportados por las economías desarrolladas— aumentaron rápidamente durante el período 1972-1974. En efecto (en dólares corrientes), el índice de precios de las exportaciones mundiales de alimentos registró incrementos de 15 por 100 en 1972, 43 por 100 en 1973 y 33 por 100 en 1974, al mismo tiempo que en el caso de los productos agropecuarios no alimentarios las variaciones comparables ascendieron a 17 por 100 en 1972, 61 por 100 en 1973 y 14 por 100 en 1974. Como es lógico, si bien es cierto que esas alzas tuvieron efectos positivos sobre los balances de pagos y las posibilidades de crecimiento de varios países latinoamericanos exportadores de ese tipo de bienes, también lo es que fueron de mucha trascendencia las presiones que se introdujeron por esa vía y que actuaron sobre las porciones más significativas y sensibles de los precios al consumidor y los índices de costo de vida respectivos»²³.

Por otra parte, también se constituyó en un factor estructural influyente sobre la inflación importada de América Latina la continua inestabilidad financiera y cambiaria que experimentó la economía mundial desde agosto de 1971, fecha en la que Estados Unidos eliminó formalmente la convertibilidad en oro del dólar, que era una característica fundamental del sistema monetario mundial de Bretton Woods. Ello terminó con la estabilidad de las monedas de los países industrializados y erosionó seriamente el carácter de parámetro que el dólar asumía en las transacciones del comercio internacional, con lo que se introdujeron distorsiones adicionales en los mercados internacionales de productos y en las modalidades de negociación y pago que eran corrientes.

Además, debido a que el esquema comercial y financiero comercial de América Latina estaba y está esencialmente sustentado en la esfera del dólar, es más que probable que la región recibió un impacto inflacionario adicional resultante del mayor encarecimiento relativo registrado por las importaciones originarias de aquellos países industrializados cuyas monedas se revaluaron con respecto al dólar.

En definitiva, en lo que se refiere a la evolución del sector externo de las economías latinoamericanas, contrasta su comportamiento a principios de la década de los setenta con lo ocurrido en otras coyunturas. Así, las aceleraciones inflacionarias que tuvieron lugar en los decenios de 1950 y de 1960 en algunos países seleccionados de la región tenían como una de sus causas principales a caídas y estrangulamientos del sector externo. En cambio, la creciente inflacionaria de los años 1972-1974 coincidió con una fuerte expansión del comercio exterior de América Latina y, además, con una mayor afluencia de financiamiento externo, razón por la cual en la inflación importada fueron influyentes elementos vinculados preferentemente a la subida de los precios en los mercados internacionales.

Un elemento clave por considerar en el análisis correspondiente se refiere al margen de apertura de las distintas economías hacia el exterior, esto es, el grado de su integración en el comercio mundial. Como es natural, a mayor grado de apertura tiende a darse

²³ Véase H. ASSAEL y A. NÚÑEZ DEL PRADO, «La inflación reciente...», *op. cit.*, pág. 27.

una más elevada sensibilidad en el proceso de internalización de las alzas de precios internacionales.

Al respecto, en el caso de América Latina lo frecuente es que los coeficientes de integración en el comercio mundial (medidos en términos de importaciones y exportaciones) fueron y son relativamente más altos en los países pequeños (o sea, en doce de los diecinueve tenidos en cuenta), para ser comparativamente menores en los países medianos (Colombia, Chile, Perú y Venezuela), y aún más reducidos en los grandes (Argentina, Brasil y México).

Complementariamente, hay otro aspecto de trascendencia que es necesario tener en cuenta sobre el cual se comentaba con precisión en un documento anteriormente citado:

«Pero este asunto no está sólo ligado a la representación cuantitativa de las transacciones externas, sino también —y en medida muy importante— a la estructura de las mismas, sobre todo a la composición de las exportaciones y las importaciones... Por cierto que sobra abundar sobre el significado decisivo de ser importador o exportador neto de petróleo. En cada caso, las repercusiones, aparte de ser considerables, tendrán muy distintos signos en el curso de los precios, la fisonomía de los balances de pagos y las incidencias monetarias. O tómesese el caso, igualmente dispar, de países con excedentes agrícolas exportables o que importan alimentos. Aquí, también, la gravitación de la coyuntura externa sobre unos y otros tiene sentido muy diferente, al igual que lo son los problemas que se suscitan»²⁴.

Los Principales Mecanismos de Propagación

44

En el examen de la inflación importada que tuvo lugar en la región a partir 1973, de acuerdo con las categorías de análisis sugeridas por el enfoque estructuralista, ya se pasó revista a cuáles fueron las presiones básicas de mayor trascendencia, de manera que cabe considerar ahora los mecanismos de propagación, por lo menos los más relevantes a juicio del autor de este artículo.

Para tal propósito, entre esos mecanismos pueden distinguirse, de un lado, los que propician directamente, a través del comercio exterior como tal, la transmisión de la inflación exógena y, de otro, aquellos de naturaleza indirecta mediante los cuales, esencialmente en el contexto de la economía interna, se difunden, reproducen y, en ciertos casos, se amortiguan los impactos alcistas originales.

Mecanismos Directos de Propagación

En primer lugar, dentro de este grupo de elementos pertenecientes a la esfera del comercio exterior, el más evidente y el de mayor importancia para la generalidad de los países de la región correspondió al encarecimiento de las importaciones. En los años 1973 y 1974, como en ningún período anterior conocido, los precios en dólares de los abastecimientos desde el exterior experimentaron aumentos extraordinarios (véase el cuadro 5).

Para el promedio de América Latina, los precios de las importaciones de bienes se



²⁴ Véase CEPAL, «Estudio Económico de América Latina 1974», *op.cit.*, pág. 17.

CUADRO 5

AMERICA LATINA: VARIACIONES DEL INDICE DE PRECIOS DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES^{a)} (Tasas de variación anual)

País	1951-1954	1955-1959	1960-1964	1965-1969	1970-1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985 ^{b)}
Argentina	5,9	-1,7	-1,8	1,6	6,0	19,2	31,9	14,9	4,3	5,7	12,0	22,7	0,5	-3,3	-1,9	-7,1	-3,2	-0,5
Bolivia	-0,1	-5,4	4,7	0,6	3,9	16,2	24,3	13,0	4,0	11,5	10,8	21,0	13,2	1,9	-2,6	-3,4	2,8	-1,5
Brasil	5,6	-2,9	3,5	-0,4	7,5	18,3	52,9	9,0	6,0	2,6	7,0	19,9	28,8	10,9	-3,6	-6,1	-4,1	-3,0
Chile	7,7	-0,5	-	0,1	5,1	22,6	32,5	8,9	1,5	11,1	8,1	22,8	24,6	7,4	-7,7	-7,9	1,7	-1,0
Colombia	4,7	-0,4	0,1	0,9	2,8	11,7	23,7	12,0	4,4	5,8	6,8	6,5	20,7	6,2	-4,4	-6,4	2,5	-1,5
Costa Rica	1,5	0,4	-0,8	1,4	3,8	16,4	35,9	13,3	0,6	11,0	2,4	21,8	18,2	1,2	-10,1	2,7	2,3	0,5
Ecuador	3,0	1,4	0,7	-0,2	4,3	11,6	29,7	14,9	1,2	10,1	5,3	16,2	12,3	6,7	0,0	-1,1	1,4	-1,0
El Salvador	2,1	0,3	2,3	0,8	3,9	14,3	30,0	12,2	-4,0	4,1	8,9	17,7	30,3	-0,8	5,7	1,8	2,2	0,5
Guatemala	4,7	-2,2	3,6	4,6	7,0	21,2	42,6	12,9	57,1	12,5	10,6	-8,0	19,2	4,6	6,3	3,1	2,1	-0,5
Haití	2,8	0,7	0,9	1,0	2,9	17,1	50,9	8,0	7,5	8,0	7,4	11,6	13,9	3,2	6,9	2,2	1,8	1,0
Honduras	4,1	-0,9	0,5	4,2	6,7	15,5	28,1	13,0	8,4	11,3	4,9	7,0	18,1	5,8	1,0	-1,1	3,7	-0,5
México	4,0	1,8	6,6	1,5	1,9	16,7	30,0	9,1	3,9	2,8	8,1	13,6	13,0	7,5	3,0	-5,6	3,4	-0,5
Nicaragua	0,2	3,9	-0,2	3,6	3,5	18,4	31,8	14,9	3,3	6,2	10,3	14,6	20,6	3,8	5,3	3,7	0,2	3,0
Panamá	-1,0	0,6	1,8	0,7	3,1	14,8	52,8	15,0	6,0	5,2	6,3	22,3	25,0	2,6	4,9	1,5	2,1	0,0
Paraguay	-1,0	2,2	1,3	1,5	5,0	13,2	34,1	19,8	-5,7	6,7	2,8	20,1	18,5	3,2	3,7	-4,3	-9,9	-1,0
Perú	1,3	1,6	0,7	3,1	3,9	14,5	24,0	12,0	2,2	10,4	15,1	11,2	12,1	7,8	2,0	3,3	1,8	-2,5
R. Dominicana	4,6	3,3	-3,3	-	4,0	18,3	27,9	13,0	4,9	5,8	8,4	10,4	22,9	3,6	2,2	-1,7	1,7	-1,0
Uruguay	-1,7	5,5	-1,4	1,0	5,5	7,1	85,3	7,5	1,8	0,2	2,0	23,3	27,3	10,9	-7,1	-8,5	-2,6	-2,5
Venezuela	6,8	0,1	4,4	2,0	5,1	18,1	24,2	16,0	7,6	7,6	7,1	7,3	16,6	11,9	-5,7	-5,6	-1,5	-0,5
América Latina (19 países) ...	3,7	-0,8	2,7	1,3	4,9	17,6	37,5	10,5	3,5	4,5	7,4	16,8	18,3	5,5	-1,9	-2,0	-1,7	-1,2

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

^{a)} Calculadas en relación a series de valores unitarios expresadas en dólares corrientes.

^{b)} Estimaciones preliminares sujetas a revisión.

elevaron 4,9 por 100 promedio anual en 1970-72 y durante todo el período 1951-1969 el incremento por año comparable fluctuó entre menos 0,8 por 100 y 3,7 por 100. Mientras tanto, en 1973 el alza fue un significativo 17,6 por 100, para elevarse abruptamente a 37,5 por 100 en el año siguiente. Como es lógico, cualquiera que sea el grado de apertura al exterior de las economías latinoamericanas, incrementos de esa dimensión necesariamente tuvieron que ejercer agudas presiones inflacionarias.

Cuando se examinan las cifras individuales por países, queda en claro que la subida del precio del petróleo fue determinante en la intensidad de los registros apuntados. Por ejemplo, en el crucial año 1974 fueron ciertos países importadores de petróleo y con una elevada participación de este producto en sus internaciones totales, los que anotaron los más fuertes aumentos en el precio promedio de sus importaciones (Uruguay, 85 por 100; Brasil y Panamá, 53 por 100). Ello no obstante, en ese mismo año todos los países de la región anotaron aumentos de los valores unitarios importados superiores a 24 por 100.

En segundo término, la ampliación de la base importada que tuvo lugar en 1973 y 1974 significó asimismo un ensanchamiento de los canales de transmisión de la infla-

CUADRO 6

AMERICA LATINA^{a)}: EVOLUCION DE LOS COEFICIENTES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS^{b)} (En porcentajes)

Año	Coefficiente de importaciones	Coefficiente de exportaciones
1950	13,0	11,3
1960	10,8	10,1
1965	8,5	9,8
1970	9,3	9,0
1971	9,2	8,6
1972	9,1	8,7
1973	9,6	8,8
1974	11,1	8,3
1975	10,6	7,9
1976	10,1	8,0
1977	10,5	8,3
1978	10,9	8,8
1979	11,3	9,2
1980	12,2	9,3
1981	12,3	9,9
1982	10,1	9,8
1983	7,6	11,0
1984	7,6	11,4
1985	7,2 ^{c)}	11,1 ^{c)}

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales.

^{a)} Incluye a 19 países.

^{b)} Expresados en relación al producto interior bruto.

^{c)} Estimación preliminar.

ción externa y de hecho extendió el área de impacto del alza de precios foráneos. En ese sentido, tuvo transcendencia que el coeficiente de importaciones de bienes y servicios con respecto al producto interno bruto subiera de 9,1 por 100 en 1972, a 9,6 por 100 en 1973 y a 11,1 por 100 en 1974 (véase el cuadro 6).

Sin embargo, el rápido crecimiento del volumen importado también aumentó la disponibilidad interna de bienes, flexibilizando la oferta global. Por ello, no resulta fácil dilucidar, en cuanto a repercusión neta en las tensiones inflacionarias, sobre cuál de estos dos efectos de signo contrario fue dominante.

En tercer lugar, el comportamiento de los precios de las exportaciones activó otros mecanismos directos de propagación de las presiones externas. Frente a variaciones anuales para el promedio de América Latina que en el período 1951-1969 fluctuaron entre menos 4,3 por 100 y 2,9 por 100, en 1970-72 la tasa comparable fue 7,4 por 100, para elevarse violentamente a 33,4 por 100 en 1973 y a 66,5 por 100 en 1974. Por países individuales, en ese último año hubo valores superiores a 100 por 100 en tres países exportadores de petróleo (Bolivia, Ecuador y Venezuela), en tanto que otras siete naciones (Brasil, Chile, Haití, México, Panamá, Perú y República Dominicana) no exportadoras de ese producto registraron incrementos de 30 por 100 o más (véase el cuadro 7).

En relación a cómo funciona este mecanismo directo de propagación de la inflación foránea, en un estudio ya citado se decía:

«Para analizar la forma en que se transmitió la inflación externa por el lado de los precios de exportación habría que distinguir aquellos casos en que el mercado externo y el interno comparten el destino de la producción, de aquellos otros en que la casi totalidad de lo producido tiene por destino la exportación. En el primer caso, parece más evidente y directa la influencia de los precios externos. Frente a cotizaciones muy favorables en el exterior era natural la inclinación de los productores a subir los precios internos y/o canalizar porciones crecientes de su producción hacia ese mercado. Se observaron situaciones en las que esa última tendencia llegó a comprometer el abastecimiento nacional. De cualquier manera, aun sin llegar a este extremo, es indudable que el sistema de vasos comunicantes actuó disminuyendo la brecha entre los precios de ambos mercados, obviamente por el lado de elevaciones de precios internos.» «En el caso de aquellos productos que tienen por destino casi exclusivo el mercado externo, las influencias de los mejores precios se materializa en una forma menos inmediata y a través de otras instancias. Como se verá después, el incremento de los niveles de los presupuestos gubernamentales y la acumulación de excedentes por parte de la autoridad monetaria y los núcleos exportadores, constituyen claros ejemplos de mecanismos de "internalización" de las presiones foráneas que hicieron un primer impacto en la esfera del comercio exterior»²⁵.

47

En cuarto y último término, en lo que se refiere a una posible ampliación de la base exportada que funcionara directamente como un mecanismo de propagación inflacionaria adicional, fue evidente que ello no ocurrió en 1973 y 1974. Precisamente en esos años el coeficiente de exportaciones de bienes y servicios alcanzó a 8,8 por 100 y 8,3 por 100, o sea, en la práctica no subió en comparación con el valor de 8,7 por 100 registrado en 1972 (véase nuevamente el cuadro 6).

25 Véase H. ASSAEL y A. NÚÑEZ DEL PRADO, «La inflación reciente...», *op. cit.*, pág. 43.

CUADRO 7

AMÉRICA LATINA: VARIACIONES DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES^{a)}
(Tasas de variación anual)

País	1951-1954	1955-1959	1960-1964	1965-1969	1970-1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985 ^{b)}
Argentina	-1,8	-3,1	2,6	-0,2	10,6	41,5	24,5	-5,2	-7,5	2,6	3,5	23,6	17,5	0,4	-17,1	-9,9	6,7	-12,0
Bolivia	2,9	-2,0	9,5	2,1	-	26,9	101,6	-7,2	6,3	17,4	11,3	18,8	33,3	-3,3	-3,5	3,1	3,0	-4,0
Brasil	7,3	-9,9	1,8	-1,9	9,5	29,4	30,0	1,0	15,4	11,6	-7,0	9,1	8,0	-6,5	-7,8	-4,3	4,2	-6,5
Chile	7,9	-1,2	1,5	10,7	-5,6	41,8	40,0	-27,4	9,5	-0,5	4,9	30,9	12,4	-13,4	-16,7	-2,4	-4,4	-5,0
Colombia	7,5	-8,4	1,8	-3,1	8,6	28,0	19,1	-6,8	54,0	67,1	-15,6	-7,9	17,0	-14,0	3,3	-4,1	6,2	-3,0
Costa Rica	9,1	-6,5	0,6	-2,5	2,0	20,2	23,5	13,3	17,5	32,8	-3,9	5,5	16,1	-10,7	-3,7	-4,7	5,0	-2,0
Ecuador	3,8	-5,2	-2,0	-0,2	0,8	25,3	123,0	-9,9	14,6	19,5	-7,5	41,9	25,7	-4,0	-7,7	-7,8	-0,4	-4,0
El Salvador	12,7	-8,5	-1,5	-0,6	6,6	24,0	15,3	10,7	33,5	43,7	-21,5	8,3	8,1	-8,9	2,2	-11,3	11,7	-3,0
Guatemala	8,0	-7,7	0,8	0,5	0,2	23,3	23,6	5,2	19,5	32,7	0,6	0,3	15,1	-7,5	-7,8	-1,6	5,1	-3,5
Haití	9,0	-9,2	2,4	-3,3	6,7	17,4	34,3	15,9	12,2	38,4	-1,9	-4,2	15,5	-6,4	1,0	-4,1	7,4	-3,5
Honduras	5,6	-4,3	2,4	-0,5	4,2	22,0	15,1	-3,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
México	1,8	-2,5	3,4	1,5	4,0	20,4	42,3	3,3	13,0	10,2	4,2	26,7	39,8	4,5	-13,1	-9,1	2,7	-2,5
Nicaragua	11,2	-7,9	3,4	-	6,4	13,0	26,1	-5,5	26,1	23,5	-5,2	-3,7	15,4	-8,0	-6,0	-9,5	7,4	-6,5
Panamá	3,8	-3,4	1,2	0,8	3,8	9,9	40,3	9,8	-16,6	-1,0	-2,9	20,9	22,1	2,7	-14,8	3,6	4,9	-2,5
Paraguay	8,3	-4,8	-0,9	-1,7	9,3	44,1	-18,3	0,2	-0,3	34,8	-8,9	6,8	3,8	7,9	-12,7	-8,4	21,0	-7,0
Perú	2,8	-1,7	4,8	5,1	12,7	46,7	46,7	-4,9	6,6	3,4	-2,2	50,1	25,0	-13,0	-9,4	1,7	3,5	5,5
R. Dominicana	3,4	-5,0	6,2	1,9	2,8	21,8	55,3	66,8	-29,6	-5,3	3,2	11,8	44,2	7,4	-30,0	6,9	9,3	-12,0
Uruguay	0,2	-7,3	7,5	-3,0	12,0	40,9	-2,2	-20,9	1,2	9,2	7,2	30,2	13,7	-2,1	-6,5	-7,3	1,6	-8,0
Venezuela	2,9	-1,3	-2,9	-0,9	15,8	43,3	199,5	-3,7	4,0	13,8	-3,8	39,5	46,9	9,9	-6,9	-8,1	4,9	-3,0
América Latina (19 países) ...	2,9	-4,3	1,0	0,5	7,4	33,4	66,5	-8,3	8,1	10,6	-3,7	21,0	21,2	-2,8	-11,2	-7,4	3,5	-4,1

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

^{a)} Calculadas en relación a series de valores unitarios expresadas en dólares corrientes.

^{b)} Estimaciones preliminares sujetas a revisión.

Mecanismos Indirectos de Propagación

Según se sugirió con anterioridad, los mecanismos indirectos de transmisión de la inflación foránea funcionan en el marco de las economías internas de los países como reflejo o respuesta ante los cambios en precios y cantidades ocurridos en el comercio exterior, particularmente en las variables exportaciones e importaciones, o sea, en lo que se ha incluido dentro de los mecanismos directos.

Una primera vía indirecta de transmisión de las presiones inflacionarias externas la constituyen los precios e ingresos internos. En el caso de los precios, existe una bien conocida «simpatía» o asociación entre las variaciones en los precios, que opera y se manifiesta de múltiples maneras. El alza de los productos correspondientes, ya sean de importación o exportación, incentiva el encarecimiento de otros que los sustituyen, compiten o se relacionan con ellos.

Interesa agregar que durante el primer período de inflación importada, centrado particularmente en 1973-1974, en la mayoría de los países de la región se optó por diversas modalidades y grados de control de precios, con resultados dispares e imprecisos. Empero, lo que sí fue claro es que se insistió menos en la parte administrativa de las regulaciones sobre precios y se prefirió recurrir a otros expedientes como las rebajas de aranceles y/o subsidios directos, fijación del tipo de cambio y/o sobrevaluación de la moneda nacional, cuotas de exportación, flexibilización de la oferta a través de importaciones, etc.

En lo que se refiere a los ingresos y en especial a las remuneraciones, la disciplina que se impuso en gran parte de los países en materia de reajustes (incluyendo el no otorgamiento de compensaciones ante las alzas de precios con cierta automaticidad), relegó a un plano secundario las presiones de demanda y costo vinculadas a ellas. A la vez, de esa manera se fortalecieron las tendencias a una redistribución regresiva del ingreso que deriva, por sí sola, de una aceleración del proceso inflacionario.

En segundo lugar, el tipo de cambio y sus devaluaciones constituyen un resorte importante para modificar el nivel y sistema de precios internos como respuesta ante fluctuaciones en las variables de comercio exterior. Sin embargo, en la experiencia ahora evaluada podría decirse que ese instrumento fue más bien un moderador en la inflación importada. En ciertos países porque se mantuvo fijo en moneda nacional el valor del dólar y, en otros, porque existiendo el sistema de minidevaluaciones, los reajustes del tipo de cambio se rezagaron con respecto a los aumentos internos de precios.

En tercer término, entre los mecanismos indirectos de propagación tiene incidencia significativa la ampliación del gasto del sector público financiada con mayores ingresos corrientes derivados del comercio exterior en expansión, sobre todo cuando no se eleva paralelamente la captación de sus ingresos internos. Ello acaeció durante la época analizada porque los mayores ingresos estatales externos (tributos y participación en utilidades, especialmente) condujeron a un sustancial aumento del gasto público, de preferencia de moneda local, sin que hubiera un incremento comparable de la parte nacional de las entradas gubernamentales.

En cuarto y último lugar, la modificación en la escala de operaciones del comercio exterior determinó apreciables crecimientos de las reservas internacionales. En efecto, en el bienio 1973-1974 la gran mayoría de los países —desde luego, incluyendo a los exportadores de petróleo— mejoró claramente la posición de reservas y América Latina, en su conjunto, duplicó su nivel global. Aquellos incrementos tuvieron como contrapartida, en buena medida, aumentos de parecida intensidad en la cantidad de dinero. Cabe aclarar, eso sí, que sobre esos aumentos también influyó en la misma dirección el comportamiento del sector público recientemente descrito.

Aspectos Importantes Relacionados con la Inflación Importada

Las limitaciones en cuanto a extensión y la selectividad en materia de cobertura de temas de este artículo, sobre las cuales se previno en la Introducción, no permiten profundizar debidamente sobre algunos asuntos de interés vinculados con el análisis de la inflación importada que van más allá del núcleo presiones básicas-mecanismos de propagación, cuyo examen es privilegiado en el presente trabajo.

En todo caso, un primer aspecto de interés que ha sido considerado en detalle en otras oportunidades y que ahora vale la pena mencionar aunque sea de pasada, es el referente a la inflación importada y a las condiciones internas propias de las distintas economías de la región que facilitan o magnifican su internalización. En tal sentido, una condición o característica esencial responde a la dimensión y estructura del sector externo, punto sobre el cual ya se comentó más atrás.

Además, destaca la cualidad «heterogeneidad estructural» de los diferentes sistemas productivos nacionales y su consiguiente repercusión en el grado de elasticidad de la oferta. Así, se comprueba que las economías con una mayor heterogeneidad estructural son las que experimentan con más intensidad los efectos de la internalización de la inflación exógena en sus precios internos, particularmente de aquellos que se expresan en una expansión más rápida y a breve plazo de la demanda interna. Ello porque las partes «primitivas» o más rezagadas de sus aparatos productivos, ubicadas principalmente en la agricultura, no pueden reaccionar a breve plazo con aumentos adecuados de producción, sobre todo de alimentos, a los estímulos provenientes de la creciente demanda y de mejores precios.

50

Otra condición interna de relevancia es el grado de desenvolvimiento del sistema financiero de las distintas economías. Esto a causa de que en lo relacionado con los efectos secundarios de la inflación externa, que se manifiestan en el rápido incremento de la demanda interna y en la tasa de expansión relativamente alta de los medios de pago, tiene transcendencia la eventual función amortiguadora de todo el aparato financiero-monetario al permitir un mejor manejo de la expansión de la liquidez doméstica.

Un segundo rasgo sugestivo vinculado con la inflación importada tiene que ver con algo que va a la raíz misma de la discusión sobre la materia y responde a cuál fue y es la verdadera dimensión y representatividad en la región del proceso como tal. Al respecto se planteó en su momento:

«Para examinar la “inflación importada” en América Latina es indispensable hacer algunas aclaraciones con el fin de prevenir los malentendidos. No faltará, desde luego, quien recuerde con cierta ironía que los fenómenos inflacionarios prevaletentes en varios países de la región —y en distintos y a veces largos períodos—, no han sido precisamente “importados”, sino que se han originado principalmente en diversos factores y comportamientos internos por demás discutidos en la bibliografía sobre la materia...». Más adelante se agregaba: «Sin embargo, es también meridiano que estos últimos aspectos (los externos) difícilmente gravitaron en tiempo alguno en forma tan predominante, generalizada e intensa sobre la aceleración de precios como en esta coyuntura (la de 1973-1974)»²⁶



²⁶ Véase CEPAL, «Estudio Económico de América Latina 1974», *op. cit.*, págs. 15 y 16.

Siguiendo con esta línea de pensamiento, un año después la propia Secretaría de la CEPAL intentó una clasificación de las diferentes economías de la región, atendiendo a la mayor o menor importancia relativa de la inflación importada y referida al período 1970-1975, en la que se identificaron tres grupos: a) países con predominio de inflación importada (Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Venezuela; en total, doce de los diecinueve considerados en este artículo); b) países con combinación de inflación importada y factores inflacionarios internos (Bolivia, Brasil, Colombia y Costa Rica), y c) países con predominio de factores inflacionarios internos (Argentina, Chile y Uruguay)²⁷. No obstante, a pesar de lo atrayente y útil que era esa clasificación, en Estudios Económicos posteriores no se la siguió utilizando.

En vinculación con lo anterior, está presente en el examen de la inflación importada un tercer elemento fundamental, al que cabe referirse aunque sea brevemente. Este correspondió a las dos grandes opciones que en los diferentes países de la región tuvo y se planteó la política económica como formas de respuesta ante las tensiones inflacionarias de origen exógeno.

De un lado, se definió la opción «enfrentamiento», en la que se situaron aquellos países que intentaron impedir la internalización de la inflación foránea recurriendo a distintos arbitrios relacionados con el comercio exterior y la economía interna, o sea, actuando severamente a través de los mecanismos de propagación directos e indirectos. De otro lado, surgió la alternativa «convivencia», en la que se aceptó en mayor o menor grado la internalización de las presiones exógenas, utilizando ciertos filtros para manipular los mecanismos de entrada de esas presiones y morigerar sus efectos más adversos.

La decisión sobre el camino a seguir se sustentó en dos razones principales: la coyuntura externa más favorable, menos favorable o simplemente negativa que registraron los distintos países y, segundo, la propia tradición inflacionaria de cada país, así como la intensidad que en esa época tenían sus presiones inflacionarias internas.

En claro nexo con la segunda razón esbozada, entre los países con predominio de la inflación importada, la regla fue la política de enfrentamiento, en tanto que entre los países con predominio de inflación interna se impuso la opción convivencia. Mientras tanto, para los países con combinación de inflación importada y factores inflacionarios internos hubo tanto casos de enfrentamiento como otros de convivencia.

Por otra parte, en la alternativa convivencia tuvo mucha importancia, en la decisión sobre el camino a seguir, el conocimiento y experiencia que se tenía en los países con tradición inflacionaria sobre las características y consecuencias de los procesos de alzas de precios y de las dificultades, condiciones y plazos que deben tenerse en cuenta cuando se los pretende combatir.

Por lo demás, esos países (particularmente, Argentina, Brasil, Chile y Uruguay), «ya habían incorporado a sus sistemas económicos diversos mecanismos de reajustabilidad automática o semiautomática, con el propósito de que las tensiones inflacionarias internas existentes no agravaran las distorsiones en sus sistemas de precios y, a mediano y largo plazo, en sus estructuras productivas. Entre esos mecanismos o instrumentos se incluían, por ejemplo, las devaluaciones cambiarias periódicas y las cláusulas de reajustabilidad en los sistemas financiero y tributario, aunque ellas, desde otro ángulo, facilitaron la propagación interna de la inflación importada, una vez que ésta se filtró por la vía



²⁷ Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina 1975*, publicación de las Naciones Unidas, Santiago de Chile, N.º de venta: S. 77. II. G. 1, págs. 31-39.

del comercio exterior»²⁸. Se introduce, así, el trascendente tema de la «indización» y sus múltiples relaciones con los fenómenos inflacionarios de la región, que será visto nuevamente en otra parte de este artículo.

La Segunda Presentación en América Latina de la Inflación Importada

Para terminar esta parte dedicada a la inflación importada, cabe destacar que después de un período de relativo amenguamiento de las presiones exógenas sobre los precios internos de los países de la región, comprendido entre los años 1975 y 1978, hubo un segundo oleaje de tensiones externas que se manifestó en el bienio 1979-1980 y que condujo a la consiguiente aceleración inflacionaria de las economías nacionales. En efecto, en esos dos años de nuevo tuvo lugar una clara generalización e intensificación de los procesos inflacionarios registrados en los distintos países latinoamericanos.

En lo referido a generalización, un rápido examen del cuadro 3 permite observar que para el promedio de los años 1979 y 1980, ningún país de la región tuvo un incremento anual de los precios al consumidor inferior al 10 por 100, en circunstancias en que en el bienio anterior, 1977-1978, ocho naciones de un total de diecinueve habían estado en esa situación.

A su vez, en lo correspondiente a intensificación de los precios se aprecia que para el conjunto de América Latina el ritmo inflacionario medio subió de cerca de 40 por 100 anual en 1977-1978 a algo más de 55 por 100 en 1979-1980. Complementariamente, sobresalió el hecho de que para los países de inflación tradicionalmente moderada el aumento entre los dos bienios tenidos en cuenta fue de 8,4 por 100 promedio anual a 17,5 por 100, o sea más que se duplicó la cadencia respectiva.

Entre las presiones básicas o estructurales que operaron en la inflación importada de 1979-1980, desempeñó un papel preponderante el nuevo período de desequilibrios que en esos años vivió la economía mundial. Así, en esa época coincidieron desajustes inflacionarios y recesivos importantes en las economías industrializadas, con fuertes alzas de los precios internacionales del petróleo y de otros productos básicos (incluyendo alimentos), con cambios de trascendencia en el funcionamiento de los mercados internacionales de capitales —en términos de elevación de los intereses y aumento de la liquidez mundial—, y con una significativa depreciación del valor del dólar.

En relación a lo anterior, para el conjunto de países desarrollados miembros de la OCDE, el ritmo de inflación promedio, que había descendido a un valor comparativamente bajo igual a 7,7 por 100 en 1978, subió a 9,8 por 100 en 1979 y a 12,9 por 100 en 1980, para luego empezar a disminuir en 1981. En el caso de los Estados Unidos, por su parte, crecientes registros inflacionarios venían a partir de un mínimo relativo de 5,8 por 100 en 1976, para subir persistentemente a continuación entre 1977 y 1980, pero con una aceleración notoria a 11,3 por 100 en 1979 y 13,5 por 100 en 1980 (véase el cuadro 4).

Si se intentara analizar en detalle lo que sucedió con otras presiones estructurales de la inflación importada durante el bienio 1979-1980, este trabajo se alargaría innecesariamente y se incurriría en repeticiones con respecto a lo ya tratado anteriormente. Algo pa-



²⁸ Véase H. ASSAEL y A. NÚÑEZ DEL PRADO, «La inflación reciente...», *op cit.*, pág. 60.

recido ocurriría en lo que concierne a otros elementos conceptuales considerados anteriormente en las secciones dedicadas a la inflación importada de 1973-1974.

Ello no obstante, como complemento lógico y final de esta sección vale la pena examinar lo acaecido en esta coyuntura con el comportamiento de los mecanismos directos de propagación de la inflación exógena, cuya influencia activadora sobre las tensiones en los precios tuvo mucha trascendencia.

En cuanto a las importaciones de bienes de América Latina es notorio que sus precios internacionales aumentaron sustancialmente: para el conjunto de la región el incremento había sido 6 por 100 promedio anual en 1977-1978 y se elevó a 16,8 por 100 en 1979 y 18,3 por 100 en 1980, para luego descender abruptamente en 1981-1982 (véase el cuadro 5). Paralelamente, el coeficiente de importaciones creció de 10,9 por 100 del producto interno regional en 1978, a 11,3 por 100 en 1979 y a 12 por 100 en 1980 (véase el cuadro 6).

Respecto a los precios de las exportaciones de bienes se observó, para el promedio de América Latina, incrementos de 21 por 100 en 1979 y de 21,2 por 100 en 1980, después que el valor comparable para 1978 había sido igual a menos 3,7 por 100, y se retornó a indicadores negativos en 1981-1982 (véase el cuadro 7). Por último, en cuanto al coeficiente de exportaciones, sus registros ascendentes fueron 8,8 por 100 en 1978, 9,2 por 100 en 1979 y 9,3 por 100 en 1980.

Crisis Internacional, Multiplicación Interna y Aceleración Inflacionaria en América Latina

53

Es indispensable empezar advirtiendo que en esta parte solamente se intentará una breve interpretación exploratoria e incompleta sobre cuáles han sido los principales factores externos e internos influyentes en la aceleración inflacionaria latinoamericana que ha tenido lugar en los últimos años. La naturaleza tentativa del examen que se presenta es explicable por dos razones principales.

Por un lado, el proceso de aceleramiento inflacionario identificado es muy nuevo y todavía está en desarrollo, a pesar de que en ciertos casos está siendo enfrentado desde hace poco con políticas de estabilización de tipo heterodoxo.²⁹

De otro lado, al escribir este artículo no se han tenido a la vista los distintos trabajos sobre experiencias nacionales en materia de inflación reciente que serán presentados a este Seminario, en circunstancias en que ellos constituyen un insumo indispensable para efectuar un examen interpretativo sobre el tema.



²⁹ Vale la pena anotar que conceptualmente el Dr. PAZOS había sugerido con mucha anterioridad gran parte de la sustentación objetiva de esa clase de políticas. Véase FELIPE PAZOS, «Medidas para detener...», *op cit.*, particularmente en su Segunda Parte.

La Aceleración Inflacionaria de 1982-1985 y su Grado de Generalización

Después del segundo período en que la inflación importada se hizo presente en América Latina con las características ya descritas y que estuvo centrado en el bienio 1979-1980, hubo un relativamente breve interludio correspondiente al año 1981 y sólo en parte a 1982 en el que la inflación latinoamericana entró en una especie de compás de espera antes de iniciar una nueva etapa de aceleración del crecimiento de los precios.

Para el conjunto de América Latina, el ritmo de incremento de los precios internos alcanzó a 58,2 por 100 en 1981 y a 85,3 por 100 en 1982, en comparación con un valor promedio de 55,6 por 100 en 1979-1980. Por su parte, los registros comparables para los años siguientes ascendieron a valores sin precedentes de tres dígitos y en rápida aceleración: 132,1 por 100 en 1983, 186,3 por 100 en 1984 y 276,2 por 100 en 1985 (véase el cuadro 3). Cabe agregar que ese comportamiento inflacionario se dio en un contexto bien peculiar en materia de crecimiento económico o, más bien, de estancamiento; entre 1980 y 1985 el producto interno bruto de la región permaneció prácticamente estable (subió sólo 2,3 por 100 en total), en tanto que el producto por habitante disminuyó en casi 9 por 100³⁰.

El aceleramiento del incremento de los precios fue especialmente intenso y notorio entre los países de inflación tradicionalmente alta, cuyo registro al respecto pasó de 100 por 100 en 1982, en comparación con 67,6 por 100 en 1981, para luego subir a 157,2 por 100 en 1983, 223 por 100 en 1984 y 330,5 por 100 en 1985. Dentro de este grupo de países, Argentina y sobre todo Bolivia se acercaron a la hiperinflación, mientras que Brasil y Perú y, en menor medida, México y Uruguay, también anotaron elevaciones de los precios de consideración. Paralelamente, sólo Colombia y Chile se mantuvieron durante todo el período 1982-1985 en torno a ritmos inflacionarios relativamente mesurados de 20 por 100 anual.

En cuanto al grupo de países de inflación tradicionalmente moderada, la variación anual promedio de los precios internos había bajado de 14,4 por 100 en 1981 a 12,4 en 1982, para empezar a ser creciente sólo a partir de 1983. En ese año el aumento de precios fue 16,4 por 100, subiendo luego a 18,2 por 100 en 1984 y a 28,8 por 100 en 1985. Sin embargo, el fenómeno de aceleración inflacionaria se ha dado con claridad exclusivamente para algunos países seleccionados de este grupo; específicamente ello ha ocurrido en Nicaragua, Paraguay y República Dominicana, en tanto que en Ecuador, el Salvador y Guatemala ese fenómeno ha sido menos cristalino. A la vez en Costa Rica, Haití, Honduras, Panamá y Venezuela no ha ocurrido ese aceleramiento.

Por lo tanto, si bien es cierto que la aceleración inflacionaria reciente de América Latina ha sido real y profunda, asimismo lo es que ella ha resultado esencialmente del comportamiento de los precios internos de ciertos países bien definidos, pertenecientes sobre todo al grupo de economías de inflación tradicionalmente alta.

30 Véase CEPAL, *Balance preliminar de la economía latinoamericana durante 1985*, documento informativo, 19 de diciembre de 1985, pág. 20.

Vinculaciones entre la Crisis Internacional y la Inflación Acelerada Reciente

Una hipótesis fundamental se postula como explicación del aceleramiento inflacionario ya descrito: en síntesis, ante la crisis económica internacional que se ha estado experimentando en la primera parte del decenio de los ochenta y sus efectos sobre América Latina, son varios los países de la región que, como estrategia de enfrentamiento a ello, han debido seguir determinadas políticas de ajuste recesivo —propugnadas y/o favorecidas por el FMI— que, en gran medida, conllevan un componente inflacionario de gran trascendencia. Es así porque esas políticas de ajuste procuran a toda costa y persistentemente, en medio de desfavorables contextos externos y generalmente también internos, un profundo y estable cambio de los precios relativos —o sea, del sistema de precios, con toda su repercusión sobre el nivel respectivo— en favor de las exportaciones y en contra de las importaciones.

Ese componente inflacionario actuó con mayor o menor intensidad en distintos países de la región, dependiendo, al menos, de los siguientes elementos principales: a) situación en el punto de partida de las políticas de ajuste en lo que respecta a tensiones existentes en los precios internos; b) magnitud del ajuste requerido, especialmente en términos de metas sobre el tamaño del superávit comercial del balance de pagos que se quería lograr; c) particularidades de la coyuntura externa para cada país latinoamericano implicado; d) capacidad de manejo de los gobiernos latinoamericanos correspondientes para llevar adelante las políticas de ajustes propuestas, incluyendo la posición en cuanto a desajustes fiscales vigentes y futuros; y e) extensión y profundidad de procedimientos de indización automática en funcionamiento en las diferentes economías latinoamericanas implicadas.

Ahora bien, de acuerdo al esquema de análisis basado en los factores estructurales de inflación —mecanismos de propagación utilizado a lo largo de este artículo y sobre todo en el caso de la inflación importada—, lo que se postula para la inflación acelerada es que las presiones básicas sobre los precios internos han provenido de la crisis internacional y la forma en que ella se ha dado, en tanto que entre los mecanismos de propagación tuvieron un papel preponderante los indirectos o internos vinculados estrechamente con las políticas de ajuste seguidas. Paralelamente, los mecanismos directos de propagación —pertenecientes a la esfera del comercio exterior y al sector externo— han tenido un comportamiento bien peculiar, sobre el cual se comentará más adelante.

Es decir, simplificando, la aceleración inflacionaria reciente sería, en lo esencial, una nueva forma de inflación importada, en términos del origen externo que tuvo la presión adicional ejercida sobre los precios internos, a pesar de que ello se dio con características diferenciadas dentro de la región y, particularmente, en ciertos países. Sin embargo, en esta ocasión el juego entre factores estructurales y mecanismos de propagación se ha presentado de manera distinta a lo que ocurrió en las experiencias ya examinadas de 1973-1974 y 1979-1980, tanto en términos de la naturaleza de los componentes del impulso desde el exterior, como en lo que corresponde a las modalidades de su reproducción interna.

Las Presiones Básicas

La tónica de la aceleración inflacionaria reciente es que se configura nuevamente una condición estructural de caída y estrangulamiento del sector externo, que contrasta con la fuerte expansión del comercio exterior de América Latina y la creciente afluencia del financiamiento externo que caracterizó a las dos épocas anteriores en que se presentó la inflación importada.

Ello no obstante, hubo un factor de contención dentro de ese contexto en general propicio para la aceleración de la inflación latinoamericana. Así, los precios internos de los países industrializados fueron desacelerando significativamente su ritmo de aumento durante todo el período 1981-1985. Como se observa en el cuadro 4, el incremento promedio de precios en el conjunto de los países de la OCDE, que habían llegado a un máximo relativo de 12,9 por 100 en 1980, fue disminuyendo progresivamente en los años siguientes para alcanzar a 5,3 por 100 anual en el bienio 1983-1984 y a 4,3 por 100 en 1985.

En cambio, otras presiones básicas operaron claramente para provocar y acentuar el estrangulamiento externo y, de esa manera, coadyuvar a la aceleración inflacionaria.

En primer lugar, debido a la crisis internacional el valor unitario promedio de las exportaciones de bienes de América Latina descendió en un significativo 17 por 100 entre 1980 y 1985; esa baja fue similar para la relación de precios del intercambio porque entre los dos años considerados el valor unitario de las importaciones de bienes se mantuvo relativamente estable³¹. La caída de los precios de los productos básicos fue mucho más intensa, ya que, excluido el petróleo, alcanzó a 32 por 100 en ese mismo período.

En segundo término, ante lo señalado y para generar un superávit comercial del balance de pagos (saldo del comercio de bienes) suficiente para cubrir el servicio de la deuda externa en condiciones de restricción del financiamiento externo como se verá después, fue necesario un gran esfuerzo productivo y de modificación de la estructura de los precios internos para expandir el volumen exportado y reducir lo importado³². En efecto, entre 1980 y 1985 América Latina en su conjunto aumentó el cuántum de exportaciones en 24 por 100 y disminuyó la cantidad importada en 36 por 100.

Tercero, los ingresos netos de capitales de América Latina subieron de cerca de 30 mil millones de dólares en 1980 a un máximo sin precedentes de más de 37 mil millones en 1981. Posteriormente, bajaron abruptamente a 20 mil millones en 1982, tres mil millones en 1983, 10 mil millones en 1984 y 5 mil millones en 1985. Esa reducción —con una meridiana connotación recesiva e inflacionaria— se originó en dos causas principales.

Por una parte, desde que en agosto de 1982 México evidenció por primera vez su propia crisis financiera, que luego se hizo notoria en otros países de la región, América Latina se transformó en un deudor poco seguro y escasamente confiable para sus grandes prestamistas privados, es decir, para los bancos transnacionales.

Por otra parte, a partir de 1982 en el sistema financiero internacional se presentó una modificación de gran importancia. Los Estados Unidos empezaron a generar un crecien-

³¹ Véase CEPAL, «Balance preliminar...», *op cit.*, págs. 19-28.

³² Ese saldo del comercio de bienes de América Latina evolucionó de la siguiente manera: menos 1,6 mil millones de dólares, en promedio, en 1980-1981, para pasar a más 9,1 mil millones en 1982; 31,5 mil millones en 1983; 38,7 mil millones en 1984, y 34,3 mil millones en 1985. El gran tamaño relativo de ese indicador en los últimos años —así como del cambio ocurrido— se demuestra al tener en cuenta que, como proporción del producto interno bruto, el superávit en la cuenta de bienes y, además, de servicios llegó a ser 3,8 por 100 en 1985, en tanto que en 1980 había un déficit de 2,9 por 100 (véase el cuadro 6).

te déficit en su cuenta corriente del balance de pagos, que ya en 1984 y 1985 superó los 100 mil millones de dólares anuales. De esa manera, el principal país industrializado pasó a ser un demandante neto de financiamiento externo, o sea, se transformó en un competidor —por lo demás, privilegiado— de los recursos de capital que pueden ser contratados en los mercados internacionales de capitales por los países en desarrollo y particularmente por América Latina.

Cuarto, durante lo que ha transcurrido del decenio de 1980 los pagos netos de utilidades e intereses de América Latina —en los cuales el componente intereses es fundamental— han subido sustancialmente, alcanzando cifras en torno a los 35 mil millones de dólares anuales durante todo el período 1982-1985. Ello ha sido consecuencia del rápido incremento de la deuda externa de la región³³ y, asimismo, de las elevadas tasas de interés nominales y reales que han prevalecido en los mercados internacionales de capitales desde fines del decenio pasado y en todos los años ochenta. Adicionalmente, el alza en los tipos de interés internacionales presionó hacia arriba los respectivos niveles nacionales en los países de la región.

Como consecuencia de lo explicado sobre los ingresos netos de capitales y los pagos netos de utilidades e intereses, América Latina evolucionó espectacularmente entre 1978-1981 y 1982-1985 de una situación en la que recibió una transferencia total de recursos por 53 mil millones de dólares (en promedio, 13 mil millones anuales), a otra en la que debió entregar exactamente el doble, o sea, un acumulado para el segundo período indicado de 106 mil millones de dólares (como promedio, 26 mil millones anuales).

Ello ilustra claramente sobre la enorme tarea que tuvieron por delante las políticas de ajuste económico seguidas en América Latina y que han estado vinculadas claramente con las orientaciones del Fondo Monetario Internacional. Con razón, generar superávits comerciales sustanciales en medio de desfavorables condiciones externas podía llevar, simultáneamente, a desencadenar tendencias recesivas y a acelerar procesos inflacionarios en varios países de la región.

57

Los Mecanismos de Propagación

En la sección anterior, dedicada al examen de las presiones inflacionarias básicas durante el reciente período de aceleración del crecimiento de los precios, fue necesario referirse en algunos casos, aunque fuera de pasada, al comportamiento relacionado con esas presiones que registraron ciertos mecanismos de propagación. No obstante, ahora parece conveniente retomar algunos aspectos más específicos sobre lo ocurrido con esos mecanismos para completar la consideración de los aspectos más sobresalientes de la inflación acelerada.

▶
³³ El saldo de la deuda externa total desembolsada más que se duplicó entre fines de 1978 y 1982, al pasar de 150 mil millones de dólares a cerca de 320 mil millones. Para fines de 1985 el valor comparable se estima en 368 mil millones. Dicho sea de paso, en varios países de América Latina el aumento de la deuda externa respondió sólo en escasa proporción a la existencia de déficits en el comercio de bienes y, en verdad, estuvo más relacionado con saldos negativos en otros rubros de la cuenta corriente del balance de pagos y, adicionalmente, con fugas de capitales.

Dentro de este grupo de elementos pertenecientes a la esfera del comercio exterior cabe destacar, en primer lugar, que a diferencia de lo ocurrido en las inflaciones importadas de 1973-1974 y 1978-1979, en la experiencia del periodo 1982-1985 tanto los precios de las importaciones como aquellos de las exportaciones bajaron de manera significativa y persistente.

Para el conjunto de América Latina los valores unitarios expresados en dólares corrientes de las importaciones de bienes disminuyeron durante cuatro años seguidos (1982 a 1985), según tasas promedio que fluctuaron entre 1,2 por 100 y 2 por 100 anual. En las exportaciones también hubo reducciones consecutivas de su valor unitario, con la excepción de una pequeña alza en 1984 (véanse los cuadros 5 y 7).

Aunque estas bajas reflejan en parte la revaluación que registró el dólar durante esos años, parece claro que el comportamiento aislado de este mecanismo directo de propagación tuvo preferentemente una connotación antiinflacionaria, naturalmente antes de considerar el efecto resultante de las devaluaciones cambiarias. Empero, en cuanto a las importaciones, esa orientación estabilizadora fue amenguada debido a que entre 1981 y 1985 el coeficiente de importaciones de bienes y servicios decreció sustancialmente y de manera continua, de 12,3 a 7,2 por 100 del producto interno bruto.

Al mismo tiempo, otras variables del sector externo actuaron con gran intensidad en favor del aceleramiento inflacionario. Como se ha visto, ello ocurrió especialmente con los elevados montos de recursos externos que América Latina debió canalizar hacia el pago de intereses de la deuda externa y, además, con la severa restricción que hubo en el flujo de capitales foráneos hacia la región.

Los Mecanismos Indirectos de Propagación

El funcionamiento de varios de los mecanismos indirectos tuvo un papel decisivo en la multiplicación interna de los impulsos inflacionarios provenientes particularmente de las presiones básicas.

Eso ocurrió porque el objetivo central de la política de ajuste recesivo era allegar recursos para servir la deuda externa y equilibrar los balances de pagos, en tanto que no lo era controlar la inflación como tal, de suerte que hubo un cambio drástico en lo que habían sido los objetivos normales de las políticas de estabilización tradicionales propugnadas por el Fondo Monetario Internacional. Por ese motivo, como se adelantó, de lo que se trataba esencialmente era de lograr y mantener a toda costa modificaciones profundas en los precios relativos nacionales que establecieran en los países de la región claros incentivos para exportar y enérgicos disuasivos para importar.

Entonces, las políticas de precios e ingresos se pusieron al entero servicio de esa causa, de manera que las devaluaciones profundas y periódicas del tipo de cambio, las liberalizaciones de precios y, en buena parte, el control de las remuneraciones favorecieran, intensificaran y mantuvieran el cambio del sistema de precios procurado³⁴. A menudo, lo anterior se vio acompañado de intentos anunciados pero poco exitosos dirigidos a re-

³⁴ Como ilustración, se puede hacer mención a lo ocurrido en Argentina. Entre 1980 y 1984, un índice calculado para el tipo de cambio subió de 100 a 37.600 y algo parecido sucedió con los precios internos de los productos importados; a la vez, el índice de precios de los productos nacionales aumentó sólo de 100 a 22.600.

ducir el tamaño del sector público y para disminuir la porción de la expansión monetaria dedicada al financiamiento del Estado.

En esa tarea de generar superávits sustanciales y crecientes en el balance comercial fue necesario pagar costos elevados, porque esa suerte de «inflación correctiva», elegida como opción de la política económica, era muy difícil de manejar cuando las economías estaban altamente indizadas y cuando desequilibrios macroeconómicos existentes, sobre todo en materia de financiamiento del sector público y de su escasa capacidad de maniobra³⁵, empujaban al sistema económico hacia una espiral de inflación creciente.

Mientras tanto, la pugna redistributiva tuvo características diferenciales en los distintos países que experimentaron la aceleración inflacionaria. Entre 1981-1982 y 1984-1985, en Argentina las remuneraciones reales medias aumentaron notoriamente, a la vez que en Brasil se mantuvieron relativamente estables. Por su parte, para el mismo período considerado, en México, Perú y Uruguay hubo una baja sensible de esas remuneraciones³⁶.

En resumen, puede afirmarse finalmente que fue ese juego externo-interno entre presiones básicas inflacionarias y mecanismos indirectos de propagación lo que se constituyó en el elemento motriz central de la aceleración del ritmo de crecimiento de los precios registrada en América Latina en los últimos años.

Al respecto, en una oportunidad posterior será interesante evaluar las formas de enfrentamiento de ese elemento inflacionario fundamental que se han propuesto las nuevas políticas de estabilización de ciertos países de la región, atendiendo a que son más integrales y radicales que las ortodoxas.



▶
³⁵ Por ejemplo, en Argentina durante todo el período 1981-1984 el déficit fiscal como proporción de los gastos gubernamentales totales alcanzó a más de 50 por 100, valor extraordinariamente elevado y desusado.

³⁶ Véase CEPAL, «Balance preliminar...», *op.cit.*, pág. 22. En la publicación aludida no figuran datos para Bolivia.



Ciclos Inflacionarios en América Latina, 1950 - 1985. Comentario

El informe de Héctor Assael es valioso como recuento de los datos básicos sobre la experiencia inflacionaria en América Latina en los últimos 35 años. También presenta un análisis muy útil de esta experiencia, sobre todo desde el punto de vista de la CEPAL. (Estoy muy honrado de ser casi el único no cepalino a ser citado.)

Mi crítica principal se relaciona con esta característica. Me parece que el informe está demasiado anclado en el modelo estructuralista original de la CEPAL. La utilidad de ese modelo disminuye, como es natural, en la medida en que nos alejamos del período durante el cual se originó.

Antes de tocar ese punto haré un breve comentario acerca de las estadísticas.

Estuve, naturalmente, encantado de ver las cifras básicas sobre inflación tan nítidamente resumidas en los tres primeros cuadros. Me permito, empero, una ligera crítica: dudo que sea oportuno agregar las cifras de los países individuales y de computar así una tasa inflacionaria promedio para el continente. Como hemos aprendido en los cursos de estadística, un promedio tiene sentido únicamente cuando la serie estadística exhibe una tendencia central, o sea, corresponde más o menos a la distribución normal. Como lo anota el mismo H. A., tenemos en América Latina, *por lo menos*, dos grupos de países muy distintos, o sea, los que tradicionalmente sufren inflaciones altas y aquellos cuya inflación es tradicionalmente moderada. Dicho sea de paso, esa subdivisión no me convence totalmente: por ejemplo, México era, en mi opinión, un país de inflación tradicionalmente *moderada*, hasta que repentinamente sufrió una mutación, cambió de categoría y se volvió un país de inflación alta (pero *no tradicionalmente* alta), a partir de los años ochenta. El concepto de inflación promedio para el continente latinoamericano no corresponde a ninguna realidad concreta: computarlo es como calcular el «grado promedio de borrachera» de una población en la cual el 10 por 100 serían totalmente borrachos mientras que el 90 por 100 serían sobrios.

Ahora pasemos al análisis mismo del informe. El trabajo sigue más o menos la tesis estructuralista de los años cincuenta, con su distinción entre las presiones «estructurales básicas», por un lado, y los varios mecanismos de propagación de estas tensiones, por el otro.

El valor y la originalidad del informe consiste, tal vez, en la manera tan fiel en que el antiguo modelo es extendido para cubrir las experiencias de las décadas posteriores, cuando las presiones básicas ya no eran los cuellos de botella de los años cincuenta, tales como desequilibrios de la balanza de pagos o la deficiente producción de alimentos. Más tarde, estas presiones básicas provienen de causas muy distintas, tales como la inflación en Europa y los EE.UU. en la década de los setenta, y más tarde aún nuevas presiones de la balanza de pagos, pero que esta vez tienen su origen principal en la deuda externa acumulada en años anteriores. Ahora bien, me parece que esas nuevas interpretaciones estructuralistas son menos útiles y menos convincentes que las originales.

En primer lugar, la teoría anterior tenía un valor pedagógico y político de gran importancia; se trataba de afirmar que luchar contra la inflación solamente con medidas monetarias era inútil, puesto que la raíz del mal era el sistema de la tenencia de la tierra o el sistema de relaciones económicas internacionales, causa de términos de intercambio en constante deterioro y de flujos insuficientes de capital. Así, era posible pensar que había algún remedio para las presiones básicas responsables de la inflación: la inflación podía ser subsanada al cambiar las estructuras económicas y sociales, nacionales o internacionales, y es por esa razón que la expresión «estructural» era tan apropiada. Pero por esta misma razón, los nuevos factores inflacionarios que entraron en escena en los años setenta y ochenta no merecen la denominación de «estructural», ya que no se refieren a desequilibrios o fallos en las estructuras económicas y sociales de América Latina susceptibles de ser corregidos.

Más aún, la distinción entre las presiones «básicas» y los «mecanismos de propagación» se vuelve dudosa cuando el grado de inflación pasa cierto nivel. Siempre fue un punto débil de la teoría el hecho de que era incapaz de especificar qué porción de la inflación era debida, por ejemplo, a la baja elasticidad de oferta de los alimentos, y cuál a mecanismos de propagación tales como la espiral de precios-salarios. Arthur Lewis hizo algunas observaciones bastante agudas sobre este punto en 1963, durante la conferencia de Río sobre Inflación y Crecimiento, que algunos de ustedes sin duda recuerdan.

Pero mientras la inflación se mantuvo en el nivel de 20-30 por 100, como fue el caso en los años cincuenta, la distinción entre las dos categorías de causas tenía algún sentido intuitivo. Ese ya no fue el caso cuando la inflación subió al 50 por 100 y 100 por 100 anual, y mucho más allá, en varios países importantes. Aquí los factores estructurales fueron evidentemente ahogados por los mecanismos de propagación, hasta el punto de que es fácil olvidarse de los primeros. Es evidente, por ejemplo, que ningún ministro de Hacienda tomaría en serio a un asesor económico estructuralista que aconsejara una reforma agraria como remedio contra una inflación que llega al 500 por 100 anual.

Por estas varias razones, no se hace un favor a la tesis estructuralista al reeditarla a propósito de las experiencias inflacionarias más recientes de países tales como Argentina, Brasil y México. Hay que encontrar nuevas maneras de analizar el problema, y así fue hecho por varios economistas latinoamericanos. Estoy pensando en los experimentos recientes de Argentina y Brasil, que han sido propugnados por grupos de economistas perfectamente autóctonos, actuando como asesores y ejecutivos. Nuevos conceptos han sido introducidos, tales como la inflación «inercial» y el tratamiento «super choque heterodoxo». Espero que estas experiencias sean discutidas en este foro.

Admito que la reforma brasileña es aún muy reciente, pero ella tiene relación estrecha con la de Argentina, que ya tiene nueve meses de vida bastante exitosa. Espero aprender más sobre esas experiencias en las próximas semanas, cuando viaje a esos países, pero desde ahora me parece seguro que un ingrediente importante de esas reformas era un cambio repentino en el clima social.

Ese cambio, a su vez, tiene dos componentes. En primer lugar, una inflación que pasa una cierta cifra de tres dígitos se vuelve un juego autodestructivo: sus costos para todos los que juegan superan cualquier beneficio posible. En segundo lugar, y aquí tenemos el aspecto más interesante, se necesitan algunas condiciones políticas de base para que se produzca el cambio de clima y de expectativas: debe volver la confianza en el Estado y en sus capacidades para actuar de manera responsable; como resultado de este retorno de confianza, los grupos sociales estarán listos para cooperar, con la asistencia del Estado, en vez de seguir con el empate inflacionario. Aquí hay una condición política que puede ser llenada por un Estado que ha reconquistado algún prestigio, normalmente como

resultado de su actuación en un campo *no económico*, como es el caso cuando se han restituido algunas libertades básicas a los ciudadanos.

En este sentido, las esperanzas despertadas por el establecimiento de un régimen democrático pueden volverse una condición importante del éxito de reformas antiinflacionarias. Casi no es necesario añadir que se trata aquí de condiciones necesarias, pero no suficientes.

Sin embargo, es interesante anotar que es el restablecimiento de la democracia el que precisamente hace posible una nueva «disciplina social», que permite una maniobra decisiva contra la inflación. He aquí una importante lección de economía política suministrada por América Latina, en el más reciente episodio de su larga lucha contra la inflación.



Ciclos Inflacionarios en América Latina, 1950 - 1985. Comentario

Estoy tan de acuerdo con todo lo dicho por el profesor Hirschman, que mi mejor intervención sería repetir literalmente sus comentarios, y así los oírían ustedes dos veces. Debo decirles que siempre he coincidido con él, tanto que no recuerdo ahora divergencia importante alguna con ninguno de sus escritos, casi todos los cuales conozco. Dicho esto, haré unas breves observaciones, la primera de las cuales es de carácter casi anecdótico.

Durante la Segunda Guerra Mundial los países de América Latina experimentamos una inflación importada, tanto por el lado de la demanda como de la oferta, porque los precios de nuestros productos de exportación aumentaron y se restringió enormemente el suministro de productos industriales importados. Era característicamente una inflación importada, que todos aceptábamos como inevitable. Pero pasaron los años y la inflación seguía en varios países latinoamericanos. En aquel tiempo todo creíamos, como Arthur Smithies, que no había nada que aprender sobre inflación; que la teoría de la inflación estaba perfectamente analizada y conocida. Todos aceptábamos la explicación de Keynes en «Cómo financiar la guerra». La explicación estaba en la brecha inflacionaria, y sanseacabó. La causa de la inflación en nuestros países tenía que ser el déficit presupuestario y el exceso de crédito al sector privado. Yo trabajaba entonces en un organismo internacional, donde los economistas norteamericanos y europeos consideraban que la continuación de la inflación en América Latina se debía a nuestra incontinencia y, tal vez, también a nuestra incapacidad. Para los economistas latinoamericanos, la continuación de la inflación en muchos de nuestros países era, naturalmente, una cuestión dolorosa, una verdadera espina clavada en nuestro costado. Tratábamos de dar explicaciones que salvaran nuestro prestigio, pero sin mucho éxito. Yo recuerdo haber esbozado, aunque sin desarrollarla, una explicación inercial. En una conferencia en Chile, a fines de 1951, sostuve que una vez que se había iniciado el proceso y que éste estaba plenamente en marcha, no era fácil detenerlo. Lo que implicaba que la inflación tenía impulso propio, tenía momento, como dicen los físicos. Pero esto, que hoy en día es generalmente aceptado, no convencía entonces a nadie.

63

Lo que nos vino a dar realmente el orgullo de que la inflación no era producto de la incapacidad latinoamericana fue la explicación dada primero por Juan Noyola, y sistematizada después por Osvaldo Sunkel y Aníbal Pinto, de que la inflación tiene origen estructural. Incidentalmente, quiero recordarle a Héctor Assael que, al dar el nombre de los estructuralistas que contribuyeron a la formación inicial de la teoría, debe mencionar a Eduardo García, que en MIT presentó una tesis muy interesante sobre la inflación estructural; y también a Aldo Ferrer, que escribió mucho, y muy bien, sobre la materia. Volviendo al hilo del discurso, la teoría estructuralista fue una explicación latinoamericana que vino a devolvernos el honor a los latinoamericanos, mostrando que la inflación no era causada por nuestra incontinencia ni por nuestra incapacidad, sino por deficiencias

de nuestras economías. La teoría estructuralista explicaba la inflación por el lado de la oferta y fue precursora, en ese sentido, de la *supply side economics* en que basan sus recomendaciones los consejeros del Presidente Reagan. Desde luego, los enfoques son distintos, y también lo son las políticas aconsejadas, pero la *supply side economics* viene a recordarnos que la economía no puede analizarse sólo por el lado de la demanda, sino que tiene que analizarse también por el lado de la oferta, que era básicamente lo que afirmaba la teoría estructuralista. Pero más específicamente, el estructuralismo mostraba que no era necesario que disminuyera la totalidad de la oferta para que subiera el nivel general de precios, sino que bastaba que se creasen escaseces parciales de la oferta para que se generase inflación. Esto se apartaba de la ortodoxia pura, según la cual las escaseces parciales no generaban inflación, ya que cuando escaseaba algún grupo de artículos subían sus precios y reducían la demanda de los demás, cuyos precios bajaban, compensando la subida de los primeros, por lo que no se producía inflación. En economías que distaban mucho de funcionar de acuerdo con la competencia perfecta, esto fue un aporte básico a la comprensión de la inflación.

Un segundo punto al que deseo referirme es que, como sostiene Albert Hirschman en su artículo «La matriz social y política de la inflación», la teoría estructuralista no ofrece soluciones. Es más, su misma filosofía dificulta la formulación de soluciones, porque si la inflación es causada por malformaciones económico-sociales muy difíciles de corregir a corto plazo, el proceso no puede ser detenido hasta superar esas deficiencias estructurales. Sin embargo, debemos recordar que a principios de la década de los sesenta, Celso Furtado diseñó y aplicó medidas para detener la inflación en Brasil. Si la memoria no me falla, esas medidas estaban encuadradas dentro de la estrategia de frenar la inflación restringiendo la demanda agregada, pero en forma gradual, en tres, cuatro o cinco años. La estrategia estaba basada en el supuesto de que la restricción gradual permitiría que siguiese creciendo la demanda y continuase desarrollándose el país, mientras se reducía gradualmente el aumento de los precios. La política no se aplicó por tiempo suficiente para mostrar si tendría o no éxito, porque Celso Furtado fue sustituido por Roberto Campos, que ensayó otras políticas sumamente interesantes, que me hubiera gustado analizar aquí, pero para lo cual tendría que ir más allá de los propósitos de este comentario. Recuerdo que en un artículo escrito en aquella época dije lo siguiente, que sigo creyendo ahora: «La fórmula gradualista no parece ofrecer una solución prometedora, porque el mero hecho de hacer más lenta la reducción del gasto público y de la liquidez privada no deja de frenar la demanda real y de provocar una contracción económica o, cuando menos, de dificultar el crecimiento; y como la esencia misma de esta fórmula es que el proceso sea gradual y demore varios años, su aplicación supone llevar a la nación a un período de varios años de desarrollo dificultoso y lento.»

El tercer punto que quisiera comentar es la peculiar definición de inflación expuesta en la ponencia, según la cual ésta no existe hasta que los precios aumentan más de un 10 por 100 durante tres años consecutivos. De acuerdo con esta definición, no ha habido inflación en los EE. UU. ni en los demás países industriales en los últimos cuarenta años, excepto en uno que otro trienio en dos o tres países. Pero, desgraciadamente, sí ha habido inflación, y es tan evidente que la ha habido, que las medidas destinadas a combatirla han sumido al mundo en el estancamiento en que se encuentra desde 1980 y, en cierto modo, desde 1974. La inflación en los países industriales es un fenómeno mucho más importante que en América Latina, porque las medidas antiinflacionarias en Chile o Argentina no tienen repercusiones en el resto del mundo, pero sí las tienen, y muy graves, las políticas restrictivas de la Reserva Federal, del Banco de Inglaterra o del Reichsbank, que han provocado la recesión que experimenta la economía mundial.

La definición utilizada en la ponencia parece tener el propósito de no tener que ex-

plicar la causas de la inflación en los países industriales que, por definición, no tienen las deficiencias y malformaciones económicas básicas a las que la teoría estructuralista atribuye el proceso; pero no es posible negar que los países industriales han tenido, y siguen teniendo, inflación. De hecho, la inflación es un proceso esencialmente similar, aunque con obvias diferencias cuantitativas e importantes divergencias cualitativas, cuando los precios suben lentamente a una tasa de 2 por 100 anual y cuando se duplican cada día. En un libro citado por Héctor Assael en su ponencia, yo examiné las analogías y diferencias entre la inflación intermedia en América Latina, la inflación lenta en las naciones industriales en décadas recientes, y la hiperinflación en algunos países de la Europa central después de las dos Guerras Mundiales, y no me arrepiento de haber adoptado ese enfoque. El motivo principal que me llevó a hacer el examen de la inflación a diferentes tasas fue investigar por qué se habían detenido instantáneamente las hiperinflaciones que, como ustedes pueden ver en el cuadro que se está repartiendo, se detuvieron de un mes a otro en Alemania, Austria, Hungría, Polonia y Grecia. ¿Qué política siguieron las autoridades financieras en esos países para lograr esos milagros? Curiosamente, existe muy poca literatura sobre esas políticas, y la poca que existe no arroja luz alguna. Aparentemente, la inflación alemana fue detenida mediante la emisión de una nueva moneda, el «marco-renta», pero parece enteramente inexplicable que la emisión de una moneda respaldada por bienes raíces, que es una práctica enteramente reñida con la teoría monetaria elemental, haya sido la clave del éxito. La explicación obvia es que los mecanismos de perpetuación de la inflación alemana se habían debilitado al punto de que cualquier medida la habría detenido. Pidiendo a ustedes perdón por una larga autocita, reproduciré unos párrafos del libro referido:

«No existen estudios sobre la forma en que se defienden los trabajadores de las fluctuaciones de sus salarios reales en el curso del año, ni sobre las tasas máximas de inflación que toleran sin pedir reajuste antes de vencerse el contrato. Es lógico presumir, sin embargo, que el límite de tolerancia no debe estar muy por encima de una tasa del 40 por 100, porque, a ese nivel de inflación, en el curso del último mes del contrato el salario real cae un 20 por 100 por debajo de su promedio anual y afecta seriamente los consumos no postergables de la familia obrera. Esta presunción es confirmada por el hecho de que, al pasar ese nivel, la inflación intermedia se acelera y sube rápidamente a tasas de 70, 80, 90 y aun 100 por 100 y más, lo que provoca la alarma de las autoridades, que aplican fuertemente los frenos y logran detener el proceso, y revertir la tendencia, antes de que la inflación se convierta en hiperinflación.

»La falta de estudios sobre el acortamiento del intervalo de ajuste de salarios hace necesario seguir llenando el vacío con presunciones; pero, dada la relativa sencillez del proceso, no es difícil hacerlo. Al aproximarse la inflación al nivel de tolerancia, los trabajadores de un número creciente de empresas piden, y éstas conceden, un reajuste antes del vencimiento del contrato. Esto imparte un impulso adicional a la inflación y trae un nuevo acortamiento del intervalo de reajuste. Este, probablemente, se acorta primero a seis meses y, después, sucesivamente, a tres, a uno, a una semana, a un día. El reajuste se calcula primero a base del índice del costo de la vida, pero como éste demora uno o dos meses (a veces más) en publicarse, es de presumir que vaya siendo progresivamente sustituido por otro indicador, el principal, más conocido y más al día de los cuales es la cotización del dólar.

CUADRO 1

PRECIOS HIPERINFLACION
(Tasas mensuales de aumento de precios internos en los últimos veinte meses del proceso y primeros cinco después de su terminación)

Secuencia de meses	Alemania ^a	Austria ^b	Hungría ^c	Polonia ^d	Grecia ^e
1	17	15	35	11	33
2	2	7	23	16	6
3	9	4	24	34	11
4	43	1	24	12	34
5	91	15	-1	32	14
6	49	-10	2	37	36
7	97	32	15	26	47
8	104	33	9	58	90
9	28	64	58	58	35
10	43	78	26	15	145
11	145	46	13	7	152
12	-13	43	54	6	90
13	4	14	98	67	100
14	43	3	62	63	158
15	139	16	20	72	60
16	205	41	6	38	305
17	1.276	33	8	275	349
18	4.126	92	25	148	1.909
19	3.773	134	29	109	8.894
20	35.875	82	79	70	85.507.000
21	-10	-8	13	6	63
22	-7	-6	3	-1	-8
23	-3	-2	6	0	5
24	1	1	-3	-1	7
25	2	2	4	-1	2

^a Abril 1922-abril 1924.

^b Febrero 1921-febrero 1923.

^c Julio 1922-julio 1924.

^d Junio 1922-junio 1924.

^e Abril 1943-abril 1945.

Fuentes: PHILIP CAGAN, *The Monetary Dynamics of Hyper-Inflation. Studies in the Quantity Theory Money* (Chicago: The University of Chicago Press, 1956); LEAGUE OF NATIONS, *International Statistical Yearbook* (Geneva: the League, various issues); NATIONAL INDUSTRIAL CONFERENCE BOARD, *The Cost of Living in Foreign Countries* (New York: the Board, 1927); and *International Abstract of the Economic Statistics, 1919-30* (London, 1934).

»El acortamiento a la mínima extensión posible de los períodos de ajuste de salarios y el amarre de éstos, hacia arriba y hacia abajo, a un tipo de cambio enteramente libre, dan a la hiperinflación una mecánica enteramente distinta a la de la inflación intermedia. A medida que se reducen los períodos, los rezagos de unos grupos respecto a otros

disminuyen progresivamente hasta desaparecer del todo; y al desaparecer los rezagos, desaparece también la transmisión de las presiones inflacionarias a través del tiempo. Las presiones no se acumulan ni se transmiten al período siguiente, sino que se gastan enteramente dentro del propio período en que se generan. Desaparece toda conexión entre las tasas de aumento en un período y en el siguiente. Los precios de un mes pueden subir un 40 por 100 respecto a los del anterior, sin que esta subida afecte para nada el aumento que ocurrirá el mes siguiente. Además, como los precios se amarran a los salarios, éstos al tipo de cambio, y la emisión monetaria a ambos, se crea un sistema de valores enteramente flexible, como el alemán en 1923, que en febrero subió en 145 por 100, bajó en 13 por 100 en marzo, entró en curva exponencial de abril a noviembre y cesó enteramente de subir el 23 de dicho mes, para bajar en 10,8 y 2 por 100 en los meses siguientes, entrando, a partir de entonces, en situación de normalidad.»

A más de abrumarlos con esta larga autocita, les recomiendo la lectura del estudio sobre la hiperinflación alemana de los años veinte que acaba de publicar el National Bureau of Economic Research, en el que Rudiger Dornbusch hace un análisis exhaustivo y definitivo sobre el problema ¹.

La explicación de cómo y por qué se detienen súbitamente las hiperinflaciones nos da la clave para comprender por qué persisten años tras años las inflaciones intermedias y hace posible preparar planes antiinflacionarios de factura enteramente nueva, como los que están siendo aplicados en Argentina y Brasil.

Creo que en esta primera parte del seminario estamos repitiendo los razonamientos de la Conferencia de Río de 1965, dándome la satisfacción de revivir el pasado, lo que es muy agradable para una persona de mi edad; pero, a pesar de esa satisfacción, yo hubiera preferido discutir las ideas nuevas, las ideas que hemos aprendido en los veinte años transcurridos desde entonces; pero comprendo que tendremos oportunidad de hacerlo cuando discutamos los problemas específicos de los países, especialmente los de Argentina y Brasil.



▶
¹ RUDIGER DORNBUSCH, «Stopping Hyperinflation. Lessons from the German Inflation Experience of the 1920s». National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, N.º 1675, August, 1985.

Intervenciones



Javier Iguíñiz

Quiero, en primer lugar, agradecer a *Pensamiento Iberoamericano*, el invitarme a participar en la reunión.

Yo tengo la impresión de que se ha empezado a manifestar cierta ambigüedad respecto del enfoque estructuralista. Por un lado, se sugiere la necesidad de cierta sofisticación, de cierta «geología» en el campo del análisis económico, y no solamente, por lo tanto, de cierta información y de un análisis de lo apreciable a simple vista. Creo que ahí la tradición estructuralista mantiene gran vigencia en cuanto estilo de interrogarse sobre las cosas. En ese sentido, la ponencia hace un buen recuerdo de los caminos en esa dirección, sobre todo en sus momentos iniciales.

68

Yo lo que haría en primer lugar sería abundar en un punto que ha sido mencionado ya por los comentaristas principales y que parece que por varias mentes ha motivado, al mismo tiempo, la misma reacción. Me refiero a la consideración de que tasas menores del 10 por 100 no son relevantes para analizar la inflación. Quizá las pequeñas fiebres son también preocupantes. La corta ponencia complementaria que he traído a la reunión trata justo de lo mismo, y en base a ella me permito llamar la atención no sólo sobre lo que ocurrió a lo largo del tiempo en el dinamismo de la inflación latinoamericana, sino sobre la estructura de la inflación internacional y el lugar de América Latina en ella. Lo que resulta es una especie de campana en la cual los dos extremos de la campana corresponden con la inflación de los países más avanzados de Europa a un lado, y los países de Centroamérica al otro. En el mismo medio y punto superior de la campana están, evidentemente, Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. A ambos lados, a mitad de camino, a un lado Portugal, España, Grecia, Turquía y otros «periféricos» del Occidente desarrollado y al otro lado Perú, Colombia, y yo incluiría ahí a México y Ecuador. Si observamos esa estructura antes del problema petrolero y del de los alimen-

tos, encontramos que sí hay una fórmula acampada en la cual, claro, los bajos niveles de inflación en los dos grupos de los extremos hace que parezca como que sólo los cuatro países mencionados tengan un proceso inflacionario. Y en segundo lugar, conforme avanzamos en el tiempo, la campana sube, pero se mantiene la estructura de la inflación en el mundo occidental.

(Pregunta: ¿Qué criterios orientan la clasificación?)

En la horizontal de la «campana» domina un criterio estrictamente intuitivo. No es otro el criterio porque no es fácil relacionar el grado de desarrollo atribuido a los países con otra variable como ingreso per cápita o algo por el estilo. Con ingreso per cápita sí funciona en Europa una relación que establece que a mayor ingreso, menor inflación. En América Latina parece registrarse una relación inversa: a menor desarrollo, menor inflación. Es decir, tenemos una relación inversa entre lo que es la relación entre el grado de desarrollo y la inflación en Europa y lo que es grado de desarrollo, intuitivamente especificado, e inflación en América Latina. De esto, más que respuestas salen interrogantes.

Una de ellas consiste en preguntarnos si a la inflación no debemos considerarla más claramente y al viejo estilo latinoamericano, como relacionada con el «grado de desarrollo» (estructura y momento de ese desarrollo) aun con la ambigüedad que tenga ese término por el momento.

Digo que abre más interrogantes que respuestas porque una vez mencionado el «grado de desarrollo», nos encontramos con que es un Arca de Noé. ¿Qué es lo que hay dentro de él? ¿Son los moldes europeos que menciona Héctor Assael en su ponencia? ¿Son los países trasplantados de Darcy Ribeiro? ¿Esa inflación es la versión afiebrada de la italiana, española y portuguesa y, por lo tanto, es la «prolongación» de Europa en América Latina? Conforme nos «andinizamos» y pasamos al otro lado de la campana y llegamos a Centroamérica, la inflación baja. El paso del centro a la periferia invierte la relación desarrollo-inflación y el recorrido desde un extremo al otro revela una discontinuidad en el medio y, al mismo tiempo, una cercanía entre los extremos. La estructura inflacionaria, puesta en mayor evidencia por la actual aceleración, recuerda rasgos poco presentes en los análisis actuales.

Quería mencionar eso porque creo que el fenómeno latinoamericano es a la vez propio y parte del problema mundial. Viéndolo así, creo que se gana bastante en capacidad de formular hipótesis nuevas y al mismo tiempo poderosas para explicar el fenómeno inflacionario contemporáneo.

Augusto Mateus

Yo quería plantear algunos problemas a partir de una realidad más europea, como la portuguesa. En primer lugar creo que resulta claro que la inflación en cuanto problema económico no es el mismo en las diferentes épocas ni en las diferentes estructuras económicas. Me parece que la inflación merece dos prismas de análisis. Por un lado, es un problema económico que puede ser tratado de forma bastante desarrollada en términos cuantitativos. Por ejemplo, me parece que sería muy útil tener más que el índice de precios al consumidor, los diferentes deflatores del consumo privado y del producto, una vez que las diferentes medidas son importantes para entender el contenido de la inflación. Y por otro lado, creo que es un problema económico que nos coloca en la economía política, es decir, es imposible analizar la inflación sin entrar inmediatamente en las cuestiones de política, de sociedad y de poder. Por otro lado, a mí me parece mejor partir de la inflación en cuanto devaluación de la moneda, que como subida de los precios. Porque me parece que lo que está fundamentalmente en causa con la inflación es un proceso de regulación de la economía. De la regulación de decisiones que son tomadas por el Estado, por los agentes económicos más importantes, privados o públicos, relativas a inversión o consumo. Decisiones que muchas veces no son posibles, no son viables en términos estrictamente económicos, pero quienes las toman tienen el poder para hacerlas posibles. Y entonces eso conduce necesariamente a problemas de inflación que no tienen nada que ver con problemas de ciclos de transmisión de impulsos expansionales, que tienen que ver con procesos de ajuste, de regulación de decisiones económicas que no están bien concatenadas entre sí. Es decir, hay un problema de validación social de decisiones económicas por donde pasa el problema de la inflación. En el período que ha sido analizado, es decir, desde los años cincuenta hasta ahora, hemos pasado por muchos problemas de evolución en la economía mundial, hemos asistido al auge del modelo de desarrollo capitalista de posguerra y hemos pasado por sucesivos choques energéticos, monetarios y, sobre todo, por la crisis de crecimiento industrial típico de la segunda revolución industrial.

Creo que no es posible hablar de inflación sin introducir este tema, es decir, una cosa es la inflación en los años cincuenta y sesenta, cuando se está en un proceso de crecimiento industrial relativamente difundido por todo el mundo; otra cosa es el proceso inflacionario que tiene que ver con

los desajustes del final de los años sesenta y con el primer choque petrolífero; y otro problema es finalmente la inflación en la situación actual, con un proceso de reconversión industrial muy amplio y con las consecuencias del choque monetario y del endeudamiento de los países menos desarrollados.

En esta medida, pienso que hay espacio para una nueva apreciación de la contribución del enfoque estructuralista. Como los comentaristas dijeron, hay mucho de adelantamiento en la contribución estructuralista, haciendo reflexiones pioneras, es decir, hay gente que presenta hoy como moderno algo que en América Latina se dice muchos años antes, pero de manera bien diferente. Y eso, pienso que nos conduce a una mejor concepción de este problema de la inflación. Lo que quiero plantear son, entonces, algunas reflexiones a partir de esta idea.

En Europa, y desde una perspectiva más central, el tema de la inflación ha sido tratado básicamente en los últimos años desde una evolución de las perspectivas keynesianas clásicas: la inflación por los costes, la inflación por la demanda, la idea de un arbitraje entre nivel de salario y nivel de empleo. El tema de la estagflación fue, después, durante pocos años, la manera más corriente de abordaje, lugar que posteriormente fue, sucesivamente, ocupado por los temas del déficit público, de las formas de financiamiento y de la articulación «política monetaria-política financiera», del debate de política más automática o más discrecional, y del rol del tipo de cambio, como elementos centrales en la inflación. En otro plano se pueden situar algunos abordajes más heterodoxos, como los que plantean la existencia de ciclos político-económicos, reflejando los movimientos electorales, analizando la inflación como algo que resulta de un ritmo político en la economía, o como los que plantean la inflación mucho más como un síntoma de agotamiento del tipo de crecimiento de posguerra, sobre todo en tres puntos, es decir, en primer lugar un terciario que se ha desarrollado muchísimo, con niveles de productividad mucho más bajos que la industria y que, por tanto, tenía que pesar en la formación de los precios; en segundo lugar, un tipo de crecimiento que estaba basado en productos de masa que equipaban a los hogares y que tenía un límite de crecimiento en las economías más desarrolladas; y en tercer lugar, un tipo de desarrollo que estaba basado en empresas oligopólicas y en un tipo de crecimiento de los costes fijos, que en momentos de reducción del crecimiento del nivel de actividad tendrían que repercutir en aumentos de precios.

Bueno, este tipo de explicación de la inflación

nos lleva a pensar que en economías menos desarrolladas hay algunos problemas que son muy importantes. En primer lugar, las formas de integración en la economía mundial. Es decir, me parece que el tema de la degradación de los términos de intercambio, en articulación con el problema de la especialización productiva, es muy importante. En segundo lugar, las relaciones que resultan del desarrollo de los flujos financieros como mecanismo de estructuración de la economía mundial han tomado un lugar mucho más importante que en los años cincuenta y sesenta, originando lo que se ha llamado «economía de crédito internacional»: el endeudamiento externo origina problemas nuevos que se expresan, necesariamente, en nuevas configuraciones de la inflación.

Así, me parece que la inflación importada es una forma de raciocinio limitada, porque lo que hay que explicar es por qué diferentes países, con diferentes niveles de desarrollo, repercuten de manera diferente impulsos exteriores, en términos de importaciones de bienes de consumo y de bienes de equipo y de productos energéticos. Es decir, la reacción de diferentes economías a los choques petrolíferos, por ejemplo, es muy diferente, y esto tiene que ver fundamentalmente con el tipo de aparato productivo y con el grado de transformación de la producción que se hace en las ramas estratégicas. (Por ejemplo, en las economías de la OCDE, la aceleración de la inflación, en el primer choque petrolífero, ha variado de 1,1 hasta 3,3, en países que tenían niveles de dependencia de importaciones de petróleo muy semejantes).

En segundo lugar, pienso que hay problemas que tienen que ver con la estructura financiera de la industria y con la articulación entre industria privada y sector público. Estas economías menos desarrolladas son economías donde hay una presencia administrativa del sector público mucho más fuerte, donde la estructura financiera tiene un capital propio más limitado y un endeudamiento del conjunto de las empresas más fuertes, y donde el proceso de concentración del poder económico se hace sin pasar por procesos abiertos de competencia (es decir, hay intervenciones del Estado que permiten a grupos de interés obtener parcelas importantes del poder económico, sin que eso resulte directamente de un proceso de competencia). Una de las consecuencias de ese proceso es que muchas veces el nivel de productividad es bajo, y cuanto más bajo fuere el nivel de productividad, más débil, más vulnerable será una economía en términos de un proceso inflacionario.

En tercer lugar, está el tema, que me parece muy interesante, de la discusión de los programas de ajuste de la balanza de pagos en las economías

con déficits estructurales. Programas con un contenido claramente inflacionista, porque son ajustes que se hacen en economías que tienen que ser desarrolladas y que se van a ajustar en términos de recesión, y en ese tipo de economías la recesión crea más endeudamiento y más inflación.

Por otro lado creo que hay en esos programas un problema de articulación entre economía nacional y economía mundial, cuando se trata del crecimiento. El caso portugués es, me parece, un poco paradigmático, porque de todas las economías de Europa es la que más ha crecido desde el primer choque petrolífero. Ha mantenido ritmos del orden de 4 ó 5 por 100 al año. Ese crecimiento no se ha traducido en una menor dependencia ni en una menor vulnerabilidad de los problemas de inflación. Al contrario, porque las inversiones que están ligadas a ese ritmo de crecimiento son inversiones que no son buenas desde un punto de vista de una mejor especialización productiva de la economía portuguesa. Lo que está pasando es que en los últimos años no sólo el ritmo de crecimiento está bajando, sino que la inflación aumentó sensiblemente, y todo eso condujo a una desarticulación entre economía nacional e integración internacional. Es decir, el sistema de precios y de ingresos interno no tiene contrapartida en términos internacionales, y por eso me parecía que sería muy importante juntar la información que tenemos sobre Latinoamérica, lo que ha pasado en términos de distribución del ingreso y lo que ha pasado en términos de política de tipo de cambio, porque me parece que será importante para analizar los diferentes tipos de integración en el mercado mundial.

Germánico Salgado

Mis comentarios son, probablemente, muy poco interesantes para los economistas que han estado siguiendo de cerca el tema de la inflación. Yo soy típicamente un economista del lado real. Leí hace poco un artículo dedicado a la crisis y a la reforma monetaria internacional, que clasificaba a los economistas en economistas «reales», normalmente de origen keynesiano, y los otros. Y yo vengo del lado keynesiano y el tema monetario siempre fue para mí un poco ambiguo. De la discusión de hoy hay algo que sí me resulta claro: existe un último período en la evolución, que describió Héctor Assael, el período en el que estamos, el de 1980-82 en adelante, en que, sin duda, los elementos estructurales han sido determinantes en la escalada inflacionaria.

Hay un estrangulamiento muy severo de balanza de pagos que, tal como están las cosas, tiene que resolverse creando un superávit comercial enorme para poder servir la deuda; hay, por otra parte, que evitar la fuga de capitales, etc. Es una situación que induce a tomar una serie de medidas, como devaluaciones y elevaciones de las tasas de interés, que sirven de mecanismos de propagación de la inflación; la causa fundamental es el estrangulamiento de balanza de pagos, fenómeno típicamente estructural. Creo que Albert Hirschman fue un poco injusto cuando usó el ejemplo de la reforma agraria como una muestra de los consejos que daría un estructuralista. En este momento, un estructuralista, cuando se le pregunta sobre el problema de la inflación y su control, no respondería diciendo «ponga en marcha una reforma agraria». Sí diría «hay que aliviar urgentemente el estrangulamiento de la balanza de pagos». Curiosamente, las recetas actuales del Fondo Monetario Internacional son estructuralistas, aunque de otro orden. En ese sentido, mi pregunta iría a las tres personas que han intervenido, tanto al ponente como a sus dos comentaristas. Lo que él aconseja, o prácticamente exige, es tomar todas las medidas necesarias para generar un gran superávit de balanza comercial. Todo el resto, inclusive el nivel de precios y la aceleración de la inflación, pasa a un segundo plano. Está en una segunda prioridad. Lo que importa es pagar la deuda. La inflación responde así, fundamentalmente, a factores de costo, que no es preocupación esencial de la política económica el remover. Pregunto si, en esas condiciones, es realmente el estructuralismo la visión tan unilateral a la que se ha hecho referencia en los comentarios. ¿No es ahora una interpretación mucho más realista del fenómeno en el que está hoy sumida gran parte de América Latina? Yo diría que pronto va a estar toda América Latina, porque inclusive los países petroleros que creían tener cierta holgura, resulta que han caído también en un deterioro de términos de intercambio tan profundo como los demás. Y van a enfrentarse con problemas gravísimos para estar en condiciones de servir la deuda y abastecerse mínimamente de importaciones. Por lo mismo, van a ser especialmente vulnerables a las presiones inflacionarias. ¿No es evidente que esas presiones responden a causas estructurales?

René Cortázar

Varias veces, tanto en la exposición de Héctor Assael como en algunos de los comentarios, ha

surgido el tema de la validez de los planteamientos estructuralistas en la actualidad.

Esta discusión me recuerda el debate largo y persistente entre keynesianos y monetaristas respecto del problema del desempleo. ¿Qué fue lo que dijo Keynes? ¿Quiénes son los verdaderamente keynesianos? ¿Cómo evoluciona el pensamiento tanto clásico como keynesiano?

En dicho debate detectamos ciertos enfoques centrales comunes a todos los monetaristas y keynesianos y ciertos elementos de diferenciación en el interior de cada una de dichas corrientes. Los primeros enfatizan, con diferentes matices, la flexibilidad de precios, así como la importancia de no interferir con las fuerzas del mercado, reduciendo el tamaño y área de competencia del Estado. Los keynesianos, en cambio, destacan, también con diversos matices, la inflexibilidad a la baja de los salarios y precios, y la necesidad de la intervención estatal. Esta tensión que se da en el interior de todas las escuelas de pensamiento económico entre los aspectos centrales, que son comunes, y los elementos diferenciadores de los distintos subgrupos, la observamos también en este debate respecto del estructuralismo.

Entre las interpretaciones asociadas a los tres subperíodos que distingue Héctor Assael en su trabajo, hay elementos comunes y elementos diferenciadores. Los elementos comunes se ven con más claridad cuando se comparan con la interpretación alternativa del monetarismo tradicional, que diagnostica el fenómeno inflacionario, en definitiva, como un caso simple de exceso de demanda en el mercado de bienes.

El estructuralismo, en los años 50 y 60, enfatizaba la importancia de los cuellos de botella en el sector externo, como consecuencia del proceso mismo de desarrollo. La inflación se creaba y propagaba sin necesidad de excesos de demanda en el mercado de bienes; y había que producir reformas estructurales para detenerla. Políticas antiinflacionarias basadas en paquetes recesivos no sólo resultaban costosas, sino, además, ineficaces.

El tercer período descrito por Héctor Assael (1982-1985) tiene varios elementos cercanos a esta primera interpretación, a la vez que muchos rasgos diferenciadores. Sin duda que está presente la «restricción externa», aunque en este caso como consecuencia de la excesiva deuda externa. Si bien dicho endeudamiento no es de la misma naturaleza que los rasgos estructurales descritos en los '50 y en los '60, de hecho se ha convertido en un dato clave de la economía, que no puede ser superado a través del manejo del instrumental de corto plazo. Mientras no se supere este problema central (¿deberíamos llamarlo rasgo estructural?),

todo proceso de crecimiento va a tender a generar presiones inflacionarias de significación. Tal como en el enfoque estructuralista de los '50 ó '60, el énfasis está nuevamente en que la inflación es creada por presiones del lado de la oferta agregada. Es el intento de crecer en una situación de restricción externa lo que obliga a devaluar, devaluaciones que, a su vez, inducen una aceleración inflacionaria. La inflación no es, en este caso, tampoco el fruto de un exceso de demanda en el mercado de bienes. ¿Debemos continuar llamando «estructuralista» a esta segunda interpretación? Es discutible. Pero sin duda tiene varios elementos de continuidad con respecto a las explicaciones estructuralistas de los años 50 y 60.

El tercer período corresponde a la década de los 70. La inflación sigue teniendo su origen en *shocks* de oferta y no en excesos de demanda. Sin embargo, ya no existe restricción externa alguna. Al contrario, se da una fuerte abundancia de crédito externo.

Me parece que sería importante, en este artículo, mantener esta tensión entre una perspectiva que permanece, aquella que enfatiza la oferta agregada, y que en dos de los tres períodos enfatiza, además, la importancia de la restricción externa, y las distintas especificidades históricas que ella toma.

Dudo de la conveniencia de llamarlas a todas ellas «estructuralistas». No vayamos a convertir al estructuralismo en una nueva ortodoxia. Ya conocemos de cerca los daños que han producido otras ortodoxias cuando, en forma rígida, desarrollan la presunción de que pueden perdurar en su validez a lo largo de los tiempos.

72

Carlos Daniel Heymann

Las anteriores intervenciones han adelantado varios de los comentarios que pensaba hacer. De cualquier modo, tal vez pueda agregar algunas cosas. Cortázar recién señalaba la dicotomía entre las teorías monetarias y estructuralistas que surge del trabajo de Assael. Los modelos monetarios se basan en la idea de la neutralidad del dinero: cuando aumenta el *stock* de moneda, suben todos los precios simultáneamente, en la misma proporción. Uno de los argumentos centrales que resultan de la exposición de Assael es que la inflación es no-neutral. No-neutral en las causas, y tal vez convendría agregar, también no-neutral en las consecuencias. La cuestión aparece, incluso, cuando el análisis se concentra en la cantidad de moneda. Uno puede legítimamente preguntarse cuándo y por

qué es que un gobierno necesita recurrir al impuesto inflacionario: en algún lado debe haber gastos que no se alcanza a financiar de otro modo, o dificultades en la percepción de impuestos. Esto, claramente, introduce elementos reales en la explicación. Es decir, aun bajo supuestos muy fuertes sobre la asociación entre dinero y precios, una hipótesis puramente monetaria sobre la inflación sería deficiente, porque no dice nada sobre los factores reales que están detrás del crecimiento de la cantidad de moneda.

En todo caso, me parece que el problema de analizar la inflación es bien complicado, y esto resulta claro cuando se consideran las discusiones sobre el tema. Hay varias cuestiones que no están bien definidas en la teoría. La primera cosa es que no sabemos con precisión cómo se fijan precios. La microeconomía no nos enseña mucho sobre eso. Pero además, suponiendo que tuviéramos una ecuación de precios, todavía tendríamos que definir los determinantes de los determinantes de los precios, por así decirlo. Podemos decir, por ejemplo, que los costos y la demanda influyen sobre los precios. Pero ¿cómo se establecen los costos?, ¿cómo se determinan los precios de los factores?, ¿cómo se determina la demanda agregada? Sobre esto parecería que conocemos algo, pero que queda mucho por resolver. Por otra parte, está la cuestión de definir «hasta dónde» se quiere llegar en la búsqueda de las causas de la inflación. Por ejemplo, si adoptamos una aproximación del lado de los costos, diríamos que los salarios determinan los precios; podemos tal vez hacer la hipótesis de que los salarios dependen de la conducta de los sindicatos, pero esto nos deja todavía con una «causa» sin explicar. Hay un claro problema analítico si es que no se pone un límite en la investigación de las «causas últimas»: no se puede seguir al infinito. Una de las decisiones básicas para la elaboración de hipótesis sobre la inflación es qué cosas se van a tomar como dato, sin hacerlas endógenas a su vez.

El profesor Hirschman mencionó el análisis de la inflación como el resultado de un «juego» entre distintos actores. Me parece que ése puede ser un enfoque muy útil. Es probable que la complejidad de la inflación se deba a que involucra juegos a varios niveles. Están las conductas en los mercados, que son decididas por individuos que establecen precios y cantidades vendidas o compradas. Tenemos también una puja distributiva entre grupos sociales y las acciones y reacciones que resultan en la política económica.

Al margen de estas complicaciones, hay algunos aspectos parciales sobre los cuales se puede ir avanzando. En cuanto a fijación de precios, por

ejemplo, parece más o menos claro que hay precios que se determinan del modo convencional «en el mercado» (precios agropecuarios, etc.), mientras que otros son fijados explícitamente por las empresas; administrados, si se quiere. Ahí vuelve a aparecer la conexión entre precios relativos e inflación, que enfatizaba la hipótesis estructuralista y a la que se refería recién Cortázar. Un aumento del valor relativo de los productos de «precios flexibles» es inflacionario, porque los demás precios no se ajustarán hacia abajo paralelamente. En economías habituadas a la inflación aparecen mecanismo propagadores automáticos, como la indexación; ya no es que se perpetúa un nuevo nivel de precios, sino una tasa de inflación más alta. Esa es probablemente una de las diferencias entre los períodos definidos en el trabajo de Assael: la existencia de esos mecanismo hace que si aumentan ciertos precios relativos (tipo de cambio, precios agropecuarios), la tasa de inflación «queda» en un valor más alto.

De cualquier modo, volviendo al tema de las fuentes de inflación, me parece que a menudo es difícil encontrar una causa bien definida. Estoy pensando en la experiencia argentina, aunque tal vez sea válido para otros casos. Es claro que una devaluación real es inflacionaria, por su efecto directo y por las reacciones a que puede dar lugar. Pero en la Argentina, en 1983 y 1984, el tipo de cambio no se adelantó y, sin embargo, la inflación siguió acelerándose; el impulso aparentemente vino del déficit fiscal y de los salarios. En un caso como éste, probablemente sería más exacto hablar de un conjunto de fuerzas que actuaron sucesivamente con mayor o menor intensidad, que de un proceso con una causa única.

Una cuestión adicional es que tal vez convendría estudiar con mayor detalle cómo funciona la economía en inflación, es decir, las consecuencias de la inflación y los mecanismos que se ponen en marcha para adaptar de un modo u otro las economías a los rápidos aumentos de precios. Esto tiene que ver con las políticas antiinflacionarias. Sabemos que cuando la inflación se hace rápida, se generalizan las prácticas de indexación. Por un lado, es conocido que esos mecanismo son imperfectos, porque se basan en la inflación pasada, que no tiene por qué coincidir con el aumento de precios en el período relevante. Además, la indexación introduce un elemento de inercia, que puede crear problemas a las políticas antiinflacionarias. Más allá de esto, parecería que no es cierto que una economía inflacionaria es equivalente a una economía estable, salvo que los precios crecen. Creo que valdría la pena estudiar con algún detalle cuáles son las consecuencias reales de la inflación.

Esto se relaciona con un punto que ya fue mencionado en anteriores intervenciones, pero sobre el que quisiera insistir. Pasado cierto límite, la inflación hace que la actividad económica sea muy difícil. Hay una gran diferencia entre la inflación del 20 ó 30 por 100 anual, que era típica en el pasado en el Cono Sur, y una inflación del 30 por 100 mensual. Esta última clase de inflación causa una gran perturbación en la economía. No es una observación académica: la gente lo percibe en su vida cotidiana. Cualquiera sea el origen de la inflación, llega un punto en que se vuelve necesario hacer algo para detenerla, porque la economía ya no funciona y porque no hay posibilidad de encarar políticas de crecimiento o de cambio estructural en esas condiciones. En muy alta inflación, la política económica tiene muy poca capacidad de maniobra. Cuando la inflación alcanza esa gravedad, me parece que el antiguo debate sobre si estabilizar primero e intentar reformas después, o al contrario, pierde relevancia. O se normaliza, aunque sea de modo provisorio, la economía, o bien se deja a la política económica y al sector privado con muy pocas posibilidades de actuar en un sentido productivo. El problema es que las muy altas inflaciones ocurren en economías ya muy dañadas. Por eso es que es difícil estabilizar, pero también son muy altos los costos de no hacerlo.

Víctor Fajardo

Quisiera comenzar con una reivindicación de la ponencia presentada por Assael, en el sentido de recordar los hallazgos y la presentación y sistematización de un pensamiento económico, de una teoría económica que nació en América Latina, denominada estructuralismo, y que permitió sacar la discusión, por lo menos entre los latinoamericanos, de los problemas de tipo coyuntural y remitirlos a los problemas de fondo que determinaban los comportamientos fundamentales de las variables macroeconómicas.

El profesor Hirschman decía que los procesos inflacionarios de los '70 y los '80 no se pueden denominar estructurales, ya que los desequilibrios de América Latina no eran desequilibrios de la estructura económica y social. Eso sería verdad si sacáramos, como apuntaba René Cortázar, el problema de la deuda, que es la nueva variable asumida por los que piensan que los problemas económicos de América Latina tienen una base estructural. Y para sostener sencillamente que la deuda no es un problema coyuntural, basta preguntarnos si esto va a desaparecer en un año, dos años o tres años.

El problema fue, a mi manera de ver, que los planteamientos estructuralistas que, repito, contribuyeron significativamente a apreciar los problemas reales, desaparecieron en la década del 70. Todos aquellos planteamientos que reivindicaban la necesidad de relaciones económicas internacionales más justas, más igualitarias, que plantean el problema de los términos de intercambio, entre otras cuestiones conocidas, desaparecieron. Y desaparecieron exactamente cuando aparecieron los sacos de dólares, que trajeron los bancos, resolviendo uno de los problemas eternos de América Latina: el estrangulamiento del sector externo. Entonces nos olvidamos de los problemas estructurales, y pasamos una época de euforia, que significó precisamente olvidarnos de los déficits comerciales, que eran el problema fundamental de América Latina. Vivimos los '70 con déficits comerciales en cada uno de esos años, en el conjunto de la economía latinoamericana. No podemos decir, pues, que hubo una expansión del sector externo en los '70, sino, al contrario, lo que hubo fue una contracción del sector externo en los '70. Sólo que tapado, ocultado por la cobertura que permitía el financiamiento externo, bancario, que va a tener y está teniendo los efectos tan perniciosos y tan graves sobre nuestra economía.

Una vez que esta entrada de capitales externos no es posible, y coincide este corte de entrada de capitales con una caída de los precios de nuestras exportaciones, entramos en una fase, presionados por el pago de la deuda, de presiones inflacionarias que van a determinar, a mi manera de ver, la hiperinflación en muchas de nuestras economías.

Creo que deberíamos reivindicar la visión estructuralista, en tanto la naturaleza y la concepción que implica —lo decía el profesor Hirschman en el sentido de su contenido y su misión pedagógica y política—, y ésta es la diferencia respecto a la propuesta del Fondo Monetario Internacional.

Las recetas del Fondo van orientadas hacia que nosotros paguemos la deuda, y según entiendo, desde el punto de vista del nuevo estructuralismo, el problema es que no podemos pagar la deuda.

Quiero terminar planteando el viejo dilema que confrontó también el estructuralismo de los años 60: pasar de un diagnóstico a una propuesta de política económica que engarce exactamente con la coyuntura y con salidas viables, dadas las condiciones actuales, combinando la política con los planteamientos o las propuestas macroeconómicas en la actualidad.

Jorge Chávez

En realidad, Daniel Heyman me adelantó en mucho lo que quería decir, pero de todos modos quisiera incidir sobre algunos aspectos de orden metodológico. Los comentarios hechos por el profesor Hirschman me motivan en este sentido. El sostiene que entre los '70 y los '80 los factores estructurales fueron ahogados por los mecanismos de propagación. Yo creo que es cierto, pero se me hace difícil concluir a partir de esta aseveración que los factores estructurales hayan dejado de jugar un rol en el fenómeno inflacionario.

De alguna manera se estaría incurriendo en el mismo sesgo metodológico del estructuralismo tradicional, que consiste en hacer un diagnóstico de la inflación, poniendo el énfasis en la identificación de sus causas, mas no en la identificación del «estilo inflacionario». ¿Qué entiendo por estilo inflacionario? El *origen* de la inflación en realidad no existe. Existe un conjunto de mecanismos que interactúan en forma compleja. Estos factores no son solamente de índole macroeconómica, sino que son también de índole microeconómica. Ahora bien, partiendo de esta concepción tendríamos que identificar cuál es el estilo inflacionario, es decir, de qué forma interactúan los actores sociales, el Estado, las empresas, y cuál es la estructura de los mercados, haciendo una diferenciación de cada uno de estos mercados, para a partir de ella definir la política a aplicar.

Yo tengo la impresión —y en esto coincido con lo señalado por el profesor Hirschman— de que la teoría estructuralista actualmente nos dice muy poco acerca de esto, tal como está planteada. Pero también tengo la impresión de que desechar de plano el enfoque estructuralista presenta el riesgo de hacernos incurrir en otro tipo de simplismo: sostener que los factores coyunturales son los únicos que están explicando la inflación. Coincidiendo en que existe un comportamiento que él ha denominado inercial, dominado por la dinámica de las expectativas; tal como se presenta esa dinámica actualmente, no es la misma que la que había en los '70 o en los '60. Entonces la pregunta es: ¿por qué, ante un desajuste como una devaluación o un movimiento súbito de alguna variable exógena, las expectativas tienen la dinámica que de hecho han tenido en la Argentina, por ejemplo, o en el Perú y Brasil?

Me atrevo a sostener que existe un nuevo contexto estructural que, no solamente en nuestros países, sino a nivel mundial, está determinando que las expectativas sean muy volátiles. ¿Cuál es ese nuevo contexto? Yo diría que el embrión es el

desajuste del sistema monetario internacional, la inestabilidad de las tasas de interés y todo el resto de variables internacionales que todos bien conocemos.

Dentro de este marco de incertidumbre internacional, e insertos nuestros países dependientes dentro de él, con un elevado coeficiente de vulnerabilidad, las expectativas tienden en ellos a volatilizarse más que en el pasado, y más que en los países centrales, que son mucho menos vulnerables. Este es un ejemplo de cómo lo estructural, de alguna manera, está ligado a lo coyuntural.

Esto se aprecia claramente en la práctica, por ejemplo, en el Perú, donde luego de la drástica reducción de la inflación conseguida con la política de *shock*, de congelamiento de precios y costos, los factores estructurales cobran la mayor relevancia, convirtiéndose en reales restricciones en torno a cuya maniobrabilidad el Estado enfrenta el dilema de la viabilidad de la continuidad del nuevo estilo inflacionario implantado. Porque no es cierto que la política de estabilización heterodoxa haya pretendido desde un inicio hacer desaparecer la inflación. Simplemente, pretendió instaurar un nuevo estilo de inflación que conllevara un menor nivel inflacionario, un nivel mucho menor, pero con otras relaciones de precios y, por ende, otra estructura distributiva del ingreso. Dentro de este nuevo estilo inflacionario, los sectores poblacionales de menores ingresos van a tener que ir progresivamente asumiendo una mayor porción de la torta. Entonces, dentro de este tipo de experiencia, nos damos cuenta de que también los factores estructurales juegan un rol importantísimo.

E. Rodríguez Céspedes

El propósito de esta intervención es presentar algunos comentarios de economía política de la inflación. Quiero partir de la definición de inflación propuesta por Augusto Mateus: «la inflación es el resultado de la imposición a una sociedad de decisiones económicas incorrectas por parte de ciertos agentes económicos que tienen poder político para imponerlas». Este es el origen de los desequilibrios que resultan en una inflación.

Deseo partir de la definición del profesor Mateus para afirmar su contrario. Las políticas antiinflacionarias pueden ser la forma en que ciertos agentes económicos imponen decisiones incorrectas a una sociedad o sociedades. La hipótesis que deseo ensayar es que la banca internacional, mediante políticas antiinflacionarias, impone a los países altamente endeudados decisiones incorrectas.

Como consecuencia de los desajustes estructurales del país que ha funcionado como reserva del sistema financiero internacional, se ha dado una emisión de papel moneda sin contrapartida en la producción, como una de las válvulas de escape de estos desequilibrios. Surgió así el llamado mercado de eurodólares. Luego los países petroleros lograron apropiarse de gran parte de ese excedente de liquidez que, a su vez, regresó a la banca comercial. El crecimiento resultante de la banca internacional fue vertiginoso. Fue también en este período en el que los bancos, ante el excedente de liquidez con que contaban, iniciaron los préstamos a los países del Tercer Mundo. Préstamos que, en su mayoría, no estaban destinados a generar mayor capacidad de pago, sino a atender los desajustes generados por las alzas en los precios del petróleo.

Este desarrollo extraordinario de la banca internacional se vio asociado con el ascenso al poder, principalmente en los Estados Unidos y en Inglaterra, de gobiernos decididos a un ataque frontal a la inflación. Este cambio en la voluntad política es contrario al pensamiento que había predominado en la posguerra, en el que había una coexistencia pacífica con tasas moderadas de inflación.

Las políticas puestas en práctica han logrado detener el proceso de alza en los precios en los países centrales. No obstante, sobre todo en los Estados Unidos, han prevalecido tasas de interés muy elevadas. Esto tiene, al menos, dos aspectos que deseo resaltar: por un lado, se privilegia la tasa de ganancia en el sector financiero estadounidense, en desmedro del sector real de la economía. Por otro lado, estas altas tasas de interés generan un flujo de ahorro externo hacia esta economía, con lo que ésta puede financiar sus desajustes fiscales y de balanza comercial. Se da así un programa económico de corte monetarista, pero con un elemento keynesiano típico: el elevado déficit fiscal. El sistema se vuelve funcional en la medida en que este déficit fiscal se convierte en una presión al alza para las tasas de interés y, consecuentemente, en un mundo sin inflación, se asocia con las altas ganancias del sistema financiero y se logra también atraer los fondos externos necesarios para financiar precisamente este déficit. De esta manera, el sistema internacional opera con una lógica perversa, en la medida en que se privilegian las ganancias en el sector financiero, en contraposición con el sector real. No es casual, entonces, que vivamos un período de bajo crecimiento, poca inversión y baja inflación. La política antiinflacionaria se asocia en estos países con los intereses de los grupos financieros. Pero el fenómeno adquiere características nuevas cuando se consideran las

políticas antiinflacionarias en los países altamente endeudados del Tercer Mundo.

En los países altamente endeudados se promueve, por medio de los mecanismos de condicionalidad asociados con el acceso a fuentes de ahorro externo, una nueva ortodoxia en materia de política económica.

La nueva ortodoxia constituye un planteamiento estructural en la medida en que se dirige a modificar los criterios para asignar los recursos en la economía mediante un mayor predominio de las señales de precios. Sin embargo, el centro de la nueva ortodoxia es una meta de corto plazo: el cumplimiento por parte de los países endeudados de sus compromisos internacionales en períodos cortos. Los programas de estabilización, si bien asignan alguna importancia a la tasa de inflación, en realidad presentan como objetivo central la meta de balanza comercial que haga posible el cierre de la cuenta de capital.

De esta manera, instituciones financieras multilaterales se han convertido en el vehículo mediante el que la banca comercial internacional impone el cumplimiento a los países endeudados de compromisos que, en realidad, fueron decisiones incorrectas. Los préstamos del período del exceso de liquidez se hicieron sin contrapartida en el crecimiento del sector real en muchos casos, y menos todavía estuvieron ligados a la generación de mayor capacidad de pago internacional.

Desde luego, éste es un planteamiento caricaturizado, y los países se alejan de él en mayor o menor medida cuando se consideran elementos de su configuración política y del tratamiento de los problemas inflacionarios y de pagos internacionales. Pero deseo enfatizar que las políticas antiinflacionarias, dentro de la nueva ortodoxia, están orientadas a garantizar las ganancias de un excedente de liquidez mundial, excedente, en vista de que surgió sin contrapartida real, que la banca internacional colocó en los países del Tercer Mundo, de nuevo sin contrapartida real.

En este panorama, no es sorprendente que gobiernos de países endeudados se hayan visto forzados a asumir deudas del sector privado. De tal modo que termina siendo el sector público de países del Tercer Mundo el que garantiza el cumplimiento de pagos a transacciones entre la banca privada internacional y el sector privado de estos países. Es un sistema financiero en donde, por imposición política, ciertos agentes económicos evitan tener que asumir las consecuencias de las decisiones erróneas que éstos han tomado.

Deseo concluir este comentario con la advertencia de que deben analizarse muy cuidadosamente los programas antiinflacionarios, pues éstos tien-

den a centrarse más que nunca en el cumplimiento de los compromisos internacionales. Incluso es sabido que la mayoría de los programas de ajuste tienen ahora un componente inflacionario y que es central al programa: la política de devaluaciones.

En este contexto, deseo rescatar preocupaciones de política internacional que empiezan a tener un mayor eco en la comunidad internacional: el problema del crecimiento. Las políticas antiinflacionarias deben plantearse en conjunto con las políticas para el crecimiento económico. Los problemas que esto plantea no tienen fácil solución en el plano teórico y menos todavía en casos históricos. No obstante, en la discusión del tratamiento de la inflación hay una serie de preguntas que debe abordarse: qué condiciones se están generando para el crecimiento, qué tipo de crecimiento, qué está pasando con el empleo, qué estilo de desarrollo se está promoviendo, en suma, qué sociedad se está construyendo. No debe divorciarse entonces el tratamiento del problema inflacionario de la discusión sobre el estilo de desarrollo, en circunstancias en que la nueva ortodoxia pretende ratificar decisiones incorrectas hechas por el sistema financiero internacional.

Daniel Bessa

Espero que me desculpem por não falar espanhol. Falarei português, lentamente, para ver se consigo fazer-me entender, mesmo sabendo que falo um português muito menos claro que o dos nossos amigos brasileiros.

Gostaria de afirmar que, visto da Europa, o estruturalismo me parece interessante não tanto como uma escola de pensamento local, mas no que contém de pensamento universal, no que pode contribuir para a teoria econômica mundial e para o pensamento econômico mundial. Recordaria que uma questão como a do déficit da balança de pagamentos e o seu efeito sobre o comportamento do sistema de preços, que os estruturalistas começaram por estudar quando ainda ninguém lhe prestava atenção na Europa e nos Estados Unidos, nos anos cinquenta e sessenta, constitui hoje uma questão central em muitos debates sobre a inflação em vários países desenvolvidos, os quais, apesar do seu desenvolvimento, vieram a conhecer o déficit externo, a desvalorização cambial e o aumento das taxas de juro, logo, pressões adicionais à alta dos preços.

Hoje, vários países europeus desenvolvidos veem-se confrontados, em medida maior ou menor, com a inflação induzida pelo déficit externo.

Ora, quem começou por estudar esta questão foram os estruturalistas latino-americanos. Dir-se-á, e diremos, que já não se trata do défice comercial dos anos cinquenta e sessenta mas de outro défice. Não importa: seja o da balança comercial, ou o da balança de rendimentos, é ainda de um défice que se trata. Tão pouco me parece importante que o défice comercial, quando seja esse o caso, haja sido provocado por uma alteração dos termos de troca, como os estruturalistas começaram por considerar. Tendo aliás a reconsiderar a questão dos termos de troca no comércio internacional - talvez o país cujos termos de troca mais baixaram, nos últimos anos, tenha sido o Japão; e isso foi positivo para a economia japonesa, que encontra aí uma das expressões da sua competitividade, uma das razões do seu êxito.

Do ponto de vista estrito dos processos inflacionários internos, o que me parece importante é o défice em si mesmo, sem cuidar de saber se se trata de défice comercial ou de qualquer outra rubrica da balança de pagamentos, se se deve ou não a deterioração dos termos de troca. Onde ocorrer um défice, e a necessidade de uma política de ajuste, aí está, nas condições actuais, mais um motivo para e intensificação da inflação. Os franceses falam de *contrainte extérieure*; pois bem, estudemos o efeito da *contrainte extérieure* sobre o comportamento dos sistemas internos de preços, recordando que os primeiros a fazê-lo sistematicamente foram os estruturalistas.

Não gostaria de concluir sem colocar uma questão aos nossos amigos estruturalistas latino-americanos aqui presentes. Se a inflação constitui uma questão estrutural, então parece-me que deveria ser estudada sobretudo no que se refere ao movimento, às modificações da estrutura de preços. Se a inflação constitui uma questão estrutural, então ela não reside tanto no aumento do nível geral dos preços mas na alteração dos preços relativos. É isso que a análise deveria privilegiar, pelo menos tanto quanto me seja consentido exprimir a minha opinião. Vamos estudar os preços de produção implícitos, por sectores de actividade; vamos estudar os preços implícitos nas componentes da procura final, exportações, importações, consumo privado e público, investimento; vamos estudar o movimento da estrutura de preços. Aí, sim, podemos encontrar as raízes estruturais da inflação, onde existirem —e creio que existirão em muitos casos. Claro que, para a política de curto prazo, isto não é o mais importante; estou de acordo em que, desse ponto de vista, o fundamental reside no crescimento do nível geral dos preços, o que tem sobretudo que ver com o comportamento do que hoje temos designado de

mecanismos de transmissão. Trata-se, no entanto, de um problema de política de curto prazo; porque, do ponto de vista da política de longo prazo, o mais importante não está, em minha opinião, no aumento do nível geral dos preços mas no movimento da estrutura de preços relativos, só aí se reflectindo as causas de fundo da inflação, provavelmente estruturais. Tenho dito. Muito obrigado.

Armando Córdova

El gran mérito del estructuralismo latinoamericano en sus intentos de explicar la inflación, y otros aspectos de la realidad de nuestro subcontinente, es el haber puesto el énfasis en la necesidad de cambios estructurales para superar no sólo las situaciones de inflación crónica características de la mayoría de nuestros países, sino también su desarrollo como condición económica, social y política. Es ésta la razón por la cual el estructuralismo no puede dar respuestas antiinflacionarias a ninguna situación concreta, puesto que la causa de esa inflación es de carácter estructural.

Sin embargo, el traslado mecánico del planteamiento original a la situación actual representa para mí una posibilidad de equivocación. Y me refiero a una cuestión muy elemental: la imprecisión con respecto a lo que se considera una estructura. Se habla de estructura del comercio exterior, estructura del sector agrícola, estructura del patrón de consumo, estructura de las importaciones, estructura de las exportaciones, estructura de la balanza de pagos, estructura de la deuda, estructura de los precios... Y a ese conjunto de elementos no hay ninguna teoría que los una. Ahí está, a mi juicio, la falla fundamental.

Una estructura es el conjunto de relaciones básicas, esenciales entre los elementos que constituyen una totalidad. Y esta definición plantea un conjunto de problemas. En primer lugar, definir cuál es la totalidad de referencia. En segundo lugar, la posibilidad de determinar, dentro de una totalidad, subestructuras, es decir, las estructuras de las partes que componen esta totalidad. En tercer lugar, y es el problema más difícil, determinar cuáles son esas relaciones básicas del todo y cuáles son las relaciones básicas que permiten hablar de una subestructura determinada o de un conjunto de subestructuras.

La teoría estructuralista no ha llegado a aclarar este aspecto metodológico y teórico crucial para la construcción de un pensamiento que, a mi juicio, hace falta en América Latina, sin negar que la intuición de los creadores de ese punto de vista —

no sudamericano, como se decía, sino latinoamericano, puesto que Noyola no es sudamericano, sino mexicano— es un gran avance en ese sentido, y creo que estamos en el momento, en la coyuntura precisa para intentar una profundización de esa teoría estructural.

Aníbal Pinto

Ha sido política de la revista *Pensamiento Iberoamericano* que quienes tienen participación en su elaboración no sean participantes activos de sus análisis, y se concentren, en cambio, en el papel de intermediarios entre los creadores y los destinatarios de los mismos. Sin embargo, como todas las reglas, ésta también admite excepciones en casos calificados, como ha ocurrido algunas veces y puede repetirse en otras. La antigua vinculación de quien habla con la problemática de la inflación y algunas referencias que se han hecho aquí a la raíz estructuralista del enfoque adoptado por Héctor Assael en su recuento histórico del asunto, justifican una intromisión en esta oportunidad.

A menudo, cuando se hace referencia a reconocidas insuficiencias de esa metodología o tipo de aproximación, no puedo menos que recordar ese famoso *dictum*, atribuido a Churchill, de que la democracia es el peor régimen político conocido, con excepción de todos los demás. Con el estructuralismo pasa algo de eso: aun respetando o compartiendo muchas de las críticas que se le hacen, continúo pensando que es el camino más fértil y esclarecedor para el abordaje de la inflación, como se encarga de demostrarlo, dicho sea de paso, la sistemática exploración de Assael.

Ciertamente, no sería posible reconstituir aquí la fundamentación de ese modo de pensar. Solamente quisiera acentuar un elemento que fue primordial en su origen y desarrollo en el medio latinoamericano. Hasta ese entonces —principio de los años 50— dominaba lo que el maestro Prebisch llamó una vez la doctrina del «mal comportamiento», extraída directamente del diagnóstico ortodoxo, que circunscribía el origen del problema a los desequilibrios fiscales y monetarios. En pocas palabras, estos países indisciplinados gastaban más de lo que podían, emitían más de lo que debían y, naturalmente, tenían inflación. A mayor irresponsabilidad, mayor inflación. Como todas las grandes falacias, la simplificación tenía una importante dosis de verdad en la medida en que registraba una secuencia por demás patente. El pequeño gran detalle es que no iba más allá de esa fácil verificación. En suma, nada se preguntaba respecto al «porqué» de esos comportamientos —primer

tramo en cualquier análisis con pretensiones científicas—. La insuficiencia era particularmente meridiana porque los países latinoamericanos con mayor proclividad inflacionaria eran precisamente los relativamente más desarrollados, incluso en el aspecto institucional. ¿Por qué y cómo, entonces, aparentaban ser los «más irresponsables» o los «más incapaces» para poner sus cosas en orden?

Obligados a preguntarse por la naturaleza de ese «porqué», los incipientes estructuralistas comenzaron a examinar otras causas que pudieran descifrar la mayor o menor disposición inflacionaria de sus países, análisis que se concentró en la realidad del Cono Sur y particularmente de Chile. Una visión retrospectiva (curiosamente reforzada por los eventos de años recientes) lleva a privilegiar la gravitación del relacionamiento externo, sus altibajos y efectos internos derivados y las consiguientes reacciones defensivas de las economías nacionales—particularmente de las que estaban en condiciones políticas y materiales de intentar políticas compensatorias de las contracciones externas—. Dicho de otro modo, por lo general los brotes inflacionarios se perfilaban como consecuencia de las rebeldías a seguir la lógica de los «ajustes recesivos» (herederos camuflados del viejo patrón oro), sea por presión de grupos sociales o económicos, sea por la correspondiente iniciativa de un Estado con algún radio de maniobra, que desembocaban en sostén del gasto público, expansión monetaria o cualquiera de los después llamados «mecanismos de propagación».

Ese «hilo conductor», ciertamente, no agota el examen ni tampoco excluye muchas influencias fácilmente atribuibles al «mal comportamiento», pero creo que es útil para aquilatar una de las bases originales de la aproximación estructuralista y que, como señalamos antes, se ha reactualizado dramáticamente en el último tiempo a causa de la recesión externa, las contrapartidas internas y las aceleraciones inflacionarias derivadas.

Sin perjuicio de lo señalado, parece evidente que transcurrió un tiempo largo en que ese enfoque perdió actualidad, incluso como tema a investigar y desenvolver. Este lapso cubre aproximadamente desde el albor de los años 60 hasta comienzos de los años 70, con manifiestas diferencias, claro está, entre países. El trauma petrolero de 1973 interrumpe radicalmente ese panorama, que ya venía esfumándose desde algunos años atrás. En el hecho, en 1974 la CEPAL organizó un seminario sobre «inflación importada» aquí, en Caracas, en el que participaron varios economistas aquí presentes.

La relativa indiferencia del período anterior en esta materia puede atribuirse, en primer lugar, a

que la evolución económica regional y mundial fue relativamente positiva y continua. Pero, a mi juicio, obró también un aspecto menos atendido, pero que, a la larga, resultó sustancial: varios países se fueron acostumbrando a vivir y lidiar con la inflación, recurriendo a diversos expedientes para neutralizar sus efectos más lesivos y, sobre todo, potencialmente más explosivos. El ejemplo más sobresaliente es el manejo de los tipos de cambios. Si en el pasado la resistencia a adecuarlos a las variaciones de los precios externos e internos fue (y todavía es) una de las «bombas de tiempo» más peligrosas, el invento latinoamericano en los años 60 de las llamadas minidevaluaciones redujo sensiblemente su potencialidad. Vale la pena anotar de paso que el Fondo Monetario resistió mucho tiempo estos expedientes, que no figuraban en el catálogo ortodoxo. Y lo que sucedió con esa relación se extendió progresivamente a otras, hasta crear el fenómeno más o menos extendido de la indización. De este modo se atenuaban o postergaban los «puntos de ruptura» y, además, podían graduarse socialmente los perjuicios o beneficios. Existe todavía un país del Cono Sur donde todo está prácticamente indizado, incluso día por día, excepto las remuneraciones, con lo cual se relaja la presión sobre los precios, aunque no se elimina la inflación.

Sin embargo, obviamente, esa réplica del «aprendiz de brujo» está expuesta a peligros manifiestos. Recurriendo al ejemplo ya destacado, uno de los más notorios se presenta cuando la dinámica de los hechos tiene un sesgo acumulativo y debe pasarse de las mini a las maxidevaluaciones. Y así por delante. Sobran experiencias en la región para verificar cómo se desenvuelve este juego que, a veces, lleva u obliga a proyectos antiinflacionarios tan radicales y comprensivos como los emprendidos en Argentina y Brasil. Naturalmente, esperamos que estos «shocks heterodoxos» sean lo más heterodoxos posibles.

Sea como fuere, así como los elementos antes subrayados ayudan a explicarnos la relativa ausencia de los enfoques estructuralistas durante el período indicado, también parece cierto que ellos han sido restablecidos en primer plano en la crisis actual por la urgencia de colocar las políticas antiinflacionarias sobre bases sólidas y con perspectivas de futuro. En este respecto no me parece que sean muy promisorias las renovaciones del arsenal convencional, como ser el relieve de las «expectativas racionales» o la cuestión «inercial». Su significación explicativa y operativa es limitada, más allá de lo obvio e inmediato, ya que lo que interesa sobre todo es desnudar las raíces que motivan esos fenómenos y los medios eventuales de encararlos en

lo inmediato y en el futuro, con lo cual se regresa al terreno del análisis estructuralista.

Javier Iguíñiz

Creo que el enfoque que ha desarrollado Héctor en la ponencia nos ha empujado crecientemente a discutir la teoría de la inflación. Por ello estamos hablando del estructuralismo casi tanto o más que de la inflación. Al respecto me parece que no hay coherencia entre, por un lado, el carácter localizado que a veces le damos a la inflación como fenómeno latinoamericano durante las épocas anteriores a la crisis mundial y, por otro, la atemporalidad y universalidad de nuestras teorías para explicarlo. Por ejemplo, estamos acostumbrándonos ya a escuchar afirmaciones teóricas como las siguientes: «Hay necesidad de subir los precios para que continúe el proceso de acumulación por parte de las empresas». Bueno, lo tradicional, lo clásico en el desarrollo de las economías en el mundo occidental era que para acumular, justamente una de las maravillas del sistema era que había que bajar los precios.

El mecanismo de acumulación era bajar los precios, competir y crecer. ¿Qué está pasando? ¿Estamos planteando que el sistema capitalista ha cambiado en su conjunto? En algunas afirmaciones se llega a señalar algo así, porque eso se aplica tanto al hemisferio Norte como al hemisferio Sur como modalidad. Sin embargo, cuando uno ve las computadoras, o cuando uno ve la competencia de los japoneses, o de los alemanes, comprueba que ellos siguen en el antiguo y clásico capitalismo de competir con precios bajándolos a la mayor velocidad posible, con la finalidad de ganar mercados y arruinar al vecino. ¿Por qué entonces estamos ante una realidad en la cual se mantienen los viejos mecanismos de competencia y, por otro lado, haciendo afirmaciones que parecerían revertir totalmente la lógica del funcionamiento económico? Yo creo que hace enorme diferencia, para explicar la inflación a nivel nacional y la enorme aceleración inflacionaria de los últimos tiempos, el lugar que se ocupa en la economía mundial. Yo creo que el mecanismo devaluatorio, en el cual estamos envueltos casi todos los países inflacionarios, es una opción y no es sólo una ley férrea inevitable. Viendo las cifras de Héctor en las estadísticas, es impresionante cómo Chile baja, por ejemplo, el nivel inflacionario de manera significativa y es junto con otro país, que no recuerdo ahora, el único que baja en el último período su nivel inflacionario. ¿Qué hay ahí? Ahí hay una opción de mo-

verse hacia atrás en la campana mencionada, una opción de integrarse a Centroamérica en la economía mundial y de, en consecuencia, reducir la inflación. Creo que el caso centroamericano es uno en el cual no se trata de una opción, sino de una realidad estructural heredada. Los países centroamericanos no pueden optar por abrir su estructura a la economía mundial, porque no hay propiamente una estructura nacional, y por ello el problema de la articulación, que mencionaba Augusto Mateu, es fundamental.

Ese lugar y articulación influye mucho en la existencia de una estrategia agresiva o defensiva ante la crisis. Creo que en América Latina estamos haciendo a veces teoría desde la postura defensiva, teoría de cómo defendernos y, en menor medida, salvo algunos países, de cómo agredir y avanzar en la economía mundial.

Por lo tanto, la experiencia inflacionaria depende también de la estrategia de desarrollo que tiene cada país.

José Víctor Sevilla

La intervención de Javier Iguñiz sugiere, ciertamente, muchos temas. No obstante, retomando la cuestión central, entiendo que la inflación cabe explicarla, fundamentalmente, como un problema situado en el ámbito de la distribución. No tanto de la producción.

En mi opinión, la inflación surge cuando existe pugna distributiva, cuando los distintos grupos sociales intentan mejorar su participación en la renta, lo cual normalmente se producirá en la medida en que las pretensiones de mejora de cada grupo no puedan ser satisfechas por el crecimiento de la producción.

Consideremos, en una primera aproximación, tres grupos sociales relevantes que, naturalmente, pueden subdividirse. Uno es el formado por los *empresarios*, cuya participación en la renta se obtiene a través de los *precios*; el segundo grupo es el de los *trabajadores*, que participan mediante los *salarios* y, finalmente, consideremos a estos efectos un tercer ámbito, el *sector exterior*, cuya participación se modula por la *relación real de intercambio*.

Cuando cualquiera de esos tres grupos intenta variar su posición pretendiendo absorber una mayor porción de la renta, se inicia todo un proceso de ajuste cuyo resultado final dependerá de las reacciones de los demás grupos.

Imaginemos, por ejemplo, una presión salarial por parte de los trabajadores. Si ante la reducción

de beneficios los empresarios reaccionan mejorando la productividad de los aparatos productivos para recuperar sus márgenes, no cabe duda de que aquel comportamiento habrá resultado dinamizador, positivo. La tensión inflacionista será moderada y, en cambio, se habrá producido crecimiento.

Por el contrario, en la medida en que las rigideces del aparato productivo —factor destacado por los estructuralistas— no permitan aquel comportamiento dinamizador, entonces se entra en un juego de suma cero que es, en sentido estricto, la pugna redistributiva. Si el aparato productivo no ofrece márgenes —bien por su rigidez o, en ocasiones, porque las pretensiones resultan desproporcionadas— las mejoras pretendidas por un grupo social deberán hacerse a costa de otro y, consiguientemente, pueden verse frustradas en todo o en parte.

Los cambios que se registraron en los precios del petróleo implicaron un cambio súbito en la absorción de recursos por parte del sector exterior. A corto plazo era imposible hallar una respuesta suficiente en el aparato productivo, ni tan siquiera la aceptación por parte de los agentes sociales de la reducción de renta que tal elevación de precios inexorablemente comportaba. La lucha, las resistencias y, por tanto, la inflación eran inevitables.

En algunos casos, bien conocidos, la magnitud de la pugna distributiva alcanza niveles enormes. Tales casos suelen corresponderse con situaciones anómalas de desintegración social, de anomia, de inexistencia de unas mínimas reglas de juego que, en mi opinión, son las que pueden explicar los casos de hiperinflación.

En resumen, pues, entiendo, en primer lugar, que la inflación es un tema a estudiar dentro del ámbito de la distribución; que en la medida en que el aparato productivo resulte suficientemente flexible —y, por tanto, no se produzcan excesos de demanda—, puede convivir una inflación relativamente moderada con crecimiento. En cambio, si la discrepancia es importante frente a la capacidad de respuesta del aparato productivo, se corre el riesgo de caer en inflaciones fuertes. De aquí por qué en los países europeos en los que la distribución de renta es algo consolidado y no se plantean grandes pugnas en ese sentido y, consiguientemente, con independencia de que los aparatos productivos puedan ser más o menos flexibles, las tasas de inflación son más bajas. Me parece, pues, muy interesante el problema tal como lo planteas, pero no tan contradictorio.

Albert Hirschman

Tengo algunas cosas que añadir, aclarar algunos malentendidos. No quise atacar la tesis estructuralista en general, al contrario, considero que he contribuido a esta corriente de pensamiento con mi libro *Estrategia del desarrollo económico*, y siempre he defendido la tesis estructuralista en el sentido de que ha sido una contribución muy importante a la explicación de la inflación, a la cual después habría que añadir la de la pugna distributiva y tratar de hacer algunas distinciones entre esas dos tesis.

Para mí una de las contribuciones fundamentales era ésta, que el estructuralismo permitió utilizar un problema como la inflación, sobre el cual todos estaban de acuerdo en que había que hacer algo, para atacar otros problemas..., sobre los cuales no había tal acuerdo. Era una manera, tal vez, de cambiar el problema, o sea, además de atacar la inflación, había que mejorar también el sistema económico internacional. En este sentido la iniciativa de Prebisch para fundar la UNCTAD era en cierto sentido un resultado de la teoría estructuralista. Todo el movimiento hacia reformas agrarias se vio reforzado por el análisis de la inflación, al enfatizar su origen en los desajustes de la estructura agraria en América Latina.

Ahora bien, al pensar un poco más en el asunto, se puede agregar que hay también posibilidades de introducir este aspecto en los análisis ulteriores. Por ejemplo, yo mismo, en mi artículo en *El Trimestre Económico*, del año 80, dije que la teoría del *supply-shock*, sobre la cual se hizo mucho ruido en los años 70, después de los acontecimientos alrededor de la OPEP, es una reedición del estructuralismo por parte de los economistas de los países desarrollados, sin mencionar naturalmente el antecedente de estas teorías en América Latina. Por ejemplo Jim Tobin escribió un artículo muy anotado sobre los tres orígenes de la inflación; uno de éstos era precisamente el *supply-shock*, que era una cosa nueva para los economistas de los países centrales... Una consecuencia de este pensamiento estructuralista podría ser emprender políticas para independizarnos de la dependencia del petróleo, de manera bastante semejante al empuje que los estructuralistas quisieron dar a la reforma agraria. Aquí tenemos, pues, otra, una conexión entre diagnóstico estructuralista y acción política.

En cuanto a la deuda, es también tal vez justificada una reflexión semejante. Recientemente ha aparecido un libro muy interesante de Antonio Castro, en Brasil, que se llama *Economía brasileña a*

marcha forzada, donde él indica que la capacidad de Brasil de conseguir un notable superávit en la balanza de pagos no es debido a las conocidas elasticidades de la economía que ha devaluado..., o sea, a la tradicional respuesta de las cantidades de importaciones y exportaciones. El demuestra que es más bien debido a la política de inversiones que ha seguido el gobierno brasileño, sobre todo con el segundo plan, a partir del año 73, precisamente a partir del *shock* petrolero, con lo que se ha hecho un nuevo esfuerzo de sustitución de importaciones, que ha beneficiado a industrias de bienes de capital y de productos básicos. Estas nuevas industrias han permitido después, durante el período de adecuación de los años 80, dirigir una parte de la producción hacia el extranjero. De esta manera Brasil es casi el único país latinoamericano que ha salido de la depresión durante los años 84 y 85 con verdadero éxito.

Así, como resultado del debate, veo que se pueden introducir algunos elementos estructuralistas en la discusión sobre la problemática actual. No obstante, mantendría mi punto de vista en el sentido de que se trata de conexiones menos directas que las anteriores.

Felipe Pazos

Me gustaría hacer numerosas observaciones a los comentarios de los otros participantes al trabajo de Assael y, por supuesto, a los comentarios de Hirschman y míos, pero la hora me obliga a ser muy breve y a limitarme a decir algo que debí decir en mi primera intervención, y que Germánico Salgado me ha recordado o, mejor dicho, nos ha recordado a todos: estamos en la actualidad en una etapa en la que los problemas estructurales originados en la crisis de la deuda han disparado hacia arriba la inflación, y están creando dificultades casi imposibles de superar para luchar contra ella. La crisis de la deuda está forzando a nuestros países a pasar, de un año a otro, de un déficit en cuenta corriente de 3,0 por 100 a 4,0 por 100 del PIB, financiado con préstamos externos, a un superávit en cuenta corriente, de más o menos esa misma magnitud, para pagar el servicio de la deuda, lo que significa reducir el gasto total en consumo e inversión en 6,0 por 100 a 8,0 por 100 del PIB, e implica una conmoción estructural que el sistema de precios no puede resistir, y que difícilmente podrá ser tampoco asimilada por los sistemas políticos y sociales de nuestros países. ¡Dios quiera que tengamos la inteligencia y el coraje para encontrarle solución al problema antes de que sea demasiado tarde!

Héctor Assael

No tengo intención de contestar todos los comentarios efectuados, por varias razones. Porque me parece que los comentarios han sido excelentes, porque ha sido una sesión extraordinariamente provechosa, porque ha habido una gran abundancia de ellos y porque sería absurdo que como intervención final la persona que tiene ante sí una cantidad importante de comentarios tratara en un tiempo muy limitado de hacer referencia a cada uno de ellos y decir: el señor de allá dijo esto, yo digo esto otro, el señor de acá dijo esto, yo digo esto otro. Creo que eso no tiene sentido, porque justamente lo que se pretendía era que hubiera una discusión rica, llena de matices y eso es lo que se ha logrado. Al no contestar todos los comentarios, no quiero decir que no me hayan parecido extraordinariamente útiles, y al no hacer referencia a su totalidad, por supuesto no se trata de considerar que no han sido válidos, sino que, todo lo contrario, estoy de acuerdo con muchos de ellos.

El punto fundamental de toda la discusión me parece que se refiere a la utilización del enfoque estructuralista como tal, y aquí simplemente me voy a permitir repetir algunas cosas que ya se han señalado por algunos de los expositores. Cuando tuve la tarea por delante de analizar los ciclos de la inflación en América Latina, se planteó que se establecieran una serie de hipótesis de trabajo que permitirían acercarse al problema con algún grado de provecho. En ese sentido, por ejemplo, se acotó el período con el cual se trabajaba, y se fijaron ciertos límites inflacionarios, que por supuesto admiten discusión en términos de si son altos o son bajos, pero se trató de poner algunas cifras que pudieran servir de indicación de que se referían sólo a los países de América Latina y no a los desarrollados.

Pero el objetivo principal que se tenía por delante era cómo distinguir cambios de tendencias, o ciclos, en la inflación de América Latina, que pudieran ser explicados con un patrón analítico relativamente similar. Y para eso, si bien por un lado se trabajó con tres ciclos —inflación estructural, inflación importada, inflación acelerada—, en términos del marco analítico pertinente se consideró que el enfoque estructuralista seguía siendo útil para los propósitos de examinar los tres tipos de inflación de los cuales se trataba. Ese fue el concepto esencial con el cual se operó, por supuesto, con riesgos grandes y con algunas ventajas y desventajas. Al respecto, alguien dijo correctamente por acá, creo que fue Javier Iguíñiz, que en el enfoque aceptado había algo de estilo de pensar, había una ma-

nera de cómo acercarse al problema que se tenía por delante. Y en esa dirección se pensó que el enfoque estructuralista era fructífero en términos de cómo analizar, de cómo pensar los fenómenos diferentes que se tenían por delante. En suma, se consideró que esas categorías seleccionadas —presiones básicas estructurales y mecanismos de propagación— permitían hacer un análisis fértil desde el punto de vista de la distinción de los ciclos inflacionarios.

Por otra parte, la discusión sobre el tema tiene que ver con algo que decía Aníbal Pinto antes, cuando preguntaba si hay otros enfoques que podrían haber hecho esto con la misma utilidad. O sea, la alternativa sería: bueno, si no seguimos esta aproximación, ¿qué otra tomamos para que esto mismo pueda ser efectuado con alguna validez en términos simplificadores? Entonces, la disyuntiva no es si este camino es enteramente aceptable, si es enteramente bueno, sino que la pregunta es si había otras aproximaciones en que, manteniendo ciertos moldes analíticos relativamente estandarizados, se podía llegar a conclusiones que pudieran ser pertinentes para lo que se estaba haciendo. Y en ese sentido se consideró, repito, que el enfoque estructuralista daba la posibilidad de hacer eso en mejor forma que otras opciones existentes.

Con respecto a lo que se está señalando, me parece que René Cortázar hizo una intervención que fue muy lúcida. Anotó que, en términos estructuralistas, los problemas de oferta y de estrangulamiento externo tenían gran relevancia, lo que no ocurría en otros enfoques que solamente consideraban prioritariamente los problemas de demanda y los monetarios, los desequilibrios fiscales, y si las economías estaban indizadas o no.

En verdad, me da la impresión de que la aproximación estructuralista sigue siendo eficaz, porque permite todavía decir cosas sensatas, permite aún hacer frente a desafíos de transcendencia. Por ejemplo, si hubo un enfoque monetario del Fondo Monetario Internacional con respecto a la inflación de los años cincuenta y sesenta, y el tipo de medidas que se proponía iba esencialmente a frenar la inflación con expedientes monetarios, y eso tenía una serie de efectos en términos de actividad económica, de producción, de recesión, etc.; lo que ahora está en el ajuste recesivo, es algo en que también hay que tener cuidado. En efecto, lo que no está es una lucha antiinflacionaria frontal; esta vez el objetivo fundamental es generar un superávit comercial apreciable en las peores condiciones externas posibles, y hay que generar ese superávit para servir los intereses de la deuda externa.

Entonces, eso es lo que el enfoque estructural permite dilucidar, eso es de lo que permite darse cuenta. Y si a un estructuralista le preguntan ahora qué es lo que recomendaría usted, yo creo que el profesor Hirschman tiene toda la razón, que por supuesto no recomendaría «haga la reforma agraria», porque sería un contrasentido absoluto en términos de combatir la inflación, aunque posiblemente lo podría plantear por otras razones. Pero sí le podría decir a los gobiernos: «Mire, tenga cuidado, porque la política que a usted le están pidiendo que siga, la política de ajuste recesivo que le están pidiendo que adopte, no es para combatir la inflación. Le están recomendando esa política para generar un superávit comercial que permita pagar los intereses, que en las condiciones externas que tiene y en las condiciones internas vigentes, lo van a llevar a una inflación acelerada, junto con recesión.» Por ello, creo que el enfoque estructuralista sigue siendo provechoso, porque permite darse cuenta de las cosas que se les está solicitando en la actualidad a los gobiernos que lleven adelante, y que son tan peligrosas como las que les requerían realizar de acuerdo con el enfoque monetario ortodoxo empleado para enfrentar la inflación de los cincuenta y los sesenta.

En cambio, ahora a los gobiernos se les está pidiendo otra cosa, con otro propósito. En vez de plantearles, dada la coyuntura externa que existe, en la cual usted tiene una deuda externa enorme, que la ha contraído en muchos casos no por razones comerciales, y dado que se le han caído los términos del intercambio, que no le prestan (debido principalmente a que la economía de los Estados Unidos es el principal absorbedor de recursos externos) y que está pagando elevados intereses externos, si usted quiere generar el enorme superávit comercial requerido, lo conseguirá solamente a costa de recesión y de inflación, simultáneamente; lo que se hace es esconder lo que realmente ocurre.

Así, la aproximación estructuralista permite diferenciar cuáles con los elementos que están presentes en los procesos inflacionarios, en términos de presiones estructurales, y cuáles son los que están en la forma de mecanismos de propagación. Y permite también dilucidar cuáles son los costos relativos de seguir determinadas políticas cuando esas políticas tienen diferentes objetivos y, adicionalmente, cuando esos objetivos incluso no se plantean claramente. Por lo tanto, si sirviera de eso por lo menos el enfoque estructuralista, si sirviera para diferenciar los problemas verdaderos de los problemas ocultos, y las cosas que se pueden hacer y las que no se pueden hacer, y cuáles son los

costos cuando se hacen, a mí me parece que el enfoque sigue teniendo sentido.

Ese es el camino que se siguió en el trabajo. Pero estoy absolutamente de acuerdo en que es un camino simplificador, lleno de riesgos, de imprecisiones y de limitaciones. Ello no obstante, permite sacar ciertas enseñanzas en términos de cómo problemas que parecían superados o sobrepasados, vuelven a presentarse nuevamente en otras condiciones y con diferentes características.

Una reflexión final, porque creo que alargar más la reunión sería absolutamente inconveniente, sobre el caso chileno. Va a haber una discusión muy interesante sobre ese caso, y René va a ser el expositor; por lo tanto creo que el que yo me entrometa ahora en el tema sería absurdo. Hay una opción chilena, que en la última época resulta con tasas de inflación relativamente moderadas, porque es una opción que se sigue cuando algunas variables se pueden manejar de manera distinta a cómo se hace en otros casos. Así, la variable desempleo opera de una forma absolutamente distinta a como lo hace en otros países. O sea, hay un sistema político-militar que permite que algunas variables jueguen de determinada manera y que permiten controlar la inflación, reconociendo, eso sí, que hay ciertos equilibrios macroeconómicos que funcionan mejor que en otros países. El caso chileno no tiene, por ejemplo, un déficit fiscal de la magnitud del argentino.

El otro elemento que también es importante en el caso chileno de los últimos años consiste en que, en muchos sentidos, es una economía indizada en que hay un elemento que no lo está, que son los sueldos y salarios. Se trata de una indización imperfecta, en que están indizados el tipo de cambio, los impuestos, los recursos monetarios (existen las unidades monetarias reajustables), pero no están indizados los sueldos y salarios. Esa indización imperfecta hace que controlar, mantener la inflación dentro de ciertos límites aceptables o manejables sea una tarea relativamente más fácil, porque hay determinadas variables que funcionan de una manera peculiar.

Solamente me queda agradecer la oportunidad que he tenido de estar acá. Muchas gracias.



Inflación Latinoamericana **Experiencias Nacionales**

Los casos nacionales recogidos en las siguientes páginas ofrecen una nutrida representación de experiencias y políticas en el área latinoamericana respecto de la inflación. *Argentina, Brasil y Perú* han iniciado programas de choque frontal. *Bolivia* encuentra condicionada su realidad económica por su interrelación con el proceso social y político. *Venezuela* muestra un panorama de recesión acompañada de abundancia en el sector exterior. Además, los participantes de *Costa Rica, Ecuador y Uruguay* permiten completar el conjunto de países tratados en los casos nacionales que presentamos.

Argentina y Brasil

La descripción y evaluación del «plan Austral» como intento de ataque frontal a la persistente inflación argentina constituye el núcleo de la ponencia de **Carlos D. Heymann**. Esta presentación se complementa con la de **A. Eric Calcagno**, que enfatiza en la perspectiva del «plan» a más largo plazo, así como en los apoyos y efectos políticos y sociales del mismo. **Antonio Kandir** centra su estudio en las medidas de choque antiinflacionarias adoptadas en Brasil en febrero de 1986, y en las condiciones positivas y puntos críticos de las mismas para su ejecución. En los comentarios de las ponencias, las aportaciones de **Israel Wonsewer**, **Germánico Salgado** y **Ennio Rodríguez Céspedes** permiten una aproximación a la experiencia inflacionaria en *Uruguay, Ecuador y Costa Rica* respectivamente.



La Infación Argentina de los Ochenta y el Plan Austral

La inflación, a tasas mucho más altas que en la mayoría de los países, ha sido una persistente característica de la Argentina. Un dato anecdótico, pero ilustrativo, lo proporciona la frecuencia de los cambios en la denominación del signo monetario. En algo más de quince años, la unidad de cuenta varió tres veces; el austral, introducido a mediados de 1985, equivale a mil millones de los pesos moneda nacional que circulaban antes de 1970. No es que no haya habido intentos de estabilización. Por el contrario, el país cuenta con una rica experiencia de ensayos de muy diverso tipo. Sin embargo, ellos no consiguieron controlar la inflación de un modo sostenido. En los últimos años, la velocidad de crecimiento de los precios se aceleró dramáticamente, hasta el punto en que la tasa de inflación superó ampliamente el 20 por 100 mensual en el primer semestre de 1985. Esta aceleración no parecía un hecho esporádico; por el contrario, había signos que sugerían que, de no producirse un cambio definido, la tendencia proseguiría, con graves perturbaciones para una ya dañada economía.

El «Plan Austral» se propuso frenar abruptamente la inflación, como un requisito previo para encarar la reanudación del crecimiento económico. De hecho, en los meses siguientes al comienzo del programa se produjo una significativa reducción en el ritmo de aumento de precios (cuadro 2 del anexo). Este trabajo se propone presentar un breve análisis de la inflación argentina en los años recientes y algunos comentarios sobre el programa y sus primeros efectos.

89

La Inflación Argentina de los Años Ochenta

Los Principales Acontecimientos

A fines de 1980, la tasa de variación del IPC era del orden del 4 por 100 mensual. Esa tasa de inflación resultaba insostenible, debido en especial al gran atraso acumulado en el tipo de cambio. Ya en febrero de 1981, previamente al cambio presidencial programado por el régimen militar para marzo de ese año, se decidió una devaluación del



* Oficina de CEPAL en Buenos Aires. El trabajo fue escrito en marzo de 1986 y revisado en abril; los errores y opiniones son de responsabilidad del autor.

10 por 100 por encima de la pauta prefijada¹. Luego del cambio de autoridades se sucedieron las devaluaciones, que incluyeron un desdoblamiento (por algunos meses) del mercado cambiario. Estas devaluaciones produjeron una modificación de los precios relativos en favor de los bienes comercializados internacionalmente, pero no resolvieron el problema externo; si bien hubo un ajuste en el balance comercial, éste resultó insuficiente para compensar la carga de los intereses. Por otro lado, siguiendo el patrón tradicional en Argentina al producirse devaluaciones de la moneda, la actividad y los salarios reales declinaron y la inflación se aceleró: la tasa mensual de variación del IPC fue de alrededor del 8 por 100 en los últimos nueve meses de 1981, con grandes altibajos asociados con los movimientos en el precio de las divisas.

A fines de 1981 se produjo un recambio presidencial, esta vez no previsto. Las nuevas autoridades económicas ensayaron una política de restricción de la demanda, con el objeto de reducir la inflación y corregir el desequilibrio externo. Si bien el crecimiento de los precios se moderó durante algunos meses, la recesión se agudizó y los salarios reales cayeron aún más (especialmente en el sector público), lo que acentuó la tensión social. La situación de la economía en esos momentos tenía latentes intensas presiones inflacionarias, que podían hacer dudar de la suerte del intento de estabilización, aun antes del inicio del conflicto por las islas Malvinas.

Al término de ese conflicto se produjo otra crisis política, y un apreciable debilitamiento del régimen militar. Desde el punto de vista económico, en julio de 1982 se decidió una nueva gran devaluación (nuevamente asociada con la creación de un doble mercado cambiario, el que se mantuvo hasta la unificación de los mercados oficiales decidida en noviembre) y una reforma financiera, cuyas características se comentan brevemente más adelante. La devaluación y la reducción en la demanda por activos financieros inducida por esa reforma dieron lugar a un nuevo salto en la tasa de inflación: el IPC creció más de un 50 por 100 en el tercer trimestre de 1982. En cambio, se observó una recuperación del producto (asociada probablemente con la restitución de importaciones) y de los salarios reales a partir de niveles muy deprimidos.

En los meses siguientes, la política económica tuvo un carácter netamente transitorio; más que de una política activa, se trató de un conjunto de respuestas a las presiones que generaba una economía cada vez más difícil de controlar. En 1983, la tasa de inflación (que se había moderado algo después del brusco salto de mediados de 1982) fue del orden del 15 por 100 mensual, con una tendencia creciente. Para ello se combinaron probablemente los grandes aumentos de salarios, a un ritmo superior al de los precios, y la muy elevada necesidad de financiamiento del sector público, que era atendida principalmente a través del crédito del Banco Central.

El gobierno constitucional que asumió a fines de 1983 encontró la economía en un estado sumamente complicado. Los objetivos iniciales del gobierno fueron alentar la re-

¹ El programa de apertura económica y tipo de cambio prefijado está analizado, entre otros, en: A. CANITROT, «Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981», *Desarrollo Económico*, julio-septiembre, 1981; R. FERNÁNDEZ y C. RODRÍGUEZ, *Inflación y Estabilidad*, Macchi, Buenos Aires, 1982; A. FERRER, «El Monetarismo en Argentina y en Chile», *Comercio Exterior*, enero 1981; R. FRENKEL, «Mercado financiero, expectativas cambiarias y movimientos de capital», *Desarrollo Económico*, octubre-diciembre 1982; D. HEYMANN: *A study in economic instability. The Case of Argentina*, cap. 6, tesis de doctorado, UCLA, 1983; J. SOURROUILLE y J. LUCÁNGELI, *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia en Argentina entre 1976-1981*, Documento de Trabajo, N.º 2, Oficina de CEPAL en Buenos Aires, 1983 (también publicado en CEPAL, Estudios e Informes, N.º 27, Santiago de Chile, 1983).

cuperación del producto y los salarios reales, mientras se ensayaba una política antiinflacionaria gradual. El principal instrumento utilizado en los primeros meses de 1984 fue un sistema de pautas de precios y salarios, que buscaba guiar la inflación hacia la baja a través de su efecto sobre costos y expectativas. Este sistema resultó frágil, y no se observó una respuesta definida de los precios. Con el correr del tiempo, las autoridades mostraron una preocupación creciente por el control de la demanda agregada y por la corrección de los atrasos de algunos precios relativos. En la segunda mitad de 1984 se aceleró el ritmo de devaluación cambiaria y aumentó el valor real de las tarifas de los servicios públicos, mientras que se reducían los gastos públicos y la política monetaria se endurecía. Hacia fines del año, el crecimiento del producto industrial comenzó a revertirse y, a partir de comienzos de 1985, también se registró un descenso de los salarios reales (que habían aumentado fuertemente en 1984). La tasa de inflación mostró intensas fluctuaciones, sobre una tendencia ascendente: aumentos de precios del orden del 20 por 100 mensual se habían convertido en un hecho habitual, y la mayor parte del público probablemente preveía que la inflación se aceleraría aún más.

Esta evolución desfavorable de los precios se convirtió en la principal preocupación para la política económica, más aún cuando en los primeros seis meses en 1985 la tasa media de crecimiento del IPC se acercó al 26 por 100 mensual. Al mismo tiempo, el descenso del producto y de los salarios reales se agudizó. En este período, y en especial durante el segundo trimestre, se acentuó la política de adelantar el tipo de cambio y los precios del sector público, mientras que se liberalizaron los precios industriales. Retrospectivamente, estas medidas pueden verse como una preparación para el lanzamiento del programa de estabilización. Cuando fueron adoptadas, sin embargo, probablemente fueron vistas por el público como un anticipo de una inflación aún mayor. De hecho, en el momento en que se anunció el programa del 14 de junio, la economía había alcanzado un estado crítico: los precios aumentaban a un ritmo superior al 30 por 100 mensual y la actividad estaba en disminución. Pero también la experiencia de los años recientes había manifestado claramente las perturbaciones que producía la muy alta inflación. Es decir que, por un lado, el programa debió enfrentar una inflación profundamente incorporada en la economía y, por lo tanto, de difícil control, pero, por otro, existía una intensa «demanda por estabilidad» que (como se reveló con posterioridad al anuncio del plan) resultaba favorable para un shock antiinflacionario.

Los Factores Inflacionarios

La sección anterior ofreció una breve descripción de los principales hechos asociados con la gran inflación de los ochenta. Resulta claro que un fenómeno de estas características no se habría desatado excepto en una economía sujeta a intensas presiones. Conviene considerar con algo más de detalle las fuerzas que se combinaron en este período para producir una inflación de características inusuales.

La Argentina conoció en el pasado varios episodios de aumentos de precios extremadamente rápidos. En 1975 y 1976, y también en 1959, la tasa de inflación superó el 20 por 100 mensual durante algunos meses. Aun a riesgo de simplificar al extremo, se puede identificar en estos casos un rasgo común: se trató de respuestas a bruscos ajustes en el tipo de cambio, que se transmitían rápidamente (aunque no en la misma proporción) a los precios internos y a los salarios. Estos abruptos saltos en la tasa de inflación no se

perpetuaron, sino que fueron seguidos por marcadas atenuaciones ². El patrón tradicional: crisis de balance de pagos-devaluación-aceleración inflacionaria-menor tasa de devaluación-moderación de los aumentos de precios no se reprodujo en los ochenta. Aunque las devaluaciones (en términos reales) jugaron un papel importante en la aceleración de los precios en 1981 y 1982, el proceso reciente tuvo características más complejas: se produjo una acumulación de presiones inflacionarias, de manera que cada perturbación ascendente, en lugar de revertirse, definía una nueva «meseta».

El experimento de liberalización económica y tipo de cambio preanunciado causó graves desequilibrios. Como se ha visto, luego de su ruptura a comienzos de 1981, sucedió un período de gran inestabilidad de la política económica y de rápida aceleración inflacionaria. Esta inestabilidad se puede ver como el resultado de las respuestas erráticas que las autoridades y los agentes privados ensayaban ante los problemas que se iban presentando momento a momento. Pero también en el estado de la economía en los primeros años de los ochenta parece posible identificar fuertes tensiones, que se agravarían con el tiempo, y que estaban en condiciones de poner en marcha diversos mecanismos inflacionarios, en el propio sistema de precios y en las políticas fiscal y monetaria.

La Deuda Externa y las Condiciones Internacionales

A fines de 1980, la deuda externa argentina era del orden de los 27 mil millones de dólares, más de tres veces el valor registrado cinco años antes. El fenómeno del endeudamiento, por supuesto, fue común a muchos países. En la Argentina alcanzó una gravedad especial: los fondos captados en el exterior, que fueron tomados en gran magnitud tanto por el sector público como por parte del sector privado, no se aplicaron generalmente a inversiones productivas, sino que financiaron una muy significativa salida de capitales privados y grandes gastos de escaso rendimiento (incluyendo importantes compras de armamentos). A lo largo de los ochenta, la deuda aumentó persistentemente (en especial en los primeros años del decenio), en la medida en que los intereses devengados no fueron compensados por el superávit en la balanza comercial. Esa deuda favoreció el aumento de la tasa de inflación de varios modos:

- Ante el aumento de los pasivos, la escasez de nuevo financiamiento y las muy altas tasas de interés internacionales, la economía se ajustó para generar un saldo positivo en el comercio de bienes. Ello implicaba en particular un gran aumento en el tipo real de cambio. En 1980, el precio relativo de las divisas se encontraba en un valor anormalmente bajo y las cuentas externas estaban claramente desequilibradas. Ese estado era insostenible, pero, además, no era suficiente volver a la situación anterior: la existencia de la deuda presionaba para que el tipo de cambio real fuera más alto que en el pasado. De ahí que, en especial durante 1981 y 1982, se sucedieran grandes devaluaciones, en un intento por «adelantar» el tipo de cambio con respecto a los precios internos. Un tal movimiento de precios re-



² En 1959, la tasa de crecimiento de los precios se redujo a menos del 1 por 100 mensual hacia fines del año. El salto inflacionario de mediados de los 70 se revirtió sólo parcialmente: desde 1975, la tasa anual de variación del IPC no fue nunca inferior al 100 por 100 (con una ocasional excepción en 1980, en que el crecimiento de los precios fue del 88 por 100).

lativos era inflacionario de por sí, dado que una elevación del tipo de cambio influye directamente sobre los precios. Pero también, en una economía adaptada a la inflación como la de la Argentina, era de esperar que se produjeran reacciones secundarias en los salarios y en los mercados de bienes no comerciables, de modo que la mejora en el tipo de cambio real tendría lugar sólo a través de tasas de inflación significativamente más altas.

- La industria argentina, en términos generales, está orientada al mercado interno. El ajuste de cuentas externas forzó una drástica reducción de las importaciones. Después de la apertura comercial a fines de los setenta existía margen para una resustitución por producción local, no sólo en bienes finales, sino también en bienes intermedios. De hecho, a partir de 1980 se observó una fuerte compresión en el coeficiente de importaciones. Sin embargo, al no ser factible una respuesta elástica de las exportaciones industriales, la reducción del déficit en cuenta corriente implicaba un menor nivel de actividad en los sectores urbanos. Por otro lado, la modificación de precios relativos requerida por el desequilibrio externo iba en detrimento de los salarios reales. Esas condiciones tendían a hacer más intensa la puja distributiva.
- La deuda afectó fuertemente las finanzas del gobierno. Por un lado, el gobierno debía hacer frente a los servicios de los créditos que había contraído directamente. Esos préstamos habían sido tomados, hasta 1980, a un tipo de cambio muy bajo, pero el costo real de las divisas al momento de efectuar los pagos sería mucho mayor. En otras palabras, la tasa de interés real (medida en términos de bienes internos) sobre la deuda en divisas era extremadamente alta. El Estado se hallaba, en este sentido, en una situación similar a la de los deudores privados. Pero éstos podían ejercer presión para conseguir un alivio de su carga. Con el tiempo se fue produciendo una transferencia de la deuda privada al gobierno, en condiciones que implicaban a veces sustanciales subsidios. Como resultado de estas operaciones, al sector público se hizo cargo de los pasivos, pero no de los recursos para atender sus servicios. El peso de la deuda se aprecia con claridad en los datos sobre la evolución fiscal: en 1980, los intereses devengados sobre la deuda pública externa representaban el 0,8 por 100 del PBI; en 1982, esa proporción había aumentado alrededor del 6 por 100, y permaneció por encima del 4 por 100 en los años siguientes.

El Estancamiento Económico y la Inestabilidad de Precios Relativos

Entre 1963 y 1974, la economía argentina creció a un ritmo moderado pero relativamente sostenido. En el período siguiente, no sólo las fluctuaciones se agudizaron, sino que el producto por habitante disminuyó. Si bien se observó un significativo aumento de la productividad agrícola, la industria sufrió un marcado deterioro. La actividad industrial sufrió sucesivos shocks contractivos. Pero, más allá de los intensos ciclos que combinaron agudas caídas con recuperaciones sólo parciales, hubo un claro debilitamiento en la disposición de las empresas a producir y a invertir. El estancamiento del producto estuvo asociado con una masiva salida de capitales; ello parece haber respondido no sólo a una especulación de corto plazo contra la moneda, sino también a falta de confianza sobre las futuras perspectivas de la economía. En los ochenta, por otro lado, el ajuste al fuerte aumento de los intereses de la deuda externa, con el consiguiente efecto sobre el ingreso nacional, fue absorbido por el ahorro y la inversión: la acumulación de capital se redujo, como porcentaje del producto, a poco más de la mitad de sus valores históricos.

Esta evolución de la actividad estuvo acompañada por una gran variabilidad de los precios relativos. Pueden distinguirse ahí dos efectos distintos. Primero, la propia inflación (que, como se vio, superó o estuvo cerca del 100 por 100 anual en todos los años posteriores a 1974) generó un intenso «ruido» en la formación de precios. En segundo lugar, a esos movimientos erráticos se agregaron oscilaciones de menor frecuencia, pero también muy amplias, en los principales precios relativos. Los salarios reales, el tipo de cambio real, los márgenes industriales, las tasas de interés, las tarifas de servicios públicos tuvieron, cada uno a su tiempo, máximos agudos y también mínimos pronunciados. Esos grandes cambios en los precios relativos hicieron que muchas de las previsiones realizadas por los agentes se vieran finalmente desmentidas. Además, desde un punto de vista distributivo, mientras que el ingreso en su conjunto se estancaba o decrecía, buena parte de los individuos y grupos sociales tenían como referencia más o menos cercana algún período en el que la situación les había sido favorable. Esas circunstancias, probablemente, tuvieron el efecto de acentuar los conflictos distributivos ³.

La Debilidad del Sistema Fiscal y las Transformaciones Financieras

En el aumento del déficit fiscal en la primera parte de los ochenta influyó no sólo la deuda externa, sino que también actuaron intensas fuerzas generadas internamente. Si bien se redujo el valor real de la inversión pública y, hasta 1982, cayeron fuertemente los gastos en personal (debido a la caída de los salarios reales, que alcanzaron su mínimo a mediados de 1982), los ingresos del gobiernos declinaron aún más rápidamente. Por un lado, la propia aceleración inflacionaria causó pérdidas en la recaudación: si bien el rezago entre devengamiento y pago de los principales impuestos era relativamente corto, la desvalorización real de las obligaciones fiscales en ese intervalo se volvió muy significativa a elevadas tasas de inflación. Además de este efecto «endógeno», la caída en el nivel de actividad y la muy importante evasión impositiva hacían disminuir los ingresos. En términos más generales, el sistema tributario argentino es extremadamente complejo y su administración poco efectiva; esta fragilidad se agudizó en el clima de turbulencia que caracterizó a los años recientes.

Frente a un déficit en fuerte aumento, el gobierno no podía recurrir a la colocación de deuda. El acceso al financiamiento externo se fue cerrando, excepto para la postergación de los pagos de una parte de los servicios de intereses, que en varias ocasiones tomó la forma de atrasos. El mercado local no parecía dispuesto a absorber cantidades significativas de deuda pública, en especial una vez que la inflación alcanzó valores muy altos. Por otro lado, en 1982 las autoridades decidieron el rescate de los títulos públicos en circulación, para no presionar sobre las tasas de interés reales y porque temían que



³ Un ejercicio interesante, aunque no muy sencillo, sería estimar el ingreso resultante si cada uno de los principales precios relativos estuviera en su valor máximo. Sin duda, la discrepancia con el ingreso total efectivamente realizado sería de una magnitud significativa. Se podría esperar que los agentes reconozcan el carácter transitorio de muchos de los valores alcanzados por «sus» precios. Sin embargo, también parece cierto que en una economía inestable son más probables las inconsistencias entre los ingresos esperados (o «demandados») y los que son realizables en cada momento. HIRSCHMAN ha señalado el probable efecto inflacionario de esas inconsistencias. Véase «La matriz social y política de la inflación: elaboración sobre la experiencia latinoamericana», *El Trimestre Económico*, julio-septiembre 1980.

la oferta de activos líquidos de alto rendimiento por parte del gobierno aceleraría la caída en la demanda de dinero. De cualquier modo, la emisión de títulos no habría sido más que un expediente transitorio, dada la magnitud del desequilibrio fiscal: el déficit del sector público no financiero superó el 12 por 100 del PBI entre 1981 y 1984. Así, el gobierno recurrió cada vez en mayor medida al crédito del Banco Central. En otras palabras, el «impuesto inflacionario» se convirtió en una de las principales fuentes de recursos para el sector público.

Al mismo tiempo, el comportamiento del sistema financiero también creaba presiones inflacionarias adicionales. La reforma financiera de 1977 que, entre otras disposiciones, liberó la tasa de interés y puso en funcionamiento un sistema de compensación a los bancos por los encajes sobre los depósitos a interés (la «Cuenta de Regulación Monetaria»⁴) tuvo varias consecuencias de importancia. En primer lugar, la existencia de depósitos a muy corto plazo con altos intereses creó una amplia brecha entre los rendimientos del dinero y de sus sustitutos cercanos. Entre 1977 y 1980, el valor real de los depósitos creció fuertemente mientras que, si bien la tasa de inflación tuvo una leve tendencia descendente, la demanda de dinero permaneció en niveles muy bajos. Esto implicaba que, al tratar el gobierno de captar más recursos reales por medio del crédito del Banco Central, se provocara un gran crecimiento porcentual en la cantidad de moneda⁵.

Además, la liberalización de los mercados financieros produjo una considerable expansión de los créditos bancarios. La política cambiaria y arancelaria iniciada en 1979 afectó seriamente a un conjunto apreciable de sectores de actividad y desmintió probablemente muchas de las expectativas mantenidas por las empresas al contratar las deudas. Por otro lado, la reforma de 1977 estableció un sistema de garantía restringida de los depósitos; ello no indujo a los depositantes a una mejor evaluación de los riesgos de incobrabilidad (cosa que, por otro lado, habría resultado muy difícil), pero limitó la capacidad del Banco Central para supervisar a las entidades. En 1980 se hizo evidente que muchas de éstas se encontraban en una posición muy endeble y que buena parte de los créditos sería de difícil recuperación. Esto se agravó en los años siguientes debido a la caída del producto y las altas tasas de interés (en especial para las empresas «de segunda línea», ya comprometidas). El problema de cómo se absorberían las pérdidas se trasladó al gobierno. La salida elegida, a través de la reforma financiera de 1982, consistió en la extensión del plazo de los créditos y en el establecimiento de controles a la tasa de interés sobre la mayor parte de los depósitos; ello produjo una súbita declinación en la demanda por depósitos, que estuvo asociada con un también brusco aumento de la tasa de inflación. Así, el valor real de los pasivos se fue «diciendo»; en otras palabras, la mayor inflación (que, dados los rendimientos en el segmento regulado, implicaba una transfe-

4 El objetivo de este régimen era evitar que los elevados requisitos de efectivo mínimo provocaran un aumento excesivo de los márgenes entre tasas activas y pasivas. El sistema establecía también el pago por las entidades de un cargo sobre la capacidad prestable generada por los depósitos a la vista. El Sistema de la Cuenta de Regulación está descrito en: R. LÓPEZ MURPHY, «Aspectos fiscales de la Cuenta de Regulación Monetaria», *Ensayos Económicos*, septiembre 1984, 2.ª parte, y J. PIEKARZ, «Compensación de reservas de efectivo mínimo. La Cuenta de Regulación Monetaria, el resultado cuasi fiscal del Banco Central y la transformación del sistema financiero argentino», *Ensayos Económicos*, septiembre 1984, 2.ª parte.

5 Dicho de otro modo, al contraerse la «base del impuesto inflacionario», que, teniendo en consideración la Cuenta de Regulación Monetaria, era aproximadamente igual al valor real del circulante y los depósitos en cuenta corriente, un volumen dado de recursos obtenidos mediante ese «impuesto» resultaría en una mayor tasa de expansión monetaria.

rencia de los depositantes hacia las empresas) fue un mecanismo que redujo el valor real de las deudas.

Al acelerarse el crecimiento de los precios, la menor demanda por depósitos no se tradujo en mayores tenencias de dinero. Por el contrario, a partir de 1982, el valor real del conjunto de activos financieros declinó persistentemente. Es decir que se redujo el volumen de operaciones del sistema financiero. Pero éste no adaptó en igual medida su magnitud física. Por lo tanto, crecieron fuertemente los costos operativos unitarios. Esto llevó a los márgenes entre tasas activas y pasivas a valores extremadamente altos y también contribuyó a mantener en dificultades a muchas entidades.

La Experiencia Inflacionaria y los Cambios en las Conductas Económicas

Como se ha podido apreciar, la crisis de los ochenta puso en funcionamiento diversos mecanismos inflacionarios, que actuaron tanto a través del déficit fiscal y su financiamiento monetario como de la puja distributiva a través del sistema de precios o de efectos asociados con modificaciones en los precios relativos. A diferencias de otros países que experimentaron grandes inflaciones, en la Argentina el público cuenta con una larga memoria de inflación. De ahí que, al acelerarse fuertemente los precios, hubiera un muy rápido ajuste en las conductas económicas. Es decir, el desarrollo del reciente proceso inflacionario se vio favorecido por las prontas reacciones de los diversos grupos de agentes.

Estas reacciones se reflejaron principalmente en los mercados financieros y en las prácticas de fijación de precios y salarios. Ya se ha hecho mención de la fuerte caída de la demanda de dinero que, a mediados de 1985, se había reducido a sólo un 2,5 por 100 de PBI. La «fuga del dinero» estuvo asociada con cambios significativos en los hábitos de pago y en las tenencias de activos.

96

Las familias y las empresas desarrollaron diversas formas para sincronizar pagos y cobros, mediante el anticipo de gastos o la colocación de fondos en divisas o activos a interés aun por plazos muy cortos. Al margen de que algunos de estos expedientes implicaron una sustancial desviación de recursos de las actividades directamente productivas, la capacidad para reducir las tenencias de dinero no estaba distribuida homogéneamente en la población (porque dependía de la información de que se dispusiera y del acceso a los mercados financieros); es probable que el «impuesto inflacionario» haya caído más pesadamente sobre los grupos de menores ingresos. Por otro lado, en un ambiente de gran incertidumbre, agudizado por la misma inflación, las operaciones de crédito se concentraron en los plazos cortos. El precio de las divisas adquirió un papel cada vez más importante, como denominador de ciertos contratos (o incluso, de algunos precios) y como señal para las decisiones de compra o venta. Sin embargo, no se observó una «dolarización» completa. Para las transacciones financieras a plazos más largos que algunas semanas se siguieron utilizando cláusulas de ajuste por índices de precios (generalmente de periodicidad mensual); dados los rezagos entre la captación de los precios para el cálculo de los índices y su aplicación en los ajustes, la indexación se reveló un mecanismo imperfecto para mantener el valor real de los pagos comprometidos. Estos rezagos, así como la incorporación de expectativas inflacionarias (probablemente basadas en parte en las tasas de inflación observadas en el pasado reciente) en las tasas nominales de interés implicaban que la inflación pasada se trasladara a los contratos de deuda. O sea que, si bien los efectos inerciales en la obligaciones financieras tendieron a debilitarse a medida que se aceleraba la inflación, ellos no desaparecieron por completo.

La frecuencia de modificación de los precios se hizo, por supuesto, cada vez mayor.

Las empresas privadas cambiaban sus listas a intervalos muy cortos; a mediados de 1985, los ajustes estaban a menudo separados por pocos días. Resulta difícil describir con precisión los mecanismos de formación de precios, que no parecen haber respondido a una regla simple, aplicada universalmente: a diferencia de lo observado en las hiperinflaciones europeas, no se llegó a una «dolarización» generalizada de los precios. Es probable que las firmas hayan acelerado el traslado de los costos y que hayan intentado precaverse contra alzas inesperadas mediante aumentos preventivos en los márgenes. En cuanto a los precios controlados por el sector público, las tarifas de los servicios públicos se reajustaban en general todos los meses, mientras que el tipo de cambio se modificaba diariamente, a un ritmo que se acercó al 1 por 100 diario a mediados de 1985. Desde 1982 en adelante, los salarios aumentaban mes a mes⁶; al margen de ajustes ocasionales, parece haber sido común el uso de una regla de indexación basada en el crecimiento del IPC en el mes anterior. Estas prácticas de ajustes de precios y salarios implicaron una creciente sincronización de los aumentos y provocaron probablemente una gran flexibilidad (especialmente hacia arriba) de la tasa de inflación. Sin embargo, tampoco en el sistema de precios se eliminaron totalmente los elementos inerciales, que subsistían debido a la utilización de las variaciones pasadas en los precios como referencia para la determinación de los valores corrientes.

Un hecho interesante es que, mientras que buena parte de los hábitos y prácticas económicos se modificaron para adaptarse a la extremadamente alta inflación, el período de pago de los salarios no varió: en la gran mayoría de los casos se mantuvo el pago mensual para los empleados y quincenal para los obreros. Esto tendió probablemente a sostener la demanda de dinero (porque las familias mantienen liquidez para atender sus gastos entre los momentos en que se perciben las remuneraciones) y, en ese sentido, actuó como factor moderador de la inflación. Dada la erosión que los aumentos de precios a lo largo del período de pago producía sobre los salarios reales, cabe la pregunta de hasta qué punto ese período se habría mantenido inalterado en caso de proseguir la inflación a velocidades cercanas al 1 por 100 diario.

El Plan Austral

A mediados de 1985, como se vio, la tasa de inflación era del orden del 30 por 100 mensual. Las perturbaciones que una inflación de tal magnitud causaba en la economía eran fáciles de apreciar. Las rápidas variaciones de precios creaban una generalizada incertidumbre y acortaban visiblemente el horizonte de las decisiones; tanto los diversos agentes privados como el gobierno estaban involucrados en un «juego de corto plazo», de resultados aleatorios, en el que todos trataban, a menudo con poco éxito, de prever y de adelantarse a las reacciones de los demás. Desde el punto de vista de la política económica, esta situación era particularmente grave: la inflación parecía reflejar una falta

►
⁶ En un análisis que cubre el período 1976-1982, FRENKEL encontró alguna evidencia de que los salarios en la industria manufacturera se ajustaban trimestralmente sobre la base de la tasa de inflación del trimestre anterior. Véase «Salarios industriales e inflación. El período 1976-1982», *Desarrollo Económico*, octubre-diciembre 1984.

de control sobre la economía, que restaba credibilidad a las acciones de las autoridades; éstas, además, se veían de tal manera absorbidas por el manejo de corto plazo, que les resultaba muy difícil encarar problemas igualmente serios, pero de apariencia menos urgente.

Por otro lado, existían algunas condiciones favorables para un programa antiinflacionario. Ya se ha mencionado el descontento que causaba la inflación, que hacía que el objetivo de la estabilidad fuera, por sí mismo, ampliamente compartido. Además, los mismos mecanismos que se habían desarrollado para adaptar la economía a la inflación habían limitado los elementos inerciales: no existían grandes rezagos entre los ajustes de distintos precios, los salarios se revisaban simultáneamente todos los meses y los contratos financieros se efectuaban a plazos muy cortos. Pero la inercia inflacionaria no había desaparecido por completo. Este era uno de los problemas, pero no el único, que debería enfrentar un programa de choque.

El Plan Austral buscó frenar la inflación de modo abrupto. Según surge de lo manifestado en el momento de su anuncio, la decisión de encarar una política de choque resultó, en buena medida, de los inconvenientes que las autoridades percibían en el enfoque gradual: una política de estabilización lenta habría implicado tolerar durante un período prolongado una inflación de magnitud inaceptable y además planteaba el riesgo de que fuera necesaria una larga contracción de la demanda, hasta que los fijadores de precios se vieran forzados a moderar los aumentos. En cambio, el gobierno esperaba que una estabilización súbita —que, aunque no exenta de riesgos, consideraba realizable— produciría una ruptura definida con respecto al estado anterior y reduciría la duración (y probablemente también los costos) del ajuste.

En la inflación, la política económica no tenía la iniciativa: instrumentos tales como el tipo de cambio, las tarifas de servicios públicos y las variables financieras y monetarias se movían tomando en cuenta la reacción del sector privado tal como se manifestaba, en particular, en la tasa observada de inflación. Un intento de estabilización súbita significaba una neta modificación en el «régimen de política económica»: el gobierno anunciaría medidas (no contingentes, al menos en principio, a las respuestas que se produjeran) en la expectativa de que el público ajustaría su conducta consecuentemente. Este cambio, de una política en buena medida pasiva a una activa, requería que las medidas no sólo fueran consistentes desde el punto de vista del modelo utilizado por las autoridades, sino también que ellas fueran consideradas eficaces por el público, de manera que se modificaran drásticamente los comportamientos. De ahí que se planteara el problema de la «credibilidad» de los anuncios (es decir, hasta qué punto se lograría que el público confiara en que el gobierno llevaría a cabo sus políticas) y el de definir las señales que podían influir sobre los agentes privados, teniendo en cuenta las diferencias de visión existentes con respecto al funcionamiento de la economía.

El programa combinó medidas monetarias y fiscales con acciones dirigidas a influir directamente sobre precios y salarios y con un sistema de reconversión de contratos de deuda. Una referencia a otras experiencias de estabilización puede ser útil para interpretar el contenido de este plan.

Los programas que interrumpieron las hiperinflaciones europeas incluyeron, como elementos centrales, anuncios sobre la reducción del déficit fiscal y sobre reformas de las instituciones monetarias junto con la fijación del tipo de cambio y con políticas monetarias que, si bien permitieron un rápido crecimiento de la oferta de dinero, parecen haber estado asociadas con situaciones de restricción crediticia. A menudo, estos programas fueron acompañados (aunque no siempre en forma simultánea a su anuncio) con un ingreso de créditos en divisas o una renegociación de deudas con el exterior. Uno de los hechos

más notables de estos episodios fue el súbito quiebre en el crecimiento de los precios, sin que en la gran mayoría de los casos se aplicaran controles ⁷.

La literatura no es unánime sobre los mecanismos de la estabilización de los precios en esos episodios: algunos autores destacan el posible efecto sobre las expectativas de los cambios en la política fiscal (y de la interrupción de los créditos al gobierno por parte de los bancos centrales) y de las mejores condiciones para los pagos al extranjero, mientras que otros han privilegiado la estabilización del tipo de cambio y la «dureza» monetaria que la habría hecho posible. La evidencia histórica sugiere que la influencia de los anuncios sobre las expectativas fue apreciable, pero no suficiente para disipar la incertidumbre; por otro lado, pese al brusco ajuste de los precios, las economías se normalizaron sólo gradualmente: en particular, las tasas de interés reales (medidas ex-post) se mantuvieron altas por un tiempo bastante largo. Estas regularidades, así como el debate teórico sobre la estabilización, son instructivos para el caso argentino, teniendo en cuenta la velocidad que había alcanzado la inflación a mediados de 1985. Sin embargo, la experiencia de las hiperinflaciones no parece directamente extrapolable. En esos episodios, la secuencia de la estabilización fue, aparentemente, del tipo de cambio a los precios. Esto resulta razonable, dado que los precios se formaban en general tomando como referencia la cotización de las divisas. En cambio, en la Argentina no existía un único «precio guía» con una función similar; al margen de las posibles analogías con las hiperinflaciones, debía resolverse el problema de la inercia contractual (que en aquellos casos se planteaba de manera mucho menos aguda) y asegurar que el conjunto de los precios se desacelerara de manera sincronizada.

Los programas de estabilización aplicados en la Argentina fueron de diverso tipo. En los últimos años hubo varios ensayos con características bien distintas. En 1973, se aplicó un congelamiento generalizado de precios y salarios, partiendo de una inflación de alrededor del 80 por 100 anual ⁸. El congelamiento frenó el crecimiento de los precios, que permanecieron prácticamente constantes durante algunos meses, sin que se observaran grandes perturbaciones en los mercados. Sin embargo, en 1974, la subida de precios internacionales y, en especial, la fuerte expansión fiscal y monetaria crearon intensas presiones sobre los controles, que se manifestaron en aumentos de precios y salarios y en dificultades de abastecimiento, mientras que el exceso de demanda se reflejaba en un creciente déficit en el balance de pagos. Finalmente, en 1975, luego de dos grandes devaluaciones, se produjo una «explosión» de los precios, que puso fin al intento. Dos años

⁷ Véase C. BRESCIANI-TURRONI, *The Economics of Inflation*, Barnes and Noble, Londres, 1937; W. BOMBERGEN y G. MAKINEN, «The Hungarian hyperinflation and stabilization of 1945-1946», *Journal of Political Economy*, octubre 1983; R. DORNBUSCH: *Freno a la hiperinflación: Lecciones de la experiencia alemana de los años 1920-1930*, presentado en la 3a. convención de ADEBA, Buenos Aires, agosto 1985; P. GERCHUNOFF: «Gasto público, tasa de cambio e impulso capitalista después de la hiperinflación», *Desarrollo Económico*, enero-marzo 1986; D. HEYMAN: «Las grandes inflaciones: características y estabilización», en *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*, Documento de Trabajo N.º 18, Oficina de CEPAL en Buenos Aires, 1986; J. LLACH, *La naturaleza institucional e internacional de las hiperestabilizaciones. El caso de Alemania desde 1923 y algunas lecciones para la Argentina de 1985*, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires, noviembre de 1985; T. SARGENT: «The end of four big inflations», en R. HALL, ed.: *Inflation, causes and effects*, The University of Chicago Press, Chicago, 1982.

⁸ Para una discusión de este programa, véase A. CANITROT, «La experiencia populista de redistribución de ingresos», *Desarrollo Económico*, octubre-diciembre 1975; A. FERRER, *Crisis y alternativas de la política económica argentina*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1977; G.I DI TELLA, *Perón-Perón, 1973-1976*, Ed. Sudamericana, Buenos Aires, 1983.

después, se aplicó una política monetaria restrictiva (a la salida de un período en que rigió un sistema de leves controles de precios); esta política, que afectó sensiblemente a la actividad y no alcanzó a moderar rápidamente la inflación, fue abandonada luego de algunos meses. Las pautas de tipo de cambio preanunciado que se aplicaron desde fines de 1978 se basaban en la hipótesis de que los precios convergerían a una trayectoria definida por el ritmo de devaluación. Si bien la inflación se desaceleró algo, ello se produjo a costa de un fuerte retraso cambiario, que hizo insostenible el programa. Las experiencias más recientes, que se comentaron brevemente en una sección previa, tampoco consiguieron controlar la inflación.

El Plan Austral trató de evitar lo que las autoridades entendieron habían sido los principales problemas de los anteriores ensayos. Estos, en su análisis, se habían basado en un conjunto limitado de políticas, que resultaban insuficientes para producir el efecto buscado: las acciones para desacelerar la demanda agregada, aplicadas con exclusividad, tenían consecuencias recesivas y, en el mejor de los casos, actuaban sobre los precios con un largo rezago; por su parte, los controles de precios no acompañados por políticas monetarias y fiscales consistentes, terminaban causando perturbaciones en la oferta y no podían mantenerse. El programa de junio de 1985 buscó actuar sobre el déficit fiscal y la expansión monetaria, al mismo tiempo que se aplicaba un congelamiento para asegurar un rápido ajuste de los precios (y evitar en lo posible una discrepancia entre éstos y la demanda agregada); también se decidió un cambio en el signo monetario, con un sistema de conversión de deudas entre la vieja y la nueva moneda dirigido a neutralizar las posibles redistribuciones de riqueza que podía causar un freno brusco al crecimiento de los precios. Es decir que se trató de influir sobre los factores inerciales y sobre la demanda agregada simultáneamente; las medidas del programa y la forma de enunciarlo, además, perseguían el objetivo de modificar las percepciones del público para que éstas fueran compatibles con una disminución drástica de la inflación y para que las decisiones se coordinaran de modo tal que los aumentos de precios se frenaran simultáneamente⁹.

100

Dadas estas características generales del diseño del plan, hacía falta precisar de qué manera se operaría la reducción del déficit fiscal y qué estructura de precios relativos se trataría de mantener. Desde el punto de vista fiscal, las opciones estaban limitadas. Se podía esperar que la disminución de la tasa de inflación aumentaría por sí misma la recaudación tributaria real, al eliminar o reducir fuertemente el efecto del rezago fiscal; una caída de la tasa nominal de interés, además, disminuiría el valor de los pagos del Banco Central a las entidades financieras por la remuneración de los encajes. Pero estos efectos no eran suficientes. Si bien el gobierno tenía previsto reforzar los impuestos directos, la magnitud de los ingresos obtenibles era relativamente pequeña. Del lado del gasto, éste ya se había reducido, como consecuencia de la caída de los salarios reales en el sector público y de recortes en la inversión; se descartaban los despidos de personal o la disminución de los gastos sociales. Así, para aumentar los recursos públicos, en las semanas previas al anuncio del plan se decidieron fuertes alzas en los precios de las empresas públicas y una devaluación acompañada por un aumento en los derechos sobre el comercio



⁹ Las autoridades pusieron énfasis en el rol del congelamiento generalizado como mecanismo de coordinación de decisiones. Ello se puso de manifiesto en los discursos que acompañaron al anuncio del programa y en diversas exposiciones posteriores.

exterior, lo que, si bien hacía crecer el valor real de los intereses de la deuda externa, aportaba ingresos en impuestos de fácil administración.

Estas decisiones implicaban que, al comienzo del programa, el tipo de cambio real y, en especial, los precios relativos de las empresas públicas (particularmente los combustibles) fueran más altos que sus promedios históricos. Asimismo, es probable que hayan sido elevados los márgenes industriales, dados los incentivos que producía la inflación y las remarcaciones que se habían autorizado en los precios sujetos a control, a los efectos de facilitar la posterior aplicación del congelamiento. Los precios agropecuarios, por su parte, se encontraban relativamente atrasados; esto valía no sólo para los productos exportables, cuyas cotizaciones internacionales estaban en baja, sino también para otros bienes como las frutas y legumbres. Los salarios reales habían descendido claramente en la primera mitad del año (si bien se mantenían en valores muy superiores a los mínimos de principios de los ochenta); se podía esperar, de cualquier modo, que la reducción del «impuesto inflacionario» tendría un efecto positivo sobre el poder de compra de las remuneraciones.

En ocasión de su anuncio, el programa fue presentado como un cambio drástico y difícilmente reversible en la política económica. De las expresiones de las autoridades se desprendía que consideraban la disminución de la inflación como una de las condiciones para la supervivencia de las instituciones políticas; de ese modo, el gobierno se esforzó por transmitir al público la importancia que le asignaba al resultado del plan.

Las políticas dadas a conocer el 14 de junio fueron de varios tipos. En primer lugar, el gobierno tomó el compromiso de no recurrir al Banco Central para financiar sus gastos; este anuncio estaba basado en la previsión de una drástica caída en el déficit fiscal, que pasaría de más de un 12 por 100 del PIB a 2,5 por 100 en la segunda mitad del año. La proyección implicaba que, ignorando los intereses de la deuda externa, las finanzas del gobierno registrarían un apreciable superávit; el desequilibrio sería cubierto con crédito del exterior. En segundo término, se decretó un congelamiento, que alcanzaba al tipo de cambio, las tarifas del sector público y al conjunto de los precios (con la excepción de algunos productos primarios de oferta muy fluctuante, para los que se fijarían márgenes de comercialización); en este último caso, los valores serían los del 12 de junio, de modo de revertir las grandes remarcaciones observadas en los días previos al anuncio. Según estaba contemplado en la regla de indexación anteriormente vigente, los salarios aumentarían en junio en un 22,5 por 100; luego de este aumento, quedarían congelados. La tasa de interés sobre los nuevos depósitos a treinta días en el segmento regulado se redujo de un 28 por 100 mensual al 4 por 100. Por otro lado, se anunció la introducción del austral en reemplazo del peso. A los efectos de la cancelación de deudas originalmente denominadas en peso, o ajustadas con variaciones de precios anteriores a la reforma, se aplicaría una «escala de conversión», que establecía una devaluación del peso con respecto al austral de alrededor del 0,8 por 100 diario. Este sistema, en los hechos, modificaba el monto nominal de los pagos comprometidos, de manera que su valor real fuera aproximadamente el que habría sido en el caso en que la inflación se hubiera mantenido a un ritmo similar al de los meses previos a la reforma.

Desde el punto de vista de su posible efecto sobre las expectativas, estos anuncios contenían señales para distintos segmentos del público. En particular, la interrupción del crédito del Banco Central al gobierno suponía una restricción a la política fiscal que, por un lado, acotaba las posibilidades de satisfacer demandas originadas en el propio sector público y, por otro, buscaba influir sobre las previsiones de los grupos que sostenían una visión monetaria-fiscal de la inflación. Por su parte, el congelamiento (que, según los anuncios, se consideraba una medida transitoria) trataba de indicar con claridad al con-

junto de los consumidores y a los mismos fijadores de precios que la inflación se detendría.

En los días previos al lanzamiento del plan prevaleció un clima de gran tensión: los rápidos aumentos de precios y los rumores (a menudo inexactos) sobre el contenido del plan podían sugerir que la economía se había descontrolado. Los anuncios causaron un brusco cambio de actitud; éste fue muy marcado en el público en general, aunque menos definido en las organizaciones políticas y sociales. De cualquier modo, la sensación más o menos generalizada de que el programa abría la posibilidad de que se alcanzara la estabilización contribuyó mucho para que las políticas tuvieran efecto, no obstante las dificultades que se advirtieron en las primeras semanas. Un signo del cambio de las expectativas (aunque no, probablemente, de un ajuste «completo» de éstas) fue la renovación de la mayor parte de los depósitos a interés, pese a la brusca disminución en sus rendimientos nominales.

La política de precios inicialmente causó incertidumbre; sólo en el curso de varias semanas se fueron aclarando los valores que regirían en adelante.

Esto restringió las transacciones durante algún tiempo. Sin embargo, en julio los precios al por mayor declinaron en términos nominales (en comparación con un aumento del 42 por 100 en el mes anterior), mientras que el IPC creció un 6,2 por 100 (30 por 100 en junio); esta variación parece haber respondido a un efecto estadístico, dado que el índice refleja un promedio de los precios a lo largo del mes. Entre agosto y febrero de 1986, el IPC aumentó a un ritmo medio del 2,5 por 100 mensual, con un máximo del 3,2 por 100 en diciembre y un mínimo del 1,7 por 100 en aquel último mes¹⁰. Estas tasas de aumento, si bien significativamente distintas de cero, contrastan de modo marcado con los índices previos al comienzo del programa, y resultan también muy inferiores a los promedios de los últimos años. Por otro lado, y a excepción de casos particulares, la existencia de controles no produjo problemas de abastecimiento de importancia. En realidad, el gobierno contaba con una muy limitada capacidad administrativa para regular los precios, y ésta se utilizó sólo ocasionalmente: el congelamiento de los precios privados sirvió más como una referencia que como un instrumento aplicado con rigor, excepto tal vez para un segmento reducido de empresas.

Si se consideran con más detalle los aumentos de precios ocurridos luego del comienzo del plan surgen algunos hechos de interés. Los precios de los productos industriales parecen haber sufrido algún deslizamiento, que se manifestó en ciertos casos en la reducción de descuentos o bonificaciones, manteniendo los precios de lista. Estos aumentos, en el agregado, habrían sido de magnitud reducida. La variación del IPC se debió principalmente a una persistente alza en los servicios y a aumentos (a veces abruptos) en los precios de ciertos bienes primarios, en especial las frutas y legumbres y en menor medida la carne. Es decir, el crecimiento de los precios al consumidor se originó en buena medida en mercados de oferta atomizada. Resulta difícil atribuir este comportamiento a un exceso de demanda generalizado; más bien (además del efecto de la menor producción de algunos bienes primarios por razones climáticas) parece haber habido una «reacción» de algunos precios a un atraso relativo al iniciarse el plan. Independientemente de la cau-



¹⁰ En marzo de 1986 se observó una aceleración en el crecimiento de los precios; el IPC aumentó un 4,6 por 100, mientras que el IPM varió un 1,5 por 100. Estos aumentos reflejaron en parte una política más flexible del gobierno en el otorgamiento de autorizaciones de ajustes de precios.

sa de esas variaciones, ellas implicaron que en el crecimiento de los precios, bastante moderado en el conjunto, hubiera una apreciable dispersión entre distintos grupos de productos.

Al cabo de algo más de seis meses de aplicación del plan, el tipo de cambio real y las tarifas de servicios públicos se habían erosionado con respecto a sus valores iniciales (si se los compara con los precios al consumidor); lo mismo ocurrió, aunque probablemente en menor medida, para los precios industriales. Sin embargo, este grupo de precios había crecido fuertemente en la primera parte del año, de manera que la caída posterior no produjo rezagos apreciables con respecto a los registros históricos ¹¹. En cambio, los precios de la agricultura exportable se mantuvieron bajos, debido en particular a la evolución desfavorable de los precios internacionales (que se compensó parcialmente a través de disminuciones en los impuestos a la exportación).

La evolución de los salarios reales ha sido motivo de discusión. En general, existe un rezago entre el momento en que se devengan las remuneraciones y aquel en que se percibe el pago (los servicios se prestan en forma continua, mientras que los ingresos se reciben a intervalos discretos) y el gasto se distribuye en el tiempo, de un modo que probablemente depende de la tasa de inflación. El deflactor adecuado para los salarios sería el índice de precios en el período de gasto, que es posterior al de devengamiento. Es decir, cuando los precios crecen rápidamente, la medida del salario real obtenida de deflacionar el valor nominal de las remuneraciones por los precios del período de devengamiento sobreestima el poder de compra efectivo; en cambio, éste aumenta al reducirse la inflación, para un valor dado del «salario real devengado». Si bien la intensidad de este efecto parece difícil de definir con precisión, su importancia parece haber sido significativa en el caso argentino. Como se ha mencionado, los salarios reales cayeron (según cualquiera de las alternativas de deflación) en la primera parte de 1985 ¹². Es probable que, al frenarse el crecimiento de los precios, el aumento de salarios percibido a fines de junio haya implicado una súbita alza en el poder de compra. A partir de entonces, el deslizamiento de los precios produjo una erosión de los salarios; puede conjeturarse que esta pérdida fue de magnitud similar a la de la ganancia inicial ¹³. En términos generales, a principios de 1986, el salario real habría tenido un valor parecido al del período inmediatamente anterior al anuncio del programa; claramente más bajo que en 1984, pero más elevado que el promedio de este decenio. Por otro lado, la situación de los salarios no era igual en todos los sectores: algunos grupos de empleados públicos recibieron aumentos especiales en sus sueldos, y en partes del sector privado parece haber



¹¹ En el caso de los bienes industriales, es posible que las empresas hayan podido aprovechar la baja de la inflación para mejorar su control sobre los costos. Es difícil definir la magnitud y la generalidad de este efecto, pero, en el supuesto probable de que los precios industriales hayan incluido alguna proporción de márgenes por cobertura contra la inflación, el simple cálculo de los precios relativos no daría una indicación precisa de la situación del sector.

¹² El cuadro 4 presenta la información sobre los salarios reales en la industria manufacturera según distintos criterios de deflación.

¹³ Los precios de los alimentos aumentaron por encima del resto de los precios a partir de junio de 1985. Esto sin duda afectó el poder de compra de los grupos de menores ingresos. Sin embargo, el precio relativo de los alimentos se encontraba en un valor bajo al anunciarse el programa. Salvando posibles fluctuaciones mes a mes, la observación de la serie de salarios deflactados por los precios de los alimentos no sugiere conclusiones muy distintas a las mencionadas en el texto; la erosión desde junio de 1985 fue mayor que cuando se deflacta por el nivel general del IPC, pero el punto de partida era más alto.

habido alzas nominales de cierta importancia; en cambio, se observa un rezago en los sueldos en algunas áreas del gobierno.

El programa se planteaba, como uno de sus elementos centrales, una brusca disminución en el déficit fiscal. De hecho, el gobierno estuvo en condiciones de atender sus gastos sin utilizar el crédito del Banco Central ¹⁴. En parte, esto se debió a los ajustes realizados antes de junio, que implicaron mayores ingresos, particularmente sobre las ventas de las empresas públicas, y menores gastos en personal e inversiones. También hubo un significativo aumento en la recaudación real por el efecto del «rezago fiscal» y los mayores impuestos al comercio exterior. Todo ello dio como resultado una reducción notable en las necesidades de financiamiento. Sin embargo, las presiones sobre el presupuesto estuvieron lejos de desaparecer; las empresas públicas y las provincias, en especial, aparentemente no alcanzaron los resultados programados.

De cualquier modo, la demanda de crédito del sector público se contrajo abruptamente. La expansión monetaria, que fue apreciable, aunque mucho más lenta que antes del programa, se debió a otras causas: la acumulación de reservas internacionales (dado el superávit en balance comercial y el incentivo al ingreso de divisas producido por el diferencial entre la tasa de interés y la tasa de devaluación) y los redescuentos del Banco Central al sistema financiero. Este crecimiento de la base monetaria se reflejó en un aumento del crédito al sector privado, a un ritmo netamente más rápido que el de los precios; aun teniendo en cuenta el valor extremadamente alto de las tasas de interés, la ampliación de los préstamos bancarios fue mayor de lo que habría implicado la refinanciación de las deudas anteriormente contraídas. Desde el punto de vista de la demanda de activos, se observó un alza significativa en las tenencias de dinero propiamente dicho, en consonancia con la mucho menor tasa de inflación. En cambio, buena parte de los depósitos indizados fueron cancelados a su vencimiento, mientras que aumentaba la demanda por depósitos a interés fijo. Por otro lado, aunque con algunas oscilaciones, el precio de las divisas en el mercado paralelo mostró un nítido quiebre en su anterior tendencia alcista.

104

Estos cambios en los mercados financieros respondieron en general a lo que se habría podido esperar en un período de estabilización. Sin embargo, esos mercados no alcanzaron un estado de «normalidad»: la mayor parte de las operaciones siguió concentrándose en plazos muy cortos y, si bien las tasas nominales de interés se redujeron a lo largo de los meses, el costo del crédito se mantuvo muy alto. Es probable que las altas tasas de interés respondieran en parte a expectativas de inflación aún latentes; en la medida en que ello fue así, las tasas reales ex-post tal vez sobreestimen los rendimientos esperados. Por otro lado, dado el bajo nivel de endeudamiento de las empresas, su situación patrimonial no se habría visto muy afectada. Sin embargo, parece claro que el valor medio y la dispersión de las tasas de interés reales (teniendo en cuenta tanto las diferencias en las tasas nominales en distintos segmentos del mercado como en el ritmo de variación de los distintos precios) planteaban problemas tanto para el análisis como para las políticas.

La actividad real registró intensas fluctuaciones en la segunda mitad de 1985. Inmediatamente después de anunciado el programa, la producción tuvo una fuerte caída; ella probablemente estuvo relacionada con varios efectos: la incertidumbre inicial sobre los

►
¹⁴ El sector público recibió préstamos de magnitud importante inmediatamente antes de comenzar el plan, a fin de que contara con un financiamiento transitorio en la eventualidad probable de que el ajuste fiscal tomara tiempo. Estos adelantos han sido comunes en los programas dirigidos a enfrentar grandes inflaciones.

precios (especialmente en transacciones interindustriales), un menor incentivo para mantener inventarios y un ritmo más lento en los gastos de las familias, que ya no se veían inducidas a apurar sus compras. En este período disminuyeron también las horas trabajadas, y se temió una fuerte caída en el empleo. Sin embargo, estos efectos contractivos fueron de poca duración: al cabo de algunas semanas se empezó a observar una recuperación en las ventas (especialmente en indumentaria y otros bienes de consumo), que permitió absorber inventarios excesivos y fue seguida por un aumento en la producción. Las cifras disponibles sobre el producto manufacturero para el cuarto trimestre de 1985 muestran valores aún inferiores a los del año anterior, pero más altos (si se descuentan efectos estacionales) que los del primer semestre, y sensiblemente mayores que los muy deprimidos niveles del tercer trimestre. Aparentemente, la recuperación prosiguió en el primer trimestre de 1986. Es decir que, si se exceptúa el efecto inicial, el freno de la inflación no se produjo a costa de un agravamiento de la recesión.

En síntesis, el programa de estabilización consiguió interrumpir una inflación que amenazaba descontrolarse, sin que ello produjera una caída de la actividad, al margen de un efecto inicial de corta duración. La aplicación del programa significó un brusco cambio en el esquema de política económica, por el cual las autoridades tomaron la iniciativa en lugar de adaptar sus acciones a la volátil evolución de la economía. Esta actitud, que se basaba en la expectativa de que el público modificaría su conducta consecuentemente, implicaba asumir serios riesgos. La respuesta de la economía sugiere que, en las condiciones de la inflación argentina, se justificaba un tratamiento de choque como el empleado. Aunque las expectativas inflacionarias no desaparecieron, parece cierto que, al cabo de algunos meses, el crecimiento de los precios esperado por la mayoría del público era de un orden de magnitud muy inferior que en el pasado. Al mismo tiempo, se observaban cambios en las conductas, incipientes pero significativos, inducidos por la menor dificultad en predecir y comparar precios.

Sin embargo, subsistían importantes tensiones en la economía. Ello no resulta sorprendente, teniendo en cuenta el grado de deterioro al que se había llegado. Desde el punto de vista fiscal, seguía planteado el problema de atender los requerimientos internos y los pesados servicios de la deuda externa sin recurrir como en el pasado al «impuesto inflacionario». La gestión presupuestaria enfrentaba por lo tanto la difícil tarea de conciliar intensas demandas dentro de los límites que imponía la capacidad de recaudación, y la de coordinar la acción de los distintos componentes del sector público. La política de precios e ingresos era otro centro de atención a principios de 1986. Una primera cuestión era la de definir los mecanismos que podían ayudar a que los precios se movieran en conjunto a velocidad reducida sin que se produjeran perturbaciones en los mercados. En el aspecto distributivo, el programa buscó evitar transferencias en gran escala, excepto, naturalmente, las que provendrían de la sustitución de la inflación por impuestos explícitos. De hecho, en el caso particular de los salarios, éstos se mantuvieron por encima de los promedios de los años anteriores (a excepción de 1984) y, si se tiene en cuenta el efecto de la reducción de la tasa de inflación, el poder de compra de las remuneraciones no parece haber sufrido una merma apreciable en los primeros meses del programa (salvo en partes del sector público). Sin embargo, es claro que importantes sectores encontraban insatisfactorio su nivel de ingresos. Más allá de la forma concreta que pudiera adoptar la política, el mantenimiento de bajas tasas de inflación parecía depender de que se lograra hacer consistentes entre sí las demandas de los distintos grupos sociales¹⁵.

15 En abril de 1986 se comenzó a definir un nuevo conjunto de reglas para reemplazar el congelamiento, que

Esto parece más fácil de conseguir en condiciones de aumento de la actividad real. El producto mostró una neta recuperación a fines de 1985, pese a las elevadas tasas de interés. En la Argentina, de cualquier manera, se trata de modificar una persistente tendencia al estancamiento. El gobierno ha anunciado que combinará el objetivo antiinflacionario con medidas para alentar la inversión y las exportaciones. Tanto para el sector público como para la economía en su conjunto, los recursos disponibles son muy limitados, debido a la carga de la deuda y a la caída en el ahorro nacional. Mucho parece depender de que esos recursos se utilicen de modo productivo y de que se reanime el «espíritu inversor». Una de las condiciones para ello probablemente sea que las actividades económicas se puedan desenvolver sin demasiada incertidumbre. En este sentido, estabilidad de precios y crecimiento resultan claramente complementarios.



buscarían estabilizar la inflación a tasas moderadas. El tipo de cambio fue aumentado en un 4 por 100 y los precios de los servicios públicos en alrededor del 5 por 100 en promedio; el gobierno anunció que en el futuro efectuaría pequeñas correcciones periódicas en esas variables. Al margen de un incremento inmediato del 5 por 100 en las remuneraciones de la Administración Nacional, los salarios resultarían de negociaciones sectoriales, dentro de una banda de aumentos prefijada. Las características precisas de este régimen salarial para el resto del año surgirían de discusiones entre el gobierno, las organizaciones empresariales y los sindicatos. El congelamiento de precios, por su parte, sería sustituido por un sistema de precios administrados.

CUADRO 1
OFERTA Y DEMANDA GLOBAL
(Desestacionalizado) (1)

(Unidades: australes a precios de 1970)

Período	PBI a precios de mercado	Importaciones de bienes y serv.	Consumo total	Inversión Bruta Interna		Exportaciones de bienes y serv.	PBI manufacturero a c.f.
				Total	Fija		
1980	11.139,9	1.689,8	9.041,4	2.558,4	2.448,4	1.247,6	2.463,5
Trim. 1	10.922,1	1.653,7	8.681,4	2.706,0	2.449,4	1.262,2	2.428,9
Trim. 2	10.744,3	1.508,1	8.699,2	2.500,7	2.290,0	1.104,2	2.446,4
Trim. 3	11.306,5	1.660,3	9.194,3	2.480,1	2.482,0	1.299,8	2.550,5
Trim. 4	11.586,7	1.936,9	9.590,5	2.546,9	2.572,2	1.324,1	2.428,0
1981	10.427,4	1.632,6	8.750,5	1.973,2	2.039,6	1.329,5	2.077,4
Trim. 1	10.902,0	2.040,7	9.595,8	2.202,7	2.254,2	1.120,2	2.294,7
Trim. 2	10.665,3	1.817,0	8.971,7	2.061,7	2.063,1	1.443,1	2.124,4
Trim. 3	10.025,7	1.434,0	8.187,5	1.715,7	2.004,1	1.581,6	1.946,9
Trim. 4	10.116,4	1.238,8	8.246,8	1.912,5	1.836,8	1.173,1	1.943,5
1982	9.883,3	942,9	7.824,0	1.634,7	1.537,3	1.358,6	1.973,1
Trim. 1	10.026,2	1.079,3	8.106,8	1.610,8	1.678,8	1.315,5	1.992,4
Trim. 2	9.536,2	913,3	7.446,7	1.588,7	1.530,1	1.413,0	1.833,5
Trim. 3	9.718,8	841,1	7.592,5	1.647,2	1.527,2	1.336,1	2.010,7
Trim. 4	10.251,9	938,0	8.149,8	1.692,2	1.413,0	1.369,9	2.055,8
1983	10.210,7	899,0	8.096,1	1.530,7	1.521,6	1.475,3	2.184,2
Trim. 1	10.174,1	848,2	8.024,2	1.373,2	1.449,4	1.517,1	2.126,6
Trim. 2	9.936,5	940,1	7.863,7	1.580,2	1.601,8	1.435,0	2.158,3
Trim. 3	10.179,7	925,9	8.002,1	1.657,1	1.617,0	1.467,1	2.272,9
Trim. 4	10.552,6	881,6	8.494,5	1.512,4	1.418,1	1.481,9	2.179,1
1984	10.463,6	955,2	8.597,0	1.349,3	1.374,5	1.457,5	2.271,7
Trim. 1	10.394,2	869,4	8.343,4	1.164,1	1.355,0	1.607,0	2.188,3
Trim. 2	10.324,0	955,8	8.295,6	1.447,8	1.398,5	1.531,7	2.321,3
Trim. 3	10.270,3	1.009,2	8.754,9	1.182,3	1.391,1	1.414,2	2.345,2
Trim. 4	10.865,7	986,4	8.994,0	1.603,1	1.353,3	1.276,9	2.231,9
1985	10.004,4	845,7	8.069,7	1.143,4	1.255,3	1.637,0	2.048,8
Trim. 1	10.271,2	949,3	8.305,0	1.313,5	1.235,0	1.477,0	2.107,0
Trim. 2	9.845,9	831,1	7.671,2	1.214,3	1.243,3	1.753,0	2.019,0
Trim. 3	9.432,4	785,6	7.708,0	870,1	1.287,1	1.698,1	1.904,3
Trim. 4	10.468,1	816,9	8.594,7	1.175,5	1.255,9	1.619,9	2.164,9

10;

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del BCRA.

NOTA 1: Por el método de promedios móviles. Las series desestacionalizadas no necesariamente satisfacen las identidades de las Cuentas Nacionales.

CUADRO 2
PRINCIPALES VARIABLES NOMINALES
 (Tasas de variación equivalente mensual) (1)

(Unidades: porcentajes)

Periodo	Indice de precios al consum.	Indice de precios mayoristas	Tipo de cambio (2)		Salario horario norm. en la industria (4)	Salario mensual norm. por obr. en la ind. (4)	Precios y tarifas de Empresas publicas	M1: medios de pago de partic. (desestac.) (5)	M2: recursos monetar. de part. (inc. rec. dev. s/ depos.) (6)
			Oficial (3)	Paralelo					
1980	5,4	3,8	1,8	1,8	...	6,0	6,3	5,9	5,5
Trim. 1	6,1	4,1	2,7	2,6	...	5,5	5,9	8,4	7,0
Trim. 2	5,9	5,5	2,1	2,1	...	7,0	6,2	5,1	3,4
Trim. 3	4,2	2,9	1,5	1,5	...	8,1	5,3	5,7	6,7
Trim. 4	5,4	2,9	1,0	1,0	...	3,4	8,0	4,4	4,8
1981	7,2	8,9	11,8	15,2	...	5,7	8,8	4,1	6,4
Trim. 1	5,0	4,1	5,6	5,6	...	3,5	6,1	-1,3	3,5
Trim. 2	8,3	12,9	21,7	28,6	...	5,3	7,1	2,3	4,9
Trim. 3	8,4	9,7	10,9	14,4	...	6,8	12,5	7,1	9,3
Trim. 4	7,3	9,2	9,7	13,5	...	7,3	9,8	8,4	7,8
1982	9,9	12,5	15,7	15,8	...	10,3	8,8	10,2	6,7
Trim. 1	7,3	8,0	12,2	-0,4	...	4,4	3,4	4,5	7,5
Trim. 2	5,0	10,2	11,3	28,3	3,4	3,9	3,3	12,6	5,7
Trim. 3	16,0	21,0	20,7	28,9	16,8	19,6	13,5	14,3	3,2
Trim. 4	11,5	11,3	19,0	9,0	17,3	14,2	15,6	9,5	10,7
1983	15,0	14,6	14,1	11,9	17,4	17,1	16,6	13,5	14,3
Trim. 1	13,4	12,9	13,1	11,1	11,3	12,7	15,7	10,3	14,6
Trim. 2	11,7	10,5	10,4	5,4	17,8	18,9	15,6	11,7	10,6
Trim. 3	17,0	17,8	12,7	28,7	20,8	16,2	18,6	14,5	12,4
Trim. 4	18,0	17,3	20,4	4,2	20,1	20,8	16,6	17,7	20,0
1984	18,8	18,0	18,4	18,1	20,1	19,5	20,2	16,8	17,2
Trim. 1	16,5	15,2	13,2	26,6	16,4	19,0	14,8	20,7	18,4
Trim. 2	17,8	18,4	15,6	11,4	22,0	23,4	23,0	15,2	15,0
Trim. 3	22,8	20,7	20,5	17,8	22,7	19,8	23,6	16,5	16,4
Trim. 4	18,0	17,7	24,5	16,9	19,4	16,0	19,7	15,0	19,2

CUADRO 2 (Continuación)

Período	Índice de precios al consum.	Índice de precios mayoristas	Tipo de cambio (2)		Salario horario norm. en la industria (4)	Salario mensual norm. por obr. en la ind. (4)	Precios y tarifas de Empresas públicas	M1: medios de pago de partic. (desestac.) (5)	M2: recursos monetar. de part. (inc. rec. dev. s/ depos.) (6)
			Oficial (3)	Paralelo					
1985	14,1	13,6	14,3	13,7	11,9	12,4	14,1
Trim. 1	24,1	22,2	23,9	30,6	19,1	21,7	20,1	17,5	18,6
Trim. 2	28,4	34,9	33,9	25,6	28,4	25,0	37,9	25,6	28,9
Trim. 3	3,7	0,4	2,9	5,1	-0,6	3,6	2,3	23,0 (7)	9,4 (7)
Trim. 4	2,5	0,8	0,0	-3,1	3,1	1,2	0,0
1986
Trim. 1	3,1	0,7	0,0	2,2	0,1

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC, de la SIGEP y del BCRA y otras fuentes.

NOTA 1: Las tasas trimestrales y anuales son tasas de crecimiento equivalente mensual entre los meses finales de cada período.

NOTA 2: Promedios mensuales.

NOTA 3: Durante los períodos con doble mercado oficial de cambios (junio-diciembre de 1981 y julio-noviembre de 1982): tipo de cambio comercial.

NOTA 4: Los salarios normales se definen como la suma de los salarios básicos (incluyendo horas extras) y premios y bonificaciones. Son valores unitarios de los salarios liquidados en el período de referencia. Estos valores tienen significativas variaciones estacionales (más marcadas en los salarios por obrero que en los salarios por hora), debidas en especial al efecto de las vacaciones de verano. Las series no han sido corregidas por estacionalidad.

NOTA 5: Circulación monetaria fuera de los bancos y depósitos de particulares en cuentas corrientes. Se presentan promedios mensuales de saldos diarios, desestacionalizados.

NOTA 6: M1 + depósitos de particulares a interés en bancos comerciales, incluyendo los intereses y ajustes por indexación devengados sobre dichos depósitos.

NOTA 7: Cifras estimadas.

CUADRO 3
PRECIOS RELATIVOS
(Unidades: índices base 1983 = 100)

Período	Precios industriales/servicios (1)			Precios indust./precios de bienes pampeanos (2)			Tipo de cambio real (3)			Tarifas públicas (N. Gral.)/precios al consumidor (4)	Precios industriales/salario horario normal (5)	Sal. real en la ind. manufacturera (5)(6)		
	Total	Servicios públicos	Servicios privados	Precios internac. exportac.	Precios internac. IPC (EE.UU.)	Paralelo	Precios internac. exportac.	Precios internac. IPC (EE.UU.)	Sal. normal mensual por obrero			Salario hora-normal	Sal. real en la ind. manufacturera (5)(6)	
													Sal. normal mensual por obrero	Salario hora-normal
1980	61,2	76,6	54,8	54,8	34,8	24,8	54,8	34,8	75,9	73,9	103,2	101,3		
Trim. 1	66,1	84,0	58,9	65,2	38,7	27,5	65,2	38,7	73,5	79,3	88,9	99,4		
Trim. 2	63,1	78,9	56,6	54,0	36,1	25,7	54,0	36,1	73,9	76,6	104,2	99,3		
Trim. 3	59,3	75,1	52,9	49,6	33,8	24,0	49,6	33,8	75,7	73,9	111,0	101,0		
Trim. 4	56,2	68,4	50,9	50,4	30,7	21,9	50,4	30,7	80,5	65,9	108,7	105,5		
1981	60,6	67,8	57,3	62,6	43,3	38,5	62,6	43,3	88,2	81,3	91,5	93,8		
Trim. 1	53,7	64,9	48,9	53,0	30,8	21,9	53,0	30,8	84,9	70,6	90,4	100,7		
Trim. 2	58,0	66,8	53,9	60,0	40,6	30,9	60,0	40,6	82,8	79,9	96,4	92,8		
Trim. 3	63,7	69,2	60,9	66,4	49,0	47,0	66,4	49,0	86,6	88,2	89,0	89,2		
Trim. 4	67,1	70,3	65,3	71,0	52,7	54,0	71,0	52,7	98,3	86,5	90,2	92,5		
1982	90,5	99,4	86,1	88,0	78,6	88,9	88,0	78,6	84,7	114,6	81,0	81,8		
Trim. 1	74,1	78,0	71,9	82,4	60,5	43,8	82,4	60,5	92,5	101,4	75,0	84,5		
Trim. 2	81,5	91,9	76,5	81,4	71,7	68,8	81,4	71,7	85,9	113,2	79,3	78,9		
Trim. 3	101,7	115,9	94,9	89,4	84,3	135,3	89,4	84,3	78,1	130,2	78,1	75,0		
Trim. 4	104,6	111,6	100,9	98,6	97,8	107,8	98,6	97,8	82,1	113,5	91,5	88,8		
1983	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
Trim. 1	104,4	102,2	105,5	108,0	103,8	101,0	108,0	103,8	91,4	117,8	79,5	87,4		
Trim. 2	99,4	95,1	101,7	102,3	103,6	93,7	102,3	103,6	101,3	102,7	101,2	97,8		
Trim. 3	95,4	94,3	95,8	92,6	96,5	108,1	92,6	96,5	107,7	92,0	105,7	103,0		
Trim. 4	100,8	108,4	96,9	97,0	96,1	97,3	101,8	96,1	99,7	87,6	113,6	111,8		
1984	93,5	106,3	87,4	92,1	91,6	90,0	104,9	91,6	112,0	74,9	125,3	124,6		
Trim. 1	95,7	103,9	91,5	102,3	97,9	99,8	97,5	97,9	104,4	79,1	107,1	118,9		
Trim. 2	98,7	111,7	92,4	92,3	87,8	96,0	107,2	87,8	106,9	76,2	133,0	126,2		
Trim. 3	92,3	105,2	86,2	86,3	86,0	84,4	109,5	86,0	121,5	74,7	128,4	124,1		
Trim. 4	87,1	104,4	79,5	87,4	94,6	79,7	105,5	94,6	115,0	69,4	132,7	129,0		
1985	84,8	97,9	78,8	90,3 (8)	106,6	91,2	129,3	106,6	121,6	86,7	107,3	112,9		
Trim. 1	84,2	104,8	75,7	86,4 (7)	98,5	89,6	121,7	98,5	110,8	75,1	96,6	116,6		
Trim. 2	90,0	102,4	84,2	89,6 (7)	105,8	90,3	142,2	105,8	119,6	88,0	110,6	113,8		
Trim. 3	83,7	91,9	79,5	95,8 (7)	114,2	95,9	128,9	114,2	132,3	94,1	109,4	111,5		
Trim. 4	81,1	92,5	75,6	89,2 (7)	107,9	88,9	124,4	107,9	123,6	89,7	112,7	109,7		
1986		
Trim. 1	74,6 (7)	92,1 (7)	67,1 (7)	122,2 (7)	...	113,7		

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC y la SIGEP.

NOTA 1: Los precios industriales están medidos por el IPM nacional no agropecuario exceptuando aquellos productos derivados de bienes típicamente pampeanos. Los precios de los servicios son componentes del IPC. Los servicios públicos son aquellos provistos por empresas públicas (por ejemplo: electricidad) o con precios típicamente fijados por el gobierno (por ejemplo: transporte). Los servicios privados son los demás servicios.

NOTA 2: Mide la relación entre dos componentes del IPM: el índice de precios industriales definido en la nota anterior y un compuesto de bienes (primarios —por ejemplo: trigo, ganado bovino— y manufacturados —por ejemplo: carne vacuna, harina, aceite vegetal—) típicamente pampeanos o derivados de productos pampeanos.

NOTA 3: Los tipos de cambios reales están definidos como: tasa nominal x índice de precios internacionales / IPC doméstico. Los tipos de cambio oficiales reales son calculados de dos formas: usando el índice de precios de exportaciones (en dólares estadounidenses) y el IPC de EE.UU. como medidas de los precios internacionales; la serie del tipo de cambio paralelo está calculada usando el IPC de EE.UU. Cuando se aplicaron tipos oficiales múltiples, las series están basadas en el tipo de cambio para transacciones comerciales.

NOTA 4: El índice de precios y tarifas del sector público es un agregado de precios de bienes y servicios provistos por las empresas públicas, con ponderaciones vinculadas con el valor de las ventas.

NOTA 5: Los salarios normales se definen como la suma de los salarios básicos (incluyendo horas extras) y premios y bonificaciones. Son valores unitarios de los salarios liquidados en el período de referencia. Estos valores tienen significativas variaciones estacionales (más marcadas en los salarios por obrero que en los salarios por hora), debidas en especial al efecto de las vacaciones de verano. Las series no han sido corregidas por estacionalidad.

NOTA 6: Los salarios reales se definen como el monto de los salarios nominales devengados durante un mes, deflactados por el promedio del IPC en el mes y en el siguiente. Como estimador del índice de precios a fin de mes, véase cuadro. Medidas alternativas del salario real.

NOTA 7: Cifras provisionarias.

NOTA 8: Cifras estimadas.

CUADRO 4
MEDIDAS ALTERNATIVAS DEL SALARIO REAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(Unidades: índices base 1983 = 100)

Periodo	Salario normal horario (1)					Salario mensual normal por obrero (1)						
	Deflactado por el IPC correspondiente a:					Deflactado por el IPC correspondiente a:						
	Mes al que corresponden los salarios (2)	Fin del mes (prom. entre el mes al que corresponden los salarios y el sgte.) (3)	Prom. 2/3 del mes al que corresponden los salarios y 1/3 del siguiente (4)	Mes siguiente al que corresponden los salarios (5)	Mes al que corresponden los salarios (2)	Fin del mes (prom. entre el mes al que corresponden los salarios y el sgte.) (3)	Prom. 2/3 del mes al que corresponden los salarios y 1/3 del siguiente (4)	Mes siguiente al que corresponden los salarios (5)	Mes al que corresponden los salarios (2)	Fin del mes (prom. entre el mes al que corresponden los salarios y el sgte.) (3)	Prom. 2/3 del mes al que corresponden los salarios y 1/3 del siguiente (4)	Mes siguiente al que corresponden los salarios (5)
1980	96,7	101,3	99,8	105,6	98,5	103,2	101,7	107,7	98,5	103,2	101,7	107,7
1981	90,7	93,8	92,8	96,6	88,4	91,5	90,5	94,3	88,4	91,5	90,5	94,3
1982	80,1	81,8	81,3	83,4	79,2	81,0	80,4	82,6	79,2	81,0	80,4	82,6
1983	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1984	127,4	124,5	125,4	122,2	128,1	125,3	126,2	123,0	128,1	125,3	126,2	123,0
1985	111,8	112,9	112,5	114,4	106,0	107,3	106,9	109,0	106,0	107,3	106,9	109,0
1984												
Ene.	124,6	123,4	123,8	122,4	112,3	111,3	111,6	110,3	112,3	111,3	111,6	110,3
Feb.	122,6	119,6	120,6	117,1	95,1	92,8	93,5	90,9	95,1	92,8	93,5	90,9
Mar.	115,5	113,6	114,2	111,9	119,1	117,2	117,8	115,5	119,1	117,2	117,8	115,5
Abr.	129,0	127,7	128,1	126,6	131,3	130,0	130,4	128,9	131,3	130,0	130,4	128,9
May.	126,4	124,6	125,2	123,1	136,1	134,3	134,9	132,7	136,1	134,3	134,9	132,7
Jun.	128,3	126,3	127,0	124,6	136,8	134,7	135,4	133,0	136,8	134,7	135,4	133,0
Jul.	132,2	127,5	129,0	123,6	136,7	131,9	133,4	128,0	136,7	131,9	133,4	128,0
Ago.	126,4	119,4	121,5	113,8	136,2	128,7	131,0	122,7	136,2	128,7	131,0	122,7
Sep.	128,0	125,4	126,2	123,2	127,0	124,5	125,3	122,4	127,0	124,5	125,3	122,4
Oct.	131,0	130,9	130,9	130,8	143,0	143,1	143,1	143,0	143,0	143,1	143,1	143,0
Nov.	132,3	129,4	130,3	127,0	142,5	139,5	140,5	136,9	142,5	139,5	140,5	136,9
Dic.	132,6	126,6	128,5	121,7	120,9	115,4	117,1	111,1	120,9	115,4	117,1	111,1
1985												
Ene.	127,7	124,3	125,4	121,5	103,0	100,3	101,2	98,1	103,0	100,3	101,2	98,1
Feb.	122,1	115,9	117,8	110,9	87,0	82,6	83,9	79,0	87,0	82,6	83,9	79,0
Mar.	117,2	109,8	112,0	104,0	114,1	106,9	109,1	101,3	114,1	106,9	109,1	101,3
Abr.	113,1	108,0	109,6	103,8	114,8	109,6	111,2	105,5	114,8	109,6	111,2	105,5
May.	119,1	111,0	113,4	104,8	120,3	112,2	114,6	105,9	120,3	112,2	114,6	105,9
Jun.	117,4	122,3	120,7	126,9	105,4	109,9	108,5	114,1	105,4	109,9	108,5	114,1
Jul.	107,4	113,7	111,6	119,7	102,0	108,0	106,0	113,7	102,0	108,0	106,0	113,7
Ago.	104,2	110,9	108,7	117,4	102,0	108,5	106,4	114,9	102,0	108,5	106,4	114,9
Sep.	103,2	109,8	107,6	116,2	104,9	111,7	109,5	118,3	104,9	111,7	109,5	118,3
Oct.	103,1	109,5	107,4	115,7	110,9	117,9	115,6	124,6	110,9	117,9	115,6	124,6
Nov.	102,6	108,6	106,6	114,3	105,7	111,8	109,8	117,7	105,7	111,8	109,8	117,7
Dic.	105,0	111,1	109,1	117,0	102,4	108,5	106,5	114,3	102,4	108,5	106,5	114,3
1986												
Ene.	107,2	114,2	111,9	121,1	95,6	102,0	99,9	108,1	95,6	102,0	99,9	108,1
Feb.	107,1	112,5	110,8	117,6	80,1	84,2	82,9	88,0	80,1	84,2	82,9	88,0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC.

NOTA 1: Los salarios normales se definen como la suma de los salarios básicos (incluyendo horas extras) y premios y bonificaciones. Son valores unitarios de los salarios liquidados en el período de referencia. Estos valores tienen significativas variaciones estacionales (más marcadas en los salarios por obrero que en los salarios por hora), debidas en especial al efecto de las vacaciones de verano. Las series no han sido corregidas por estacionalidad.

NOTA 2: Correspondería al caso en el que los salarios devengados en un mes son pagados a mediados de ese mes y gastados en forma instantánea.

NOTA 3: Correspondería al caso en que los salarios son pagados mensualmente (a fin de cada mes) y gastados en forma instantánea, o al caso de salarios pagados quincenalmente (a mediados y a fines de cada mes) y gastados uniformemente.

NOTA 4: Correspondería al caso en el que los salarios son pagados quincenalmente (a mediados y a fines de cada mes) y son gastados en su mayor parte inmediatamente después de las fechas de pago.

NOTA 5: Correspondería al caso de salarios mensuales pagados a fin de cada mes y gastados uniformemente durante el mes siguiente.

NOTA 6: Cifras estimadas.

CUADRO 5
COMERCIO EXTERIOR
(Unidades: Millones de dólares corrientes)

Período	Exportaciones			Importaciones				Saldo balance comercial
	Total	Bienes agropecuarios	Bienes indust. no tradicion.	Total	Bienes intermedios y combustib.	Bienes de consumo	Bienes de capital	
1980	8.021,4	5.891,1	2.130,3	10.540,6	6.291,7	1.856,9	2.392,0	-2.519,2
Trim. 1	2.059,6	1.559,3	500,3	2.280,7	1.370,4	298,0	612,3	-221,1
Trim. 2	1.930,3	1.468,3	462,0	2.292,3	1.525,9	321,2	445,2	-362,0
Trim. 3	2.030,1	1.496,8	533,3	2.858,1	1.712,3	514,4	631,4	-828,0
Trim. 4	2.001,4	1.366,7	634,7	3.109,5	1.683,1	723,3	703,1	-1.108,1
1981	9.143,6	6.799,4	2.344,2	9.430,2	5.739,0	1.632,1	2.059,1	-286,6
Trim. 1	1.989,9	1.500,7	489,2	2.614,0	1.463,0	540,7	610,3	-624,1
Trim. 2	2.848,2	2.266,1	582,1	2.622,1	1.598,2	506,1	517,8	226,1
Trim. 3	2.719,2	2.085,9	633,3	2.199,7	1.384,5	320,0	495,2	519,5
Trim. 4	1.586,3	946,7	639,6	1.994,4	1.293,3	265,3	435,8	-408,1
1982	7.624,5	5.297,0	2.327,5	5.336,9	3.991,6	394,9	950,4	2.287,6
Trim. 1	2.170,4	1.447,0	723,4	1.483,7	1.017,9	132,7	333,1	686,7
Trim. 2	2.346,1	1.818,7	527,4	1.333,3	1.000,8	98,5	234,0	1.012,8
Trim. 3	1.624,3	1.133,4	490,9	1.216,9	947,6	86,9	182,4	407,4
Trim. 4	1.483,7	897,9	585,8	1.303,0	1.025,3	76,8	200,9	180,7
1983	7.836,2	6.235,6	1.600,6	4.504,3	3.526,7	208,8	768,8	3.331,9
Trim. 1	1.933,8	1.534,9	398,9	977,1	771,1	45,6	160,4	956,7
Trim. 2	2.106,8	1.710,1	396,7	1.184,7	929,3	55,5	199,9	922,1
Trim. 3	2.002,6	1.651,9	350,7	1.210,1	929,9	59,3	220,9	792,5
Trim. 4	1.793,0	1.338,7	454,3	1.132,4	896,4	48,4	187,6	660,6
1984	8.107,4	6.470,9	1.636,5	4.584,9	3.692,5	249,7	642,7	3.522,5
Trim. 1	2.159,4	1.719,4	440,0	865,1	684,9	38,9	141,3	1.294,3
Trim. 2	2.448,6	2.008,1	440,5	1.099,5	908,2	59,7	131,6	1.349,1
Trim. 3	2.081,1	1.738,2	342,9	1.326,0	1.097,1	73,3	155,6	755,1
Trim. 4	1.418,3	1.005,2	413,1	1.294,3	1.002,3	77,8	214,2	124,0
1985 (1)	8.395,0	3.812,0	4.583,0
Trim. 1	1.803,4	1.378,8	424,6	976,5	752,0	54,8	169,7	826,9
Trim. 2	2.569,8	2.119,8	450,0	927,2	738,7	42,8	145,7	1.642,6
Trim. 3	2.310,0	979,5	1.330,5
Trim. 4 (1)	1.711,8	928,8	783,0

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC.
NOTA 1: Cifras provisionarias.

CUADRO 6
BALANCE DE PAGOS
(Unidades: millones de dólares)

Período	Cuenta corriente				Movimientos de capital (1)			Variación de reservas (3)
	Saldo	Balance comercial	Servicios reales	Serv. financieros	Total	Públicos (2)	Privados	
1980	-4.767,8	-2.519,2	-740,1	-1.531,4	2.409,5	2.815,0	-405,5	-2.796,1
Trim. 1	-767,3	-223,2	-419,4	-125,3	1.188,8	663,8	525,0	187,3
Trim. 2	-988,7	-361,3	-150,2	-490,6	-751,0	613,3	-1.364,3	-1.477,0
Trim. 3	-1.145,0	-746,6	-11,0	-394,0	1.508,5	302,0	1.206,5	301,5
Trim. 4	-1.866,8	-1.188,1	-159,5	-521,5	463,2	1.235,9	-772,7	-1.807,9
1981	-4.714,0	-287,0	-704,9	-3.699,7	1.410,1	4.454,2	-3.044,1	-3.806,5
Trim. 1	-2.091,7	-624,1	-699,9	-756,0	-779,7	2.476,6	-3.256,3	-2.985,3
Trim. 2	-913,0	226,0	-77,5	-1.056,5	1.032,6	1.099,2	-66,6	30,0
Trim. 3	-220,0	524,7	71,0	-807,2	211,0	322,2	-111,2	-82,5
Trim. 4	-1.489,3	-413,6	1,5	-1.080,0	946,2	556,2	390,0	-768,7
1982	-2.357,7	2.286,8	42,5	-4.718,5	2.211,5	3.957,8	-1.746,3	-651,1
Trim. 1	-304,0	686,6	-71,5	-922,5	477,7	76,6	401,1	168,3
Trim. 2	-302,6	1.012,8	-23,7	-1.304,8	534,9	2.539,1	-2.004,2	-127,4
Trim. 3	-618,0	407,4	101,1	-1.131,5	664,4	293,1	371,3	5,8
Trim. 4	-1.133,1	180,0	36,6	-1.359,7	534,5	1.049,0	-514,5	-697,8
1983	-2.461,0	3.331,1	-399,5	-5.408,0	1.783,2	3.447,6	-1.664,5	243,7
Trim. 1	-602,0	956,7	-129,9	-1.434,2	1.442,2	1.246,1	196,0	834,0
Trim. 2	-483,9	921,9	-68,9	-1.337,6	528,5	731,1	-202,6	14,9
Trim. 3	-789,1	792,5	-120,6	-1.464,4	-22,8	481,2	-504,0	-867,0
Trim. 4	-586,0	660,0	-80,1	-1.171,8	-164,7	989,2	-1.153,9	261,8
1984	-2.390,9	3.523,0	-204,7	-5.712,0	2.759,7	4.381,6	-1.621,9	264,8
Trim. 1	-197,0	1.294,0	-143,3	-1.351,4	951,6	1.791,4	-838,8	672,6
Trim. 2	-137,5	1.350,0	-38,4	-1.448,2	455,8	815,7	-359,9	297,8
Trim. 3	-749,6	755,0	-32,6	-1.471,6	255,5	859,0	-603,5	-488,3
Trim. 4	-1.306,8	124,0	9,6	-1.440,8	1.096,8	915,5	181,3	-217,3
1985
Trim. 1	-782,7	830,0	-169,4	-1.441,1	560,1	505,3	54,8	-288,3
Trim. 2	37,9	1.462,0	3,0	-1.428,5	992,0	393,8	598,2	821,6

Fuente: Banco Central de la República Argentina.

NOTA 1: Capitales compensatorios + Capitales no compensatorios.

NOTA 2: Incluye Capitales compensatorios + Capitales no compensatorios del Gobierno y de las empresas públicas.

NOTA 3: Difiere de la suma de los saldos de la cuenta corriente y de la de capital, pues en esta presentación se excluyen «errores y omisiones», «transferencias unilaterales» y «otros pagos internacionales».

CUADRO 7
DEUDA EXTERNA
(Unidades: miles de millones de dólares)

Fin de	Total	Pública	Privada
1975	7,9	4,0	3,9
1976	8,3	5,2	3,1
1977	9,7	6,0	3,7
1978	12,5	8,4	4,1
1979	19,0	10,0	9,0
1980	27,2	14,5	12,7
1981	35,7	20,0	15,6
1982	43,6	28,6	15,0
1983	46,0	33,2	12,8
1984	47,8	37,6	10,2

Fuente: Banco Central de la República Argentina.

CUADRO 8
ESQUEMA AHORRO-INVERSION-FINANCIAMIENTO DEL SECTOR PUBLICO NO FINANCIERO (CONSOLIDADO)
 (Unidades: porcentajes del PBI)

	1980	1981	1982	1983	1984 (2)	1985 (3)
Recursos corrientes del Gobierno General (1)	27,60	25,37	22,16	23,43	22,17	25,08
Recursos tributarios	23,39	20,45	18,15	18,84	18,51	21,09
Otros recursos corrientes	4,21	4,92	4,01	4,59	3,66	3,99
Erogaciones corrientes del Gobierno General (1)	24,64	29,55	27,20	27,61	25,18	22,60
Personal	10,06	9,61	7,42	9,92	10,20	9,03
Intereses de la deuda externa	0,30	3,48	4,22	2,36	2,62	2,50
Otras erogaciones corrientes	14,28	16,46	15,56	15,33	12,36	11,07
Ahorro corriente del Gobierno General (1)	2,96	-4,18	-5,04	-4,18	-3,01	2,48
Ahorro corriente de las empresas públicas	-1,25	-1,90	-3,77	-2,94	-1,40	0,08
Ahorro neto de los intereses de la deuda externa	-0,75	-0,80	-1,60	-0,46	0,29	1,88
Intereses de la deuda externa	0,50	1,10	2,17	2,48	1,69	1,80
Ahorro corriente del sector público	1,71	-6,08	-8,81	-7,12	-4,41	2,56

CUADRO 8 (Continuación)
ESQUEMA AHORRO-INVERSION-FINANCIAMIENTO DEL SECTOR PUBLICO NO FINANCIERO (CONSOLIDADO)
 (Unidades: porcentajes del PBI)

	1980	1981	1982	1983	1984 (2)	1985 (3)
Erogaciones de capital del sector público (neto)	9,26	9,54	7,71	8,61	7,57	6,64
Inversión real del sector público	8,94	8,36	7,59	8,04	7,17	6,57
Inversión real del Gobierno General (1)	5,50	5,18	4,40	4,96	3,89	3,93
Inversión real de las empresas públicas	3,44	3,18	3,19	3,08	3,28	2,64
Otras erogaciones de capital del sector público (neto)	0,32	1,18	0,12	0,57	0,40	0,07
Necesidad de financiamiento del sector público	7,55	15,62	16,52	15,73	11,98	4,08
Uso neto del crédito interno	1,92	3,98	4,91	-1,52	-0,13	-0,15
Uso neto del crédito externo	1,48	6,65	3,15	0,06	-1,16	1,32
Financiamiento por el BCRA y variación neta de activos y pasivos	4,15	4,99	8,46	17,19	13,27	2,91

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos de la Secretaría de Hacienda.

NOTA 1: Gobierno General: Administración Nacional, Provincias, Territorio Nacional de Tierra del Fuego, Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires y Sistema Nacional de Seguridad Social.

NOTA 2: Datos sujetos a revisión.

NOTA 3: Según presupuestos aprobados.

CUADRO 9
TESORERIA GENERAL DE LA NACION
(Unidades: australes a precios de 1970) (1)

Período	Ingresos corrientes	Egresos corrientes	Necesidad de financiamiento	Uso neto del crédito	Bco. Central y variación de pasivos de corto plazo
1980	659,8	1.113,4	453,6	86,0	367,6
Trim. 1	160,1	250,7	90,6	60,2	30,4
Trim. 2	151,9	274,8	122,9	74,1	48,8
Trim. 3	192,9	298,8	105,9	9,8	96,1
Trim. 4	154,9	289,1	134,2	-58,1	192,3
1981	626,2	1.344,1	717,9	268,1	449,8
Trim. 1	130,4	268,6	138,2	74,8	63,4
Trim. 2	173,5	303,9	130,4	34,6	95,8
Trim. 3	150,4	368,5	218,1	192,7	25,4
Trim. 4	171,9	403,1	231,2	-34,0	265,2
1982	639,2	1.210,6	571,4	306,5	264,9
Trim. 1	133,1	245,4	112,3	59,6	52,7
Trim. 2	173,8	264,1	90,3	-8,0	98,3
Trim. 3	170,6	300,4	129,8	307,1	-177,3
Trim. 4	161,7	400,7	239,0	-52,2	291,2
1983	676,0	1.863,4	1.160,4	-22,5	1.182,9
Trim. 1	170,9	351,8	180,9	-174,6	355,5
Trim. 2	194,4	462,8	268,4	96,8	171,6
Trim. 3	174,3	496,2	321,9	40,8	281,1
Trim. 4	136,4	525,6	389,2	14,5	374,7
1984	625,9	1.368,8	742,9	46,5	696,4
Trim. 1	126,5	384,3	257,8	23,4	234,4
Trim. 2	160,1	336,3	176,2	17,8	158,4
Trim. 3	171,6	333,6	162,0	6,7	155,3
Trim. 4	167,7	314,6	146,9	-1,4	148,3
1985	1.057,3	1.437,9	380,6	-25,8	406,4
Trim. 1	177,4	284,2	106,8	-46,3	153,1
Trim. 2	153,4	452,7	299,3	-14,9	314,2
Trim. 3 (2)	283,0	296,1	13,1	-5,0	18,1
Trim. 4 (2)	443,5	404,9	-38,6	40,4	-79,0

121

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos de la TGN.

NOTA 1: Datos deflactados por el índice de precios al consumidor.

NOTA 2: Datos provisorios.

CUADRO 10
DETERMINANTES DE LOS RECURSOS MONETARIOS DE PARTICULARES
(Unidades: miles de australes)

Saldo a fin de	M2 (1)	Sector Externo (neto)	Crédito interno					Otras cuentas (neto)	
			Total	Total (neto)	Crédito al gobierno				Crédito al sector privado
					Cuenta de regulación monetaria	Otros (neto) (2)	Otras cuentas (neto)		
1980									
Trim. 1	5.111	148	4.963	773	264	509	4.985	-795	
Trim. 2	5.717	-329	6.046	783	213	570	6.148	-885	
Trim. 3	6.771	-487	7.258	1.053	171	882	7.269	-1.064	
Trim. 4	8.017	-914	8.931	1.498	119	1.379	8.516	-1.083	
1981									
Trim. 1	8.460	-1.873	10.333	1.810	44	1.776	10.567	-2.044	
Trim. 2	10.022	-4.251	14.273	2.885	43	2.842	14.534	-3.146	
Trim. 3	13.025	-4.790	17.815	4.715	223	4.492	17.776	-4.676	
Trim. 4	16.466	-7.344	23.810	8.338	473	7.865	22.719	-7.247	
1982									
Trim. 1	19.876	-8.841	28.717	11.073	587	10.486	26.925	-9.281	
Trim. 2	24.143	-13.225	37.368	13.787	774	13.013	34.506	-10.925	
Trim. 3	28.199	-28.478	56.677	18.729	1.148	17.581	57.838	-19.890	
Trim. 4	41.255	-34.873	76.128	25.682	774	24.908	75.016	-24.570	
1983									
Trim. 1	59.140	-51.178	110.318	46.894	4.431	42.463	97.613	-34.189	
Trim. 2	82.504	-56.512	139.016	69.837	15.642	54.195	129.749	-60.570	
Trim. 3	116.482	-90.487	206.969	112.310	31.440	80.870	183.206	-88.547	
Trim. 4	216.740	-183.715	400.455	197.412	40.688	156.724	306.997	-103.954	
1984									
Trim. 1	337.732	-220.747	558.479	292.788	64.963	227.825	447.393	-181.702	
Trim. 2	533.930	-287.652	821.582	433.038	136.268	296.770	678.541	-289.997	
Trim. 3	818.680	-519.400	1.338.080	712.370	255.730	456.640	1.076.250	-450.540	
Trim. 4	1.459.310	-1.139.650	2.598.960	1.205.350	423.810	781.540	1.996.660	-603.050	
1985									
Trim. 1	2.359.550	-2.028.920	4.388.470	2.227.170	880.890	1.346.280	3.436.110	-1.274.810	
Trim. 2	5.256.030	-4.524.200	9.780.230	4.405.970	1.728.600	2.677.370	7.517.480	-2.143.220	
Trim. 3	6.337.520	-3.722.510	10.060.030	4.370.620	2.016.610	2.354.010	8.335.050	-2.645.640	

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del BCRA.

NOTA 1: M2: circulación monetaria fuera de los bancos más depósitos de particulares en bancos comerciales, incluidos los intereses y ajustes por indexación devengados sobre dichos depósitos.

NOTA 2: Créditos netos de depósitos en el Sistema Monetario (BCRA y bancos comerciales) incluidos tanto los intereses devengados sobre préstamos como aquellos sobre depósitos. El gobierno está definido como el Gobierno Nacional, Gobierno Locales y Organismos y Empresas Públicas.

CUADRO 11
DETERMINANTES DE LOS RECURSOS MONETARIOS DE PARTICULARES
CONTRIBUCIONES AL CRECIMIENTO DE M2 (1)
 (Unidades: porcentajes)

Período	M2 (2)	Sector externo (neto)	Crédito interno					Otras cuentas (neto)
			Total	Crédito al gobierno			Crédito al sector privado	
				Total (neto)	Cuenta de regulación monetaria	Otros (neto) (3)		
1980	86,5	-27,4	113,9	18,6	-4,0	22,6	104,6	-9,3
Trim. 1	18,9	-2,7	21,6	1,7	-0,6	2,3	22,5	-2,6
Trim. 2	11,9	-9,3	21,2	0,2	-1,0	1,2	22,8	-1,8
Trim. 3	18,4	-2,8	21,2	4,7	-0,7	5,4	19,6	-3,1
Trim. 4	18,4	-6,3	24,7	6,6	-0,8	7,4	18,4	-0,3
1981	105,4	-80,2	185,6	85,3	4,4	80,9	177,2	-76,9
Trim. 1	5,5	-12,0	17,5	3,9	-0,9	4,8	25,6	-12,0
Trim. 2	18,5	-28,1	46,6	12,7	0,0	12,7	46,9	-13,0
Trim. 3	30,0	-5,4	35,4	18,3	1,8	16,5	32,3	-15,2
Trim. 4	26,4	-19,6	46,0	27,8	1,9	25,9	38,0	-19,8
1982	150,5	-167,2	317,7	105,3	1,8	103,5	317,6	-105,2
Trim. 1	20,7	-9,1	29,8	16,6	0,7	15,9	25,5	-12,3
Trim. 2	21,5	-22,0	43,5	13,6	0,9	12,7	38,1	-8,2
Trim. 3	16,8	-63,2	80,0	20,5	1,5	19,0	96,6	-37,1
Trim. 4	46,3	-22,7	69,0	24,7	-1,3	26,0	60,9	-16,6
1983	425,4	-360,8	786,2	416,3	96,7	319,6	562,3	-192,4
Trim. 1	43,4	-39,5	82,9	51,4	8,9	42,5	54,8	-23,3
Trim. 2	39,5	-9,0	48,5	38,8	19,0	19,8	54,3	-44,6
Trim. 3	41,2	-41,2	82,4	51,5	19,2	32,3	64,8	-33,9
Trim. 4	86,1	-80,0	166,1	73,0	7,9	65,1	106,3	-13,2

CUADRO 11 (Continuación)

Período	M2 (2)	Sector externo (neto)	Crédito interno					Otras cuentas (neto)
			Total	Crédito al gobierno		Crédito al sector privado	Otras cuentas (neto)	
				Total (neto)	Cuenta de regulación monetaria			
1984	573,3	-441,1	1.014,4	465,0	176,8	288,2	779,6	-230,2
Trim. 1	55,8	-17,1	72,9	44,0	11,2	32,8	64,8	-35,9
Trim. 2	58,1	-19,8	77,9	41,5	21,1	20,4	68,4	-32,0
Trim. 3	53,3	-43,4	96,7	52,3	22,4	29,9	74,5	-30,1
Trim. 4	78,3	-75,7	154,0	60,2	20,5	39,7	112,4	-18,6
1985
Trim. 1	61,7	-60,9	122,6	70,0	31,3	38,7	98,6	-46,0
Trim. 2	122,8	-105,7	228,5	92,3	35,9	56,4	173,0	-36,8
Trim. 3	20,6	15,3	5,3	-0,7	5,5	-6,2	15,6	-9,6

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del BCRA.

NOTA 1: Definidas como $(X(t)-X(t-1))/M2(t-1)$, donde $X(t)$ es el saldo de X a fines del período t y $M2(t-1)$ es el saldo de $M2$ a fines del período $t-1$.

NOTA 2: $M2$: circulación monetaria fuera de los bancos más depósitos de particulares en bancos comerciales, incluidos los intereses y ajustes por indexación devengados sobre dichos depósitos.

NOTA 3: Créditos netos de depósitos en el sistema monetario (BCRA y bancos comerciales) incluidos tanto los intereses devengados sobre préstamos como aquellos sobre depósitos. El gobierno está definido como el Gobierno Nacional, Gobiernos Locales y Organismos y Empresas Públicas.

CUADRO 12
TASAS DE INTERES (1)
(Unidades: tasas equivalentes mensuales, en porcentajes)

Periodo	Nominales			Respecto del IPC (2)			Respecto del IPC (2)		
	Pasiva (3)	Activa (4)	Activa (5)	Pasiva (3)	Activa (4)	Activa (5)	Pasiva (3)	Activa (4)	Activa (5)
1980	5,0	5,8	5,8	-0,2	0,6	0,6	1,2	2,1	2,1
Trim. 1	5,3	6,1	6,1	-0,5	0,3	0,3	1,3	2,0	2,0
Trim. 2	4,8	5,6	5,6	-0,6	0,3	0,3	-0,4	0,4	0,4
Trim. 3	5,1	6,1	6,1	-0,1	0,9	0,9	1,3	2,3	2,3
Trim. 4	4,8	5,6	5,6	0,3	1,1	1,1	2,8	3,6	3,6
1981	8,0	9,8	9,8	0,2	1,9	1,9	-1,7	-0,1	-0,1
Trim. 1	6,8	8,6	8,6	0,7	2,5	2,5	-0,6	1,1	1,1
Trim. 2	8,5	10,6	10,6	-0,5	1,4	1,4	-4,0	-2,2	-2,2
Trim. 3	9,8	11,7	11,7	2,7	4,4	4,4	2,1	3,8	3,8
Trim. 4	7,1	8,4	8,4	-2,0	-0,8	-0,8	-4,3	-3,1	-3,1
1982	7,0	8,0	9,9	-2,9	-0,2	-0,2	-5,0	-4,0	-2,3
Trim. 1	7,1	8,2	8,2	2,2	3,3	3,3	1,6	2,7	2,7
Trim. 2	7,1	8,6	8,6	-1,6	-0,3	-0,3	-8,6	-7,3	-7,3
Trim. 3	5,7	6,7	9,7	-7,9	-7,1	-4,4	-8,1	-7,3	-4,6
Trim. 4	8,0	8,7	13,3	-4,1	-3,5	0,6	-4,4	-3,8	0,3
1983	11,6	12,6	18,1	-2,7	-1,8	3,0	-2,4	-1,3	3,4
Trim. 1	10,2	11,2	14,6	-1,2	-0,3	2,7	-0,1	0,8	3,9
Trim. 2	9,6	10,6	15,0	-2,5	-1,6	2,3	-2,2	-1,3	2,7
Trim. 3	12,2	13,2	20,6	-5,4	-4,5	1,8	-6,3	-4,8	0,8
Trim. 4	14,5	15,5	22,5	-1,7	-0,8	5,2	-0,8	0,1	6,2
1984	14,0	15,3	19,6	-4,9	-3,7	-0,2	-4,0	-2,9	0,7
Trim. 1	10,5	11,5	13,6	-6,8	-6,0	-4,2	-6,3	-5,5	-3,7
Trim. 2	13,0	14,0	18,6	-4,0	-3,2	0,7	-3,4	-2,5	1,4
Trim. 3	15,5	17,0	19,7	-6,2	-5,0	-2,9	-4,2	-3,0	-0,8
Trim. 4	17,0	19,0	27,0	-2,4	-0,7	6,0	-2,2	-0,5	6,2

CUADRO 12 (Continuación)

Período	Nominales			Respecto del IPC (2)			Respecto del IPC (2)		
	Pasiva (3)	Activa (4)	Activa (5)	Pasiva (3)	Activa (4)	Activa (5)	Pasiva (3)	Activa (4)	Activa (5)
1985	10,7	12,4	15,5	-1,4	0,2	2,9	-1,0	0,5	3,3
Trim. 1	18,5	20,5	24,5	-5,6	-4,0	-0,6	-5,6	-4,0	-0,9
Trim. 2 (6)	18,8	20,8	26,4	-1,1	0,5	5,2	-3,2	-1,6	3,0
Trim. 3	3,5	5,0	7,2	1,2	2,7	4,8	2,6	4,1	6,3
Trim. 4	3,1	4,5	5,5	0,2	1,6	2,5	2,5	3,9	4,9
1986
Trim. 1	3,1	4,5	5,2	-0,5	0,8	1,5	1,4	2,8	3,4

Fuente: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del BCRA y otras fuentes.

NOTA 1: Los valores trimestrales y anuales son promedios geométricos de los valores mensuales.

NOTA 2: Los valores deflactados corresponden a tasas reales «ex-post», calculadas según $(1+r(t))/(1+p(t+1))$, donde $r(t)$ es la tasa nominal vigente en el mes t y $p(t+1)$, la tasa de crecimiento de los precios en el mes $t+1$.

NOTA 3: Hasta junio de 1982, tasa testigo (promedio ponderado de las tasas pagadas por los bancos por depósitos a 30 días); desde julio de 1982, tasa fijada por el BCRA para depósitos a 30 días.

NOTA 4: Hasta junio de 1982, promedio de las tasas cobradas por los bancos a clientes de primera línea por préstamos a 30 días; desde julio de 1982, tasa regulada.

NOTA 5: Hasta junio de 1982, promedio de las tasas cobradas por los bancos a clientes de primera línea por préstamos a 30 días; entre julio de 1982 y julio de 1983, tasas vigentes en el segmento libre del mercado; desde agosto de 1983, tasa vigente en operaciones interempresarias a 7 días con garantía BONEX.

NOTA 6: En junio, se han considerado sólo las tasas vigentes durante la segunda quincena.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- W. BOMBERGER y G. MAKINEN: «The Hungarian hyperinflation and stabilization of 1945-1946», *Journal of Political Economy*, octubre 1983.
- C. BRESCIANI-TURRONI: *The Economics of Inflation*, Barnes and Noble, Londres, 1937.
- A. CANTROT: «La experiencia populista de redistribución de ingresos», *Desarrollo Económico*, octubre-diciembre 1975.
- A. CANTROT: «Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981», *Desarrollo Económico*, julio-septiembre 1981.
- G. DI TELLA: *Perón-Perón, 1973-1976*, Ed. Sudamericana, Buenos Aires, 1983.
- R. DORNBUSCH: *Freno a la hiperinflación: Lecciones de la experiencias alemana de los años 1920-1930*, presentado en la 3.ª convención de ADEBA, Buenos Aires, agosto 1985.
- R. FERNÁNDEZ y C. RODRÍGUEZ: *Inflación y Estabilidad*, Macchi, Buenos Aires, 1982.
- A. FERRER: *Crisis y alternativas de la política económica argentina*, Fondo de cultura económica, Buenos Aires, 1977.
- A. FERRER: «El Monetarismo en Argentina y en Chile», *Comercio Exterior*, enero 1981.
- R. FRENKEL: «Mercado financiero, expectativas cambiarias y movimientos de capitales», *Desarrollo Económico*, octubre-diciembre 1982.
- R. FRENKEL: «Salarios industriales e inflación. El período 1976-1982», *Desarrollo Económico*, octubre-diciembre 1984.
- P. GERCHUNOFF: «Gasto público, tasa de cambio e impulso capitalista después de la hiperinflación», *Desarrollo Económico*, enero-marzo 1986.
- D. HEYMANN: «A study in economic instability. The Case of Argentina», cap. 6, tesis de doctorado, UCLA, 1983.
- D. HEYMANN: «Las grandes inflaciones: Características y estabilización» en *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*, Documento de Trabajo N.º 18, Oficina de CEPAL en Buenos Aires, 1986.
- A. HIRSCHMAN: «La matriz social y política de la inflación: elaboración sobre la experiencia latinoamericana», *El Trimestre Económico*, julio-septiembre 1980.
- J. LLACH: *La naturaleza institucional e internacional de las hiperestabilizaciones. El caso de Alemania desde 1923 y algunas lecciones para la Argentina de 1985*, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires, noviembre de 1985.
- R. LÓPEZ MURPHY: «Aspectos fiscales de la Cuenta de Regulación Monetaria», *Ensayos Económicos*, septiembre 1984, 2.ª parte.
- J. PIEKARZ: «Compensación de reservas de efectivo mínimo. La Cuenta Regulación Monetaria, el resultado cuasi fiscal del Banco Central y la transformación del sistema financiero argentino». *Ensayos Económicos*, septiembre 1984, 2.ª parte.
- T. SARGENT: «The end of four big inflations», en R. HALL, ed: *Inflation, causes and effects*, The University of Chicago Press, Chicago, 1982.
- J. SOURROUILLE y J. LUCÁNGELI: *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia en Argentina entre 1976 y 1981*, Documento de Trabajo N.º 2, Oficina de CEPAL en Buenos Aires, 1983 (también publicado en CEPAL, Estudios e Informes N.º 27, Santiago de Chile, 1983).



Alfredo Eric Calcagno

El programa antiinflacionario argentino

El excelente estudio presentado por Daniel Heymann me exime de la descripción y evaluación del programa antiinflacionario argentino. Por eso, sólo comentaré algunos puntos y me referiré en especial a cuatro problemas: primero, si existe una disociación entre el corto plazo, por una parte, y el mediano y largo plazo, por la otra; es decir, en qué medida el Plan Austral sólo crea las condiciones de estabilidad indispensables para aplicar después un programa económico coherente, cualquiera que sea su orientación; o si tiene implícito un modelo de mediano o largo plazo; o si algunas medidas de corto plazo, irreversibles o de difícil modificación, pueden llevar a un modelo no deseado. Segundo, cuáles son las bases sociales y políticas de sustentación del Plan Austral. Tercero, quién ha ganado o perdido según los resultados registrados hasta ahora. Y cuarto, cuáles son las perspectivas en las siguientes etapas de la política económica argentina, tanto con respecto a dos de sus principales problemas (futuro del sector financiero y de la deuda externa) como a los enfoques globales en juego.

CORTO PLAZO VS. MEDIANO Y LARGO PLAZO

El enfoque general

Se plantea aquí la cuestión de si, cuando se está al borde de la hiperinflación, un programa antiinflacionario de corto plazo, puro y simple, es el requisito previo para la ejecución de cualquier política. O si, dada la índole estructural de un fenómeno de esa naturaleza, que tiene más el carácter de una consecuencia que de una causa, se hace necesario el ataque de los hechos que lo provocan, lo cual supone un planteo de mediano y largo plazo, que afecte a las relaciones básicas de la economía y no sólo a las exteriorizaciones inflacionarias. Una variante de ambos enfoques podría ser la distinción entre las causas estructurales, que podrían explicar una inflación anual que oscile entre el 30 y el 60 por 100, y el proceso casi hiperinflacionario desencadenado, que obedecería a otras fuentes generadoras. Este último parece ser el en-

foque prevaleciente en el Plan Austral, ya que en el presupuesto para 1986 se anticipa una inflación de cerca del 29 por 100 anual, que en los hechos podría llegar al 50 ó 60 por 100.

En el Plan Austral se partió de la base de que con una inflación del 30 por 100 mensual, con el peligro de un descontrol total, era utópico pensar en la ejecución de cualquier política económica; antes debía frenarse la inflación. Pero el hecho de que se trate del corto plazo, no le impide incidir sobre las principales variables macroeconómicas. Como lo ha señalado Heymann, en la experiencia argentina habían fracasado anteriores experiencias de estabilización de carácter unilateral; por ejemplo, el congelamiento de precios y salarios sin medidas monetarias y fiscales; o, inversamente, la reducción de la demanda global y fijación del tipo de cambio, sin congelamiento de precios y salarios y sin política de ingresos. Se optó, entonces, por un enfoque global que simultáneamente incluyera todos esos aspectos. De tal modo, tras el reajuste de algunos precios y tarifas y del tipo de cambio, se aplicó un congelamiento de precios, salarios, tarifas y tipo de cambio; una política monetaria y fiscal tendiente a reducir drásticamente el déficit y un compromiso de no financiar monetariamente a la Tesorería. Se fijó una elevada tasa de interés (regulada y libre) y, para evitar una brusca revaluación de las deudas en pesos (que podría reflejarse en quiebras de empresas) se realizó una reforma monetaria tendiente a deducir de las colocaciones financieras, préstamos y contratos con vencimiento futuro, la parte atribuible a las expectativas inflacionarias (es decir, disminuyendo diariamente de los montos pactados el porcentaje que se atribuye a la inflación esperada por ambas partes).

Este programa antiinflacionario en los hechos responde a las orientaciones básicas del gobierno y de los grupos sociales que lo apoyan, cuyas principales demandas son la seguridad y la estabilidad política y económica, como se analizará en la segunda parte.

La inflación y el crecimiento económico.

En el primer momento, las medidas del Plan Austral que hicieron bajar los precios agravaron la contracción, que ya era significativa, de la actividad económica (véase el cuadro 1 del estudio de Daniel Heymann). Esta contracción, si bien refuerza en lo inmediato una relativa estabilidad de precios, no podría mantenerse en el mediano plazo, dadas las características sociales y económicas

de la Argentina y, consecuentemente, la indole de su inflación. En un país con fuertes organizaciones sindicales y patronales, el estancamiento económico agudiza la lucha por la distribución del ingreso. Si a ello se suma la existencia de un gobierno democrático, que parte de la premisa de la no represión de los movimientos de reivindicación, es alta la posibilidad de que por la pugna social puedan descontrolarse los precios y los salarios. En la historia económica argentina, no es cierto que la depresión sea antiinflacionaria; por el contrario, suelen realimentarse la inflación y la recesión. De tal modo, el crecimiento económico no sólo es un objetivo en sí mismo, sino también un requisito de la estabilidad, como lo señala Heymann.

La tasa de interés

Actualmente la tasa activa de interés es alta (la libre oscila alrededor del 7 por 100 nominal mensual y la regulada en el 4 por 100). Con ello se procura dificultar la constitución de stocks especulativos, evitar expectativas inflacionarias en los depositantes del sistema financiero y desalentar la especulación sobre el dólar. A más largo plazo, una tasa de interés de esta magnitud tiene importantes efectos depresivos sobre la inversión y traza una importante diferencia entre las empresas según estén o no endeudadas, en particular con respecto a las que tienen un mal perfil de endeudamiento (cabe destacar que en este momento las consecuencias no son tan graves porque la mayoría de las empresas tienen un bajo endeudamiento). Es obvio que con estas tasas se crean alternativas a la inversión que son más rentables y que nadie se endeuda para invertir; las empresas endeudadas sufrirán una grave situación financiera, pedirán préstamos para evitar quiebras y, consecuentemente, demandarán políticas inflacionarias que les «dicuen» la deuda, como ya ocurrió en 1982.

El tipo de cambio

El mantenimiento del tipo de cambio por un período prolongado, cuando la inflación interna no es igual a cero, obliga a eliminar impuestos al comercio exterior (en particular las llamadas «retenciones» aplicadas a los productos agropecuarios de exportación), como un sucedáneo de la devaluación. Con ello se sufren a mediano plazo efectos fiscales negativos, dado que se trata de uno de los impuestos de mayor rendimiento. Aun así, se

corre el riesgo de esterilizar el esfuerzo exportador, que aparece hoy como una de las principales iniciativas reactivadoras; pero por otra parte, una devaluación repercutiría inmediatamente en una baja del salario real, con lo que se intensificaría la pugna social.

La política monetaria y crediticia

El compromiso de no financiar en absoluto a la Tesorería de la Nación por transferencias del Banco Central se adoptó como freno a las expectativas inflacionarias y significó una concesión a la ideología liberal de los mayores agentes económicos y financieros (precisamente los formadores de precios). Para el futuro, ello significa una severa restricción que afectará a una política de reactivación, ya que podría impedir que se la fomenté mediante el gasto público.

La alta tasa de interés provocó una entrada especulativa de capital que impulsó un crecimiento monetario; para contenerlo, se obligó a los bancos a constituir reservas remuneradas en el Banco Central, lo cual aumentó sustancialmente el déficit cuasi-fiscal.

La restricción crediticia tiene efectos recesivos en lo inmediato. Actualmente, los mayores fondos crediticios nuevos disponibles para las empresas son los derivados del *on lending* (es decir, aquellos provenientes del pago de la deuda externa, que han sido reciclados por los mismo bancos extranjeros) del Banco Mundial y del Banco Nacional de Desarrollo. En el corto plazo, ello da el «oxígeno» indispensable para algunas empresas; pero en el mediano plazo, ello implica que los bancos extranjeros aumentarán significativamente su influencia.

La política de inversiones

Uno de los peores rasgos de la evolución de la economía argentina del último decenio es la abrupta caída de la inversión, que de los promedios históricos superiores al 20 por 100 del producto, cayó en 1985 al 11 por 100. Ello se debió tanto a la política antiinflacionaria (altas tasas de interés, contención de la inversión pública, restricción de créditos, etc.), como a las drásticas restricciones de las importaciones obligadas por el pago de la deuda externa. En el mediano plazo, esta falta de inversión puede tener resultados catastróficos para el conjunto del aparato productivo nacional; y además podría reactivar la inflación por la agudización de la pugna social distributiva en un

contexto de estancamiento o de retroceso económico.

El Plan Austral no se refiere específicamente a la inversión; pero varias de sus disposiciones y el cuadro contractivo general tienden a deprimirla. En ese sentido actúan en el sector privado la restricción monetaria y crediticia y la alta tasa de interés; y en el sector público, la reducción de la inversión pública; y en ambos, el bajo nivel de los salarios. Además, la disminución de las importaciones impuesta por el pago de la deuda externa obra en el mismo sentido.

La estrategia del gobierno, expresada en los *Lineamientos*, se basa en la expansión de las exportaciones, que, «al permitir el pago de los intereses de la deuda y el aumento de las importaciones, crea las condiciones que posibilitan el crecimiento económico. La inversión hace efectivo ese crecimiento»¹. De tal modo, las inversiones quedan subordinadas al éxito de la política de exportaciones. Si en el futuro esa política de expansión exportadora no tuviera los resultados esperados, se plantearía una disyuntiva: o mantener deprimida la inversión o disminuir sustancialmente los pagos de la deuda externa.

La política fiscal

La urgente necesidad de aumentar la recaudación fiscal llevó a un incremento de los impuestos indirectos, que son los más fáciles de percibir, pero los que proporcionalmente menos afectan a los grupos de mayores ingresos. También aumentaron las tarifas y los precios de los combustibles, lo cual tiene ingredientes de progresividad. Pero los impuestos más progresivos, como el que grava el patrimonio o la renta potencial de la tierra, son de más lenta instrumentación; y el impuesto a las exportaciones de productos básicos (retenciones) ha debido disminuirse para compensar el retraso cambiario. De tal modo, una reforma a fondo del sistema fiscal debería completar o contradecir algunas de las medidas fiscales contenidas en el Plan Austral.

Política de privatizaciones

El gobierno constitucional ha iniciado una política de privatización de empresas estatales, encaminada a que el Estado se desprenda de activi-

dades que no se consideran esenciales. En tal sentido, se anunció la privatización de un complejo petroquímico y de la mayor empresa siderúrgica del país. En el corto plazo, tales ventas harían posible la creación de un fondo de desarrollo industrial, como lo ha anunciado el gobierno. Pero en el mediano plazo, podrá presentarse la dificultad de que tales empresas van a ser vendidas a los mismos grupos empresarios privados, nacionales y extranjeros, que en los últimos años han tenido un comportamiento altamente perjudicial para el país. Realizaron, como clase empresaria —tal como lo afirmó el ministro de Economía en el Senado de la nación en la sesión del 16 al 17 de mayo de 1984—, una evasión de capitales de más de 20.000 millones de dólares; llevaron a la inversión privada a los niveles históricos más bajos; reclamaron y obtuvieron seguros de cambio que provocaron al Banco Central pérdidas por 18.000 millones de dólares (según estimación de la Fundación de Investigaciones Económicas, ligada a los empresarios, en la obra «El gasto público en la Argentina, 1960-1983, Buenos Aires, 1985, págs. 75 y 76); y aquellas que contrajeron deudas, han requerido del Estado cuantiosos créditos subsidiados para pagarlas. Por ello, por encima de una digresión anecdótica sobre los «empresarios buenos» y los «empresarios malos», debería considerarse si existe o no contradicción entre los intereses de maximizar ganancias por parte de los empresarios (que en este momento no pasan por la vía productiva, sino por la especulación financiera y la evasión de capitales) y el interés nacional de aumentar sustancialmente la producción. Si esa disociación no desapareciera, lo probable es que tales transferencias de empresas redunden a mediano plazo en una mayor desindustrialización. Además, para facilitar esas privatizaciones, se piensa canalizar créditos del Banco Mundial a los empresarios que compren esas empresas.

131

Táctica de no enfrentamiento con el FMI y la banca acreedora

La firma de las cartas de intención con el FMI, antes del Plan, suponía poder dedicarse únicamente al frente interno, sin preocuparse por el externo; se consideraba que no se lograría «credibilidad» entre los agentes económicos más poderosos (capitalistas financieros y productivos) si no había acuerdo en el frente externo. Esta táctica puede entrar en crisis con los objetivos declarados de la «segunda fase» del Plan Austral, que pretende el crecimiento con estabilidad: ello será imposible si los acreedores exigen una transferencia de

¹ Presidencia de la Nación, Secretaría de Planificación, *Lineamientos de una estrategia de crecimiento económico, 1985-1989*, República Argentina, 1985.

CUADRO I
ANTAGONISMOS Y AFINIDADES DE LAS PRINCIPALES FUERZAS POLITICAS *

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	
1	0																											
2		0																										
3			0																									
4				0																								
5					0																							
6						0																						
7							0																					
8								0																				
9									0																			
10										0																		
11											0																	
12												0																
13													0															
14														0														
14															0													
16																0												
17																	0											
18																		0										
19																			0									
20																				0								
21																					0							
22																						0						
23																							0					
24																								0				
25																									0			
26																										0		
27																											0	

* 0 indica afinidad total y 100 máximo antagonismo

recursos desmesurada (con graves consecuencias en las cuentas públicas y externas) y el FMI una política económica interna dura (con pérdida de la capacidad de decisión interna y agravamiento de los conflictos sociales).

Algunas reflexiones generales

La respuesta al interrogante de si se trata exclusivamente de un plan antiinflacionario de corto plazo o si contiene medidas que prefiguran un esquema de mediano y largo plazo, no puede ser contundente. En su origen está la necesidad perentoria de frenar una inflación que amenazaba con descontrolarse, de modo que las demás medidas se subordinaban a esta exigencia. De allí que las decisiones en materia monetaria, de tasa de interés y tipo de cambio sean estrictamente coyunturales. Pero por su misma naturaleza, aquellas referidas a la política de inversiones, crediticia, fiscal y de privatizaciones tienen más largo alcance y sería lógico que detrás de ellas hubiera un modelo implícito. Por ejemplo, que un esquema de industrialización deseado determine la política crediticia; que un modelo de Estado esté en la base del programa de privatizaciones; y que una hipótesis sobre la función del empresariado fundamente la política de inversiones. Estos elementos, por sí mismos, conforman una política de mediano y largo plazo.

BASES SOCIALES Y POLITICAS DE SUSTENTACION DEL PLAN AUSTRAL

Un análisis realista del programa económico del gobierno argentino requiere la determinación de cuáles son sus bases de apoyo políticas y sociales. Para aportar algunos elementos de juicio al respecto, aplicaré una metodología que expuse en trabajos anteriores, elaborados en colaboración con Pedro Sáinz y Juan De Barbieri, que se basa en un modelo de experimentación numérica ².

El funcionamiento político

En el modelo que se aplicó, aparecen como elementos básicos de la vida política los actores —las fuerzas políticas o, en otras palabras, la sociedad

² Véase ALFREDO ERIC CALCAGNO, PEDRO SÁINZ Y JUAN DE BARBIERI, *Estilos latinoamericanos*, Ediciones Flacso, Santiago de Chile y Buenos Aires, 1972.

civil— y los actos o medidas de autoridad por los que se expresa el Estado o la sociedad política. La finalidad de las fuerzas políticas consiste en influir sobre los actos. Y todo ello se cumple dentro de un sistema político en el que se manifiesta la acción de una constelación de fuerzas políticas, junto a los mecanismos de sanción formal y de ejecución de los actos de autoridad. Se consideran como «fuerzas políticas» a todos aquellos individuos o grupos susceptibles de ejercer una influencia significativa sobre los actos de autoridad, estén o no institucionalizados, y sea que formen parte de la «sociedad política» o de la «sociedad civil». De tal modo, se incluyen tanto al Presidente de la República como a los partidos políticos, los sindicatos, la Iglesia, las fuerzas armadas o los empresarios. Actos políticos son las medidas de gobierno o de simple poder que influyen en la realidad política y comprenden tanto las leyes y decretos formales como las acciones de grupos (por ejemplo, las decisiones de inversión de los empresarios, las presiones obreras, las rebeliones estudiantiles o las asonadas militares). Una vez determinados cuáles son los principales grupos que pugnan en la realidad política argentina, se establece el grado de afinidad o de conflicto existente entre ellos, en función de un determinado programa político o de gobierno, así como la viabilidad y consecuencias de su programa. A continuación se sintetizarán algunos de los resultados obtenidos en la aplicación del citado modelo. Los datos incluidos en el modelo reflejan mi visión particular de la realidad argentina; en otros experimentos podrían considerarse las visiones alternativas de otros analistas o de políticos de diversas orientaciones; ello permitiría enriquecer el análisis sobre el desarrollo político de la Argentina ³. Se sometió a prueba un conjunto de actos de gobierno económicos y políticos que indican la continuación de la línea de acción moderada del actual gobierno constitucional argentino y no únicamente los que forman parte del programa económico. Se procedió así porque se entendió que no puede aislarse el Plan Austral del contexto político general.

Las fuerzas políticas consideradas son las que figuran en el cuadro 1 y los actos políticos los incluidos en el cuadro 2.

Antagonismos y afinidades

Del grado de apoyo y rechazo de cada fuerza política a cada uno de los actos políticos considera-

³ *Ibid.*, págs. 139 y ss.

CUADRO 2

RESULTADOS DEL PROGRAMA POLITICO PROPUESTO

	Actos políticos	Valor	Posibilidad de ejecución		Transacc.	Estabilidad
			Contr. inst.	Contr. hecho		
134	1. Estado de derecho y no violencia	Muy alto	Sí	Sí	No	Med.
	2. Juicios limitados a los militares	Med.	Sí	Sí	No	Med.
	3. Adhesión política internac. Estados Unid.	Alto	Sí	Sí	No	Baja
	4. Pago deuda externa con acuerdo acreedores	Alto	Sí	Sí	No	Baja
	5. Compresión gasto público	Bajo	Sí	Sí	No	Med.
	6. Mayor peso banca trasnac. cred. interno	Med.	Sí	Sí	No	Alta
	7. Privatiz. empresas	Med.	Sí	Sí	No	Alta
	8. Impulso industrias exportadoras	Alto	Sí	Sí	No	Muy alta
	9. Distrib. ingreso a no asalariados	Med.	Sí	Sí	No	Med.
	10. Congel. precios	Muy alto	Sí	Sí	No	Baja
	11. Congel. salarios	Muy alto	Sí	Sí	No	Baja
	12. Aumento pres. fisc.	Med.	Sí	Sí	No	Med.
	13. Ley de divorcio	Bajo	Sí	Sí	No	Med.

dos, surge la matriz de antagonismos y afinidades (véase el cuadro 1). En ella se advierte la existencia de varias coaliciones, algunas de las cuales ya se manifiestan en la vida política y otras podrían concretarse en el futuro, dadas las coincidencias entre las fuerzas políticas que podrían constituir las. En ciertos casos se observa una contradicción entre la afinidad que aparece en el cuadro y la oposición que se produce en los hechos. Ello puede obedecer —haciendo abstracción de una posible apreciación errónea— a que en ocasiones el antagonismo entre fuerzas políticas se produce por razones tácticas o de competitividad para representar a sectores sociales o económicos análogos, aunque no exista mayor oposición ideológica. A continuación se examinarán algunas de esas alianzas:

- a) Alianza del gobierno: la mayor afinidad existe entre el Presidente, la UCR, las asociaciones de clase media y la opinión pública «pasiva». En una segunda línea de coincidencia se ubican los partidos provinciales, las fuerzas armadas legalistas, la Iglesia y los intereses de Europa. En un tercer círculo de afinidades aparecen los empresarios industriales nacionales pequeños, medianos y grandes, las filiales de empresas transnacionales, los empresarios agrarios grandes, los bancos grandes, los intereses de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos. Este conjunto de fuerzas políticas constituye la base de sustentación del gobierno en general y del Plan Austral en particular.
- b) Alianza de la oposición, estructurada en torno del Partido Justicialista renovador: la CGT del Grupo de los 25 y de las 62 Organizaciones, el Partido Intransigente, otros partidos de izquierda, bancos chicos y cooperativos, pequeñas y medianas empresas, fuerzas armadas legalistas, asociaciones de derechos humanos, intereses de los países socialistas y de los países latinoamericanos.
- c) Grupos de derecha coincidentes con la Unión de Centro Democrático: en primer término se observa gran afinidad con los intereses de los Estados Unidos, los bancos grandes, los empresarios agrarios e industriales nacionales grandes y las filiales de las empresas transnacionales. También presenta afinidad —aunque menor— con la Iglesia.
- d) Los grupos de extrema derecha —es decir, los grupos golpistas y los terroristas de extrema derecha— no tienen afinidad con ninguna otra fuerza.

Un análisis general de esta situación muestra algunos hechos sobresalientes:

Primero, que la alianza del gobierno es representativa de la clase media, es moderada y no presenta grandes antagonismos. Los mayores se producen con los partidos de izquierda y no son muy elevados. Ello puede ser el resultado de que se asigna a sí mismo una función de mediación entre las fuerzas sociales tradicionalmente antagónicas (empresarios y obreros), más que la representación directa de alguna de ellas. En el caso particular del Plan Austral ello se expresa con el carácter políticamente neutro y exclusivamente técnico que se le asignó por los medios de comunicación.

En segundo lugar, entre los grupos progresistas de oposición, se advierte afinidad entre los representativos de la clase obrera, de la baja clase media y de las pequeñas y medianas empresas; inversamente, se manifiesta la oposición de los empresarios grandes, industriales y agrícolas, de las asociaciones de clase media y de los intereses de los Estados Unidos.

Por último, los grupos golpistas y violentos están absolutamente aislados.

Los actos políticos

El cuadro 2 muestra los resultados en cuanto a la viabilidad y algunas características de los actos de gobierno propuestos. En la columna 1 aparece el valor de cada acto, que depende del grado de interés —positivo o negativo— que suscita en cada una de las fuerzas políticas. En las columnas 2 y 3, la posibilidad de ejecución indica si el acto es factible, dados los controles institucional y de hecho existentes. La columna 4 se refiere a la necesidad de transacciones con fuerzas que ostenten control institucional y de hecho. La columna 5 muestra el grado de estabilidad, que consiste en la posibilidad de mantenimiento del acto, dada la oposición (que puede ser enconada o violenta) de fuerzas que detentan una parte del control de hecho.

De la lista de actos políticos sometidos a prueba, que son los que se debaten en la realidad, resulta que han sido introducidos por el gobierno y, en particular por el Presidente, con la sola excepción de la ley de divorcio. Ello muestra muy claramente que conserva y ejerce la iniciativa política. Los actos que suscitan el mayor interés se vinculan con el estado de derecho y con la política internacional, la deuda externa, las exportaciones industriales y la congelación de precios y de salarios. Todos los actos considerados pueden ser sancionados (control institucional) y cumplidos (control de hecho) sin necesidad de transacciones. Los actos de estabilidad baja —es decir, los más sus-

ceptibles de cambio debido al control de hecho—son la adhesión a la política internacional de los Estados Unidos, el pago de la deuda externa y la congelación de precios y salarios.

QUIENES HAN GANADO O PERDIDO CON EL PLAN AUSTRAL

Dados los pocos meses transcurridos desde la implantación del Plan Austral, es difícil extraer conclusiones definitivas que tengan la suficiente base estadística. Sin embargo, pueden puntualizarse algunos hechos, que no necesariamente son imputables al plan económico, pero que coexistieron con su aplicación. En primer término, las cifras del producto global muestran que en 1985 perdió el conjunto del país. Entre otros factores, la recesión interna y el adverso resultado del sector externo (drenaje provocado por el pago parcial de la deuda externa y términos del intercambio desfavorables) determinaron una caída del producto interno bruto de aproximadamente el 4 por 100. Pero dentro de este panorama general hubo quienes soportaron pérdidas mayores y quienes ganaron. Una visión de conjunto se presenta en el cuadro 3.

136 Los perdedores

Los sectores

Los ingresos del sector agropecuario disminuyeron, como consecuencia de la caída de los precios internacionales y del mantenimiento del tipo de cambio; la posterior disminución de las retenciones no alcanzó a compensar estas pérdidas.

Los precios industriales bajaron con relación a los bienes de la agricultura pampeana y, en menor medida, de los servicios: ello fue la consecuencia de la congelación de precios dispuesta por el Plan. Pero debe señalarse que en los meses anteriores —y como preparación del Plan— habían llegado a valores relativos altos; tuvieron una brusca caída en junio y julio de 1985 y después se estabilizaron. Este fenómeno se produjo sobre todo en las empresas grandes, en las cuales podían controlarse mejor los precios.

Con respecto al comercio, se presenta una situación contradictoria: los disímiles índices de crecimiento de los precios mayoristas y minoristas parecerían reflejar un aumento importante de la remuneración del comercio (no obstante el problema estadístico que surge de las diferentes canas-

tas que se utilizan para el cálculo); pero, por el otro lado, está el hecho de que con alta inflación los comerciantes podían pagar a sus proveedores a plazos mayores que el de cobro de sus propias ventas, con lo cual podían realizar ganancias financieras.

Los grupos sociales

Los asalariados perdieron ingresos en diferente medida (véase el cuadro 4 del trabajo de Daniel Heymann). Los empleados del sector público tuvieron una fuerte baja de salarios, que afectó en mayor medida a los empleados del gobierno que a los de las empresas públicas. En el sector privado, debe distinguirse entre los empleados de altos ingresos, que parecen haber mantenido su posición, y los de ingresos medios y bajos, que los disminuyeron. Si se considera el salario real percibido por los obreros de la industria manufacturera, se advierte una fuerte caída del salario real con respecto a 1984 (el promedio de 1985 fue inferior en 15 por 100 al de 1984). Con respecto al Plan Austral, en el mes de junio se produjo un descenso, seguido por una estabilización; este descenso varía según sea el modo de cálculo utilizado: si se considera el índice de precios al consumidor del mes al que corresponden los salarios, la caída es del 12,4 por 100; pero si se supone que un tercio de los salarios se gastará el mes siguiente, la caída es del 5,3 por 100. La caída es mayor si se considera la «canasta restringida», en la que los alimentos tienen una mayor ponderación y que es la de los grupos de menores ingresos.

La disyuntiva que se plantea hacia el futuro consiste en tomar como eje de la reactivación la demanda interna o la externa. En el primer caso, correspondería aumentar los salarios reales; en el segundo, mantenerlos deprimidos, para aumentar la competitividad internacional. Por supuesto, esta enunciación es esquemática y extrema; pero, en el fondo, la opción se planteará entre estas alternativas, que se dosificarán según cuál sea la que prevalezca.

Entre los perdedores también figuran las empresas que tienen altos pasivos a tasas libres. En estos casos, la imposibilidad de pago puede llevar a un salvataje público, o a una reestructuración capitalista de la industria de que se trate (con o sin quiebra), o a acuerdos con el Estado para que otorgue créditos o reacomode precios. Tal es la situación de parte importante de la agroindustria del Norte del país.

Asimismo, perdieron los diversos pagadores de impuestos, sobre todo porque no pudieron apro-

CUADRO 3

ALGUNOS INDICADORES DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

	1984		1985		1986		
	Promedio	1 Trim.	2 Trim.	3 Trim.	4 Trim.	1 Trim.	2 Trim.
Ind. prec. al consum. ^{a)}	18,8	24,1	28,4	3,7	2,5	3,1	4,4
Obr. ocup. en ind. ^{b)}	77,6	81,9	74,6	70,7	71,2	74,5	...
Salario real manuf. ^{c)}	121,6	112,5	103,7	92,2	98,7	101,9	96,7 ^{d)}
Costo salarial manuf. ^{e)}	70,9	78,3	65,3	61,7	60,3
Precios ind. serv. ^{f)}	93,5	84,8	90,8	84,5	82,0	76,2	...
Prec. ind. prec. pamp. ^{g)}	104,9	121,7	142,2	128,8	124,4	122,4	...
Tasas inter. nom. mens. ^{h)} ..	19,6	24,5	26,4	7,2	5,5	5,2	4,5
Recaudación fiscal ⁱ⁾	334,4	275,6	290,2	425,1	423,8	349,0	400,9

^{a)} Fuente: INDEC.

^{b)} Índice de obreros ocupados en grandes establecimientos industriales. Fuente: INDEC.

^{c)} Índice base 1983 = 100. Salario total medio mensual por trabajador industrial (excluido aguinaldo), deflacionado por el índice de precios al consumidor. Fuente: INDEC.

^{d)} Abril.

^{e)} Costo salarial unitario con cargas sociales en la industria manufacturera (obreros). Índice base 1970 = 100. Fuente: INDEC.

^{f)} Índice base 1983 = 100. Los precios industriales están medidos por el IPM nacional no agropecuario exceptuando aquellos productos derivados de bienes típicamente pampeanos. Los precios de los servicios son componentes del IPC.

^{g)} Mide la relación entre el índice de precios industriales definido en f) y un compuesto de bienes primarios y manufacturados típicamente pampeanos o derivados de productos pampeanos.

^{h)} Tasas de interés nominales mensuales, en porcentajes. Tasas activas vigentes en operaciones interempresarias a 7 días con garantía bonex. Fuente: CEPAL, sobre la base de datos del Banco Central y otras fuentes.

ⁱ⁾ Recaudación de la Dirección General Impositiva y Aduana. Australes a precios de 1970. Datos deflactados por el IPC. Fuente: CEPAL, sobre la base de datos de la DGI.

vechar la «diluación» de sus pagos que provocaba la inflación.

Los ganadores

En general, los ganadores fueron el capital financiero y la recaudación fiscal.

El capital financiero siguió recibiendo altas tasas de interés. La tasa real activa (deflactada por el índice de precios al consumidor) en operaciones interempresarias a siete días, con garantía bonex, fue del 3,5 por 100 mensual en el último semestre de 1985, con lo que la especulación financiera siguió siendo el mejor negocio. Al mismo tiempo, el pago de los intereses de la deuda externa permitió remunerar a los acreedores externos (entre los que figuran los empresarios nacionales y extranjeros que protagonizaron la gigantesca fuga de capitales ocurrida durante el gobierno militar). Al respecto, en los *Lineamientos de una estrategia de crecimiento económico* citados, se afirma que «nuestras economías tienen pasivos oficialmente reconocidos en sus cuentas fiscales y activos clandestinos privados en los bancos del exterior»⁴. De acuerdo con las cifras de la balanza de pagos, los servicios financieros al exterior fueron de 5.408 millones de dólares en 1983, 5.712 millones en 1984 y 2.869,6 millones en el primer semestre de 1985.

Uno de los primeros resultados del Plan Austral fue el sustancial aumento de los ingresos corrientes de la Tesorería General de la Nación, en términos reales. Ello fue la consecuencia de un aumento de los ingresos tributarios reales, debido: primero, a la percepción de impuestos sin la enorme desvalorización por la demora en el cobro que provocaba la fuerte inflación; y, segundo, a la mayor recaudación de los impuestos sobre el comercio exterior. De tal modo, a partir de julio, pudo obtenerse superávit en los gastos corrientes, pasando de un déficit de 299,3 millones de australes, en el segundo semestre de 1985, a un superávit de 38,6 millones, en el cuarto trimestre (véase cuadro 9 del trabajo de Daniel Heymann).

En el sector industrial, los precios bajaron con relación a los bienes de la agricultura pampeana y, en menor medida, de los servicios; ello fue la consecuencia de la congelación de precios dispuesta por el Plan. Pero debe señalarse que en los meses anteriores —y como preparación del Plan—

habían llegado a valores relativos altos; tuvieron una brusca caída en junio y julio de 1985 y después se estabilizaron. Este fenómeno se produjo sobre todo en las empresas grandes, en las cuales pueden controlarse mejor los precios. En estos casos, muchas empresas tenían incorporadas al costo las expectativas inflacionarias, por lo cual pudieron respetar el congelamiento de precios y al mismo tiempo obtener significativas ganancias. Por otra parte, disminuyó sustancialmente el costo salarial obrero unitario en el sector industrial durante el cuarto trimestre de 1985, que fue inferior en 25,4 por 100 con relación al mismo trimestre de 1984. Ello fue el resultado de un incremento de la productividad horaria, que aumentó 6,7 por 100 y de la caída del salario en términos de precios industriales del orden del 20 por 100 ocurrida en los primeros nueve meses de 1985. Como consecuencia, es probable que los beneficios empresarios hayan aumentado significativamente.

PERSPECTIVAS DE LA POLÍTICA ECONOMICA ARGENTINA


Un análisis de las perspectivas de la política económica argentina dentro de la cual se insertará el Plan Austral requiere: primero, un análisis sectorial que establezca hipótesis sobre el futuro probable del sistema financiero y de la deuda externa; y segundo, un enfoque global que confronte los dos posibles modelos compatibles con un régimen democrático: el moderado y el progresista.

Problemas específicos

La forma de funcionamiento de la economía argentina durante el último decenio ha determinado que dos temas se hayan transformado en clave para su evolución y que, en última instancia, sean decisivos para la suerte del Plan Austral. Se trata del sector financiero y de la deuda externa. A continuación me referiré brevemente a ellos.

El sector financiero

Desde el comienzo del régimen militar, el sistema financiero ha sido —a justo título— «el villano de la película». Su hipertrofia y la desnaturalización de su función elemental (el financiamiento del proceso productivo) lo puso en el centro de un funcionamiento perverso de la economía, caracterizado por la especulación financiera y la evasión

 ⁴ Presidencia de la Nación, Secretaría de Planificación, *op. cit.*, pág. 21.

de capitales. Además de ese comportamiento maligno, las características generales del sistema son la ineficiencia en cuanto a márgenes operativos, la gran inmovilización de activos por una irrecuperabilidad global y la importancia de los activos físicos. Existe además una gran heterogeneidad entre las entidades financieras, que tienen muy distintas rentabilidades.

El gobierno constitucional trató de manejarlo dentro de los límites existentes, sobre todo para impedir algunos de los peores efectos de su acción (especulación sobre *stocks* y sobre el dólar), se procuró restringir el mercado no institucionalizado (interempresario), se prepararon algunos proyectos de redimensionamiento que permitieran rebajar el *spread* y se intentó poner en funcionamiento algunos circuitos financieros que funcionaran con otras finalidades.

El Plan Austral tuvo como consecuencias positivas la mayor monetización de la economía, con lo que el sistema bancario retiene más recursos, disminuye la velocidad de circulación de la moneda, se reduce el número de operaciones y bajan así los costos. Sus efectos negativos están ligados a la alta tasa de interés (que sin embargo es relativamente soportable por el bajo nivel de endeudamiento), que gravita fuertemente en algunas empresas industriales que tienen un endeudamiento de arrastre y en agroindustrias con necesidades estacionales de financiamiento y poco capital de trabajo para satisfacerlas. Además, a través de las altas tasas, se generan carteras irrecuperables.

En el mediano plazo se plantean los problemas de la eficiencia operativa y funcional. En el plano operativo, la ineficiencia se relaciona con la hipertrofia física del sistema, que implica costos y *spreads* elevados, lo que suponiendo una tasa de interés pasiva levemente positiva o nula, significa tasas activas poco compatibles con la rentabilidad de inversiones productivas. En cuanto a la eficiencia funcional, se requeriría poner al sector financiero a cumplir con sus funciones naturales; ello significa un mayor control del sistema, que impida negocios especulativos y desarrolle largamente líneas de crédito específicas que funcionen con una lógica diferente (vivienda, equipamiento, etc.). El futuro del Plan Austral está muy ligado al éxito que tenga en este ámbito. Aún está ausente de la política económica una verdadera reestructuración de fondo. Una cosa es mitigar los daños que causa, impidiendo algunos efectos nocivos y tratando de disminuir sus dimensiones (sobre todo para abaratar sus servicios), y otra muy diferente, ponerla a financiar la inversión productiva y el capital de trabajo de las empresas. Para ello,

parece indispensable la realización de profundos cambios institucionales, tanto en la propiedad como en el funcionamiento de los bancos y entidades financieras y en sus relaciones con el Banco Central.

La deuda externa

En los *Lineamientos de una estrategia de crecimiento económico, 1985-1989*, preparados por la Secretaría de Planificación de la Presidencia de la Nación (o sea por el mismo equipo que hoy ocupa el ministerio de Economía y es el autor del Plan Austral), se afirma que «el endeudamiento no es la causa de los problemas argentinos, sí es la restricción mayor a la capacidad de resolverlos. Los pagos de los intereses de la deuda se traducen en una enorme transferencia de recursos que, de otro modo, serían aplicables al proceso de inversión y crecimiento. A su vez, reducen los ingresos de que disponen los argentinos para consumir y ahorrar. Finalmente, representan una carga adicional sobre las cuentas fiscales que debilita, considerablemente, la capacidad del Estado para gastar en inversión y en la promoción del bienestar colectivo»⁵. Con respecto al futuro del plan económico, el pago de la deuda externa incide directamente en dos aspectos. El primero es la compresión de importaciones a que obliga la necesidad de mantener un saldo favorable en el comercio exterior para pagar los intereses; ello incide, entre muchos otros aspectos, en la disminución de los bienes disponibles y en una caída de la inversión, ya que no queda margen para una importación significativa de bienes de capital. El segundo consiste en las restricciones presupuestarias derivadas de la inclusión en el presupuesto nacional de la contrapartida en pesos de los intereses de la deuda externa (que actualmente ascienden al 6 por 100 del producto bruto interno). Como al mismo tiempo se contrajo con el Fondo Monetario Internacional la obligación de disminuir el déficit fiscal al 2 por 100 del producto, y existe muy poco margen para comprimir más aún los deprimidos sueldos y salarios del sector público, todo ello determina una severa restricción de la inversión pública. El pago de los intereses de la deuda en la forma que pretenden los bancos acreedores llevaría a un drenaje permanente e indefinido del 6 por 100 del producto hacia el exterior (o como ocurre parcialmente hoy, a un aumento de la deuda mediante prés-



⁵ *Ibid.*, pág. 107.

tamos para pagar una parte de los intereses). En esas condiciones, no parece posible pagar y crecer, así como tampoco pagar y mantener el déficit presupuestario dentro de los márgenes reclamados por el Fondo Monetario Internacional. De tal modo, el problema de la deuda externa se convierte en crucial para el éxito del Plan Austral: si no se crece, será muy difícil mantener la estabilidad de precios y salarios, como se expuso en el apartado segundo del primer epígrafe; y si el déficit presupuestario fuera elevado, renacerán las expectativas inflacionarias de los principales agentes económicos privados, que aún continúan en situación de fijar gran parte de los precios o de presionar sobre el congelamiento (por ejemplo, mediante el desabastecimiento). Por ello, la política de la deuda externa debe insertarse en un plan global de mediano plazo, dentro del cual el pago o no pago total o parcial debe compatibilizarse con las demás variables económicas y sociales.

El enfoque global

Para avanzar hipótesis acerca del futuro de un plan global de corto plazo, como el Plan Austral, debe colocárselo en el contexto más amplio de la estrategia general de desarrollo de la que forma parte.

El modelo vigente procura la implantación de un modelo exportador, piloteado por los empresarios nacionales grandes y las empresas transnacionales y sostenido por las fuerzas políticas y sociales a las que nos hemos referido como integrando la alianza del gobierno. Los principales actos de gobierno que lo concretarían —por lo menos en su fase inicial— son los referidos en el segundo apartado del segundo epígrafe. Supone una adecuación de la Argentina a las condiciones internacionales imperantes, en particular la aplicación de una política de pago de la deuda externa y de acomodamiento a las pautas del Fondo Monetario Internacional. En el plano político, se basa en la continuación del estado de derecho y en la eliminación de toda forma violenta de encarar los problemas políticos, económicos y sociales. En lo económico, implica la reducción de la inflación a límites manejables —mediante una política que por lo menos en su primera etapa no es reactivadora— y la realización de un gran esfuerzo exportador; los mayores ingresos de exportación y los nuevos créditos externos podrían servir para superar uno de los principales defectos del funcionamiento económico actual, que es la falta de inversión. La justificación teórica de esta política se basa en dos

pautas instrumentales sin contenido ideológico, que han sido elevadas a la categoría de principios: el realismo político y la modernización.

El realismo político califica como utópica toda tentativa de evadirse del orden internacional injusto y expoliador al que estamos sometidos. Esta suele ser la tesis de partidos o grupos políticos de centro o socialdemócratas, que ante la realidad o la posibilidad del gobierno, procuran evadir todo choque con los centros internacionales o nacionales de poder que pudieran impedir su llegada al gobierno o desestabilizarlos en una etapa posterior. Queda claro que esta actitud supone la continuación de la actual estructura de poder económico interno; en el mejor de los casos, con un Estado más «maduro» y menos comprometido, que negocie mejor con los empresarios nacionales y extranjeros. Ello implica también que se ha optado por dar prioridad a la estabilidad política frente al cambio económico. Después de los gobiernos militares, la mayoría de la población —y en especial la clase media, que constituye el mayor factor de apoyo del gobierno— comparte el deseo de estabilidad política (estado de derecho y no violencia) y económica (control de la inflación).

El problema de la modernización, que consiste en la necesidad de acoplarse al proceso tecnológico más avanzado, surge como uno de los principales argumentos para alinearse en torno a la política internacional y económica de los Estados Unidos (la otra razón importante es el temor a las represalias). Se sostiene que en el mundo contemporáneo sería catastrófico «quedarse afuera» del adelanto tecnológico, de las corrientes comerciales y financieras internacionales y, en síntesis, de la «civilización occidental». Además, la disponibilidad de tecnologías, con el extraordinario aumento de la productividad, minimizaría los problemas nacionales y de clase (que nunca fueron los predilectos de la clase media); la «revolución» tecnológica podría obviar las otras revoluciones.

Algunos interrogantes y cuestionamientos

Pueden cuestionarse el realismo político y la modernización como pautas que fundamenten un proyecto «progresista» de desarrollo.

Es obvio que el realismo político es uno de los dogmas del conservadurismo político y económico: en cada momento histórico, lo más realista es adherir a las fuerzas que predominan; de acuerdo con ello, las sociedades estarían regidas por la inercia y serían ajenas al cambio, que siempre hie-re intereses creados. Con este criterio, no se hu-

quiera producido ninguno de los procesos de independencia nacional, que fueron gravemente atentatorios contra el «realismo» que indicaba que la potencia colonial era más poderosa (de paso, señalemos que también atentaba contra la «modernidad», dada la enorme superioridad técnica de las metrópolis). El problema es que esta «inercia» puede llegar a ser insostenible para la mayoría de la población, con lo cual el conservatismo, para perdurar, debería quebrar el principio de la legitimidad del gobierno.

En realidad, en este contrapunto entre «realismo o utopía» es indispensable distinguir entre la utopía en los objetivos, que es realista y ha estado en el origen de todas las conquistas humanas, de la utopía en los medios, que permitiría creer que los resultados finales pueden ser opuestos a los pasos intermedios (por ejemplo, que de una sucesión de medidas conservadoras puede surgir una política progresista; o que la suma de las dependencias genera la interdependencia).

El otro gran principio invocado es la modernización. Si nos quedamos afuera, se dice, nos condenamos al atraso permanente e histórico; tenemos que «subirnos al tren», aunque vaya hacia donde no queremos («guerra de galaxias», etc.). [Claro está que podría ocurrirnos que subidos en el tren que va hacia el norte comencemos a caminar por el pasillo hacia el sur, y que así nos hagamos la ilusión de que vamos en la dirección correcta].

Creo que vale la pena examinar los fundamentos en base a los cuales se preconiza la «modernización». En realidad, implica el seguimiento de las políticas socialdemócratas europeas, que se basan en el «fordismo» como forma industrial y en una sociedad y un Estado estructurados en torno a esas pautas organizativas y de producción. El problema es que en la Argentina no predomina el fordismo, pues el mercado interno es pequeño, está en achicamiento y no se integra significativamente con espacios económicos mayores; más aún, la estrategia económica actual consiste en el fomento de las exportaciones y en una redistribución del ingreso en contra de los asalariados. De tal modo, mientras los países desarrollados practican una «modernización hacia adentro», a la que subordinan la «hacia afuera», nosotros instrumentamos una «modernización hacia afuera» (es decir, de acuerdo con la política de las empresas transnacionales y basada en el mercado externo).

Este es un tema que es indispensable desmitificar. Para ello debe partirse, como lo aconsejaba Oscar Varsavsky, de la lista de necesidades y del inventario de recursos, y en base a ellos establecer

cuáles son las mejores tecnologías para cumplir con los objetivos determinados en el proyecto nacional. Además, debe tenerse en cuenta que tanto o más importante que las tecnologías físicas son las tecnologías sociales. Se plantean así con prioridad los problemas de organización, de participación, de solidaridad social, de la función de la planificación, del control de la burocracia, de criterios de eficacia y rentabilidad no monetarios basados en el uso de recursos escasos a nivel nacional, etc.⁶

ALGUNAS CONCLUSIONES

De las consideraciones formuladas surgen algunas conclusiones:

1. El Plan Austral es un programa global de corto plazo, que parte de la base de que el control de la inflación es un requisito previo a la ejecución de cualquier política económica. No obstante, algunos rasgos del Plan van a tener efectos en el mediano plazo. Algunos son positivos, como efectos de la caída de la inflación. Otros, si se prolongan, pueden ser negativos y actuar como inhibitorios de la inversión y el crecimiento.
2. El Plan satisface las demandas de seguridad y estabilidad de las fuerzas políticas y sociales que constituyen la base de sustentación del gobierno.
3. Los efectos sobre la distribución del ingreso del Plan Austral muestran que ganaron los inversores en el sector financiero y la recaudación fiscal. Que perdieron los asalariados (en mayor medida los del sector público y los de ingresos bajos y medios de la actividad privada); en cuanto a los sectores, también parecen haber disminuido los ingresos del sector agropecuario y de la industria (esta última había partido de niveles elevados al comienzo del Plan, pero es allí donde más se controla y respeta el congelamiento).
4. Dos de los mayores problemas que se presentan en la ejecución del Plan y en las perspectivas de crecimiento futuro de la economía son el comportamiento del sector financiero y el pago de la deuda externa. Las altas tasas de interés dificultan la inversión y

141



⁶ Véase OSCAR VARSAVSKY, *Hacia una política científica nacional*, Ediciones Periferia, Buenos Aires, 1972, pág. 29 y ss.

el crecimiento; y en el sistema financiero predomina la especulación. La deuda externa provoca un enorme drenaje de recursos hacia el exterior; y el pago de los intereses aumenta los gastos presupuestarios en el 6 por 100 del producto interno bruto. Además, la deuda global sigue incrementándose y se da intervención en la política económica interna al Fondo Monetario Internacional, que está más preocupado por los ajustes de corto plazo que por los procesos de desarrollo.

5. En cuanto a los modelos globales, se ejecuta actualmente el «moderado», que se adecua al contexto internacional imperante, es exportador, está liderado por los empresarios nacionales grandes y las empresas transnacionales y sostenido por la alianza del gobierno (que es predominantemente de clase media). Teóricamente se sustenta en el realismo político y la modernización. Un modelo alternativo sería el «progresista», que comenzaría por distinguir entre la utopía en los objetivos y la utopía en los medios y que privilegiaría la «modernización hacia adentro», subordinándole la «hacia afuera».



O Choque Antiinflacionário Brasileiro*

Apresentação

O objetivo deste artigo é fazer uma análise do conjunto de medidas que implantou o choque antiinflacionário no Brasil em fins de fevereiro de 1986. Depois de uma breve retrospectiva dos primeiros ensaios de política antiinflacionária na Nova República, apresentamos aquilo que nos parece ser o núcleo básico da política de choque. Em seguida, realizamos uma análise das condições positivas para a execução do Plano e, mais detalhadamente, dos seus principais pontos críticos. Por último, encerramos o artigo com alguns comentários finais.

Os Rumos da Política Econômica no início da Nova República e os Fatores Desencadeadores do Choque

143

No fim do regime militar o setor público estava fortemente endividado. Tal situação decorria especialmente: a) da administração da dívida externa brasileira e de seus desdobramentos internos desde os anos setenta; b) dos efeitos dos últimos eventos mais dramáticos da crise internacional (a mudança da política econômica americana em fins dos setenta e a ruptura do sistema internacional de crédito em 1982); e c) das políticas internas de ajustamento. Tal endividamento estreitava severamente o raio de manobra da política econômica, tornando-a instável e inflacionária.

Apesar deste quadro, no início do Governo Sarney procurou-se combater a inflação brasileira através do controle ativo de alguns preços e tarifas, especialmente do setor público, e da tentativa de restringir a expansão da liquidez da economia. Dada a dimensão e a natureza estrutural do desequilíbrio financeiro do setor público, a intenção de restringir severamente a expansão da liquidez levou o governo a optar por um forte endividamento. Para tanto, a direção do Banco Central julgou necessário manter elevadas

► * Texto preparado para o colóquio «Procesos de Aceleración Inflacionária en America Latina» realizado em Caracas —Venezuela, de 1 a 4 de abril de 1986, promovido pelo Instituto de Cooperación Iberoamericana de España, Universidade Internacional Menéndez Pelayo (Espanha); IDEA e CENDES (Venezuela)

** Membro do Centro Brasileiro de Análise e Planejamento-CEBRAP e professor do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas-UNICAMP

taxas de juros, agravando a situação público, e alterar a sistemática de cálculo das correções monetária e cambial. A inconsistência de tal política cobrou um preço bastante caro: depois de três meses de taxas estáveis e inferiores a 8 por 100, a inflação voltou a acelerar-se (ver tabelas 1 e 2); a variabilidade das expectativas inflacionárias e as diferenças entre as taxas de inflação monetária agravaram a instabilidade do mercado financeiro, especialmente para as instituições fortemente dependentes das cadernetas de poupança; desenvolveu-se a perspectiva de um descontrole inflacionário, agravada por uma demanda excepcional de consumo que não era correspondida adequadamente pela expansão do produto que, apesar da ociosidade das instalações produtivas, encontrava resistências nas eleadas taxas de juros em na indefinição dos rumos da economia a médio prazo; finalmente, foram criadas dificuldades adicionais para a gestão financeira do setor público. Diretamente, o congelamento de preços e tarifas representou uma perda próxima a 20 trilhões de cruzeiros, montante semelhante a 2/3 do déficit de caixa do setor público acumulado nos meses de contenção dos preços públicos. Indiretamente, o agravamento da instabilidade do mercado financeiro se traduziu em pressões adicionais sobre o Tesouro, ao requerer operações de «salvamento» do Banco Central, reduzindo o espaço de manobra das contas públicas.

Qual foi o equívoco fundamental daquela gestão? Não reconhecer as limitações impostas à política econômica pelas características básicas da inflação brasileira. Em primeiro lugar, ela apresentava uma resistência à baixa em virtude do desenvolvimento de uma série de mecanismos formais e informais de indexação. Tal resistência tornava inadequadas as políticas «voluntaristas» de combate à inflação, que tivessem como eixo central uma política de redução de liquidez ou uma política de controle parcial de preços e rendimentos. Em segundo lugar é preciso lembrar que a estrutura de preços e rendimentos no Brasil era extremamente desequilibrada e instável em função do desajuste estrutural entre o montante global da dívida do setor público e os fluxos de receitas e despesas que manipulava, sobretudo num contexto de ausência de empréstimos novos de origem externa¹.

Frente ao agravamento do quadro inflacionário e à evidente inconsistência da política econômica comandada pelo ex-ministro Francisco Dornelles, o presidente Sarney o substituiu, além do presidente do Banco Central.

A nova política econômica tinha uma preocupação muito distinta da gestão anterior. Pode-se sintetizar em quatro linhas as novas diretrizes de política econômica a partir de agosto/setembro de 1985:

- a) Manter o crescimento econômico, quer como condição política de sustentação do governo, quer como condição necessária para a superação dos problemas da economia brasileira, especialmente no que dizia respeito à situação financeira do setor público;
- b) Renegociar os compromissos da dívida externa de maneira distinta, afastando-se ao máximo da ingerência de FMI (Fundo Monetário Internacional);

¹ Ver ANTONIO KANDIR, «Avaliação da Política Antiinflacionária da Nova República», in: *Economia em Perspectiva*, n° 17, set/85. Sobre as relações entre dívida externa e finanças públicas ver PAULO D. CRUZ, «Dívida Externa e Política Econômica: A Experiência Brasileira nos Anos Setenta», São Paulo, Brasiliense, 1984; ARMÍRIO FRAGA NETO e ANDRÉ L. REZENDE, «Déficit, Dívida e Ajustamento: Uma Nota Sobre o Caso Brasileiro» in: *Revista de Economia Política*, São Paulo, Brasiliense, vol. 5, N.° 1, jan-mar/1985; e ADROALDO M. DA SILVA, «Ajuste e Desequilíbrio: Exercício Prospectivo Sobre a Economia Brasileira» (mimeo), 1984.

- c) Atacar o problema do desequilíbrio financeiro do setor público de forma articulada, sem priorizar o corte dos gastos públicos, como queria a gestão anterior, ainda que alertada para os prováveis efeitos recessivos que os cortes inicialmente planejados poderiam levar. Em outras palavras, além de reduções mais modestas dos gastos públicos, a nova gestão defendia a redução dos juros, o aumento da carga tributária e a recuperação gradual das tarifas e dos preços públicos ².
- d) Ajudar a criar condições políticas para um grande «acordo nacional» em torno de uma política de preços e rendas ³.

Ao longo dos últimos meses, o governo foi tomando um conjunto de medidas na área das contas públicas, que era o problema crucial de sua estratégia, ao lado de medidas típicas de controle dos surtos de aceleração inflacionária:

- a) Elaborou e aprovou um largo conjunto de medidas fiscais («Pacote Fiscal») capazes de reduzir em 2/3 o déficit de caixa orçado pelo governo para 1986 ⁴.
- b) Tomou providências para criação da Secretaria do Tesouro, com vistas a dar maior racionalidade ao fluxo de recursos do Tesouro;
- c) Eliminou a conta-movimento do Banco do Brasil com o objetivo de assegurar maior controle das contas monetárias do governo ⁵.

Este conjunto de medidas associadas às diretrizes de política econômica explicitadas acima, em tese, criariam paulatinamente as condições para um efetivo controle da inflação. Todavia, dada a dinâmica inflacionária de curto prazo, a insatisfação dos setores prejudicados pelas primeiras medidas da nova gestão, e a aceleração da inflação entre fins de 1985 e o início de 1986 (ver tabelas 1, 2, 3 e 4), tudo levava a um profundo desgaste político do governo. Por mais que caminhasse na negociação da dívida externa ou na realização de tarefas prévias ao controle do desequilíbrio financeiro do setor público, tudo isso não se traduzia em eventos econômicos palpáveis, capazes de dar força política aos seus executantes. Pelo contrário, a renitência da inflação, inevitável dadas suas características, como vimos antes, tendia a induzir o julgamento da sociedade sobre o desempenho do governo na área econômica.

Ao lado disso, no campo político partidário, a Aliança Democrática (PMDB-Partido do Movimento Democrático Brasileiro/PFL-Partido da Frente Liberal) desfazia-se numa luta interna que tendia a fazer com que segmentos importantes do PMDB, o maior partido da Aliança, se afastassem do Governo, aproximando-se de outros partidos e segmentos que lutavam pelo encurtamento do período de governo do Presidente Sarney.

² A propósito, ver o IV PND (Plano Nacional de Desenvolvimento).

³ Sobre estas diretrizes e sua articulação ver os documentos produzidos pela COPAG (Comissão Para o Plano de Ação do Governo) publicados in: *Revista de Economia Política*, vol. 5, n° 4, out-nov/1985. Para maiores detalhes sobre a política econômica do Ministro Funaro neste período ver FREDERICO M. MAZZUCHELLI, «Ensaio de Heterodoxia: Considerações Sobre a Política Econômica da Nova República» (mimeo), 1986; e PLÍNIO SAMPAIO JÚNIOR e RUI AFFONSO, «A Transição Inconclusa: A Política Econômica em 1985», 1986 (mimeo).

⁴ Ver Boletim de «Análise de Conjuntura Econômica», n° 19 da Secretaria de Economia e Planejamento do Estado de São Paulo SEP/SP, nov-dez/85.

⁵ Esta conta permitia ao Banco do Brasil realizar saques automáticos, colocando dinheiro em circulação toda vez que as obrigações do governo excedessem suas receitas. Na prática, tal possibilidades estava dando um grau adicional de liberdade para as operações ativas do Banco do Brasil.

TABELA I

INFLAÇÃO
Taxa de variação mensal 1985 (%)

	JAN.	FEV.	MAR.	ABR.	MAL.	JUN.	JUL.	AGO.	SET.	OUT.	NOV.	DEZ.
IPCA	14,6	8,9	12,8	8,8	6,8	7,7	9,3	12,1	12,0	9,6	11,1	13,4
INPC	14,0	9,9	11,8	9,5	6,7	7,8	8,7	12,3	10,7	8,9	11,2	13,6
Corr. monet.	12,6	10,2	12,7	11,8	10,0	9,2	7,6	8,2	9,1	9,0	11,1	13,4
IGP-DI	12,6	10,2	12,7	7,2	7,8	7,8	8,9	14,0	9,1	9,0	15,0	13,2
IGP-OG	12,8	10,0	12,8	7,2	7,5	8,5	8,7	14,9	9,6	9,3	16,9	11,7
IPA-DI	12,9	9,2	13,6	7,2	6,5	7,1	7,6	14,5	9,1	9,5	15,1	12,3
Bens de consumo	11,4	11,1	10,5	7,4	9,2	8,7	8,8	16,5	7,8	7,6	17,5	13,0
Duráveis	14,8	10,9	12,1	11,0	11,5	10,7	9,7	11,9	9,2	15,2	12,1	11,6
Útil. domésticas	14,9	11,0	10,7	12,1	11,3	11,5	11,0	12,9	8,4	16,1	11,9	11,9
Outros	14,4	10,4	17,0	7,5	11,8	8,3	5,6	8,5	12,2	12,0	12,5	10,5
Não duráveis	11,1	11,2	10,4	7,1	9,0	8,4	8,7	17,0	7,7	6,9	18,0	13,2
Gen. alimentícios	10,6	10,7	10,4	6,5	9,3	8,5	8,7	19,0	7,0	5,6	20,1	12,7
Outros	13,3	13,1	10,1	9,2	7,8	8,1	8,7	8,7	10,8	12,4	9,7	15,5
Bens de produção	14,7	7,0	17,2	7,1	3,4	5,2	6,1	12,0	10,7	12,0	12,1	11,3
Mat. primas	14,5	6,5	18,7	5,4	3,0	4,0	6,2	12,0	11,3	11,6	11,7	10,7
Mat. construção	12,4	10,2	12,2	14,2	4,4	8,0	8,5	12,4	14,2	9,0	18,2	12,6
Maq. veic. equip.	10,2	9,8	15,1	8,4	3,2	6,4	7,2	10,4	13,7	11,8	13,6	10,1
Outros	18,1	4,8	19,2	4,4	3,2	4,4	4,0	12,3	6,2	14,9	7,7	11,4
IPA-OG	13,2	8,9	13,7	7,2	6,0	8,0	7,2	15,8	9,7	9,9	17,9	10,1
Produtos agrícolas	10,2	8,8	10,8	7,0	11,0	13,6	5,6	22,6	10,1	4,6	29,7	6,1
Produtos indust.	14,4	9,0	14,8	7,3	4,2	5,8	7,9	12,9	9,5	12,4	12,9	12,1
Extr. mineral	22,7	1,9	21,5	5,1	2,7	0,7	3,8	12,1	6,4	12,2	10,0	10,9
Indust. transf.	13,6	9,7	14,2	7,5	4,3	6,3	8,3	13,0	9,8	12,4	13,1	12,2
IPC-RJ	13,3	12,2	10,5	6,7	7,3	10,6	12,4	12,9	9,2	8,4	12,7	15,8
Alimentação	14,3	10,5	10,1	6,1	6,1	8,9	14,9	17,0	11,8	7,8	13,4	16,9
Vestuário	14,5	13,6	13,5	11,1	14,8	13,5	10,5	9,6	9,6	11,5	12,0	11,9
Habitação	6,3	9,8	7,1	7,5	10,0	9,3	11,3	13,6	10,3	8,3	17,5	8,1
Art. de residência	10,2	10,9	14,8	8,6	6,8	5,5	7,4	10,4	10,0	13,0	11,8	11,9
Saúde e higiene	11,2	14,9	9,3	13,7	10,7	10,4	7,1	9,9	10,0	7,7	13,8	17,0
Serv. pessoais	11,2	14,8	14,8	5,8	9,2	10,0	11,3	11,0	6,3	8,2	13,7	13,0
Serv. públicos	24,1	15,0	3,0	3,6	3,1	25,1	13,6	5,0	2,4	6,9	3,7	29,6
Ind. Custo Constr.	7,5	13,0	11,6	8,8	22,4	6,4	9,8	13,1	9,6	6,7	21,0	13,5
Mão de obra	0,5	16,1	11,0	1,3	40,4	4,4	9,9	16,8	7,8	1,7	27,7	12,4
Mat. construção	11,8	10,7	12,0	14,7	9,8	8,1	9,7	9,9	11,2	11,3	15,5	14,5

Fonte: FGV IBGE - elaboração Cebrap.

IPCA = Índice de Preços ao Consumidor Ampliado.
 INPC = Índice Nacional de Preços ao Consumidor.
 IGP-DI = Índice Geral de Preços Disponibilidade Interna.
 IGP-OG = Índice Geral de Preços Oferta Global.
 IPA-DI = Índice de Preços por Atacado - Disponibilidade Interna.
 IPA-OG = Índice de Preços por Atacado - Oferta Global.
 IPC-RJ = Índice de Preços ao Consumidor - Rio de Janeiro.

TABELA 2
INFLAÇÃO
Taxa de Variação Mensal - 1986 (%)

	JAN.	FEV.
IPCA	16,2	14,4
INPC	17,2	—
Corr. monet.	16,2	14,4
IGP-DI	17,8	15,0
IGP-OG	18,6	13,5
IPA-DI	19,0	16,1
Bens de consumo	23,0	19,0
Duráveis	14,8	16,1
Util. domesticas	16,2	16,5
Outros	9,6	14,4
Não duráveis	23,9	19,3
Gen. alimentícios	26,2	19,8
Outros	13,7	16,5
Bens de produção	13,7	12,0
Mat. primas	12,7	10,8
Mat. construção	15,4	14,9
Maq. veic. equip.	12,3	17,6
Outros	14,2	9,0
IPA-OG	20,2	13,9
Produtos agrícolas	27,1	15,1
Produtos indust.	17,0	13,3
Extr. mineral	15,1	10,2
Indust. transf.	17,1	13,5
IPC-RJ	15,7	12,7
Alimentação	17,5	14,2
Vestuário	12,2	12,4
Habitação	7,4	12,3
Art. de residência	13,0	11,5
Saúde e higiene	10,7	12,4
Serv. pessoais	16,9	14,6
Serv. públicos	19,5	4,3
Ind. Custo Constr.	14,0	12,1
Mão de obra	12,2	10,2
Mat. construção	15,3	13,5

Fonte: FGV, IBGE - elaboração Cebrap.

IPCA = Índice de Preços ao Consumidor Ampliado.

INPC = Índice Nacional de Preços ao Consumidor.

IGP-DI = Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna.

IGP-OG = Índice Geral de Preços - Oferta Global.

IPA-DI = Índice de Preços por Atacado - Disponibilidade Interna.

IPA-OG = Índice de Preços por Atacado - Oferta Global.

IPC-RJ = Índice de Preços ao Consumidor - Rio de Janeiro.

TABELA 3

INFLAÇÃO

Taxa trimestral analisada 1985 (%)

	JAN.	FEV.	MAR.	ABR.	MAL.	JUN.	JUL.	AGO.	SET.	OUT.	NOV.	DEZ.
IPCA	279,4	260,5	293,3	219,4	194,5	145,0	149,3	203,0	254,0	258,3	245,9	263,3
INPC	265,5	262,7	284,5	227,8	191,4	151,6	144,9	200,1	233,9	235,5	223,4	258,4
Corr. monet.	249,6	253,5	282,5	272,1	269,5	225,8	179,4	161,3	160,2	173,9	204,9	255,4
IGP-DI	250,2	253,8	282,5	214,0	187,8	141,2	156,9	221,5	237,1	238,7	250,2	305,4
IGP-OG	245,1	245,7	283,3	212,1	185,1	144,4	158,3	236,5	249,7	257,8	284,0	314,9
IPA-DI	264,2	249,3	285,1	213,2	182,9	123,5	126,6	203,1	226,2	250,2	257,1	301,0
Bens de consumo	242,6	241,7	250,8	202,7	182,4	163,8	178,2	260,2	249,4	234,4	245,4	317,1
Duráveis	419,8	358,2	315,0	262,4	269,9	251,8	236,1	241,5	222,9	292,4	294,7	330,0
Util. domésticas	405,6	364,1	297,3	259,6	263,7	274,8	260,1	280,2	239,3	306,7	293,2	346,5
Outros	470,4	339,4	376,4	271,7	290,9	187,3	167,1	136,9	172,9	245,8	300,0	275,9
Não duráveis	230,4	233,0	245,5	197,6	175,2	156,4	172,9	262,1	252,2	228,8	240,8	315,9
Sen. alimentícios	222,9	222,2	234,3	187,5	173,2	154,9	176,9	289,5	267,7	226,8	239,1	317,1
Outros	264,2	281,5	296,4	242,5	183,3	162,7	157,7	166,3	194,4	236,8	248,4	311,0
Bens de produção	290,8	258,4	328,3	225,5	183,4	84,0	77,5	144,5	199,4	271,0	272,8	281,1
Mat. primas	261,6	240,3	339,2	215,0	176,5	62,8	67,7	134,1	206,8	274,0	269,6	262,4
Mat. construção	339,0	326,2	274,4	298,9	220,6	175,2	123,9	201,4	276,6	284,5	368,9	343,5
Maq. veic. equip.	243,5	245,8	276,5	252,0	174,5	100,3	91,6	150,6	227,0	286,7	333,3	281,8
Outro	322,3	248,6	373,7	189,4	173,0	60,6	58,0	121,3	136,5	251,8	197,5	260,9

TABELA 3 (Continuação)

	INFLAÇÃO											
	JAN.	FEV.	MAR.	ABR.	MAL.	JUN.	JUL.	AGO.	SET.	OUT.	NOV.	DEZ.
IPA-OG	256,9	237,6	286,2	210,4	179,0	127,3	127,6	223,7	244,1	279,9	308,7	315,0
Produtos agrícolas	223,8	191,5	211,6	176,1	199,9	231,6	214,7	367,6	311,7	296,5	396,9	329,7
Produtos indust.	271,2	258,2	320,3	224,7	171,1	95,1	99,9	176,4	217,7	273,0	272,4	308,2
Extr. mineral.	421,2	238,0	432,2	186,6	196,3	39,9	33,2	89,1	135,4	220,7	197,2	251,0
Indust. transf.	258,9	260,3	310,6	228,9	168,8	101,6	107,9	186,5	226,5	278,0	279,9	313,5
IPC-RJ	242,7	286,7	288,9	205,3	156,2	157,5	217,5	288,0	267,9	218,5	216,6	300,4
Alimentação	234,3	272,3	274,1	177,1	136,1	126,2	211,0	358,7	409,5	294,6	248,8	315,9
Vestuário	282,4	319,8	374,9	319,7	338,1	338,3	330,2	257,3	211,0	222,3	251,9	282,7
Habitação	186,3	175,8	144,3	156,2	157,4	179,5	220,7	265,2	277,6	238,1	286,8	257,0
Art. de residência	267,3	258,4	288,3	265,0	213,2	123,4	113,8	143,9	188,9	254,7	273,6	299,4
Saúde e higiene	234,5	275,9	279,7	314,7	258,0	272,8	193,6	185,2	181,4	187,6	230,6	323,0
Serv. pessoais	244,9	307,2	361,4	278,3	209,4	161,2	220,0	241,5	197,6	166,0	193,2	274,5
Serv. públicos	302,8	476,5	366,5	126,1	46,5	218,9	361,1	395,4	121,9	74,5	66,2	326,7
Ind. Custo Constr.	154,9	198,9	238,6	254,8	387,8	302,9	317,9	204,8	243,7	207,1	301,6	361,7
Mão de obra	28,2	87,3	181,4	190,8	522,5	386,8	574,1	222,8	267,4	169,0	284,3	353,2
Mat. construção	290,5	289,4	269,4	310,1	297,2	244,6	188,3	189,3	224,2	242,9	317,9	369,4

Fonte: FGV, IBGE - elaboração Cebrap.

IPCA = Índice de Preços ao Consumidor Ampliado.

INPC = Índice Nacional de Preços ao Consumidor.

IGP-DI = Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna.

IGP-OG = Índice Geral de Preços - Oferta Global.

IPA-DI = Índice de Preços por Atacado - Disponibilidade Interna.

IPA-OG = Índice de Preços por Atacado - Oferta Global.

IPC-RJ = Índice de Preços ao Consumidor - Rio de Janeiro.

TABELA 4
INFLAÇÃO
Taxa Trimestral Anualizada - 1986 (%)

	JAN.	FEV.
IPCA	359,5	415,5
INPC	381,1	—
Corr. monet.	359,5	415,5
IGP-DI	451,8	452,4
IGP-OG	475,2	410,4
IPA-DI	458,3	478,8
Bens de consumo	611,8	649,6
Duráveis	323,7	387,6
Util. domesticas	347,8	425,7
Outros	244,8	267,8
Não duráveis	650,0	681,5
Gen. alimentícios	752,3	743,6
Outros	330,2	449,1
Bens de produção	304,8	303,4
Mat. primas	277,0	265,6
Mat. construção	455,6	396,3
Maq. veic. equip.	289,7	348,3
Outros	252,4	270,1
IPA-OG	493,2	415,9
Produtos agrícolas	838,8	481,9
Produtos indust.	379,0	385,6
Extr. mineral	288,9	291,4
Indust. transf.	387,6	394,4
IPC-RJ	419,6	418,8
Alimentação	488,0	504,8
Vestuário	292,6	298,0
Habitação	245,3	188,5
Art. de residência	299,4	294,5
Saúde e higiene	372,1	348,8
Serv. pessoais	409,9	426,7
Serv. públicos	565,1	580,4
Ind. Custo Constr.	499,7	342,0
Mão de obra	573,7	273,5
Mat. construção	441,8	405,4

151

Fonte: FGV, IBGE - elaboração Cebrap.

IPCA = Índice de Preços ao Consumidor Ampliado.

INPC = Índice Nacional de Preços ao Consumidor.

IGP-DI = Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna.

IGP-OG = Índice Geral de Preços - Oferta Global.

IPA-DI = Índice de Preços por Atacado - Disponibilidade Interna.

IPA-OG = Índice de Preços por Atacado - Oferta Global.

IPC-RJ = Índice de Preços ao Consumidor - Rio de Janeiro.

Enfim, a forte aceleração da inflação, o desgaste político do Governo junto à sociedade, a crise da Aliança Democrática e a iminência de uma luta com os setores antigovernistas com o Congresso aberto, levaram o Governo Sarney a tomar uma decisão extremamente grave e arriscada, pois nem todas as pré-condições estavam dadas. Com a ameaça de lhe fecharem o teatro, o diretor não teve dúvidas de mandar encenar o espetáculo, mesmo antes do ensaio geral. Nunca poderia imaginar que o sucesso de bilheteria fosse tão grande como foi.

O Plano de Combate Drástico à Inflação Brasileira

A intenção básica do Plano é promover uma redução drástica da inflação sem prejudicar o crescimento econômico, que vem ocorrendo desde 1984. Ao contrário, pretende-se criar as condições para um crescimento autosustentado, o que certamente não haveria caso a inflação viesse a se acelerar.

Não se trata nem das diversas formas de terapia ortodoxa, com controles irrealistas de gastos públicos e expansão de moeda, além de contenção salarial, nem tampouco de um simple conjunto de medidas que os diagnósticos centrados exclusivamente na interpretação inercialista da tendência inflacionária em geral sugerem. Trata-se de um amplo conjunto de medidas gestadas ao longo de um intenso debate de vários anos sobre as características e especificidades da crise e da inflação brasileira, bem como da observação e do aprendizado com as experiências de outros países em políticas de choque. Apesar disso tudo, e dos diversos fatores que favorecem a execução do Plano no Brasil, como veremos a seguir, são inúmeros os problemas que ainda terão que ser enfrentados⁶.

O núcleo básico do Plano é composto de três partes: (I) desindexação-congelamento-reforma monetária; (II) avanço na reforma financeira; e (III) melhoria financeira do setor público.

Para combater a rigidez à baixa do processo inflacionário, a primeira medida foi a desindexação, ou seja, a eliminação dos esquemas formais de reajustamento automático de preços e rendimentos, com base na evolução passada da inflação. O governo realizou uma ampla desindexação da economia brasileira, resguardando apenas os depósitos de poupança e os principais fundos sociais (FGTS-Fundo de Garantia Por Tempo de Serviço e PIS/PASEP-Programa de Integração Social). A eliminação da correção monetária teve o objetivo de eliminar a «memória inflacionária» decorrente dos contratos que jogavam para o futuro a evolução da inflação passada.

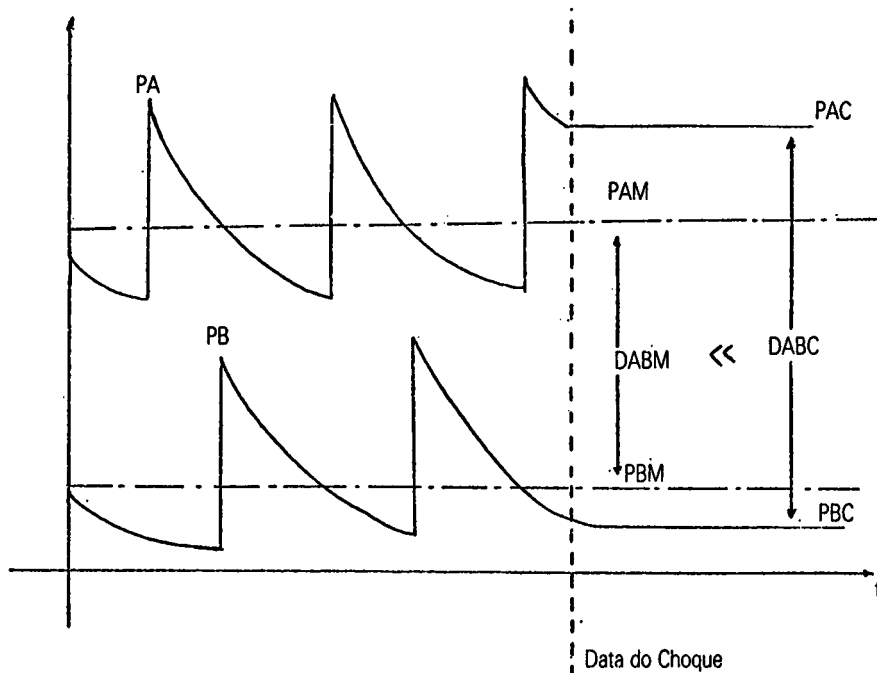
Todavia, a desindexação formal da economia não seria suficiente caso persistissem as expectativas de evolução da inflação. Neste sentido, foi fundamental combinar a desindexação com o congelamento/tabelamento para que este estabelecesse a coordenação entre os diversos agentes econômicos para que no seu conjunto aceitassem uma nova regra de formação de preços e rendimentos.



⁶ A parte «Pontos Críticos» trata destes problemas.

O terceiro componente da primeira parte do núcleo básico do Plano foi a reforma monetária, que substituiu o cruzeiro pelo cruzado, segundo uma paridade inicial igual a Cr\$ 1000 = Cz\$ 1. Tal reforma procurou: (i) diminuir os problemas provocados pelo congelamento puro e simples que em geral introduz «desajustes» de preços e rendimentos relativos, da a assincronia de seus movimentos (ver gráfico 1), através da transformação de preços e rendimentos denominados em cruzeiros para cruzados segundo seus valores reais médios que prevaleceram nos últimos meses, de maneira a minimizar os desequilíbrios relativos; (ii) aumentar o grau de adesão ao Plano em função da imagem de um novo e mais forte padrão monetário; e (iii) desvalorizar os contratos denominados em cruzeiros, sem mexer diretamente nos mesmos, através de uma paridade decrescente entre cruzeiros e cruzados (0,45 por 100 ao dia), de maneira a evitar as transferências de renda dos devedores aos credores que ocorreriam com a desaceleração da inflação.

GRAFICO 1



PA = Preço Real de A
 PB = Preço Real de B
 PAM = Preço Real Médio de A
 PBM = Preço Real Médio de B

PAC = Preço de A Congelado
 PBC = Preço de B Congelado
 DABM = Diferença dos Preços Reais Médios de A e B
 DABC = Diferença dos Preços Congelados de A e B

Estas três primeiras medidas tiveram como objetivo principal a eliminação da resistência à baixa da inflação brasileira. Porém, ela não era apenas determinada por esta componente de rigidez, mas também por outros tipos de problemas, destacando-se entre eles a existência de «pontos de estrangulamento» na estrutura produtiva⁷, o desequilíbrio financeiro do setor público e as volumosas transferências de recursos ao exterior devido à



⁷ Ver W. SUZIGAN e A. KANDIR, «As Premissas do Crescimento Industrial», publicado na Revista Brasileira de Tecnologia, set-out/85.

dívida externa (da ordem de 4 por 100 do PIB-Produto Interno Bruto)⁸. Por esta razão, somente aquelas três medidas não seriam suficientes para enfrentar adequadamente o problema inflacionário brasileiro.

A segunda parte do núcleo básico do Plano é o avanço na reforma financeira. De um lado, eliminou-se a possibilidade de aplicações financeiras beneficiadas pela convergência de alta rentabilidade, baixo risco e alta liquidez, a exemplo dos títulos governamentais com correção monetária pós-fixada. Com isso, o governo rompeu um dos principais entraves à retomada firme dos investimentos productivos, que vinham sendo relegados ao segundo plano desde 1976, condição necessária para a superação dos pontos de estrangulamento da estrutura produtiva brasileira⁹. De outro lado, foi criada a possibilidade de depósitos interbancários a serem realizados entre instituições financeiras, mesmo pertencendo a um mesmo conglomerado. Isto, em tese, poderá ajudar a diminuir a instabilidade do mercado financeiro, e, portanto, as próprias taxas de juros, antes muito vulnerável às flutuações na atratividade dos inúmeros instrumentos de captação financeira, dada a excessiva compartimentalização de nosso mercado financeiro.

A terceira parte do núcleo básico da política de choque é a melhoria financeira do setor público. O choque terá inúmeras consequências para a situação financeira do sector público, algumas positivas e outras negativas. A rigor, não se sabe exatamente o seu efeito líquido, dada a dificuldade na sua apuração. Todavia, as primeiras estimativas sugerem que as contas públicas ficarão numa situação melhor após o choque, ainda que não o suficiente para caracterizá-las como ajustadas. Tal melhoria deverá ocorrer sobretudo devido ao aumento da carga tributária líquida implícita na redução e na eliminação da correção monetária, como também à redução do valor real da dívida mobiliária de Tesouro. Caso o governo resista às pressões políticas dos setores que se julgam mais seriamente afetados pelo Plano, poderá apresentar uma melhoria importante na sua situação financeira, melhora esta que dificilmente ocorreria sem uma política com este grau de dramaticidade, engajamento político e apoio ao setor público.

Especificamente, a situação financeira do setor público deverá ser beneficiada pelo choque devido aos seguintes fatores, entre outros:

- (a) Ganho no ICM, no IPI e o IRPJ (Imposto Sobre Circulação das Mercadorias, Imposto Sobre Produtos Industrializados e Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas, respectivamente) com a redução da inflação, pois o governo deixa de perder a desvalorização dos impostos correspondente ao intervalo entre os momentos da geração do imposto e o seu devido recolhimento;
- (b) Com a eliminação da correção monetária, os subsídios creditícios diminuirão sensivelmente;
- (c) Desvalorização da dívida pública que pode se concretizar através de vendas antecipadas dos títulos pós-fixados para o governo com fortes deságios ou através de seu resgate futuro segundo um valor real tão menor quanto maior for a inflação residual¹⁰;

⁸ Os limites deste artigo não nos permite un tratamento detalhado desta questão.

⁹ Por ocasião do pacote fiscal de fins de 1985, o governo fez aprovar uma outra medida importante para a retomada dos investimentos: a depreciação acelerada dos investimentos novos.

¹⁰ Trata-se de uma perda potencial dos credores do governo, que poderá tornar-se efetiva ou não em toda a sua magnitude dependendo de condução da política monetária resultante dos problemas conjunturais da implementação do Plano. Mais a frente retornaremos a este ponto.

- (d) Aumento da demanda por moeda na economia, decorrente da redução da inflação permite ao governo a substituição de endividamento de custo elevado —correspondente à taxa de juros— por emissão de moeda de custo zero, reduzindo-se a despesa prospectiva de juros do setor público. Estima-se que se os meios de pagamento crescerem cerca de 200 por 100, as despesas de juros do governo poderão se reduzir em 0,4 por 100 do PIB;
- (e) Reduzindo-se a necessidade de financiamento do sector público, o governo, em tese, poderá se beneficiar de uma taxa de juros menor; e
- (f) Finalmente, ganha o governo naquelas dívidas não mobiliárias em cruzeiros cuja previsão de inflação fosse inferior a 14,4 por 100.

Por outro lado, o governo deve perder com o choque devido aos seguintes fatores, entre outros;

- (a) Diminuição do IOF (Imposto Sobre Operações Financeiras) e do imposto de renda de curto prazo, decorrente das mudanças no mercado financeiro;
- (b) O IPI-fumo, importante fonte de arrecadação do governo, não poderá ter o adicional de arrecadação previsto, devido ao conselamento dos preços;
- (c) O choque tornou permanente os subsídios ao preço do trigo, do açúcar e do álcool, durante o período de congelamento;
- (d) As despesas com o funcionalismo deverão aumentar, devido ao «abono» de 8 por 100;
- (e) Segundo estimativas da Secretaria do Planejamento, o seguro-desemprego criado pelo Plano, deverá aumentar em cz\$ 8 bilhões os dispêndios do Governo em 1986; e
- (f) Por último, para muitas estatais os preços e tarifas foram congelados em níveis baixos.

155

Foram ainda tomadas uma série de medidas específicas, que estão detalhadas no Decreto-Lei n.º 2284 (versão reformulada do Decreto original), entre as quais destacamos três:

- (a) Introdução da escala móvel de salários com gatilho de 20 por 100 associada a um aumento inicial de 8 por 100 e negociações salariais anuais com garantia mínima de reajuste equivalente a 60 por 100 da variação dos preços;
- (b) A criação de um sistema de seguro-desemprego, ainda que inicialmente estruturado em bases modestas;
- (c) Os órgãos do Ministério da Fazenda foram fortalecidos nas suas funções de controle de preços, já que o Decreto-Lei n.º 2284 atribuiu àqueles órgãos o poder de dispensar as maiores empresas da semestralidade dos impostos, desde que não atuem no sentido contrário ao das diretrizes estabelecidas nas políticas de preços.

Condições Positivas para a Execução do Plano

Há uma série de fatores que vêm contribuindo para a implementação do Plano. Entre eles destacam-se:

- (a) Em primeiro lugar, o amplo engajamento da população, superando em larga medida todas as expectativas, que passou a fiscalizar os preços diretamente, com o apoio de listas de preços máximos divulgadas pelo governo, obrigando os setores comerciais a aceitar o congelamento e negociar mais duramente com seus fornecedores;
- (b) O segundo fator favorável à execução do Plano é a situação de reservas do Brasil, associada a uma conjuntura internacional extremamente favorável, dada a redução das taxas internacionais de juros, a desvalorização do dólar frente as principais moedas e a diminuição dos preços do petróleo. Esta conjuntura permite não só uma certa tranquilidade com relação à manutenção da taxa de câmbio fixa, como também facilita a realização de importações necessárias para a manutenção do controle sobre a inflação.
- (c) Além disso, deve-se lembrar que o governo realizou uma série de ajustes em suas contas e nos seus esquemas de controle, como vimos anteriormente (pacote fiscal, eliminação da conta movimento do Banco do Brasil e criação da «Secretaria do Tesouro») que, associados aos efeitos diretos do choque, deverão promover uma melhor situação financeira para o setor público ¹¹;
- (d) Os pontos b) e c) indicam que o choque brasileiro desfrutou de algumas vantagens importantes em relação à experiências argentina e israelense, dado que no Brasil a conjuntura pós-choque não foi marcada por pressões de custos decorrentes de fortes reajustes prévios de câmbio e de tarifas tal como ocorreu nos outros casos;
- (e) Uma outra característica importante do Plano brasileiro é sua maior flexibilidade. Além de não estabelecer nenhuma meta ou nível rígido de expansão monetária, déficit público e taxas de juros, o que lhe dá maiores graus de liberdade no manejo das políticas fiscal e monetária a curto prazo, essenciais para enfrentar os pontos críticos do programa, como veremos a seguir, foi introduzida a escala móvel para os salários. Este ponto é essencial para a boa execução de um Plano desta natureza. Como se sabe, a ocorrência de uma inflação residual pós-choque não é improvável, devido sobretudo às dificuldades no controle dos preços dos produtos de origem agropecuária. Assim, na hipótese de um congelamento de salários, como ocorreu na Argentina, basta que aconteça algum nível inicial de inflação que surge a incerteza, crescente com a inflação, quanto a resistência política do governo de promover ou não um reajuste de salários. Quanto mais tempo passa sem recompor as perdas salariais decorrentes da inflação, maior a tensão política, maior a certeza de que algum ajustamento virá, maior a incer-

156



¹¹ O superávit de caixa do Tesouro atingiu Cr\$ 18,8 trilhões em janeiro e Cr\$ 9,9 trilhões em fevereiro, valores que correspondem a aumentos reais de 18 por 100 sobre o mesmo período do ano passado.

teza quanto à sua dimensão e oportunidade, maior a especulação contra o Plano, maior a derrota política do governo e a perda de sua credibilidade. A introdução da escala móvel de salários estabelece uma regra clara de recomposição das eventuais perdas, o que tende a minorar todos estes problemas;

- (f) Não deixa de ser um ponto adicional a favor do Plano a obtenção de bons resultados a curto prazo, que permite um maior grau de confiança e aceitação do mesmo. Neste sentido, a divulgação dos resultados referentes à primeira quinzena de março veio dar mais força ao Plano, pois registrou-se uma deflação de 1,4 % em São Paulo, como se pode observar nos dados da tabela 5, que só não foi maior devido aos fortes reajustes nos serviços de saúde.

Pontos Críticos

Ainda que o choque encerre uma série de aspectos positivos e que melhore sensivelmente as condições do governo no combate à inflação, é preciso ter em conta que há uma infinidade de problemas que poderão dificultar a implementação bem sucedida do Plano:

- (a) En primeiro lugar, temos o problema do abastecimento agrícola. Como se sabe, o Brasil sofreu em fins de 1985 uma forte seca. Ainda que as «quebras» sejam tão graves como se imaginan no primeiro instante, não existem dúvidas sobre a necessidade de realizar importações gigantescas de produtos agrícolas, providência esta que o governo já vem tomando há meses. Essas importações, associadas à entrada no mercado de novas safras a partir de março, teriam, segundo as análises do governo, criado as condições necessárias para o controle dos preços agrícolas e, portanto, a estabilidade do Plano a curto prazo. Mesmo não tendo dúvida sobre a preocupação do governo nesta área, é preciso registrar que persiste uma série de problemas de difícil equacionamento: (I) inicialmente, cabe lembrar que as importações realizadas até o momento correspondem a uma parcela pequena das necessidades; (II) nem todos os produtos que o Brasil precisa importar são facilmente encontráveis no mercado internacional; (III) o Brasil não dispõe de uma infraestrutura de portos adequada à importação de grãos em larga escala, o que estaria fazendo com que o governo providencie importações em embarcações de pequeno porte, o que obviamente deverá encarecê-las e tornar mais problemática a sua distribuição; (IV) há indícios de que a infraestrutura de armazenagem que o Brasil dispõe não está adequada à necessidades impostas pelas quebras de produção; (V) reconhece-se que a «máquina governamental» de uma maneira geral, e particularmente no que diz respeito aos órgãos ligados ao abastecimento, não está nas suas melhores condições de funcionamento, quer pela extrema confusão institucional, que pela «ferrugem» provocada em suas peças nos últimos anos do autoritarismo; e (VI) finalmente, cabe destacar os limites da atuação governamental decorrentes da necessidade de evitar o desestímulo ao plantio de safra 1986/1987 na ausência de regras claras para as políticas de intervenção do governo no mercado ¹² a atuação governamental tende

12 Para uma proposta de uma política de abastecimento baseada em regras claras e previsíveis de intervenção, ver estudos da CFP (Companhia de Financiamento da Produção), coordenados por GUILHERME LEITE e JOSÉ ROBERTO MENDONÇA de BARROS e a proposta de política agrícola formulada pela COPAG.

a se desorientar e imobilizar-se diante das pressões e manipulações dos produtores e especuladores;

- (b) O segundo problema diz respeito à crise do sistema financeiro, que foi o setor econômico mais prejudicado pelo choque. Trata-se não de um problema de liquidez, como ameaçou ser logo após ao choque, quando ocorreram inúmeros boatos e especulações contra alguns bancos, o que foi rápida e energicamente respondido pelo governo, através, sobretudo, da ação do Banco Central. Trata-se sim, de um problema econômico dada a incompatibilidade entre sua estrutura de custos e sua estrutura de receitas, ambas inadequadas para um período onde as «rendas inflacionárias» não serão mais abundantes: o sistema financeiro montou nos últimos anos uma rede de serviços extremamente cara e sofisticada que visava realizar uma série de serviços para o governo e o público, tais como recolhimento de impostos, pagamento de salários e de diversos compromissos de dívida, depósito e recolhimento de fundos sociais, como por exemplo o FGTS, etc. Tais serviços mais os depósitos à vista frente a um quadro fortemente inflacionário propiciavam ao sistema financeiro uma enorme lucratividade que justificava sua estrutura de custos e investimentos. Com o choque torna-se inevitável uma solução que combine três tipos de medidas: diminuição dos serviços prestados pelos bancos, cobrança pelos serviços e diminuição dos custos de uma maneira geral. Ao lado das perdas relativas aos «fluxos» do sistema financeiro, deve-se registrar que o mesmo poderá sofrer uma perda patrimonial significativa decorrente da desvalorização de seus imóveis (agências), das cartas patentes e da dívida pública não bancada por terceiros através de títulos pós-fixados. Este conjunto de perdas, no «fluxo» e no «estoque», nos leva a dois tipos de preocupações: (I) seja qual for a combinação de medidas que o sistema financeiro venha tomar para fazer frente às suas perdas, parece inevitável a ocorrência de desemprego na área, que segundo noticia-se já vem ocorrendo, podendo assumir proporções alarmantes. Pelo menos é isto o que se pode deduzir das informações prestadas por alguns especialistas da área, segundo as quais apenas metade do pessoal empregado pelo sistema financeiro seria necessária para executar as funções clássicas dos bancos¹³. Ainda que se assuma que boa parte dos serviços venha a ser cobrada tanto do governo como do público, não se pode desqualificar as previsões que indicam um desprego da ordem um 20 por 100 do atual contingente de bancários, o que significa mais de 150.000 pessoas; e (II) face ao caráter estratégico do sistema financeiro e à dramaticidade de um eventual desemprego de grandes proporções, associados à lentidão política dos demais setores em operar os novos e essenciais conflitos provocados pelo choque, teme-se que o governo não resista às pressões dos setores financeiros e acabe fazendo concessões importantes e pouco transparentes que, em última instância, terminarão por restringir o raio de manobra de suas políticas monetária e fiscal;
- (c) Certamente o maior problema na implementação do programa de estabilização tem sido o do «desajuste» dos preços relativos. Há duas componentes neste problema mutuamente relacionadas, não do ponto de vista da sua natureza, mas sim de sua resolução. A primeira diz respeito à participação do custo financeiro implícito nas vendas a prazo. As vendas realizadas intra-indústrias e entre indús-

13 Ver entrevista de MARCÍLIO MARQUES MOREIRA no *Jornal do Brasil* de 28/03/86.

trias e os setores de distribuição embutiam no preço um valor adicional correspondente à expectativa de inflação durante o intervalo de tempo entre a fatura e o pagamento somada a uma taxa de juros. Com a redução da expectativa inflacionária os compradores passaram a exigir o desconto correspondente às diferenças entre as expectativas de inflação antes e pós choque. Esta exigência foi especialmente necessária e radical por parte das empresas de distribuição, em particular as grandes redes de supermercado, que em função da concorrência e da possibilidade de aplicações financeiras de curtíssimo prazo com elevada rentabilidade, praticavam no varejo preços inferiores aos praticados pelos fornecedores, o que é impossível nas condições atuais.

O governo, de uma maneira geral, tem procurado não interferir nas negociações, reconhecendo que cada caso é um caso e que a melhor solução seria um conjunto de deflatores singulares «estabelecido pelo mercado». Todavia, passado um mês da implementação do choque, persistem alguns impasses com consequências negativas, tanto ao nível da produção quanto do abastecimento. Frente a isto, o governo vem fazendo ameaças de intervenção, que dificilmente deixariam de criar problemas setoriais. Se ainda assim, o setor privado resistir em chegar a uma solução negociada, ao governo não restará outro caminho senão um grau melhor de intervenção, sob pena de ver seu Plano desgastado por uma crise de abastecimento.

A segunda componente desde problema diz respeito ao desajuste de preços relativos ao nível da produção, expurgados os efeitos das estimativas de custos financeiros prévias ao choque. Trata-se de um desajuste natural face ao processo caótico de reajustamento de preços, sobretudo num contexto de aceleração inflacionária. Este problema não haveria somente na hipótese extrema, e pouco provável, de que todos os agentes econômicos estivessem reajustando seus preços somente recuperando o pico real correspondente ao momento do último reajuste, hipótese esta que sustenta a concepção inercialista de tendência inflacionária. Se fosse este o caso, os desvios relativos seriam «normais» e a reforma monetária facilitaria os ajustes dos diversos preços às suas médias temporais. Todavia, num período de aceleração inflacionária mais do que nunca o futuro predomina sobre o passado na determinação dos preços e sobre ele a «convenção» não é trivial. Assim sendo, dadas as divergências quanto às expectativas futuras associadas às perdas diferenciadas de preços relativos, também fruto da aceleração de inflação, os preços se movem segundo ritmos diferentes, aumentando a dispersão dos preços relativos. Como no período que antecedeu o choque houve uma nítida aceleração inflacionária acompanhada por uma maior dispersão dos preços relativos, o choque num primeiro momento «cristalizou» uma série de desajustes setoriais que, provavelmente, tornam pouco rentáveis determinadas linhas de produção, estimulando sua diminuição ou adaptação (mudança na composição de insumos e/ou especificações de produtos).

Esta segunda componente deste problema, apesar de analiticamente distinta da primeira, pode ajudar a explicar as dificuldades encontradas nas negociações em torno dos «descontos das diferenças de expectativas inflacionárias», dado que os empresários estariam tentando a justar nas negociações dos mesmos a rentabilidade de seus respectivos setores. Se este diagnóstico for correto, pode-se prever que estas negociações dificilmente poderão ser bem sucedidas. Ao governo restaria a hipótese de tentar diminuir determinados «desajustes» através da política fiscal, dentro dos novos limites estabelecidos pelo choque.

(d) Há o problema específico da administração das taxas de juros que, em

princípio, poderiam ficar mais baixas dado o interesse de estimular os investimentos produtivos e a inexistência de uma tensão mais séria sobre as reservas, como era o caso da Argentina por ocasião do Plano Austral. Contudo, dada a inexistência de um planejamento contingente que permitisse evitar a ameaça de uma crise de abastecimento, o governo se vê obrigado a manter as taxas de juros relativamente elevadas como instrumento adicional de desestímulo à formação especulativa de estoques, sobretudo no atual contexto de negociações em torno de redefinição de preços entre fornecedores e compradores. Nesta questão dos juros se evidencia mais uma vez o quão crucial é a questão dos preços relativos e do abastecimento para a boa implementação do programa;

- (e) Um outro ponto preocupante do programa diz respeito às flutuações do produção e do emprego a curto prazo. No que tange às exportações a aos gastos do governo, o choque não produz uma situação pior do que haveria caso não fosse implementado. Pelo contrário: quanto ao setor externo, o câmbio foi congelado no pico, ao contrário da maioria dos preços e rendimentos, aumentando ainda mais a rentabilidade das exportações; e quanto à capacidade de gasto do setor público no global, na pior das hipóteses ela se manteve. As dúvidas surgem quanto à evolução dos gastos de consumo e investimento privado. Tais dúvidas decorrem da imprevisibilidade de alguns eventos: (I) no curto prazo, alguns setores e empresas deverão liberar mão de obra, tais como o setor financeiro, que como mostramos acima pode vir a desempregar de maneira massiva, e empresas e setores que ficaram com seus preços atrasados e/ou saíram prejudicados nas negociações em torno da redefinição dos preços a prazo. Ao lado disso, deve-se lembrar que com o congelamento várias empresas poderão promover investimentos em modernização, e políticas de redução de custos, que deverão resultar em outros impulsos ao desemprego; (II) tais investimentos de modernização, que já vinham ocorrendo desde fins de 1984¹⁴, poderão se intensificar desde que os empresários confiem no Plano, sobretudo face ao desestímulo às aplicações financeiras e à própria concorrência das empresas que já vêm se modernizando; e (III) os gastos de consumo poderão se intensificar em função tanto do aumento inicial das massas de salários, dado que a grande maioria dos assalariados estava no momento de choque com seus salários reais em cruzeiros abaixo dos seus novos valores em cruzados, quanto da perda de atratividade dos depósitos de poupança que aumentava com a inflação (ilusão monetária).

A resultante dos eventos (I), (II) e (III) em termos de produção e emprego, dependerá de três fatores: (a) suas velocidades; b) suas intensidades; e (c) das ações compensatórias que o governo venha a desempenhar.

- (f) Uma questão que polarizou muito os debates iniciais sobre o choque, e que está intimamente ligada à questão acima, é dos salários. Ela ainda não está devidamente esclarecida.

Este problema precisa ser examinado sob duas perspectivas temporais. A curto prazo, do nosso ponto de vista, o choque não representa um novo «arrocho salarial». Em primeiro lugar, porque a fórmula de transformação dos salários segundo a média observada nos últimos seis meses é correta e não representa re-

 ¹⁴ Ver W. SUZIGAN e A. KANDIR, «O Desempenho da Indústria Brasileira em 1985», in: *Revista de Economia Política*, n° 22, abr-jun/86.

dução do salário médio real para a grande maioria dos casos. Há algumas exceções que dizem respeito às classes e trabalhadores que conseguiram aumentos especiais de mérito e/ou recebiam adiantamentos salariais antes do término do mês de trabalho. Tanto num caso como no outro, parece razoável supor que as vantagens obtidas antes do choque sejam mantidas pelas empresas agora. Em segundo lugar, e este é o ponto que me parece mais importante, é preciso analisar os efeitos combinados do aumento inicial de 8 por 100, chamado indevidamente pelo governo de «abono», da escala móvel de salários com gatilho de 20 por 100, e de ritmos alternativos da inflação pré e pós choque. As tabelas 6 e 7 apresentam duas situações extremas, reajustes salariais em fevereiro e em setembro. Nestas tabelas, os resultados principais são os números das células correspondentes à matriz principal (c) que indicam a relação percentual entre os salários reais nos próximos seis meses, com o choque, contra os salários nos próximos seis meses caso o choque não tivesse sido praticado, segundo diversas combinações hipotéticas de inflação mensal com e sem choque. Os resultados mostram que de uma maneira geral o choque somente provocará uma situação pior do que haveria sem ele caso a inflação mensal daqui para frente supere a patamar de 3 por 100 ao mês.

A curto prazo, portanto, acreditamos que o choque não representa um archo direto e imediato nos salários. Todavia, é preciso lembrar as observações realizadas no item (e) e reconhecer que caso prevaleça a tendência de desemprego entre as forças (I), (II) e (III) e o governo não tome as medidas compensatórias necessárias, o mercado de trabalho poderá acabar «impondo» uma diminuição dos salários. Aqui vemos com clareza a falta que faz a instituição de alguma regra de estabilidade, como reclamou Guillermo O'Donnell ¹⁵.

- (g) Um problema que se apresentará com intensidade crescente à medida que a tempo passe é a oportunidade e a forma do descongelamento. O dilema é elementar: quanto mais curto o congelamento menor a «lua de mel» entre governo e sociedade, menor força do governo para executar as tarefas necessárias à implementação do programa, maior risco de reintrodução de pressões inflacionárias por força dos que «apostam na inflação» e que agem especulativamente às vésperas do descongelamento. Por outro lado, quanto mais longo o congelamento, havendo desajuste entre os preços relativos como mostramos em (C), maior o risco de retrações setoriais de produção e/ou substituição de produtos ¹⁶.

161

Comentários Finais

A título de encerramento, gostaria de fazer dois comentários finais. Em primeiro lugar, é preciso destacar que ainda que hajam todos estes problemas, deve-se reconhecer que o Governo Sarney saiu fortalecido com o choque, o que lhe dá condições políticas para enfrentar tarefas difíceis de uma forma pouco imaginável no período que antecedeu o choque.

¹⁵ O'DONNELL, G., «O Novo Programa Econômico: O Que é Mais Importante Agora? (mimeo).

¹⁶ Sobre este ponto ver comentários de LOPES, F., «O Problema do Descongelamento», Texto para Discussão n° 115 do Departamento de Economia da PUC/RJ.

Em segundo lugar, uma conclusão definitiva a respeito de choque ainda é precipitada. Não há dúvida que foi bem sucedido econômica e, sobretudo, politicamente, a curto prazo. Contudo, a médio prazo o sucesso do choque só pode ser assegurado caso o governo supere os pontos críticos apontados acima e, especialmente: (I) antes de mais nada, tenha capacidade política a resistir aos setores que se sentirem prejudicados, fazendo com que o ganho financeiro potencial do setor público não escorregue de suas mãos qual o mercúrio; (II) uma vez garantida sua melhor situação financeira, o governo precisa operar a política econômica, especialmente a fiscal, de maneira a minorar os problemas setoriais de preços relativos a criar as condições para a implementação de forma articulada de políticas na área industrial, de abastecimento e de financiamento ¹⁷; (III) caso se cumpram as condições (I) e (II), abrem-se as perspectivas para a retomada firme dos investimentos e, quiçá, uma negociação externa mais vantajosa, sem o que os pontos de estrangulamento da economia brasileira e as transferências de recursos ao estrangeiro continuariam a minar a estabilidade da economia brasileira.



¹⁷ Ver W. SUZIGAN e A. KANDIR, «As Premissas do Crescimento Industrial», *op. cit.*

TABELA 5

AS VARIAÇÕES DE PREÇOS APÓS O CHOQUE

GRUPOS E SUBGRUPOS	Semanas		Acumulado
	De 3 a 9 de março	De 10 a 16 de março	De 3 a 16 de março
	Ultima de fev. %	3 a 9 de março %	Ultima semana de fev. %
Índice geral	0,52	-1,95	-1,44
Alimentação geral	-6,16	-1,35	-7,43
Alimentação no domicílio	-6,22	-0,18	-6,39
Industrializados	-5,16	0,09	-5,07
Semi-Elaborados	-6,81	-1,73	-8,42
Produtos In Natura	-7,22	2,26	-5,12
Alimentação fora do domicílio	-5,81	-8,75	-14,05
Despesas pessoais	-0,82	-0,88	-1,69
Fumo e Bebidas	-5,08	1,06	-4,07
Recreação e Cultura	-0,94	-1,11	-2,04
Despesas Diversas	0,96	-0,32	0,64
Higiene e Beleza	-1,70	1,72	0,00
Serviços Pessoais	22,14	-14,49	4,44
Habitação	4,81	-0,63	4,15
Manutenção do Domicílio	1,48	-0,22	1,26
Aluguel	11,14	-0,33	10,77
Artigos de Limpeza	-4,70	-2,01	-6,62
Cama, Mesa e Banho	1,38	-6,32	-5,03
Transportes	0,08	0,06	0,14
Veículo Próprio	0,13	0,10	0,23
Transportes Urbanos	0,00	0,00	0,00
Vestuário	23,50	-15,44	4,43
Saúde	7,68	3,56	11,51
Remédios e Produtos Farmacêuticos	1,65	-0,51	1,13
Serviços Médicos	14,47	8,06	23,70
Educação	11,72	1,96	13,91

163

Fonte: FIPE-Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas.

SIMULAÇÕES DAS VARIAÇÕES SALARIAIS EM PORCENTAGENS
(Salários reajustados em Fevereiro de 1986 *)

Taxas Alternativas de Infl. Mensal	Taxas Alternativas de Inflação Mensal Com o Choque										A	
	0%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%		10%
s/ o choque	C											
9%	3,2	-0,4	-3,7	-6,9	-6,9	-7,1	-8,9	-9,8	-11,4	-13,0	-10,5	4,7
10%	5,5	1,9	-1,5	-4,8	-4,8	-5,0	-6,9	-7,7	-9,4	-11,0	-8,5	2,4
11%	7,8	4,1	0,6	-2,7	-2,7	-2,9	-4,8	-5,7	-7,4	-9,0	-6,4	0,2
12%	10,1	6,4	2,8	-0,6	-0,6	-0,8	-2,7	-3,6	-5,4	-7,1	-4,4	-1,9
13%	12,5	8,7	5,0	1,6	1,5	1,3	-0,7	-1,6	-3,4	-5,1	-2,4	-4,0
14%	14,9	10,9	7,2	3,7	3,6	3,5	1,4	0,5	-1,3	-3,1	-0,3	-6,0
15%	17,2	13,2	9,4	5,8	5,8	5,6	3,5	2,5	0,7	-1,1	1,7	-7,9
16%	19,6	15,5	11,7	8,0	7,9	7,7	5,6	4,6	2,7	0,9	3,8	-9,7
17%	22,0	17,8	13,9	10,1	10,1	9,9	7,7	6,7	4,8	2,9	5,9	-11,5
18%	24,4	20,1	16,1	12,3	12,2	12,1	9,8	8,8	6,8	4,9	7,9	-13,2
19%	26,8	22,5	18,4	14,5	14,4	14,2	12,0	10,9	8,9	7,0	10,0	-14,8
20%	29,2	24,8	20,6	16,6	16,6	16,4	14,1	13,0	11,0	9,0	12,1	-16,4
B	8,0	4,3	0,8	-2,5	-2,6	-2,7	-4,6	-5,5	-7,2	-8,9	-6,3	

Notas:

A - Variações do salário médio real nos seis meses futuros em relação ao dos últimos seis meses caso não fosse feito o choque, segundo diversas hipóteses de inflação.

B - Variações do salário médio real nos seis meses futuros em relação ao dos últimos seis meses tendo havido o choque, segundo diversas hipóteses de inflação.

C - Variações entre o salário médio real nos seis meses futuros com choque, em relação ao salário médio real no mesmo período sem o choque, segundo várias hipóteses de inflação com e sem choque.

(*) Outras hipóteses: a categoria não teve aumentos de produtividade e antecipações nos últimos seis meses e não terá direito a dissídio nos próximos seis meses.

TABELA 7

SIMULAÇÕES DAS VARIAÇÕES SALARIAIS
(Salários Reajustados em Setembro de 1985*)

Taxas Alternativas de Inflação Mensal Com o Choque	Taxas Alternativas de Inflação Mensal Com o Choque										A		
	0%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%		10%	
Taxas Alternativas de Inflação Mensal Com o Choque													
s/ o choque													
9%	-0,5	-3,9	-7,2	-10,2	-10,3	-10,4	-12,2	-13,0	-14,6	-16,1	-13,7	8,6	
10%	2,4	-1,1	-4,4	-7,5	-7,6	-7,7	-9,5	-10,4	-12,0	-13,6	-11,1	5,4	
11%	5,5	1,9	-1,5	-4,8	-4,9	-5,0	-6,9	-7,8	-9,4	-11,0	-8,5	2,4	
12%	8,5	4,8	1,3	-2,0	-2,1	-2,2	-4,2	-5,1	-6,8	-8,4	-5,8	-0,5	
13%	11,6	7,8	4,2	0,8	0,7	0,5	-1,4	-2,4	-4,1	-5,8	-3,2	-3,2	
14%	14,7	10,8	7,1	3,6	3,5	3,4	1,3	0,4	-1,4	-3,2	-0,4	-5,9	
15%	17,9	13,9	10,1	6,4	6,4	6,2	4,1	3,1	1,3	-0,5	2,3	-8,4	
16%	21,1	16,9	13,0	9,3	9,2	9,1	6,9	5,9	4,0	2,2	5,1	-10,8	
17%	24,3	20,1	16,0	12,2	12,1	12,0	9,8	8,7	6,8	4,9	7,9	-13,1	
18%	27,6	23,2	19,1	15,2	15,1	14,9	12,6	11,6	9,6	7,6	10,7	-15,3	
19%	30,8	26,4	22,1	18,1	18,0	17,9	15,5	14,5	12,4	10,4	13,5	-17,5	
20%	34,2	29,6	25,2	21,1	21,0	20,9	18,5	17,4	15,2	13,2	16,4	-19,5	
B	8,0	4,3	0,8	-2,5	-2,6	-2,7	-4,6	-5,5	-7,2	-8,9	-6,3		

Notas:

A - Variações do salário médio real nos seis meses futuros em relação ao dos últimos seis meses caso não fosse feito o choque, segundo diversas hipóteses de inflação.

B - Variações do salário médio real nos seis meses futuros em relação ao dos últimos seis meses tendo havido o choque, segundo diversas hipóteses de inflação.

C - Variações entre o salário médio real nos seis meses futuros com choque, em relação ao salário médio real no mesmo período sem o choque, segundo várias hipóteses de inflação com e sem choque.

(*) Outras hipóteses: a categoria não teve aumentos de produtividade e antecipações nos últimos seis meses e não terá direito a dissídio nos próximos seis meses.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARIDA, P. (org): «Inflação Zero», São Paulo, Ed. Paz e Terra, 1986.
- BACHA, E.: «O Fim da Inflação no Reino de Lisard» in: *Revista de Economia Política*, São Paulo, Brasiliense, vol. 15, n° 1, jan-mar/1985.
- BRESSER PEREIRA, L. C. e NAKANO, Y.: *Inflação e Recessão*, São Paulo, Brasiliense, 1984.
- COPAG: «Subsídios Para a Política Financeira» in: *Revista de Economia Política*, São Paulo, Brasiliense, vol. 5, n° 4, out-dez/1985.
- COUTINHO, L. e SOUZA, P. R.: «Inflação: Anotações Críticas para o Debate» in: *Revista de Economia Política*, São Paulo, Brasiliense, vol. 1, n° 4, out-dez/1981.
- DAVIDOFF CRUZ, P.: *Dívida Externa e Política Econômica: A Experiência Brasileira nos Anos Setenta*, São Paulo, Brasiliense, 1984.
- FRAGA NETO, A. e RESENDE, A. L.: «Déficit, Dívida e Ajustamento: Uma Nota Sobre o Caso Brasileiro» in: *Revista de Economia Política*, São Paulo, Brasiliense, vol. 5, n° 4, out-dez/1985.
- FRENKEL, R.: «Decisiones de Precio en Alta Inflación», Estudios CEDES, Buenos Aires, 2(3), 1979.
- KANDIR, A.: «Avaliação da Política Antiinflacionária da Nova República» in: *Economia em Perspectiva*, n° 17, set/1985.
- LOPES, F. L.: «Inflação Inercial, Hiperinflação o Desinflação: Notas e Conjecturas» in: *Revista de Economia Política*, São Paulo, Brasiliense, vol. 5, n° 2, abr-jun/1985.
- : «O Choque Heterodoxo - Combate à Inflação e Reforma Monetária», Rio de Janeiro, Ed. Campos, 1986.
- MOURA DA SILVA, A.: *Ajuste e Desequilíbrio: Exercício Prospectivo Sobre a Economia Brasileira* (mimeo), 1984.
- : «Inflação: Reflexões à Margem da Experiência Brasileira» in: *Revista de Economia Política*, São Paulo, Brasiliense, vol. 1, n° 3, jul-set/1981.
- RESENDE, A. L.: «A Moeda Indexada: Uma Proposta Para Eliminar a Inflação Inercial» in: *Revista de Economia Política*, *op cit*, nota 6.2 (a).
- : «A Moeda Indexada: Nem Mágica Nem Panacéia» in: *Revista de Economia Política*, *op cit*, nota 6.2 (a).
- SIMONSEN, M. H.: «A Inflação Brasileira: Lições e Perspectivas» in: *Revista de Economia Política*, São Paulo, Brasiliense, vol. 5, n° 4, out-dez/1985.
- SUZIGAN, W. e KANDIR, A.: «As Premissas do Crescimento Industrial» in: *Revista Brasileira de Tecnologia*, vol. 16, n° 5, set-out/1985.
- TAVARES, M. DA C. e BELLUZZO, L. G. DE M.: *Uma Reflexão Sobre A Natureza da Inflação Contemporânea*, Rio de Janeiro, IEL, Texto para Discussão, n° 65, 1984.



Israel Wonssewer

La inflación en el Uruguay

ALGUNAS CONSIDERACIONES PREVIAS

Antes de entrar en las consideraciones que deseo formular sobre el caso uruguayo, me gustaría efectuar algunas observaciones puntuales sobre temas que se trataron en el coloquio, en reuniones anteriores.

En el debate sobre estructuralismo y monetarismo, se planteó la diferencia fundamental entre las presiones básicas y los mecanismos de propagación. Aun cuando se comparta la tesis estructuralista de que las políticas monetarias restrictivas y la actuación sobre la demanda agregada no pueden ejercer una incidencia duradera en los procesos inflacionarios, cabe, sin embargo, señalar que hay un problema de magnitud de inflación que implica no sólo un aspecto cuantitativo sino también cualitativo. Cuando la inflación alcanza cifras de 200, 400 ó 1.000 por 100 anual, ningún cálculo económico es ya factible. La necesidad de buscar una estabilización de emergencia, aun para abocarse a las presiones básicas y planes de cambio, aparece como un objetivo indiscutible. El debate, tan vasto y prolongado en el tiempo, queda desplazado por el fenómeno de la hiperinflación y por la necesidad de dar a las decisiones económicas y políticas un marco mínimo de estabilidad.

Un segundo aspecto que se plantea es el de la opción entre una política de choque y una política gradualista. Me parece que esa opción está muy vinculada al techo máximo de inflación compatible con la acción de un gobierno. Es cierto que hemos visto situaciones de inflación toleradas, con límites, lógicamente, demasiado elevados. Pero me parece que la larga experiencia que los países de América Latina han adquirido en esa materia, así como las distintas políticas aplicadas, llevan al convencimiento de que el techo inflacionario ha bajado y de que los pueblos han aprendido a defenderse de la inflación. En los casos en que se llega a límites que no permiten más un cálculo económico razonable, o en que el dinero pierde sus funciones básicas en la sociedad, la solución de choque es casi inevitable.

El gradualismo implica pagar un precio alto por una política que se va desgastando. Porque es evidente que los resultados son magros, enfrentados a los efectos que el manejo de las distintas varia-

bles ejerce en la economía. Muchas veces es poco lo que se reduce el índice inflacionario, a un alto costo recesivo.

El tratamiento de choque requiere que la población haya llegado a un estado psicológico en que la inflación casi se ha vuelto intolerable. Pero necesita un liderazgo político que inspire confianza y adhesión. Y también la convicción de que las medidas adoptadas son permanentes.

Se requiere una racionalización de las expectativas que conduzca a la eliminación de la inflación subyacente o de los mecanismos reproductores del fenómeno. Para ello es necesario despertar la seguridad de que las políticas anteriores no se volverán a repetir en el futuro. Una política de choque se agota en sus efectos y es indispensable que tenga éxito.

Un interrogante difícil de contestar es cómo se sale de una política de congelación de precios, cómo se vuelve a una situación de normalidad. Es indispensable que las medidas de choque se inserten en un plan de mediano y largo plazo de estabilización con transformación, para eliminar los estrangulamientos que provocan las presiones inflacionarias básicas. Y que los gobiernos manejen los mecanismos de propagación de forma diferente para no reiterar los errores del pasado.

INTENTO DE UNA POLITICA DE CHOQUE 167

Trataré de exponer ahora en forma breve y esquemática el caso de la inflación en el Uruguay. Tiene la particularidad de mostrar una amplia gama de situaciones diferentes y la aplicación de distintos planes de estabilización. Quizás una de sus características más originales es que a lo largo de las tres décadas en que se produce, buena parte del tiempo coincide con un largo período de estancamiento económico.

En los pocos años de crecimiento de la economía, entre 1974 y 1981, la inflación continuó enlentecida en oportunidades por políticas de estabilización que se revelaron precarias, terminando nuevamente en empujes inflacionarios. A partir de 1982, en que se abandona el sistema tabular de fijación del tipo de cambio, adoptándose la flotación, continuaron las altas tasas inflacionarias, a pesar de los planes estabilizadores.

Se trata, entonces, de una inflación crónica cuyos orígenes se remontan a los finales de la década de los 50 y que se acelera en la década de los 60.

Después de la guerra de Corea, finaliza el ciclo de los altos precios de las exportaciones del país —cuya inserción externa depende de los productos agropecuarios—. Periódicamente, la economía

nacional se ve perturbada por los estrangulamientos en la balanza de pagos. Se producen crisis en el funcionamiento del modelo sustitutivo de importaciones, acentuadas por la elevada dependencia nacional de los factores externos.

Por otra parte, el Uruguay desarrolló desde muy temprano un estado de bienestar obtenido merced a la utilización del excedente económico de sus recursos naturales. Producida la baja de precios de los bienes exportables, imposibilitado de mantener un equilibrio razonable ante la pugna distributiva de los distintos sectores de la sociedad, pronto se produjeron graves presiones inflacionarias. El Estado careció de la capacidad necesaria para arbitrar las situaciones de crisis. Se recurrió a las medidas cambiarias y monetarias que finalizaban en la inflación.

Así ocurrió con la primera experiencia liberal, en cuanto a la definición que se dieron como tal sus impulsores. En 1959 se aprueba una ley de reforma monetaria y cambiaria. Se liberan las importaciones, se devalúa la moneda en casi un 300 por 100 y se produce una transferencia importante de ingresos a los sectores rurales. Pero la política, en su aplicación, no refleja las ideas que la fundamentaron. Se mantiene fijo el tipo de cambio durante más de tres años, con lo cual se obtiene una tasa de inflación media del 20 por 100.

168 A partir de 1963, se comienzan nuevas devaluaciones y la inflación se acelera, alcanzando en el período 1963-67 una media del 60 por 100. En el año 1967 y primer semestre de 1968 los indicadores alcanzan tres dígitos, y la variación de precios, desde el 30 de junio de 1967 hasta el 30 de junio de 1968, llega a 182,8 por 100.

Ante la amenaza de hiperinflación, y en medio de una crisis política grave, el gobierno, invocando medidas prontas de seguridad, decreta la congelación de precios, salarios e ingresos. Se designa una autoridad especial, integrada por mayoría de delegados del Poder Ejecutivo, con representación empresarial y sindical, para cumplir la función de administrar los precios, salarios e ingresos. Se mantiene fijo el tipo de cambio hasta las elecciones de 1971.

La experiencia de esta política de choque aparece como exitosa, puesto que la inflación se reduce al 20,9 por 100 en 1970 y 35,7 por 100 en 1971. Hay una inflación reprimida, un tipo de cambio fijo y una sobrevaluación del peso uruguayo. Además, la política de administrar la totalidad del sistema de precios introduce factores de distorsión de los precios relativos, la búsqueda de métodos para eludir el sistema, la aparición de productos nuevos, y todos los expedientes ten-

dientes a eludir una fijación que no aparece basada en elementos racionales.

El éxito de la política de congelación se ha de revelar transitorio. No podía ser de otro modo, puesto que no se utilizó el tiempo disponible ni el efecto psicológico de la disminución de la inflación inicial para aplicar medidas tendientes a enfrentar la problemática nacional. Además, la congelación detuvo la economía en una fecha determinada, tomando como situaciones equivalentes precios y salarios que se venían ajustando en distintas fechas —creándose distorsiones y situaciones de conflicto social—.

EL MODELO NEOLIBERAL DE APERTURA EXTERNA

La renovación del gobierno se produce en 1972. El andamiaje intervencionista en los precios y salarios se mantiene, aun cuando el peso se devalúa en un 100 por 100. Se implementa la aplicación de un nuevo modelo económico basado en el predominio del mercado y apertura externa. La aplicación de esa política coincidirá con la disolución del Parlamento y el establecimiento de un régimen militar, a partir de junio de 1973, que ocupará el poder hasta marzo de 1985.

Los lineamientos económicos aplicados implican la ruptura con el modelo de economía dirigida que había caracterizado la política nacional en las últimas décadas. Las nuevas orientaciones consideran que el futuro de la sociedad uruguaya depende de la apertura al exterior de la economía. Se asigna prioridad al crecimiento obtenido mediante los mecanismos del mercado y la rentabilidad de las empresas. Los recursos productivos serán reasignados mediante su utilización más eficiente por los mecanismos del sistema de precios.

Dada la dimensión reducida del país, se hace indispensable su apertura hacia los mercados internacionales y la promoción activa de las exportaciones. Será necesario desmontar las barreras proteccionistas que han caracterizado la industrialización uruguaya desde la posguerra hasta la crisis de fines de los 60. El Estado tendrá que reducir la intervención en la actividad económica a las funciones consideradas prioritarias que no pueden ser realizadas por la actividad privada.

En aplicación de esos principios generales, las medidas de política se basan en la utilización de instrumentos fiscales, cambiarios, monetarios y de precios e ingresos. Se implanta una política monetaria de estricto contralor de la oferta a efectos de combatir la inflación. Se reducen los déficits que actúan como factor expansivo de la oferta monetaria.

La administración de los precios, heredada de la congelación de 1968, continúa vigente, pero tienden a disminuir las intervenciones y controladores.

La política de apertura externa se orienta básicamente a la mejora de la situación de las cuentas externas. Se eliminan las restricciones y controladores cambiarios. Se restablece la libertad de importaciones y de movimientos de capital.

El tipo de cambio realista se logra mediante sucesivas devaluaciones y la implantación de mini-devaluaciones o el *crawling peg*.

En una primera etapa, se tolera el funcionamiento de dos mercados cambiarios. Cuando las cotizaciones de ambos se acercan, se unifican.

En materia de precios, y adecuándose a los lineamientos neoliberales, la política tiende a devolver realismo al sistema de precios, para que cumpla su función de asignación de recursos. Los precios internos deben acompañar a las variaciones externas.

Los ajustes de los precios se inician en 1972 con una devaluación cambiaria del 100 por 100, que se acompaña de minidevaluaciones sucesivas periódicas, para mantener una tasa de cambio realista, acorde con la evolución de los precios internos.

Al iniciarse el año 1974, el proceso inflacionario se había acelerado en forma pronunciada. Las tasas de inflación fueron, en 1972, de 94, 7 por 100, y en 1973, de 77,5 por 100. Los movimientos de precios traducen la orientación de recomponer el sistema de precios relativos distorsionado por la congelación de 1968, y de reflejar las variaciones de los precios internacionales y los efectos de las sucesivas devaluaciones. Se habla de una «inflación correctiva» para armonizar el sistema de precios y eliminar sus distorsiones. De una «inflación importada» que corrige los precios internos para adecuarlos a los internacionales y de una «inflación tolerada» que permite cumplir los objetivos de la política neoliberal, hasta restablecer los equilibrios internos y externos provocados por la administración de precios.

A comienzos de 1975, se considera que gran parte de las finalidades perseguidas han sido logradas: se han corregido las distorsiones de los precios relativos, se han adecuado los precios internos a los externos, se ha mejorado la rentabilidad del sector agrícola y del sector exportador. Es claro que la variable de ajuste utilizada ha sido el nivel de salarios cuyo valor real ha descendido en forma continuada; de la cifra de 95,9 por 100 en 1972 (1968 = 100) a 70,8 por 100 en 1977. Se considera entonces llegado el momento de poner atención en el alto nivel inflacionario y se proclama la

necesidad de una pausa estabilizadora para impulsar un tratamiento gradualista en el programa de estabilización. La pausa se extendió por seis meses, sin devaluaciones ni ajustes salariales. Durante 1976, la tasa inflacionaria se reduce al 40 por 100, la más baja del quinquenio 1972-1976. En el período 1972-1974, su promedio ha sido superior al 90 por 100 anual.

A partir de 1977, reconstruidas las reservas internacionales y absorbidos los efectos inmediatos del choque petrolero, la política económica privilegia la estabilización de los precios. La instrumentación de esa estabilización se apoyó fundamentalmente en el control de la oferta monetaria. Se implementó con aumentos en los encajes y operaciones de mercado abierto, así como la eliminación del efecto expansivo del gasto público.

MONETARISMO GLOBAL: EL REGIMEN TABULAR DEL TIPO DE CAMBIO

Al mejorar las reservas internacionales por el ingreso de capitales que se monetizan, las autoridades entienden que el contralor de la oferta monetaria se hace muy difícil. Y que circunstancias coyunturales de carácter regional han perturbado el proceso de estabilización. Se adopta entonces el esquema monetarista global. Se parte del punto de vista de que un país de dimensión reducida como el Uruguay no puede influir en los factores externos. Por lo tanto, debe efectuarse una apertura real y financiera total. Dadas las restricciones para una apertura real, es necesario profundizar la apertura financiera, suprimiendo toda restricción e intervención en los movimientos de capitales. Como rige la ley de un sólo precio, la libertad total en los movimientos financieros tendrá como resultado el de arbitrar las tasas de interés nacionales e internacionales, más la incidencia de la tasa de devaluación y de un coeficiente normal de riesgo. Se asume una relación de complementariedad entre el desarrollo financiero y el desarrollo real. El abandono de la represión financiera posibilitaría el crecimiento del ahorro, la monetización de la economía y el crecimiento del financiamiento externo.

A partir de octubre de 1978, se comienza el preanuncio del tipo de cambio o el llamado «régimen tabular». Se abandona todo intento de contralor de la oferta monetaria, y la política cambiaria asume un papel preponderante en la estrategia antiinflacionaria, en especial para regular las expectativas de los agentes económicos y estabilizar los precios internos al nivel de la inflación internacional. Los niveles preanunciados del tipo de cambio sobrevaloran la moneda nacional.

El tipo de cambio, concebido como instrumento único, conduciría a la igualación de los precios domésticos con los internacionales. El retraso cambiario traerá, sin embargo, efectos distintos a las hipótesis planteadas. El déficit comercial alcanza proporciones elevadas. Se resienten las exportaciones y el crecimiento industrial. El equilibrio interno con los valores externos no se produce y las tasas de interés internas permanecen elevadas. El equilibrio de las cuentas externas se obtiene por el ingreso de capitales de corto plazo, a tasas de interés elevadas, llevando a situaciones insostenibles.

En el período 1978-1980, la situación de la Argentina (una sobrevaluación muy fuerte de la moneda) determinó una elevada corriente de capitales hacia el Uruguay y un incremento en las inversiones inmobiliarias. El PBI creció en ese período en un 18 por 100. Sin embargo, en 1979, no obstante una devaluación cambiaria de tan sólo 20 por 100 (por la política de retraso cambiario), la inflación fue del 66,8 por 100 —agravada quizá por la incidencia de la demanda agregada argentina—.

Si bien en el período de la política de retraso cambiario la inflación tendió a bajar, sólo se redujo en forma sustancial en el año 1982 (19 por 100), cuando ya se percibía que era insostenible.

170

EL AJUSTE EN EL PERIODO DE TRANSICION

En todo el período se acumularon distorsiones y desequilibrios, con efectos difíciles de corregir. Dolarización de la economía, altas tasas de interés real, endeudamiento externo, fuga de capitales, endeudamiento interno y una situación general de inestabilidad. Todos esos factores obligaron al abandono de la política. En noviembre de 1982, el Banco Central resuelve que el tipo de cambio se fije en régimen de flotación. El efecto inmediato fue una brusca devaluación del peso, que pasó de una cotización de 14 a 28. El año 1982 cerró con una caída del PBI cercano al 10 por 100 y un déficit fiscal de casi 9 por 100 del producto. La situación del endeudamiento hacía necesaria una reprogramación de los vencimientos, y los problemas de la economía imponían un programa de ajuste. Las dificultades externas se habían agudizado después de la crisis mexicana de 1982. La alternativa fue la negociación de un acuerdo con el FMI. Este se firmó a comienzos de 1983 y fijó los lineamientos básicos de las políticas de ajuste y estabilización para los años 1983 y 1984. Se trataba de lograr una posición de equilibrio en la balanza

de pagos, un ajuste correctivo en los precios, como consecuencia de la devaluación operada por la flotación del peso, el retorno a cierto grado de estabilización en los precios internos, y de obtener nuevamente tasas positivas de crecimiento.

Se recurría, para el logro de los objetivos propuestos, al vasto arsenal de políticas que caracterizan los planes de estabilización del FMI. En el sector externo ya se había establecido la flotación del peso, con lo cual se esperaba una recuperación del equilibrio en las cuentas externas y un cambio en los precios relativos de los bienes comerciales y no comerciales, para restablecer la competitividad de las exportaciones. El ajuste programado debía basarse fundamentalmente en factores internos, dadas las escasas posibilidades de obtener recursos adicionales externos.

En el campo fiscal se trataba de obtener una reducción importante en el déficit del sector público, mediante la contención del gasto, el aumento de la presión fiscal y la fijación de las tarifas públicas acordes con su costo. El déficit del sector público no financiero, que había llegado a un 10 por 100 del producto en 1982, debía reducirse drásticamente, para llegar a cero al final del período del programa.

La política monetaria tenía que ser consistente con los objetivos de las cuentas externas y de precios. Para ello debería reducir la asistencia financiera del Banco Central al sector público y mantener una oferta monetaria restringida. Las metas cuantitativas estimadas se basaban en un aumento del tipo de cambio real y un incremento en los precios de alrededor del 40 por 100.

El programa de ajuste se extendió hasta fines de 1984. En los hechos, coincidió con el período de transición que señaló la finalización del gobierno militar y la iniciación del proceso de democratización.

Los objetivos de la balanza de pagos se lograron fundamentalmente por la fuerte caída de las importaciones. El gasto público se redujo, pero, con todo, no se alcanzaron las metas propuestas en el acuerdo. Los incrementos de precios al consumidor ascendieron en 1983 y 1984 al 51,5 y 66,1 por 100 (diciembre a diciembre), como consecuencia de la devaluación operada.

El panorama que presenta al final del período de transición la economía nacional y las perspectivas de estabilización están muy condicionados a la situación del endeudamiento externo. Las cifras son ilustrativas de por sí y reflejan las consecuencias de una política que pesa como una severa restricción en todo plan de estabilización y desarrollo.

En 1982 se produce un fuerte incremento en el

monto del endeudamiento externo y un empeoramiento en el perfil de esa deuda. A fines de 1984 el endeudamiento total llega a los 4.600 millones de dólares, casi el 90 por 100 del PBI, de los cuales dos terceras partes corresponden al sector público. El servicio de la deuda representó el 45 por 100 de las exportaciones, proporción mucho más alta que en los ocho años anteriores.

Además, se suma a ello un panorama interno recesivo, el endeudamiento interno de los sectores productivos y los reclamos legítimos de los sectores sociales que han visto una reducción en sus ingresos reales en los últimos doce años. El gobierno democrático tiene, en consecuencia, que enfrentar los graves problemas ya mencionados del endeudamiento externo y un programa de estabilización que no implique políticas recesivas y que permita iniciar un proceso de recuperación en los ingresos reales de la población.

Un acuerdo de refinanciación del endeudamiento ha sido negociado con el FMI. Se han obtenido plazos de doce años para las amortizaciones del endeudamiento y un costo del *spread* en términos relativamente favorables.

Cabe destacar el carácter restrictivo del endeudamiento para una política de reactivación económica y estabilización de precios. El endeudamiento supone una transferencia de ingresos del orden del 5 por 100 al 7 por 100 del PBI. El principal deudor es el Estado. Para efectuar la transferencia se requieren dos condiciones: generar divisas por el monto necesario, lo que implica obtener saldos favorables en la balanza en cuenta corriente. Para ello el FMI impone tipos de cambio realistas, casi siempre devaluados, cuyo costo se agrega a los precios y alimenta la inflación. La segunda condición es financiar internamente la transferencia, lo que significa un esfuerzo de obtención de recursos para el sector público, en detrimento de los sectores productivos, con lo cual se generan nuevas presiones inflacionarias. Por último, las transferencias para el cumplimiento de la deuda se efectúan a costa de la inversión, con lo cual el esfuerzo productivo futuro aparece comprometido.

El año 1985 finalizó con una inflación del 83 por 100, con una recuperación salarial del 15 por 100. El crecimiento de la economía ha sido de 0,5 por 100. La situación del sector público ha mejorado con relación a los años anteriores. El déficit del gobierno central ha disminuido al 2,9 del PBI (de 5,3 en el año 1984), al cual debe sumarse el déficit parafiscal, que estaría oscilando alrededor del 5 por 100, con lo cual el total llegaría al 8 por 100 del PBI.

ALGUNAS CONCLUSIONES

Una apreciación global de los hechos expuestos lleva a señalar que no aparece en el horizonte inmediato una reducción sustancial de los niveles inflacionarios.

La evolución de la inflación crónica uruguaya y de su fundamento económico y social, desde fines de la década de los 50, tal como ha sido reseñado precedentemente, muestra dos constantes:

1. Una muy reducida performance de crecimiento, con la excepción de los años 1975-81, que se continuó con una caída de más del 15 por 100 del PBI desde 1982. Es de destacar que los años de crecimiento fueron acompañados por condiciones políticas muy particulares en cuanto a la regulación de precios relativos y promoción de la rentabilidad del sector privado. Esta fue sostenida inclusive por la inversión pública y un descenso pronunciado del salario, más allá de lo que pudiera explicarse por razones vinculadas a los términos de intercambio. El accidente fue el crecimiento, y en condiciones políticas muy especiales.

Cuando el restablecimiento del régimen democrático libera las potencialidades de las fuerzas sociales, aparecen mayores riesgos para la estabilidad de la política económica. La evolución futura está muy condicionada a la crisis del endeudamiento externo, a un aparato productivo muy rezagado para la competitividad internacional, a la compleja situación del endeudamiento interno, y a los problemas de la distribución de un producto estancado en una sociedad movilizadora.

El problema central es la reanudación de un crecimiento modernizador y dinámico que requiere un esfuerzo de inversión que está estrechamente relacionado con los recursos del ahorro interno y con condiciones de estabilidad mínimas en medio de las tensiones distributivistas.

2. La existencia de una inflación persistente, solamente atenuada en sus guarismos en presencia de cierta coerción política (1968-1970) o de desequilibrios muy inestables y distorsionantes (1982).

En el caso uruguayo, la discusión entre la presencia de factores estructurales o mecanismos de propagación, puede resultar estéril, si no se toma en cuenta la coexistencia de ambos.

Para resumirlo brevemente, cabe concluir

que la estructura productiva del país no ha tenido la capacidad de asegurar el crecimiento de la producción de bienes, la generación de empleo y el ahorro suficiente para la inversión. Se acompaña, además, de desequilibrios monetario-financiero-cambiaros, asociados a manejos errados de los precios relativos, al desfinanciamiento del Estado y a la conducción desordenada del sistema bancario.

Además de las constantes indicadas, permanece planteado el interrogante sobre las políticas gradualistas, porque no se alcanza a percibir claramente cuáles son los objetivos perseguidos por los *policy makers*. De ahí la posibilidad de que se plantee el dilema de la política de choque. Sin embargo, en el caso uruguayo, el problema es el estancamiento. En él se fundamentan las pujas distributivas y las presiones inflacionarias.



Germánico Salgado

La evolución de las tendencias inflacionarias en el Ecuador

Debería limitarme a hacer algunos comentarios a las interesantísimas ponencias presentadas en este seminario sobre la aceleración de la inflación en varios países de América Latina. Algún comentario hice ya al respecto y creo que ahora puede ser más útil que dedique el tiempo de que dispongo a presentar muy brevemente el caso ecuatoriano.

En el panorama latinoamericano no es el Ecuador un país que se haya caracterizado por procesos inflacionarios especialmente agudos. Pero ofrece un ejemplo, que considero de interés, de una evolución que resulta típica de América Latina. El crecimiento económico y la «modernización» de ciertas actividades económicas parecen ir asociados a una intensificación de las presiones inflacionarias y a una aceleración de los aumentos en el índice de precios. Dadas las circunstancias del crecimiento del PIB del Ecuador, de un ritmo extraordinariamente rápido en el decenio de los 70, y la intensidad de la crisis internacional del decenio de los 80, la evolución de la economía ecuatoriana permite apreciar, comprimidos en un corto espacio de tiempo, fenómenos que en otros países y en distintas condiciones externas probablemente tardarían bastantes más años en configurarse típicamente. Sin tener la pretensión de ser un especialista en el tema, que no lo soy en absoluto, creo al menos poder esbozar los rasgos fundamentales de ese proceso, que casi podría calificarse como de «laboratorio», por la claridad con que son perceptibles sus tendencias básicas. Resulta de interés, además, observar cuán importantes se han tornado las causas estructurales de la inflación a medida que la economía ecuatoriana ha penetrado en este penoso período de los años 80.

La visión de conjunto aparece en el cuadro que resume la evolución del PIB y el índice de precios en Ecuador, a partir de los años 50, y que figura a continuación. Aparte de los datos mencionados, en él se señala, para cada período, el fenómeno económico que mejor lo define. Al hacerlo, se incurre naturalmente en una extrema simplificación, pero se quiso dar al lector una indicación de ciertos factores que tienen, sin duda, influencia, especialmente aquellos relacionados con el sector externo.

Ante todo cabe advertir —y el cuadro lo demuestra— que las inflaciones ecuatorianas no han alcanzado la intensidad de las de la mayoría de los países latinoamericanos. Como se comentará después, la tendencia es hacia una aceleración gradual, ya muy marcada en el decenio de los 80. Pero nuestras experiencias son de todos modos muy distintas a las de otros países, especialmente los del Cono Sur. No hemos aplicado, por ejemplo, reales políticas de choque. Es por eso que va a ser difícil para mí relacionar esas experiencias con las descritas con tanta competencia en esta sesión por nuestros compañeros de Argentina y Brasil. Las políticas de estabilización son, en esos casos, verdaderos mecanismos de relojería, de una complejidad y un refinamiento admirables. Naturalmente, no les envidio la tarea, pero respeto como el que más el esfuerzo de decisión coordinado que esas políticas implican.

Al retornar al Ecuador, al que quiero referirme de un modo mucho más breve que en los casos antes mencionados, reiteraré que hasta prácticamente el decenio de los 70 la tradición fue de una inflación comparativamente baja, como lo revela el cuadro. Hasta 1970 los promedios se mueven entre el 2 y el 4 por 100 de incremento y, con una ligera aceleración, esa situación se prolonga de hecho hasta 1972, año fronterizo de la etapa de crecimiento vertiginoso producida por el ingreso del Ecuador en el mundo de los exportadores de petróleo.

Esa moderación de las tensiones inflacionarias del Ecuador del pasado, cuyos rasgos persisten prácticamente hasta principios del decenio de los 70, era atribuible a varias causas, principalmente a su estructura política: la pugna sobre la distribución del ingreso, todavía carente de agresividad, se veía sofocada por el control social ejercido por los grupos hegemónicos. Se trataba, además, de una economía bastante abierta: el influjo de las fases recesivas del ciclo y los estrangulamientos de balanza de pagos se reflejaban en contracciones de la actividad interna. La industrialización vía sustitución de importaciones surgió en el Ecuador mucho más tarde que en los países del sur del continente y, por esa razón, era mucho menor que en ellos el conflicto de prioridades y políticas entre el sector agrícola y el sector industrial, que es realmente una manifestación de la contradicción más fundamental en el desarrollo de las actividades urbanas y rurales, que ha sido problema común a muchos países de América Latina.

Esa estructura política y económica comenzó a cambiar gradualmente hacia 1950. Hay hechos políticos: la llegada de gobiernos democráticos, especialmente los presididos por Galo Plaza y José

ECUADOR: VARIACIONES DEL PIB Y DEL INDICE DE PRECIOS (IPC) 1950-1985

Período	PIB ¹⁾ Variación porcentual anual	IPC ²⁾ Variación porcentual anual	Característica económica principal del período	Otros hechos de importancia económica
1950-54	5,4 ³⁾	3,0	Auge de la exportación bananera	
1955-59	4,5 ³⁾	2,0	Consolidación de la exportación bananera	
1960-64	4,2 ³⁾	3,6	Estancamiento y declinación de la exportación bananera	
1965-69	3,9	4,2	Inversiones de desarrollo petrolero y primeras exportaciones (1972)	
1970-72	9,0	7,4	Auge petrolero, aumento de volúmenes y primer aumento de precio	
1973	25,3	12,1	Estabilización de exportaciones petroleras	
1974	6,4	22,7	Segundo aumento de precios del petróleo	
1975-79	6,6	12,1	Crisis financiera y política de ajuste	
1980	4,9	12,8	Crisis financiera y política de ajuste	
1981	3,9	14,7	Crisis financiera y política de ajuste	
174 1982	1,8	16,4	Crisis financiera y política de ajuste	
1983	-3,3	48,1	Crisis financiera y política de ajuste	Inundaciones
1984	4,0	30,4	Crisis financiera y política de ajuste	
1985	3,9	28,0	Crisis financiera y política de ajuste	

¹⁾ Con base en los valores reales; desde 1965, en base a nuevas series de cuentas nacionales, PIB precios comprador, en precios constantes en 1975.

²⁾ Para todo el período estudiado, IPC para las tres mayores ciudades: Quito, Guayaquil y Cuenca.

³⁾ Cifras tomadas de Enrique Gierra, «La inflación y sus relaciones con la economía y el presupuesto. La experiencia del Ecuador 1970-1983», Quito, 1984. Fotocopiado.

Fuentes: Cuentas nacionales del Banco Central del Ecuador e índice de precios del INEC.

Elaboración: del autor.

María Velasco Ibarra. El sistema político permitió expresar más abiertamente las reivindicaciones populares, y el estilo demagógico de Velasco Ibarra hizo del gasto del Estado un instrumento de acción política y fuente de tensiones inflacionarias cada vez más intensas.

El gobierno de Galo Plaza promovió las exportaciones de banano, las que crecieron rápidamente a principios de los años 50, constituyendo una influencia dinámica que rompió con el cuasi estancamiento anterior. La expansión de las exportaciones de banano, en la cual, a diferencia de

Centroamérica, no fueron protagonistas las grandes empresas transnacionales, sirvió de base para el nacimiento de un grupo considerable de medianos y pequeños empresarios agrícolas que aprovecharon las tierras baldías de la costa.

La estructura económica y social cambió con más celeridad a partir de entonces. Se inició una política industrial que se apoyaba en las posibilidades más fáciles de sustitución de importaciones. El proceso de creciente urbanización enmarcó esta incipiente modernización. Surgió en las ciudades una joven burguesía industrial y financiera, mientras decaía la actividad económica en el campo y, con ella, el poder de los terratenientes tradicionales. Al cabo de pocos años, el grupo de agricultores medios, que fue el eje de la expansión bananera, a causa de cambios técnicos y económicos en los cultivos, tuvo que ceder gradualmente su sitio a la empresa de plantaciones, que podía soportar mejor la intensa competencia en los mercados mundiales. De todos modos, la exportación bananera tendía a estancarse y la economía en su conjunto vio reducirse su tasa de crecimiento a lo largo del decenio de los 60, como se advierte claramente en el cuadro.

Sin embargo, la tasa de aumento de los precios se aceleró progresivamente en respuesta a los cambios políticos y económicos señalados. La inflación siguió siendo moderada, pero era evidente que detrás de ella actuaban ya las fuerzas emanadas del cambio de la estructura económica y la tensión de la pugna social, que caracterizaron la evolución de gran parte de las economías latinoamericanas. La figura de Velasco Ibarra, cinco veces presidente del Ecuador por elección popular, simboliza la transformación desordenada y plena de conflictos, que culminó con una fase de desequilibrio agudo de balanza de pagos al comenzar los años 70, cuando ya se vislumbraba el comienzo de la explotación petrolera.

No es éste el lugar para discutir las fluctuaciones de actividad y los problemas que jalonaron ese lapso de dos decenios, que va desde el principio del auge bananero hasta la declinación de la importancia de las exportaciones de ese producto, como factor dinámico de la economía ecuatoriana. En el relato anterior se han destacado sólo las tendencias básicas, subrayando casi exclusivamente los fenómenos relevantes del segmento de la economía ligado a los mercados internacionales y a la actividad de los centros urbanos. Coexistía y coexiste con él una economía de subsistencia en el campo y un sector marginal urbano cuya lenta incorporación a la vida económica y política hace a la economía cada vez más propensa al conflicto y la pugna distributiva. Lo sucedido en esos

sectores es también muy significativo para el tema que hoy me ocupa, pero debo limitarme a indicar el hecho, sin profundizar en él. Lo evidente es que, al empezar el decenio de los 70, la sociedad ecuatoriana había experimentado un cambio considerable, y que sin la aparición del petróleo, que por unos años alejó el fantasma del estrangulamiento externo, el país habría estado fuertemente expuesto a que en su evolución se dieran las tensiones y rigideces que han provocado las inflaciones aceleradas de otros países latinoamericanos. En efecto, a 1970 se llegó con un déficit fiscal considerable, un desequilibrio grave de la balanza de pagos y un regazo cambiario notorio. De las exportaciones tradicionales no se podía esperar ningún alivio y, sin hechos nuevos, lo único previsible era la interrupción del crecimiento del PIB, que se mantenía, sobre todo, a causa de factores dinámicos internos. En 1970, por primera vez en los años estudiados, se llegó a una inflación de dos dígitos (11 por 100, no singularizado en el cuadro). En 1971, luego de un largo período de mantenimiento del tipo de cambio, se devaluó el sucre, siendo esta la última vez que se altera la paridad cambiaria hasta la llegada, ya en los 80, de los agudos problemas financieros de la crisis latinoamericana de la deuda. El Ecuador y México se llevan la palma, entre los países latinoamericanos, en el mantenimiento a ultranza de un sistema de tipos de cambio fijos. Por esa razón, las políticas de ajuste que se han impuesto cuando ha sido inevitable han tenido que ser más severas que en otros países y han impactado más fuertemente sobre los índices de precios.

Retornamos a ese período de principios de los años 70, para describir someramente el vivo efecto impulsor que tuvo para el Ecuador el comienzo de la exportación petrolera. Inicialmente, en 1971 y 1972, la economía reflejó la influencia de la inversión extranjera en la exploración y el desarrollo de la actividad petrolera. Esa es una de las razones del crecimiento del PIB en esos años. Hacia agosto de 1972, el Ecuador comienza sus exportaciones de petróleo, y lo hace justamente en el momento en que la OPEP fuerza la elevación de los precios de los hidrocarburos. En 1972, la exportación de petróleo no llegó sino a 60 millones de dólares y el total de las exportaciones ascendió a 320 millones de dólares. Ruego tener en mente estas cifras, porque las magnitudes van después a cambiar radicalmente. En 1974, dos años después, las exportaciones de petróleo ascendieron a 527 millones de dólares y las exportaciones totales a 1.225 millones de dólares. Es decir, en dos años las exportaciones ecuatorianas casi se multiplicaron por cuatro. Para una economía como la ecua-

toriana, tan dependiente del comercio exterior en su dinamismo, este aumento tuvo un efecto sorprendente por su intensidad. El crecimiento real del PIB, que había sido de 6,3 por 100 en 1971, alcanzó 12,1 en 1972 y saltó en 1973 a un increíble 25,3 por 100. Eso significa que en un año el producto nacional aumentó en una cuarta parte, lo cual es sin duda insólito, aun considerando el subdesarrollo de partida del Ecuador. La explicación está en los incrementos de demanda generados por el gasto público y privado, especialmente la inversión pública, que los ingresos del petróleo pudieron inducir.

En rigor, cabía esperarse un impacto inflacionario intenso. Subió fuertemente la tasa de inflación, pero mucho menos de lo que era dable prever. Como se advierte en el cuadro, el índice de precios creció el 12 por 100 en 1973, y en 1974, con el pleno efecto de la expansión sobre la economía, esta tasa aumentó hasta el 23 por 100, la inflación más alta del período y probablemente una de las más altas de toda la historia del Ecuador hasta ese momento. La tasa era evidentemente elevada para la tradición ecuatoriana, pero como se verá, pudo ser controlada sin especial dificultad en los años siguientes.

La apertura de la economía, que se hizo intencionalmente más amplia para facilitar la importación, ayudó a incrementar la oferta. Las importaciones aumentaron tan rápidamente como las exportaciones. De 284 millones de dólares en 1972, la cifra subió a 875 millones en 1974. El aumento fue tan acelerado que en 1975, año en que la exportación petrolera se redujo ligeramente, casi desapareció el superávit de la balanza comercial y, por primera vez en esos años, la cuenta corriente cerró con un gran déficit. Hubo necesidad de frenar las importaciones, que de todas maneras alcanzaron a más de 1.000 millones de dólares.

Aparte de esta apertura, la política monetaria aplicada sirvió también para neutralizar el efecto de la expansión de las exportaciones¹. El Banco Central procuró compensar con reducciones del crédito neto otorgado al sistema el efecto sobre la base monetaria de los aumentos de la reserva internacional. Se usaron con éxito los instrumentos tradicionales de la banca central y se pudo moderar considerablemente el efecto inflacionario del llamado *boom* petrolero, que en realidad terminó

en 1975. Esa política se facilitó por tratarse de exportaciones cuyo valor quedaba, en gran parte, en manos del Estado. Por esa razón era inclusive posible graduar la monetización de las divisas resultantes para así aligerar la responsabilidad de la política monetaria. De todos modos, y aun cuando en 1975 finalizó el período de expansión rápida de las exportaciones, la tasa de inflación no pudo retornar al dígito tradicional. La inflación se moderó desde el nivel de 1974, ya que haría falta el transcurso de casi un decenio para encontrar tasas más altas que las de ese año, pero desde entonces se mantuvo en los dos dígitos, fluctuando desde el 10 al 15 ó 16 por 100.

En 1979 la dictadura militar que se instauró en 1972 dejó el paso a un gobierno civil democráticamente elegido. Como sucedió más tarde en el Cono Sur en circunstancias parecidas, el Gobierno democrático encontró una inflación reprimida considerable. Los años de la bonanza petrolera habían acelerado el cambio social y económico. La estructura social seguía manteniendo rasgos marcados de inequidad, pero la pugna distributiva se hizo presente con intensidad en cuanto encontró abiertos los canales democráticos de expresión. Los salarios reales habían descendido considerablemente, existía un rezago en el tipo de cambio (que todavía era el mismo de 1971), los precios controlados de los artículos de primera necesidad estaban retrasados y se subsidiaban crecientemente las importaciones de ciertos artículos alimenticios, los precios de los combustibles no se habían tocado desde hacía muchos años y eran excepcionalmente bajos, las tarifas de los servicios públicos tampoco se habían modificado y había en ellos una subinversión generalizada. En suma, el cuadro típico, distinto sólo en cuestión de grado del que Arturo Núñez del Prado nos describió al tratar el caso de Bolivia. Gracias a todo este artificio, se había conseguido disimular en alguna medida una inflación que, si bien tenía un componente importado de consideración, internamente era alimentada sobre todo por el enorme aumento del gasto público que el petróleo había permitido. Al principio por sí solo, después con el complemento creciente del endeudamiento externo.

En los años 1979 y 1980 se destapó la caldera de presión y se sucedieron aumentos de salarios mínimos, una reducción de la jornada de trabajo, incrementos en los precios controlados, especialmente el precio de los combustibles, y un aumento moderado de la tasa de interés. El índice de precios reflejó en seguida la variación de costos, como se ve en el cuadro, ascendió más rápidamente en esos dos años, aunque todavía moderadamente, gracias, sobre todo, al mantenimiento de un tipo



¹ Véase CARLOS J. ENMANUEL y ALBERTO DAHIC, «La Afluencia Extraordinaria de Divisas y la Política Económica», en *Cuestiones Económicas*, Banco Central del Ecuador, N.º 4, noviembre, 1980, Quito, Ecuador, págs. 71-106.

de cambio que a esas alturas sobrevaluaba enormemente el sucre. La válvula de escape de la importación funcionó y ésta aumentó considerablemente. A ello contribuyó el segundo aumento de los precios del petróleo, que ayudó en esos años a mantener una situación aparentemente cómoda de balanza de pagos. Pero ya en 1981, y a pesar del endeudamiento externo, comenzó el deterioró y la pérdida de reservas. El tipo de cambio fijo y las bajas tasa de interés no podían ya sostenerse por más tiempo. En 1982 y 1983 se adoptaron una serie de medidas que constituyeron en conjunto una severa política de ajuste: devaluación, alzas de tasas internas de interés, nuevos aumentos en los precios de los combustibles, en los de los productos agrícolas controlados y las tarifas de los servicios públicos, eliminación casi total del subsidio a la importación de trigo y reducción abrupta del gasto público. La inflación de 1982 fue ya de más del 16 por 100 y el clímax vino en 1983, año en el cual a todos esos elementos se sumó un período de catastróficas inundaciones. Por esa causa, en 1983 la producción agrícola cayó en 25 por 100 y el componente de alimentos del índice de precios subió el 78 por 100². El índice aumentó un 48 por 100 (52 por 100 según el IPC calculado para 12 ciudades), una tasa ciertamente alarmante para el Ecuador, que añadió un elemento de suma perturbación a una coyuntura que de por sí era excepcionalmente grave por la crisis financiera de la deuda externa, que para esa época se había propagado ya prácticamente a toda América Latina.

Como se advierte, son tres las circunstancias que llevaron a esa situación insólita para el Ecuador. En primer lugar, el rigor del invierno, que redujo violentamente la oferta de alimentos de consumo interno y las exportaciones agrícolas. Ese factor afectó también al Perú y Bolivia, donde tuvo efectos igualmente catastróficos. En segundo lugar, la crisis internacional que, aparte del desequilibrio más duradero producido por el servicio de la deuda, ese año fue también particularmente adversa para los precios de los productos primarios, cuyo descenso afectó a las exportaciones ecuatorianas e hizo imposible mantener el abastecimiento normal de importaciones. Y en tercer lugar, la serie de medidas tomadas, la mayoría de

las cuales se tradujeron en severas presiones de costos. Algo más tarde, esas políticas de ajustes serían sancionadas por el FMI, que añadiría otras del mismo corte, como condiciones para la renegociación de la deuda que hubo de iniciarse contemporáneamente. La verdad, no obstante, es que cuando la medidas se tomaron, en 1982 y 1983, fueron decisiones autónomas del Gobierno ecuatoriano, que enfrentaba una situación en la que no tenía alternativa a la aplicación de una política de ajuste.

El año 1983 señaló una de las situaciones económicas más graves en la vida de la República; aparte de lo que sucedió con la inflación, el PIB descendió en términos reales en 3,3 por 100, por primera vez desde que se registran cuentas nacionales.

La producción agrícola se recuperó rápidamente en 1984 y ello ayudó a controlar la alta inflación del año anterior. De todos modos, dentro de su severidad, las políticas de ajuste se habían puesto en marcha de un modo gradual, procurando evitar choques innecesarios a la economía, y ello sirvió también para reducir la inflación en 1984, año en que se registró un aumento del IPC de aproximadamente 25 por 100. Las medidas se tomaron conformándose, dentro de lo posible, a criterios de selectividad y gradualidad. Ese fue el caso, por ejemplo, del sistema de minidevaluaciones. Se trató de prevenir, tanto como se pudo, que las medidas presionasen demasiado sobre los salarios reales, que evidentemente se habían deteriorado, a pesar del aumento de los salarios mínimos nominales. La reducción drástica del gasto público contribuyó poderosamente a moderar la inflación y a contrarrestar en alguna proporción las presiones sobre los costos.

Hacia mediados de 1984, cuando se produjo el cambio de gobierno dispuesto constitucionalmente, dentro de las restricciones que imponía la crisis financiera, la situación tendía a ser más estable, aun cuando con niveles de ascenso de los precios bastante más altos que los del pasado. En 1985 la inflación fue de algo más del 24 por 100 y ése, aproximadamente, parecería ser el orden de magnitud del fenómeno que cabría esperar para el próximo futuro, si los apremios financieros externos siguieran más o menos las tendencias de los últimos años. Dado ese contexto, podría pensarse que el Ecuador había ingresado al rango de los países constreñidos a moverse con inflaciones que se hallen entre el 20 y el 30 por 100 anual. Sólo un sustancial alivio de la situación externa permitiría acercarse más a la estabilidad de precios, y ese alivio no es razonable preverlo para el próximo futuro.

² Según el índice actual de precios calculado con datos de 12 ciudades del Ecuador. El IPC se presenta así desde 1982. Por razones de coherencia, toda la serie que aparece en el cuadro se tomó del índice para las tres ciudades que se consideraron desde que comenzó a prepararse el IPC.

Acontecimientos últimos pueden aun cambiar para peor las perspectivas citadas, no necesariamente acelerando la inflación, pero sí con grave deterioro del crecimiento de la economía. Se trata de la caída reciente de los precios del petróleo. Aun si la tendencia se modificara pronto, 1986 sería ya un año muy difícil para la economía ecuatoriana. Hasta ahora el Gobierno ha recurrido casi exclusivamente a medidas de carácter monetario para afrontar la crisis de balanza de pagos. El efecto restrictivo sobre la economía es notorio. Si la caída de los precios del petróleo no se detiene, es difícil prever la gravedad de la contracción real a que se puede llegar, y lo seguro es que las medidas requeridas presionen fuertemente sobre los costos. Las perspectivas apuntan, pues, hacia otro período de contracción del producto y, muy probablemente, hacia una aceleración de los aumentos de precios.

De esta experiencia puede recogerse la importancia de los elementos estructurales en la génesis, el mantenimiento y la aceleración de las presiones inflacionarias en la economía ecuatoriana. El estrangulamiento de balanza de pagos y la inelasticidad de la oferta agrícola son dos fenómenos permanentemente presentes. A esos factores debe sumarse, con un carácter que se hace progresivamente más importante, el nivel del gasto público, el cual había comenzado ya a desbordarse desde el decenio de los 60, pero que alcanzó magnitudes torrenciales con la bonanza petrolera. La crisis financiera forzó a reducirlo, política que es de esperar se ejercite nuevamente en esta época en que a esa crisis se ha sumado la caída de los precios del petróleo. Como antes se indicó, es probable una aceleración de las presiones inflacionarias, entre otras cosas porque la finalidad de la política de ajuste que exige la comunidad bancaria internacional y respalda el Fondo Monetario Internacional es generar un superávit de cuenta corriente con medidas que, aparte de su poder equilibrador, tienen un pronunciado impacto inflacionario, como son las devaluaciones y el alza de tipos internos de interés, si hay lugar todavía para ello.

Como ya se dijo, creo que lo importante de la experiencia ecuatoriana es mostrar una evolución que en sus rasgos básicos resulta típica de América Latina. El corto lapso que ella ha requerido constituye un registro histórico muy útil para estudiar esa evolución. Desde los años 50, la sociedad ecuatoriana ha pasado de una economía de carácter rural, con exportaciones cercanas a los 100 millones de dólares y tasas bajas de inflación, a una economía mucho más compleja en sus impulsos y tensiones, con un sector urbano en rápido crecimiento y un comercio exterior de más de 2

mil millones de dólares en cada sentido. La vulnerabilidad a las tensiones inflacionarias es ahora mucho mayor que antes y son muy diferentes las políticas necesarias para controlarlas.



Ennio Rodríguez Céspedes

Costa Rica: inflación y crecimiento ante la crisis de deuda externa

Costa Rica vivió recientemente una experiencia inflacionaria severa. La tasa de inflación, medida por el índice de precios al por mayor, alcanzó los tres dígitos en 1982. No obstante, se logró reducir al 19 por 100 el año siguiente, y para 1986 será del orden del 8 por 100. El programa antiinflacionario ha sido exitoso. No fue un programa gradualista, sino que se aplicó una política de ajuste severa, con bastantes características heterodoxas, pero que difiere significativamente de los programas que se han ejecutado en fechas más recientes en los países del Cono Sur.

El éxito del programa de ajuste no dependió sólo de las medidas de política económica, sino que también hay características del comportamiento de la economía y de la sociedad costarricense estrechamente vinculadas.

Costa Rica presentó las tasas promedio de crecimiento más elevadas de Latinoamérica por espacio de dos décadas y luego se mantuvo, en los años setenta, entre las cuatro economías que más rápido crecieron. El rápido crecimiento también estuvo asociado con avances en la distribución del ingreso hacia estructuras más equitativas. En consecuencia, por espacio de una generación, se vivió toda una revolución de expectativas y niveles de vida sin precedentes. Hay indicadores sociales que confirman estos avances, tales como la ausencia de analfabetismo entre la población en edad escolar, una esperanza de vida de setenta y tres años y una mortalidad infantil de 18 por 1000. La madurez del sistema democrático, que se acerca a un siglo de existencia, también ha sido un factor importante, al definir un sistema de funcionamiento y de reglas de juego que permitieron enfrentar la crisis con una cierta distribución de las cargas.

Al final de la década de los años setenta, se enfrentó con problemas muy serios de los elementos dinámicos del estilo de desarrollo. Hubo una caída violenta en los términos del intercambio y una fuerte recesión del proceso de sustitución de importaciones, que se había conducido en el marco del Mercado Común Centroamericano. Por primera vez flaquearon simultáneamente y con gran fuerza los dos ejes del crecimiento de las décadas

anteriores. Esto configuró una situación de crisis inmediata en 1979.

La política económica ante la crisis estructural fue de inspiración aperturista, pero con inconsistencias importantes. Se redujo la protección arancelaria, se elevaron fuertemente las tasas de interés, pero se mantuvo una política fiscal expansiva, un programa crediticio no muy restrictivo y un tipo de cambio fijo. Este esquema de política económica fue viable por el abundante crédito externo de fuentes comerciales de que dispusieron las autoridades económicas. El endeudamiento público total se triplicó, de mayo de 1978 a diciembre de 1980.

La crisis explotó en julio de 1981, cuando Costa Rica declaró una moratoria unilateral de pagos. Esta crisis del sector externo se manifestaba principalmente en el mercado cambiario. La respuesta de política económica había sido consistente con el esquema ortodoxo, se dejó flotar la moneda para que ésta alcanzara su «verdadero valor». El colón se devaluó de 8,60 por dólar a 65 por dólar en pocos meses. En una economía muy abierta, con un componente importado muy alto en la producción nacional, se aceleró enormemente la tasa de incremento de los precios, al pasar de menos de un 20 por 100 a más de un 100 por 100.

La libre determinación del valor de las monedas por las fuerzas del mercado ha probado presentar serios problemas hasta en las economías más duraderas; con más razón los iba a presentar en una economía muy pequeña. Pero lo inaudito del caso es que se argumentara que, en una situación de incertidumbre, crisis y de comportamientos especulativos, el mercado era capaz de estabilizar el valor del colón.

No se desencadenó un comportamiento típico de hiperinflación, como se conoce en el Cono Sur, pues Costa Rica tiene un pasado de relativa estabilidad de precios. Lo que se generó ante la caída espectacular en el valor del colón fue una desesperación por adquirir monedas duras. La actividad especulativa en el mercado cambiario se tornó en la actividad más lucrativa. Pero esto sólo conseguía aumentar el clima generalizado de incertidumbre, con lo que se reforzaban las conductas especulativas, pero sobre todo se presentó una gran fuga de capitales. Esta fuga no sólo se alimentaba de la incertidumbre nacional, sino que, por los acuerdos del Mercado Común, era posible para empresarios de otros países sacar su capital de la región, por medio del mercado cambiario costarricense.

No se puede exagerar la profundidad de la crisis, pues a finales de 1981 se ponía en duda la re-

producción de la actividad económica ante la fuga masiva de capitales, con lo que el sistema político se veía seriamente amenazado. Afortunadamente, en febrero de 1982 se realizaban elecciones generales. El descontento popular se expresó en una enorme movilización en torno del partido en la oposición, lo que le permitió un triunfo electoral sin precedentes. Esta clara mayoría en el voto presidencial, en el Congreso y en la gran mayoría de las municipalidades le dio un mandato inequívoco al nuevo mandatario para detener la crisis. Había también una actitud de aceptación de las medidas de ajuste que fuera necesario tomar.

Distintos grupos sociales intentaban proteger sus niveles de vida mediante mecanismos que les permitieran ajustarse a las tasas de inflación. El gobierno logró, no obstante, resistir las presiones, cuya consecuencia habría sido una indexación de la economía y una institucionalización de la inflación.

Las nuevas autoridades rechazaron también un tratamiento gradual del problema inflacionario y de los otros desajustes en el terreno fiscal y de balanza de pagos. Se planteó un esquema de ajuste severo. Recientemente se ha acuñado la denominación «ajuste de choque» para referirse a las experiencias del Cono Sur, pero ésta no resulta apropiada para el caso costarricense, principalmente por la ausencia en este último de los congelamientos de precios y salarios que han caracterizado a los planes Austral y Tropical. Este elemento de congelamiento no tuvo prioridad en el ajuste costarricense en tanto que no existía el movimiento inercial de la indexación y, además, porque el eje del problema eran el mercado cambiario y la fuga de capitales, más que el proceso de formación de precios en toda la economía.

El elemento central del programa de ajuste fue el monopolio que se estableció por parte del Banco Central para el manejo de las divisas. Se declaró ilegal cualquier transacción en divisas en la economía y se persiguió policialmente a los traficantes en el mercado negro. Lo fundamental de estas medidas fue que contribuyeron a realizar el cambio en las expectativas; los exportadores volvieron a entregar sus divisas normalmente y, en general, se generó un clima de que la crisis ya había tocado su punto más bajo. El Banco Central, de acuerdo con su fujo de divisas, estimó que el colón podría revaluarse, al eliminarse el componente de demanda para fines especulativos. Se inició una revaluación que permitió pasar de 65 a 38 colones por dólar. En efecto, se pudo atender la demanda de divisas, y las cotizaciones en el mercado paralelo así lo revelan, pues el margen entre el

tipo de cambio del mercado intercambiario y el paralelo se ha mantenido en menos de un 5 por 100. Con esto se liquidó definitivamente la espiral inflacionaria, antes de que ésta se desatara. El aumento de precios fue un efecto de una sola vez causado por la devaluación, que se pudo detener a tiempo, antes de que desembocara en una inflación.

Se siguió una política crediticia conservadora, pero lo importante fue que no se siguió la recomendación de elevar las tasas de interés a niveles reales. El argumento fue que se esgrimió que el control cambiario iba a lograr detener la inflación en el corto plazo, de manera que al cabo de un corto tiempo la tasa de inflación iba a descender a niveles que hicieran que una tasa de interés de 22 por 100 fuera positiva en términos reales. Esto fue lo que sucedió, con lo que se evitó profundizar la recesión que semejantes tasas de interés hubiesen desencadenado, al impedir a las empresas adaptarse a los profundos cambios en precios relativos y distribuciones de mercado que estaban sucediendo. Se evitó también que la tasa de interés se convirtiera en un elemento de inflación por la vía de los costos.

Se detuvo el deterioro de los salarios, que habían tenido una pérdida violenta en su poder adquisitivo como consecuencia de la devaluación. Se permitió una recuperación de los salarios mínimos, y ya en los años 1984 y 1985 se da incluso una franca recuperación de los salarios medios. Este componente es señalado por comentaristas ortodoxos como una debilidad del programa. No obstante, fue central desde el punto de vista político y permitió a su vez una reactivación del deprimido mercado interno.

El déficit fiscal del sector público en 1981 era cercano al 20 por 100 del Producto Interno Bruto. Se ha logrado reducir a un 1,5 por 100 del PIB en 1985. Esto sólo se explica por el clima político de aceptación de la necesidad de hacer ajustes y de compartir las cargas. El gasto fiscal ha variado poco en términos reales, el ajuste se ha realizado a través de una reforma tributaria profunda y de incrementos en los precios y tarifas de los bienes y servicios del sector público. Esta reforma fiscal ha colocado a Costa Rica entre los países con una mayor carga fiscal del Tercer Mundo, lo que incluso se ha convertido en un factor limitativo para la reactivación de las inversiones.

Un componente de gran impacto social y político fue el programa de compensación social, que generó gran cantidad de empleos de emergencia, incrementó los programas de nutrición en las escuelas rurales, promovió planes de vivienda y, en

general, generó un sistema de subsidios que contribuyeron a paliar los costos de la crisis entre los grupos más necesitados. Este programa se diseñó aparte de las actividades que diversas instituciones del sector público realizan normalmente con estos grupos de la población.

Un sistema bancario que está en su gran mayoría en manos del Estado permitió la realización de un programa de salvamento de empresas. Todas las empresas en dificultades podían formar parte de este programa, ya fuera para readecuar sus deudas o financiar los cambios que las nuevas circunstancias demandaban.

En breve, hay una gran cantidad de indicadores que ponen de manifiesto una evaluación positiva del programa de ajuste. No sólo se logró detener la inflación, sino que también el desempleo y los salarios están a niveles semejantes a los anteriores a la crisis.

En esta sección del artículo se presentan algunas de las condiciones que hicieron posible el éxito del programa de ajuste, pero que también revelan algunos de sus costos.

Una condición para que la política de ajuste se vero, sin congelamiento de precios y salarios, tuviera éxito fue la ausencia de una psicología inflacionaria. Por el contrario, un enfoque gradual, probablemente, hubiera tendido a generar esa psicología inflacionaria.

El sistema político permitió expresar la voluntad popular y dar el mandato a un nuevo partido para que tomara una serie de medidas; pero, a su vez, exigió un juego complejo, pues las presiones redistributivas eran expresadas políticamente y exigían componentes del programa de ajuste difíciles de conjugar.

En materia económica, una condición básica que permitió el costo relativamente bajo del proceso de ajuste fue el éxito en la estrategia de financiamiento externo, en particular el acceso a nuevos fondos, que permitió no tener que destinar ningún porcentaje de las exportaciones al servicio de la deuda. Es más, incluso se logró financiar déficits moderados en la balanza comercial.

Esta condición se plantea a su vez como la principal restricción para el crecimiento. Antes que nada debe mencionarse que durante el período anterior a la crisis Costa Rica mantuvo tasas de ahorro bajo, y el crecimiento fue financiado con fuentes de ahorro externo. En los años del proceso de ajuste no ha sido posible contar con magnitudes de ahorro externo que permitan financiar el proceso de inversión, y las perspectivas son que el acceso a fuentes de crédito multilateral y bilateral, que ha constituido la mayor parte del financia-

miento externo, no va a estar disponible siquiera para cubrir el servicio de la deuda, después de reprogramarse sus pagos. Costa Rica se verá así enfrentada con la necesidad de tener que exportar ahorro interno y a la vez financiar su proceso de inversión. En 1986 los ingresos de capital, probablemente, estarán por debajo del monto requerido para el servicio de la deuda. La baja de los precios del petróleo y de las tasas de interés y el alza de los precios del café permitirán, no obstante, compensar la caída esperada de ingresos de ahorro externo. El manejo de la política económica para liberar ahorro interno para poder exportarlo será, sin embargo, muy complicada y difícilmente quedarán fondos para elevar la tasa de formación de capital a niveles cercanos a los que tuvo en décadas pasadas.

El acceso a las fuentes de ahorro externo ha sido posible sólo a través de soportar cada vez una mayor condicionalidad. Costa Rica ha sufrido con mayor dureza que otros países el fenómeno de la condicionalidad cruzada. Esta consiste en que el cumplimiento del programa con una de las entidades de financiamiento externo se sujeta al cumplimiento de la condicionalidad de los programas de las otras entidades. Esto ha vuelto el proceso de negociación internacional tremendamente engorroso y permanente. En la medida en que falla uno de los programas, se entra en dificultades en todos los programas, lo que obliga a renegociaciones de todos los convenios y contratos.

Surge, además, el problema filosófico sobre la dirección de la condicionalidad, que se funda sobre el supuesto simplista de que el mercado siempre asigna mejor los recursos que mediante formas de intervención sobre los precios. En particular, surge la duda de si la transformación estructural que requiere la economía costarricense para hacer frente a los problemas de su sector externo se logrará sólo mediante una eliminación de las intervenciones sobre los precios. Se plantea, además, una serie de preguntas sobre la economía política de una tal transformación, especialmente después de analizar lo que ha acontecido en las economías que han avanzado rápidamente en esta dirección en Latinoamérica.



Héctor Assael

Cuando se produce en estas políticas de choque la reducción a tasas de inflación relativamente moderadas, me da la impresión de que vuelve a surgir el problema de cuáles son las presiones estructurales fundamentales que estaban provocando las tensiones inflacionarias que explican, por ejemplo, alzas de precios de 2 ó 3 por 100 mensual. Si la inflación tiende a detenerse, vuelve a presentarse, a mi entender, y yo creo que en el caso de Argentina y de Brasil es muy importante considerarlo, la inquietud sobre cuáles son realmente las presiones básicas que están influyendo y en qué medida el fracaso al combatir esas presiones puede provocar que el proceso inflacionario se revierta, o sea, que vuelva a presentarse una reaceleración de las tensiones de precios.

En el caso argentino, ya que voy a tocar solamente ése porque si no me alargaría mucho, creo que las presiones estructurales tradicionales han sido, al parecer, las siguientes: primero, la tremenda incapacidad del sistema fiscal para financiar los gastos del gobierno; por ejemplo, los ingresos corrientes fiscales rara vez han financiado en los últimos años más del 50 por 100 de los gastos totales. Segundo, creo que en la Argentina la pugna redistributiva, más que un mecanismo de propagación, ha sido un factor básico. Y es una pugna redistributiva muy conflictiva porque se ha dado sobre todo en condiciones de estancamiento económico. En cambio, en el país no habrían sido factores estructurales de inflación aquellas cuestiones vinculadas a inelasticidad de la oferta, particularmente en el caso agropecuario, y al estrangulamiento externo. Es decir, en Argentina, el estrangulamiento externo es un fenómeno moderno, vinculado al problema de la deuda, distinto de lo que era en su concepción tradicional.

Por lo tanto, la pregunta que puede hacerse re-

ferida al caso argentino es: ¿en qué medida el no solucionar los problemas básicos puede llevar a una reaceleración inflacionaria, si estas presiones estructurales vuelvan a tomar dimensión? Estoy señalando como problemas básicos, insisto, el fiscal y el de la pugna redistributiva. Creo que también se podría hablar de una presión estructural en el sistema financiero, pero lo voy a dejar aparte porque no es tan claro el asunto como en los otros. Eso es lo que yo quería plantear como pregunta a las espléndidas intervenciones que he oído sobre la experiencia argentina reciente. Gracias.

Javier Iguíñiz

En parte, desde el comentario del compañero uruguayo, ya el punto que yo tenía está en la mesa, pero me queda, de todas maneras, un asunto que es intermedio entre la política antiinflacionaria y el plan de mediano plazo. Creo que hay ahí un aspecto intermedio que consistiría en evaluar cuál es el balance de la experiencia en términos de cuántos excedentes se generan en el corto plazo y dónde se empiezan a acumular. Por tanto, ¿cuál es la nueva capacidad de ahorro que surge, si surge alguna, y en manos de quién está? Y en segundo lugar ¿cuál es el destino más probable, o el destino decidido, en el caso de que haya capacidad de dirigir ese excedente? Y lo pregunto porque mi impresión sería que en el caso del Perú, por ejemplo, contrariamente al caso argentino, si he entendido bien, tanto el sector financiero como el sector fiscal salen perdiendo en el programa de congelación, ceden recursos, mientras que el sector agrario y el sector industrial se beneficiarían. Por el contrario, en la última intervención de Calcagno, mi impresión era que la situación uruguayo era distinta. Igualmente, en el caso del Perú, las empresas estatales están abocadas a sostener el programa antiinflacionario y no a prepararse para iniciativas de inversión. Entonces, ¿para qué preparan los programas antiinflacionarios? Tal vez se tenga plan de mediano plazo. Brasil quizá lo necesite menos, relativamente hablando, porque tiene una velocidad ya importante. Pero, en el caso de Argentina, y más todavía en el caso de Perú, ese plan de mediano plazo es muy, muy frágil. Me gustaría preguntar de nuevo tanto al compañero brasileño como al argentino, sobre este punto, ¿qué nuevas herramientas se han preparado durante o como parte de los planes de emergencia y dónde están los nuevos recursos generados y para qué, eventualmente, estarían en condiciones de ser destinados más adelante?

Augusto Mateus

Creo que hay una cuestión que me parece muy importante y que tiene que ver con la articulación entre déficit público, déficit externo y deuda externa, que creo que está muy presente en los casos argentino y brasileño, como cuestión que tiene que ver con lo que ha sido caracterizado como aceleración de la inflación en esta época. Lo que ha pasado es la entrada de estas economías en una situación muy diferente de las que fundaron el enfoque estructuralista, es decir, por ejemplo, Brasil ha llegado en los últimos años a una nueva estructura de pagos internacionales, es decir, ha desarrollado un superávit comercial que arregla un nivel muy importante de pagos de deuda externa y, por otro lado, hay una ligazón muy estrecha entre endeudamiento, déficit público, inflación, etc. Para mí esto era suficiente para plantear dos problemas: uno, si no es necesario, un poco, colocar la primera ponencia de este coloquio, la de Héctor Assael, en modo inverso, es decir, en vez de prolongar desde el pasado hasta el futuro la virtualidad del enfoque estructuralista, partir desde el presente y de la inflación que ya hay actualmente, y si no hay necesidad de introducir algo de nuevo, desde el punto de vista teórico y de análisis empírico. Eso, para mí, resulta claro. Por otro lado, la otra cuestión que me parece muy importante es que el control de la inflación en los tratamientos de choque es instrumental, no puede ser un fin en sí mismo, es decir, tiene que servir a una política de desarrollo que puede ser muy diferente; es decir, puede haber un acuerdo, puede haber una base social muy amplia para trabar la inflación, pero la etapa siguiente es qué hacer una vez controlada mínimamente la inflación. Y la cuestión de la modernización que ha sido planteada, me parece que puede ser importante para discutirla: quién gana, quién pierde y en qué condiciones estos programas pueden ser desarrollados; por qué demora tanto tiempo la adopción de medidas activas en estos procesos inflacionarios, es decir, por qué puede pasar tanto tiempo con inflaciones tan grandes. A mí me queda poca información, pero hay agentes económicos, hay capas sociales que se benefician claramente con los procesos de transferencia de ingresos que la inflación desarrolla y que, me parece, no ha sido muy profundizado en la presentación y creo que sería importante hacerlo. Sobre estas cuestiones me gustaría tener alguna concreción por parte de los ponentes.

Jorge Chávez

Creo que las intervenciones que me han antecedido, más o menos, se centran en una preocupación que es muy justificada y está ligada un poco a la pregunta que hizo Israel cuando expuso el caso uruguayo. O sea: ¿qué hay después de la congelación? Yo me atrevería a decir que la respuesta en sí es tan compleja, que merecería un coloquio especial, o algo así, para poder discutir.

Y me atrevería también a proponer que, por lo menos, serían seis los temas fundamentales que estarían detrás de esta discusión, teniendo como un primer tema central —para los casos de economías que han venido aplicando políticas de choque de corte heterodoxo, como son los casos de Brasil, Argentina y Perú— el diseño de un sistema de administración de precios que permita hacer reajustes a esos casos excepcionales de productos particulares que se rezagaron por obvias razones, a los que hice mención en mi intervención del día de ayer. Y, a la par, este sistema de administración de precios permitiría darnos el rumbo, en un plazo determinado, para llegar a otro sistema. En el caso peruano podría ser un sistema mixto de regulación y control de precios, que en un inicio introduciría una pauta de regulación de precios restringida a un grupo de ramas que podrían ser aquellas que se están aproximando más rápidamente al máximo de capacidad instalada ociosa, y las que se rigen por un comportamiento relativamente más competitivo, según el grado de atomización de los productores. Estoy hablando de las industrias de indumentaria, calzado y otras ramas afines.

Progresivamente, esta pauta o esta regla parcial de regulación de precios se iría ampliando para ir restringiendo la cobertura de la pauta de congelamiento que actualmente está prevaleciendo como regla general, pero teniendo en cuenta que al final del período trazado inicialmente llegaríamos a un sistema en el cual el Estado tendría un control sobre los precios de las empresas que dominan en cada rama de la manufactura la fijación de los precios. Estoy pensando en una especie de ley antimonopolios que en el Perú ya se viene discutiendo, por razones que quizá no estén ligadas a este plan, pero que de todos modos va a servir a él.

Desde luego que éstas son las ideas generales y hay mucho por discutir sobre este primer punto que señalábamos. Un segundo tema de agenda que está en el trasfondo de toda la temática que nos reúne, tal como lo hemos podido comprobar al escuchar las ponencias de cada país, es el problema de la deuda externa.

El tratamiento de este tema, como segundo

punto de agenda, merecería como punto de partida introducir un nuevo enfoque, absolutamente diferenciado del enfoque basado en la teoría de los juegos que ha estado implícito hasta aquí y que ha consistido en ver de qué manera iniciativas de tratamiento conjunto nos permiten sacar tajada o ventajas individuales.

Un tercer punto de la agenda sería la reforma financiera, que se traza como una cosa fundamental, sobre todo en países que, estando implementando hoy programas de corte heterodoxo, han vivido antes una experiencia neoliberal que, de alguna manera, ha distorsionado el funcionamiento del sistema financiero. No se trata simplemente de reajustes de tasas de interés o reajustes de tasas de encaje, sino que se trata de un reordenamiento integral del sistema financiero.

Yo ligaría también, en el caso peruano, a este tema de la reforma financiera otro tema estructural, que es la necesidad del reordenamiento del sistema de intermediación de la producción agrícola. Quizas esto, en el caso argentino, no sea tan importante; de repente en el brasileño sea un poco más, por lo que he podido entender.

Un cuarto punto sería el tratamiento del tema del resurgimiento de la necesidad de la integración y de la cooperación latinoamericanas. Estoy pensando en un programa de seguridad alimentaria real entre nuestros países; estoy pensando también en mecanismos de comercio compensado amplios, y no como hasta el momento, en que son meramente enunciativos y donde las empresas estatales de los diversos países no tienen ningún vínculo de coordinación, o muy escasos.

Otro punto de agenda muy importante sería el tema del excedente, que mencionó Javier. Quizás, eso sí, no sea sólo una preocupación por la generación del excedente, sino también por el control de ese excedente para evitar su fuga; fuga que se da tanto a través de la remisión de utilidades, legales e ilegales, como a través del consumo conspicuo, que hay que regular de alguna manera: estoy pensando en políticas de reestructuración del consumo, que intensifiquen el uso de los recursos abundantes internos.

Y, por último, está un tema que quizás es el de fondo y el más difícil, el de la reestructuración industrial, que es el reto mayor —creo yo— y donde a los economistas se nos exigirá una imaginación muy grande. Esta reestructuración industrial tendría que basarse en la combinación de dos estrategias, de sustitución de importaciones y de exportación de manufacturas, vistas no como paradigmas que compiten entre sí —un poco ésa ha sido la tónica de la discusión de las décadas anteriores—, sino como paradigmas complementarios.

De lo que se trata es de definir, en función de las nuevas pautas de las ventajas comparativas dinámicas que se viene esbozando a nivel internacional, cuáles son los nichos en los que se debe concentrar nuestro esfuerzo. Nichos que no solamente tendrán que ser diseñados para sustituir *per se* o para exportar *per se*, sino para ambas cosas a la vez, porque de otra forma no vamos a tener nivel de competitividad internacional. O sea, concentrarse en ciertas ramas que permitan abastecer el mercado interno y, al mismo tiempo, tener un nivel de competencia que permita dar viabilidad internacional a esa rama.

En el caso de las estrategias de exportación, creo yo, hemos caído fácilmente en un pesimismo extremo, preocupados por el tema del cierre del comercio por parte de las economías desarrolladas. Y me vienen a la mente experiencias como la del Brasil, en donde solamente las exportaciones de jugo de naranja equivalen a las exportaciones totales del Perú. Ejemplos como éste son bastante elocuentes.

Daniel Bessa

Um comentário muito breve, doloroso, e algo provocador. Constatei que, de acordo com as exposições de todos os colegas latino-americanos, quando a inflação acelera, associada à desvalorização cambial, sempre se verifica quebra na produção. Ora bem, a minha experiência de europeu, e de português em particular, não vai no mesmo sentido.

A desvalorização cambial constituiu, em Portugal, o suporte de um crescimento da produção que foi, nestes últimos anos, um dos mais elevados da OCDE, senão o mais elevado. Pergunto então: como pode, aqui, a desvalorização cambial provocar a descida do produto, e, em outras zonas, a mesma desvalorização sustentar o crescimento do produto —ainda que do produto em termos físicos, mais do que do produto em valor internacional?

Costumo distinguir, a propósito da desvalorização, o que desigño de um efeito de empobrecimento e de um efeito de fomento, ou de desenvolvimento, ou de crescimento, como queiram —talvez mais de crescimento que de desenvolvimento. Pois bem: gostaria que os colegas latino-americanos aqui presentes, e sobretudo os argentinos e os brasileiros, fizessem um pequeno comentário a esta minha observação. Porquê, na Argentina e no Brasil, a desvalorização não está associada a um processo de crescimento, predomi-

nando nela, pelo contrário, o efeito de empobrecimento?

Talvez a Argentina e o Brasil não sejam sequer, deste ponto de vista, os melhores exemplos, de entre os países da América Latina. Gostaria, mesmo assim, que comentassem esta minha observação.

Antonio García de Blas

Es una intervención muy breve, dada la hora que es, y serían más bien unas preguntas a los colegas argentinos, en concreto sobre la situación del déficit público y la inflación. Es decir, parece que, por una parte, en la política de control del gasto se ha ido hacia una privatización de empresas públicas, con una política de reducción de inversiones públicas y una política de control de salarios de los funcionarios. Pero hay un capítulo sobre el cual no se menciona nada, y quería saber cuál es en concreto la política sobre el gasto social, es decir, si se ha ido a una política de expansión, o a una política de control o a una política de mantenimiento.

En segundo lugar, sobre el tema del déficit del sector público, me gustaría conocer las expectativas a corto y mediano plazo, tanto en cuantía como en su financiación, y sobre qué modelo va a basarse ésta.

En tercer lugar, una vez levantado el control de precios y salarios, qué expectativas hay de que se pueda volver a disparar la inflación, y en qué medida se podría propugnar una política concertada de salida a la política actual de control de salarios y precios.

Carlos Daniel Heymann

Los comentarios han planteado muchos temas de gran interés. Me va a ser difícil dirigirme a cada uno en particular, pero trataré de resumir mi reacción a algunos puntos que surgieron en la discusión.

Primero, quisiera referirme a una cuestión específica, que mencionaba hace un rato Bessa, sobre el efecto recesivo de la devaluación. Esta es una experiencia bastante común en la Argentina desde los años cincuenta, y hay una literatura relativamente extensa dirigida a explicar el efecto. Creo que la diferencia entre el impacto de la devaluación en la Argentina (y tal vez en otros países latinoamericanos) y lo que ocurre en economías como

las europeas se debe a las características estructurales de las economías. El modelo tradicional de la devaluación enfatiza los efectos de sustitución causados por los cambios en el precio relativo de las divisas. En una economía semiindustrializada generalmente se importan bienes intermedios no competitivos con la producción local y se exportan bienes de origen primario. En ese caso, las posibilidades de sustituir importaciones en el margen son limitadas, y el efecto de un mayor tipo de cambio sobre la producción exportable probablemente no sea grande. La devaluación encarece los insumos de la industria, tiende a reducir los salarios reales y normalmente implica una mayor tasa de interés real. O sea que los costos de producción crecen en relación con la demanda agregada, lo cual es recesivo.

Con respecto a la discusión sobre el reciente programa de estabilización en la Argentina, me parece que se han tocado tres grupos de temas: el contexto del programa, sus resultados y las perspectivas futuras.

Sobre el contexto del programa, en su anuncio estaba implícito que se había intentado evitar que se produjeran grandes transferencias de ingresos. En este sentido, se puede hablar del carácter «neutral» del plan. Pero, al mismo tiempo, el gobierno enfatizó fuertemente la conexión que veía entre la estabilización y el mantenimiento del sistema político. Creo que puede haber acuerdo en que la inflación, tal como estaba desatada, era una amenaza potencial para la estabilidad política. En ese caso, el significado del freno que se le buscó dar a la inflación iría más allá de lo estrictamente económico.

Siguiendo con las características generales del plan, es claro que éste fue antes que nada un instrumento antiinflacionario. Pero, para insistir sobre un tema que ya ha sido mencionado, la actividad económica se vuelve extremadamente difícil en una casi hiperinflación. Es decir, llegar a una cierta estabilidad de precios, tal vez no una estabilidad absoluta, pero sí una inflación moderada, parece una condición necesaria para que se reanude el crecimiento. También es cierto que en una economía estancada son mayores las presiones inflacionarias. O sea, daría la impresión de que hay una relación en ambos sentidos. En la Argentina, parecía que la secuencia de acciones venía un poco impuesta: no se podía pensar en el crecimiento si antes no se frenaba la inflación. Esto tiene que ver también con la capacidad para hacer política económica. El programa de junio del 85 fue un acto de iniciativa de la política, que antes estaba en una posición más o menos pasiva. El plan propuso un cambio drástico en el «régimen de política econó-

mica». En la medida en que la situación macroeconómica se mantenga bajo control, eso permite intentar políticas de crecimiento, con un horizonte más de mediano plazo. En la inflación de la primera parte del 85 no había mediano plazo, porque todos actuaban con un horizonte de unas pocas semanas. En esta perspectiva, el mantenimiento de una cierta estabilidad de precios también influye sobre las posibilidades de acción de la política.

Con respecto a las consecuencias del programa, es claro que de los mismos indicadores pueden surgir evaluaciones distintas. De cualquier modo, uno de los temas que surge frecuentemente en las discusiones sobre el plan es si éste se basaba en una redistribución en contra de los asalariados. No creo que ése haya sido el caso. Es cierto que el salario real cayó con respecto al valor de 1984, pero es más alto que en los otros años posteriores a 1974 y, excepto tal vez en partes del sector público, si ha habido una disminución desde junio del 85, no habría sido de gran magnitud. Por otro lado, no veo que el programa haya sido recesivo, excepto en los primeros momentos después del choque. El producto industrial cayó netamente en el tercer trimestre del 85, pero después hubo una recuperación muy intensa, de modo que ahora el nivel de actividad es mayor que en el punto de partida de mediados del año pasado.

186

En la discusión se han mencionado varios problemas que se podrían plantear en el futuro. As-sael hizo referencia a las presiones inflacionarias básicas, y se preguntaba hasta qué punto se habían moderado. Creo que éste es un tema de gran importancia; en última instancia el problema es cuál sería la tasa de inflación que puede resultar sostenible. Me parece claro que esa inflación no es cero, ni la tasa internacional. No veo que en una economía como la argentina se pueda aspirar a una inflación casi nula, a menos de incurrir en un alto costo, por los problemas que han sido citados aquí: la cuestión fiscal, la puja distributiva y también la memoria inflacionaria que tienen los agentes. En relación a esto último, me parece que sería difícil hacer creíble una inflación menor que el 2 ó el 3 por 100 mensual. Por otra parte, sin duda las presiones inflacionarias no han desaparecido. La economía viene de un estancamiento prolongado y el nivel de actividad no es alto, si bien se ha superado el fondo de la recesión. El conflicto distributivo existe y es muy intenso. La cuestión básica es que el gobierno pueda mediar en esa pugna de modo de mantener controlado el déficit fiscal y de que no se desate una espiral de precios y salarios. Entonces, el problema es doble. Por el lado fiscal, hace falta manejar las demandas por subsidios de un tipo u otro y las presiones que apa-

recen dentro mismo del sector público. La segunda cuestión se relaciona con la política de ingresos, y ahí surge un tema que también se plantea a menudo: qué pasa después del congelamiento.

Quisiera retomar algo que mencionó Antonio en su exposición y que me parece central: el rol del congelamiento como medio para coordinar decisiones. En la Argentina el shock funcionó, pero no principalmente porque iban inspectores a los negocios y decían: «Mire, usted no puede aumentar». Algo de eso hubo, pero no mucho; además, la capacidad administrativa es muy limitada. Pero el hecho de estar en pie el congelamiento hizo que la gente tuviera alguna seguridad sobre la evolución del conjunto de los precios y, entonces, se hacían menos probables las alzas «preventivas». Ahora bien, es claro que no se puede (como se hizo otras veces) tomar ciertos precios y atrasarlos mientras otros aumentan. Wonssewer citaba el caso del tipo de cambio; tampoco se pueden retrasar las tarifas de servicios públicos, por el problema fiscal; y el congelamiento de precios y salarios es un instrumento que no se puede aplicar indefinidamente. Al mismo tiempo, hace falta mantener una cierta coordinación, de modo que el descongelamiento no implique un aumento abrupto en los precios. La cuestión, que está planteada hoy en la Argentina, es cómo salir del congelamiento sin una ruptura. Aparentemente, en estos días habría algunos anuncios sobre nuevas reglas. Es claro que cualquier alternativa implica riesgos, y desde los comienzos del programa ha habido inquietud sobre qué puede ocurrir después del congelamiento. Pero, en cambio, tampoco hay que olvidar que la gente aprecia que se haya alcanzado reducir la inflación, como lo ha mostrado, y que, por así decirlo, tiene una «demanda por estabilidad». Creo que se va a tratar de salir con una inflación más o menos pautada, a una tasa que refuerce las expectativas de que no va a haber un «salto».

Esto parece requerir que haya reglas para el ajuste de tipos de cambio, tarifas del sector público, precios y salarios. Puede ser que se tienda a una especie de *crawling peg* para el tipo de cambio y algo similar para tarifas, con una política de administración de precios y una regla salarial más explícita que hasta ahora. El congelamiento general fue útil en su momento; ahora hay que pasar a un sistema más flexible. En materia de salarios, la cuestión sería combinar un aumento del plazo de contratación (un sistema de ajustes mensuales sería muy sensible a *shocks* ascendentes), con alzas nominales no muy grandes y algún tipo de seguridad de que el salario real no se va a deteriorar. En cuanto a los precios industriales, me da la impresión de que en promedio los márgenes son toda-

vía más o menos adecuados; eso daría la oportunidad de ensayar un régimen de ajustes pautados sin que haga falta una gran recomposición inicial; por otro lado, muchos precios agropecuarios (como los de las frutas y hortalizas) han recuperado el atraso que tenían. En general, creo que para mantener la inflación en valores bajos hace falta que la gente se acostumbre a que los cambios nominales van a ser chicos; que se entre en un período de ajustes «homeopáticos», por así decirlo. Obviamente, sería ideal que las nuevas reglas se definieran en forma concertada. Eso serviría para hacer explícito que la estabilidad es un objetivo socialmente compartido y para que los principales grupos sociales hagan consistentes sus reclamos en un acuerdo que defina los mecanismos de ajuste de los principales precios. Parece probable que se intente negociar un acuerdo de este tipo. Hay obstáculos para eso, porque hay bastante gente que no está satisfecha con su nivel de ingresos y porque algunos grupos (en especial los sindicatos) tienen poca confianza en la política económica. De cualquier modo, parece necesario que se establezcan reglas para el ajuste de las variables nominales; tal vez se pueda esperar que en ésta o en futuras vueltas de negociación se haga en base a un acuerdo.

Otro tema que se ha mencionado es el de las tasas de interés. En efecto, las tasas reales han sido muy altas, aunque han tendido a bajar en los últimos tiempos. Si bien no se han planteado problemas patrimoniales de importancia (porque el endeudamiento inicial generalmente era bajo), es claro que tasas muy altas desaniman la producción y la inversión. Al margen de los problemas de funcionamiento del sistema financiero, que son serios, creo que la cuestión de las tasas de interés se relaciona con la de la política de ingresos y, en general, con las expectativas de precios: en la medida en que éstas se acomoden a tasas moderadas de inflación sería más fácil estimular la baja de las tasas nominales de interés. Además, es importante que la dispersión de los aumentos de precios se reduzca, para que no haya grandes diferencias entre las tasas reales para distintos sectores.

Para terminar, quisiera referirme brevemente al tema del crecimiento, que ha sido tocado en varias intervenciones. La economía argentina no creció por muchos años. En los últimos tiempos nos encontramos con que el producto no sólo no crecía sino que caía y la inflación parecía explosiva. Con una inflación mucho más baja al menos se puede empezar a pensar en el crecimiento. El nivel de actividad hoy en día no se puede decir que sea alto, pero muestra una recuperación, a pesar

de las altas tasas de interés. Igualmente, es claro que la Argentina enfrenta restricciones para crecer, que no se descubren recién ahora, pero que están presentes y seguirán ahí. Tal vez se pueda actuar sobre algunas de esas restricciones, pero no tiene sentido ignorarlas.

No tenemos (o, al menos, yo no conozco) una teoría muy precisa sobre el crecimiento. De cualquier modo, creo que no se debería despreciar el efecto de la estabilización. Al bajar la inflación se mejora la capacidad de previsión y se alarga el horizonte de las decisiones, lo cual es importante. La inversión ha caído en la Argentina a niveles muy bajos; es probable que haya una cantidad de proyectos rentables que están demorados y que tal vez se puedan ir movilizand. Esto puede ser una vía de reactivación o de algún crecimiento. Claro que no es suficiente, pero sugiere nuevamente que sería peligroso pensar en una expansión de corto plazo sacrificando la estabilidad. En términos más generales está la cuestión, que señala Javier, sobre el origen de los recursos para el crecimiento. El Estado, sin duda, está muy restringido. Puede encarar algunas inversiones o estimular sectores específicos, pero parece difícil imaginarse que se inicien muchos proyectos públicos en gran escala o que haya un fuerte aumento cuantitativo de la inversión estatal. Me parece que buena parte de la responsabilidad le cabe al sector privado, en identificar oportunidades de inversión y en proveer el financiamiento. Es posible que haya alguna capacidad de acumulación en las empresas industriales, y el ahorro de las familias, que es muy bajo, debería aumentar. De cualquier manera, es probable que el volumen de recursos disponibles para la inversión siga siendo escaso. Entonces, lo que se plantea de inmediato es el problema de la asignación de los fondos. En la Argentina hay una larga historia de proyectos poco productivos, públicos y privados. Es notable lo alta que ha sido la relación marginal capital/producto. Hay ciertos criterios que, me parece, están más claros hoy que en el pasado. Los recursos son escasos y, por lo tanto, no conviene alentar actividades intensivas en capital o proyectos de muy larga maduración. También hay carencia de divisas y, entonces, hay que ahorrarlas o producir más para la exportación. No creo que convenga que la economía se cierre todavía más. La Argentina ya es una economía muy cerrada; en los últimos años las importaciones se han contraído muy fuertemente, y prácticamente no entran artículos competitivos con la producción nacional. El mercado interno va a seguir siendo esencial, pero me parece que valdría la pena pensar un poco más en salir al exterior.

Las condiciones no son fáciles, pero la Argenti-

na participa muy poco en el comercio y tal vez existan oportunidades sin aprovechar que puedan ser importantes.

Queda, por supuesto, el tema de la deuda, que es una restricción muy severa. Me parece claro que cualquier estrategia sensata implica tratar de minimizar la transferencia de recursos al exterior. Nadie puede pensar, creo, que la economía es capaz de remitir cinco mil millones de dólares por año. La cuestión es de qué modo se puede reducir la carga a valores razonables. Ahí, creo, habría que distinguir entre el hecho de que se negocie y el que se acepten condiciones impuestas; no me parece que esta última sea la actitud prevaleciente en la Argentina.

Antonio Kandir

De uma maneira geral, estou de acordo com os comentários de Heymann às diversas intervenções. Apenas desejo fazer comentários adicionais a algumas questões específicas.

O primeiro se refere à necessidade de crescimento, investimentos e modernização para a estabilidade econômica no Brasil. Por suposto, esta é uma questão fundamental e as novas autoridades econômicas brasileiras têm tido no período recente uma atenção muito clara nesta direção. Em dezembro último, por exemplo, com o «pacote fiscal», foi aprovada uma legislação de depreciação acelerada para as novas inversões. Além disso, como comentei em minha exposição, uma parte importante do Programa de Estabilização de fevereiro é que ele cria condições para a redução das taxas de juros. Isto foi feito com o objetivo de retomar os investimentos, particularmente com um conteúdo modernizante. A dúvida que permanece é quanto à forma de financiamento do crescimento. Eu diria, basicamente, que o setor privado tem hoje uma capacidade de autofinanciamento brutal que não vinha se exercendo: ao invés do investimento privado autofinanciado, o setor privado emprestava ao setor público a taxas de juros altíssimas. O governo tinha um déficit financeiro muito grande, causado, basicamente, pela dívida externa. Para fazer frente às transferências correspondentes aos juros da dívida pública externa, o governo tinha que se endividar junto ao setor privado, que era quem dispunha de excedentes líquidos. Na medida em que consiga desvalorizar a dívida pública, o governo poderá diminuir sua necessidade de financiamento. Ao lado disso, a redução das taxas de juros e, sobretudo, o fim das aplicações financeiras sem risco pode incentivar o se-

tor privado a aplicar seus recursos produtivamente.

Finalmente, gostaria de responder à questão formulada por Daniel. Ele nos perguntou a respeito das relações entre desvalorizações cambiais e redução do produto. No caso do Brasil, especificamente, há uma relação muito clara: o setor público é fortemente endividado em dólares e não possui um grande superávit em termos de balança comercial. Ou seja, quem é o maior responsável pelo superávit comercial é o setor privado e quem está endividado em dólares é o setor público. Então, o que acontece? Uma desvalorização representa uma carga financeira muito séria nas contas públicas, o que acaba tendo implicações negativas em termos de produto, tanto devido aos seus efeitos sobre a capacidade de gasto do setor público quanto sobre as taxas de juros e os estímulos aos investimentos.



Venezuela

Hasta 1973, la economía venezolana ofrecía un panorama de estabilidad de precios y equilibrio externo. Del 73 al 79 vivió un crecimiento explosivo, y desde 1979 conoce una persistente estanflación. **Miguel Rodríguez** expone el comportamiento macroeconómico, enfatizando en los efectos negativos de la política económica contractiva aplicada, acentuando el hecho de que el descalabro nacional ocurre con una abundancia de recursos externos procedentes del petróleo. **Aníbal Lovera**, complementa la perspectiva venezolana profundizando en el análisis de los precios de consumo y de las variables que los han determinado.



Causas y Efectos de la Inflación y de las Políticas Antiinflacionarias en Venezuela *

Introducción

La economía venezolana ha registrado profundos cambios en la última década. De un patrón de crecimiento con estabilidad de precios y en su sector externo prevaeciente hasta 1973, el país transitó por un período de crecimiento explosivo de 1974 a 1977, para postrarse en una persistente estanflación desde 1979 hasta hoy.

La aplicación indiscriminada de políticas contractivas desde 1979 ha tenido un profundo impacto sobre la economía. En efecto, por causa de la parálisis y la contracción de 1979 a 1985, el PTB real a comienzos de 1986 está por debajo del de 1977, el ingreso per cápita real a niveles inferiores a los de 1970, y el desempleo ha llegado a los niveles más altos en las últimas décadas. La inflación, ausente de la economía venezolana hasta 1972, se acelera a partir de 1973, para llegar a sus picos históricos en 1980-81 y en 1984, en medio de fuertes recesiones. Lo impresionante es que este descalabro nacional ha ocurrido en medio de una enorme abundancia de recursos externos provenientes del segundo shock petrolero de 1979 y comienzos de los ochenta. Por si fuera poco, a pesar del estancamiento y de haber acumulado un superávit corriente de unos 9 mil millones de dólares entre 1974 y 1983, el país aumentó su deuda externa en unos 33 mil millones de dólares, que sirvieron esencialmente para financiar la acumulación de activos en dólares del sector privado en el exterior.

191

En este artículo se discute el comportamiento paradójico de la economía venezolana en el pasado reciente, con especial preocupación por la evolución de la inflación, y por la evaluación de las consecuencias que ha tenido la implementación de políticas antiinflacionarias. La conclusión general es que el costo de la ejecución de estas políticas ha sido muy alto en términos del deterioro del nivel de actividad económica real, en tanto que los beneficios del control de la inflación han sido aparentes, porque el proceso ha revertido en un cambio profundo en los precios relativos que ha tenido como consecuencia una violenta redistribución regresiva del ingreso y la riqueza en el país. Además, el colapso de la inversión privada y pública que propiciaron estas políticas, ha creado paradójicamente un sesgo inflacionario estructural que sólo podrá ser superado con un cambio diametral en la política económica.



* Trabajo presentado en la conferencia «La Aceleración Inflacionaria en América Latina» organizada por la revista *Pensamiento Iberoamericano*, y celebrada en Caracas, en abril de 1986.

El trabajo se divide en cuatro partes. En la primera, se hace un brevísimos recuento del comportamiento macroeconómico en las últimas décadas. Seguidamente, se hace un análisis de la evolución económica en el «período inflacionario» 1974-85, enfatizando el rol de la política económica. Luego se ofrecen algunos resultados econométricos que tratan de arrojar evidencias sobre las causas de la inflación en Venezuela, y finalmente se extraen algunas conclusiones.

El Récord Macroeconómico en las Últimas Décadas

Crecimiento Económico

El rasgo que distingue la evolución económica de Venezuela en las últimas décadas es la notable diferencia, en términos de crecimiento de la economía, entre los períodos anteriores y posteriores a 1979. El hecho de que la economía venezolana quede postrada en una persistente estanflación desde 1979 hasta hoy, a pesar de recibir una extraordinaria transferencia de recursos externos, constituye la gran paradoja a explicar de nuestra historia económica reciente.

CUADRO 1

CRECIMIENTO E INFLACION, 1954-83 (Tasas de variación interanual)

192

	PTB	PTB No Petrolero	PTB Per Cápita	Precios al Consumidor	Precios al Mayor
1954-1973	6,20	7,27	2,88	1,70	1,60
1954-1958	8,10	8,35	3,76	1,00	0,90
1959-1963	6,60	7,36	2,13	1,30	0,70
1964-1968	5,40	6,53	1,86	1,40	2,10
1969-1973	4,90	6,42	1,82	3,00	2,80
1974-1983	2,50	3,69	-0,37	10,80	12,40
1974-1978	6,00	8,19	2,93	8,20	11,80
1979-1983	-1,00	-0,81	-3,66	13,40	12,90
1984-1985	-0,90	-0,60	-3,40	12,10	—

Fuente: BCV, *Anuario de Cuentas Nacionales*.

Para el período 1953-1973 —cuando se observó una tendencia al estancamiento en el mercado petrolero— Venezuela promedió un crecimiento del producto territorial bruto en términos reales de más del 6 por 100 (véase el cuadro 1). Este desempeño fue bueno para un período tan largo, e hizo de nuestra economía una de las de más rápido crecimiento relativo en América Latina. En el período 1974-1978, que presencié la explo-

sión de los precios del crudo y un aumento sin precedentes en nuestro ingreso petrolero, el PTB real promedió anualmente un crecimiento similar. Sin embargo, cuando uno analiza una mejor evidencia, cual es la evolución del PTB no petrolero, se observa que éste creció a un ritmo mayor al 7 por 100 interanual en términos reales de 1954 a 1973, mientras que entre 1974 y 1978 lo hizo a una tasa promedio de 8,2 por 100 por año. Por otro lado, durante 1979-85 las cosas cambiaron abruptamente, y el crecimiento del producto real se detuvo e incluso retrocedió, promediando una disminución del 1 por 100 para el PTB y del 0,8 por 100 para el PTB no petrolero (véase el cuadro 1).

En términos de producto real per cápita, el crecimiento anual fue de 2,88 por 100 de 1954 a 1973, promedió 2,93 por 100 entre 1974 y 1978, mientras que para los años 1979-85 el PTB per cápita disminuyó más de un 25 por 100 para el período de siete años, promediando una caída del 3,6 por 100 interanual. Este pobre desempeño constituye la más larga y profunda depresión que ha sufrido la economía venezolana en los últimos setenta años.

Inflación y Salarios

Las grandes diferencias en las tasas de crecimiento no fueron el único cambio notable que se produjo con el *boom* petrolero de los setenta y comienzo de los ochenta. La inflación, ausente hasta 1972, se desarrolló con fuerza sin precedentes durante los años 1974-1985. Los promedios interanuales de las tasas de variación para los índices de precios al consumidor (IPC) y al productor (IPP), se muestran también en el cuadro 1. De 1953 a 1973, la tasa de inflación promedió apenas un 1,7 por 100 interanual, lo cual es impresionante para los patrones latinoamericanos, y por debajo de las tasas para la mayoría de los países industrializados, incluyendo los Estados Unidos. Para el período 1974-1983, contrariamente, la inflación promedió un 10,8 por 100 interanual (12,4 por 100 para los precios al por mayor), y 12,1 por 100 en 1984-1985, todavía por debajo de los niveles de algunos países latinoamericanos, pero bastante altas en relación al comportamiento histórico venezolano, y claramente por encima de las tasas norteamericanas. Aunque es evidente que parte de esta inflación fue importada, otros factores relacionados con desbalances estructurales, arreglos institucionales tales como la liberación de controles, excesos de demanda y expectativas, pareciera que tuvieron mucho que ver como fuentes de presión inflacionaria en Venezuela después de 1974.

193

La tasa de inflación, de 1953 en adelante, se muestra también en el gráfico 1, juntamente con las series históricas para los Estados Unidos. Dada la fijación del tipo de cambio nominal, podría decirse que la tasa de cambio real no pareció deteriorarse hasta mediados de los años setenta. En particular, la inflación venezolana se comparó muy bien con la norteamericana de 1965 a 1974, por lo que no sorprende que en ese período no hubiera habido crisis de pagos en nuestro país. Podría decirse que había en esos años un tipo de cambio real de equilibrio, que fue factor esencial en mantener la estabilidad del sector externo ¹. De 1975 en adelante, sin embargo, la inflación venezolana comenzó



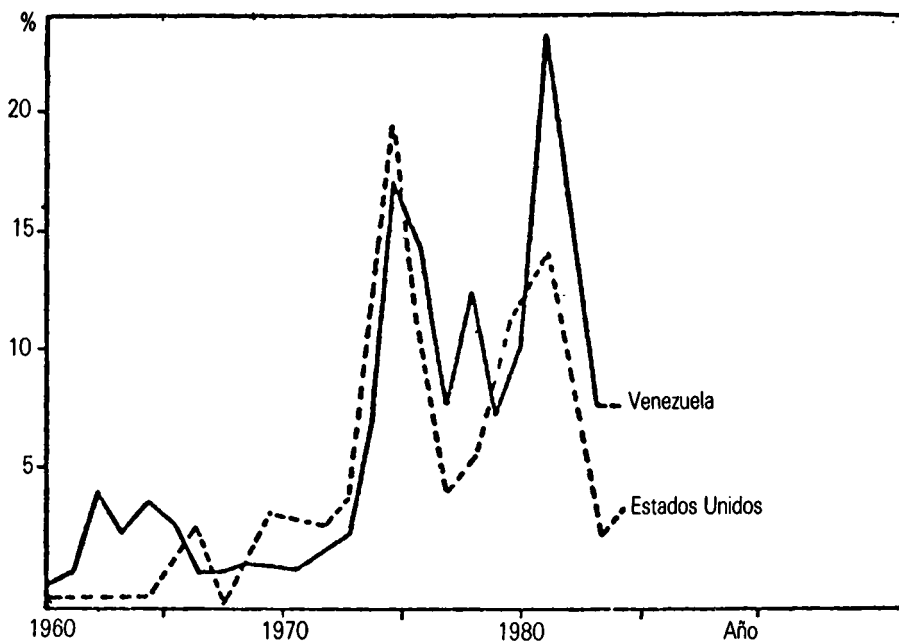
¹ Esto no es totalmente cierto. En realidad, la economía estuvo trabajando con niveles relativamente altos de desempleo y capacidad ociosa. Políticas de gasto de pleno empleo en esos años, posiblemente hubieran causado desajustes de balanza de pagos a la tasa fija de 4,30 bolívares por dólar prevaleciente desde 1964.

a saltar por encima de la norteamericana, y a partir de 1980 se pueden observar claras desviaciones en el poder adquisitivo interno y externo de nuestra moneda. El bolívar inicia entonces una tendencia definida a la sobrevaluación, que va a causar un deterioro sostenido de la cuenta corriente de la balanza de pagos (a pesar del claro estancamiento económico) y una fuga masiva de capitales privados entre 1982 y febrero de 1983².

GRAFICO 1

TASAS DE INFLACION EN VENEZUELA Y ESTADOS UNIDOS, 1955-1983

194



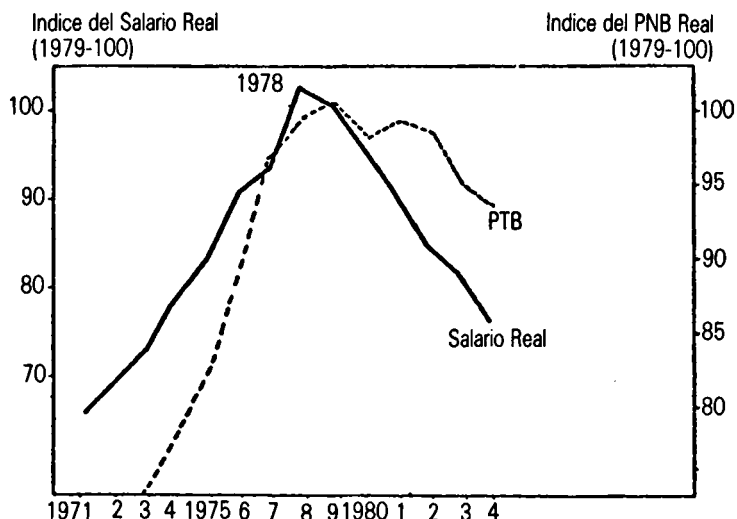
Fuente: B.C.V., Anuario de Series Estadísticas (varios años).

La evolución de los salarios entre 1973 y 1984 puede verse en el cuadro 2 y en el gráfico 2. Nuevamente, vale destacar el contraste entre el comportamiento de los salarios reales en los períodos pre-1978 y 1979-84. Entre 1973-78, los salarios reales aumentaron a un ritmo impresionante acumulando más de un 40 por 100 de incremento durante esos años. Por contraste, entre 1979 y 1985, éstos disminuyeron indetenidamente acumulando más de un 35 por 100 de reducción en todo el lapso. Cuando agregamos la reducción que sufre el salario real en 1985, las cifras muestran que el nivel real de remuneración al trabajo a comienzos de 1986 se encuentra en los niveles de 1974.

2- Nótese que el tipo de cambio fijo con libre convertibilidad del bolívar prevalece a la paridad de 4,30 bolívars por dólar desde 1964 hasta comienzos de 1983.

GRAFICO 2

VENEZUELA: EVOLUCION DEL PRODUCTO Y EL SALARIO REALES 1971-1984



Fuente: B.C.V., Anuario de Series Estadísticas (varios años). Cálculos propios.

El carácter procíclico de los salarios reales en Venezuela resulta innegable. En efecto, su alza sostenida entre 1973-78³ es uno de los factores determinantes en la gran expansión del consumo privado que crece a tasas cercanas al 13 por 100, convirtiéndose en factor estimulante del alto crecimiento del producto en ese período. Contrariamente, la caída en las remuneraciones reales en 1979-85 es una de las fuerzas esenciales que debilitan la demanda de consumo, y por ende, el crecimiento en esos años.

195

La Balanza de Pagos

Durante el largo período que va de la segunda guerra mundial al comienzo de los años setenta, Venezuela presentó una relativa estabilidad en su sector externo. La balanza comercial mostró superávits consistentes que solamente en muy pocos años eran rebasados por los déficits crónicos en la cuenta de servicios. Este patrón de comportamiento producía en el largo plazo saldos favorables en la cuenta corriente (véase el cuadro 3). Este comportamiento estable de la balanza de pagos trajo como consecuencia una posición cómoda de reservas, que indudablemente fueron un factor que contribuyó al crecimiento y estabilidad económica para ese período⁴.

³ De hecho, el salario real crece sin pausa en las dos décadas previas a 1978. Véase BAPTISTA (1986).

⁴ La principal fuente de fortaleza de la balanza de pagos venezolana era, al mismo tiempo, una debilidad importante: el petróleo se constituyó en más del 90 por 100 del total de exportaciones

CUADRO 2

VENEZUELA, INDICADORES MACROECONOMICOS BASICOS, 1972-1984
(Tasas interanuales de crecimiento real)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984*
PTB Real												
Total	6,3	6,1	6,1	8,8	6,7	2,1	1,3	-1,9	-0,3	0,7	-4,8	-2,0
No Petrolero	6,3	9,8	11,1	9,8	7,8	2,5	0,8	-1,5	0,0	1,4	-4,9	N.D.
Demanda Agregada												
Consumo Privado	6,4	17,7	14,0	10,4	11,1	10,6	3,6	1,2	2,1	3,2	-2,8	-1,0
Inversión Privada	13,8	2,0	20,8	16,4	33,4	-1,6	-20,3	-23,5	-19,8	-23,6	-34,0	0,0
Gasto Público	6,5	14,0	20,0	32,4	9,4	6,5	-1,1	2,4	11,2	6,9	-25,7	-4,0
Exportaciones	-2,3	-17,7	-20,0	-2,5	-8,1	0,0	7,7	-12,0	-5,3	-14,0	1,8	12,0
Importaciones	8,2	28,4	24,5	24,0	32,0	7,9	-13,1	-6,9	1,1	7,4	-39,9	15,0
Precios Consumidor	5,4	11,3	7,7	7,7	7,8	7,2	12,0	21,3	16,2	10,0	6,4	18,0
Precios al Mayor	10,4	21,2	11,0	6,7	12,4	7,5	10,4	23,0	15,0	8,6	7,4	N.D.
Salario Real	4,8	7,2	6,2	7,6	3,5	9,5	-2,3	-5,2	-4,5	-6,8	-3,9	-8,0
Liquidez (M₂)	23,7	31,8	47,6	23,6	24,1	15,2	14,8	23,4	20,2	3,6	26,4	6,5
Liquidez Real	18,3	20,5	39,9	15,9	16,3	8,0	2,8	2,1	4,0	-6,4	20,0	-11,5

Fuente: Cálculos propios a partir del Banco Central de Venezuela (BCV), *Anuario de Series Estadísticas* (varios años).

(*) Para 1984 las cifras son preliminares.

En 1974, el impacto de la cuadruplicación de los precios del petróleo se trasladó a la economía venezolana cuando se triplicaron el ingreso petrolero y los ingresos del gobierno. La nueva administración monetizó la mayor parte de esos recursos e incrementó masivamente el gasto público. El gobierno entendió que los nuevos y cuantiosos recursos en divisas le brindaban al país una oportunidad única para diversificar su economía y disminuir su estrecha dependencia del petróleo. A pesar de las tempranas declaraciones sobre la necesidad de represar una buena parte de los nuevos ingresos mediante la acumulación de activos externos, el gobierno decidió bien pronto embarcarse en un plan de inversiones públicas en industrias básicas (siderúrgica, aluminio, potencial hidroeléctrico, etc.). Sin lugar a dudas, el gran incremento del gasto estimuló significativamente la demanda agregada en el período 1974-77⁵.

Debido a la disponibilidad de las importaciones que respondieron con una alta elasticidad en el tiempo, y a la amplia aplicación de controles de precios y subsidios, la inflación no se disparó en forma más dramática y el impacto de la expansión del gasto recayó más fuertemente en la balanza de pagos. Esto último se hace evidente cuando se observa la evolución de la cuenta corriente (en el cuadro 3) que terminó en un déficit abierto en 1978. A pesar de este déficit, la situación de la economía lucía comprometida en aquel entonces, pues a pesar de que el desequilibrio de la cuenta corriente era apreciable, podía ser resuelto en 1979 con ciertos ajustes en el tipo de cambio y en la producción de petróleo, o el comienzo de aumentos en el endeudamiento *neto* del sector público. Sin embargo, la evolución del mercado petrolero a fines de 1979, hizo que ninguna de estas alternativas de política se hicieran necesarias.

CUADRO 3

CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS DE VENEZUELA, 1960-1983 (Miles de millones de \$ USA)

197

Año	Exportaciones	Importaciones	Balance Servicios	Saldo Cuenta Corriente
1960	2,38	1,15	-0,76	0,48
1961	2,45	1,06	-0,84	0,56
1962	2,54	1,16	-0,92	0,46
1963	2,46	1,04	-0,87	0,56
1964	2,54	1,19	-1,01	0,28
1965	2,48	1,35	-1,02	0,11
1966	2,40	1,32	-0,98	0,11
1967	2,50	1,37	0,91	0,22
1968	2,77	1,51	1,07	-0,11
1969	2,41	1,55	0,98	-0,12
1970	2,60	1,71	-0,90	-0,01



⁵ Para un análisis excelente del quinquenio 1974-78, véase F. PAZOS, «Efectos de un Aumento Súbito de los Ingresos Externos: La Economía de Venezuela en el Quinquenio 1974-1978», (mimeo) Banco Central de Venezuela, 1979.

CUADRO 3 (Continuación)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balance Servicios	Saldo Cuenta Corriente
1971	3,10	1,90	-1,14	0,07
1972	3,15	2,22	0,94	-0,01
1973	4,72	2,63	-1,11	0,99
1974	11,09	3,88	-1,26	5,96
1975	8,85	5,46	-1,05	2,34
1976	9,31	7,34	-1,49	0,49
1977	9,56	10,19	-2,26	-2,90
1978	9,17	11,23	-3,27	-5,74
1979	14,36	10,00	-3,60	0,35
1980	19,28	10,88	-3,23	4,73
1981	20,18	12,12	-3,65	4,00
1982	16,55	13,17	-6,23	-3,49
1983	14,84	6,78	-3,16	4,70

Fuente: BCV, *Anuario de Series Estadísticas* (varios años).

198

Luego de su ascenso al gobierno, la administración de Luis Herrera Campins puso en práctica un plan de estabilización que combinaba el deliberado enfriamiento de la economía a través de la reducción del gasto público en términos reales, con una extensiva liberación de precios y aranceles. Posteriormente, sus características básicas fueron una marcada represión a las tasas de interés y el atraso cambiario. Los resultados del plan son bien conocidos: el PTB real per cápita cayó casi un 20 por 100 entre 1979 y 1983, la inflación promedió más del 12 por 100 interanual, y se desarrolló una seria crisis de balanza de pagos que culminó con el endeudamiento externo neto masivo del sector público y con la severa contracción de 1983. Otra de las grandes paradojas de la historia económica reciente de Venezuela la constituye el que este endeudamiento del sector público y la crisis externa se produjeron a pesar de que el país ejecutó un superávit consolidado en cuenta corriente de 1979 a 1983 cercano a los US\$ 9.500 millones.

El Período Inflacionario: 1974-1985

El período de mayor interés para el análisis de la inflación en Venezuela lo constituyen los años posteriores al primer shock petrolero. Como mencionáramos, el período anterior a 1974 se caracterizó por una impresionante estabilidad de precios que se originaba en una política fiscal y monetaria conservadora (bajo un régimen de tipo de cambio fijo) que se contentaba con inyectar a la economía los proventos de la renta petrolera.

Como se sabe, aparte de proveer la mayor parte de los ingresos en divisas, el principal canal a través del cual el petróleo impacta a la economía venezolana es el gasto público. La mayor porción de los ingresos del gobierno venezolano se originan en su acción fiscal sobre el sector petrolero (más del 65 por 100 en promedio durante los años setenta). El gasto generado de esta corriente de ingresos a través del consumo y la inversión

pública se constituye, repetimos, en el principal canal a través del cual el petróleo influye en los agregados económicos.

En las dos décadas previas a 1974, el sector público acumuló un superávit consolidado, que se convirtió en una fuente de presión antiinflacionaria en la economía. La expansión de la liquidez se produciría fundamentalmente por la monetización de ese ingreso petrolero, que tenía como contrapartida en dólares la acumulación de reservas internacionales en el Banco Central. Por consiguiente, Venezuela no sufrió en ese período de ningún cuello de botella en su sector externo (que fuera a su vez expresión de fuertes desbalances fiscales), y por tanto no se vio en la necesidad de recurrir al manejo cambiario, ni a la monetización del déficit fiscal, como recursos inflacionarios para apuntalar el crecimiento en el corto y mediano plazo.

Luego del primer gran aumento en los precios del crudo en 1973-74, estaba claro que los bruscos movimientos del ingreso petrolero iban a tener un impacto muy importante en términos de crecimiento real, inflación y balanza de pagos, dependiendo de la política fiscal, monetaria y cambiaria que decidiera llevar a cabo el gobierno venezolano. En las líneas que siguen, examinaremos con más detalle el comportamiento de la economía en el lapso 1974-1985.

El Período 1974-78: Crecimiento Explosivo

El cuadro 4 indica, aunque de manera algo imperfecta, cómo fue conducida la política de gasto público de 1972 en adelante. En el período 1974-78 en su conjunto, el gasto público aumentó en forma sustancial, y eso se tradujo en un fuerte incremento de la demanda interna pública que promedió casi el 17 por 100 de crecimiento interanual en términos reales. Es claro que desde el lado de la demanda agregada, este gasto se convirtió en un factor de carácter altamente expansivo. A consecuencia del ímpetu estimulante del lado fiscal, el consumo y la inversión privada reaccionaron vigorosamente y se incrementaron en el período a tasas reales del 12, 8 por 100 y 14,2 por 100, respectivamente (véase el cuadro 4). El aumento del empleo y de los salarios reales, al expandir la masa sala-

199

CUADRO 4

COMPONENTES DE LA DEMANDA AGREGADA, PERIODOS SELECTOS, 1972-1983 (Cambios porcentuales reales anuales)

Año	Consumo Privado	Inversión Privada	Gasto Público	Exportaciones	Importaciones
1972-1973	7,0	3,5	19,3	-4,3	8,1
1974-1978	12,8	14,2	16,5	-9,7	23,4
1979-1983	1,5	-24,2	-3,1	-4,4	-10,3

Fuente: BCV, *Anuario de Cuentas Nacionales* (varios años). Cálculos propios.

rial real, fueron los principales propulsores del aumento en el consumo. El incremento sostenido de las ventas y la rápida expansión de la producción eran, por su parte, los factores que estimulaban la inversión privada. A pesar del gran aumento en el consumo e inversión pública y privada, la inflación sólo promedió algo más de un 8 por 100 (cuadro 3) porque las importaciones crecieron a una tasa de más del 23 por 100 en términos reales, filtrándose así una parte sustancial del aumento en la demanda agregada hacia el exterior.

Ciertamente, el hecho de que el enorme incremento de la demanda agregada no hubiera tenido como consecuencia una mayor inflación, tuvo mucho que ver con la amplia disponibilidad de divisas para importar, que permitió que funcionara el mecanismo de transmisión del enfoque monetario de la balanza de pagos: aunque la presión de la demanda tuvo consecuencias importantes sobre la actividad real, determinó esencialmente la cuenta corriente de la balanza de pagos. Los resultados de nuestras estimaciones econométricas, que mostraremos en la sección III, respaldan esta apreciación y sugieren, además, que la inflación venezolana en estos años fué básicamente importada, con altos componentes inerciales, donde la presión salarial se constituyó en el eslabón que del lado de los costos impulsaba internamente las alzas de precios.

Los resultados econométricos son unánimes al rechazar la hipótesis de que el exceso de demanda o de liquidez fueran los factores que impulsaron la aceleración inflacionaria en los años posteriores a 1974. Las regresiones de dos modelos monetarios de determinación de precios que se presentan en la sección III niegan el rol activo del crecimiento del dinero y de la demanda como factores inflacionarios durante esos años. Como primera evidencia parcial que muestra la falta de conexión entre dinero y precios en Venezuela, se muestran en el cuadro 5 las tasas de crecimiento de los precios y la liquidez mo-

CUADRO 5
LIQUIDEZ, INFLACION Y CRECIMIENTO REAL DEL PTB
(Cambios porcentuales reales anuales)

Año	Indice de Precios al Consumidor	Deflactor Implícito del PTB	PTB	M ₂	Velocidad de Circulación
1970	2,6	4,4	7,6	9,3	2,7
1971	3,3	6,6	3,1	20,2	-10,5
1972	2,8	4,2	3,3	18,1	-10,6
1973	4,1	12,1	6,3	23,7	-50,0
1974	8,4	44,5	6,1	31,8	18,8
1975	10,1	-0,1	6,1	47,6	-41,6
1976	7,7	5,2	8,8	23,6	-9,6
1977	7,7	8,0	6,7	24,1	-9,4
1978	7,0	6,3	2,1	15,2	-6,8
1979	12,4	21,3	1,3	14,8	19,5
1980	21,5	24,9	-1,9	23,4	-0,4
1981	16,2	12,5	-0,3	20,2	-8,0
1982	10,0	1,4	0,7	3,6	-1,5
1983	7,0	2,9	-4,8	26,4	-28,3

Fuente: BCV, Anuario de Series Estadísticas (varios años).

netaria. Se observa que los años de mayor crecimiento de la liquidez (1971-1977) también exhiben las menores tasas relativas de inflación, en tanto que en los años de mayor aceleración inflacionaria se observa un menor dinamismo de la oferta monetaria.

Es interesante observar que la implementación de una política amplia de subsidios en los años del auge 1974-78 influyó decisivamente en el control de la inflación en esos años. Como se puede observar en el cuadro 1, la diferencia entre las tasas promedio de inflación para los índices de precios al consumidor y al productor es mayor de tres puntos porcentuales (8,2 por 100 para el IPC y 11,8 por 100 para el IPP). Esta política de precios fue instrumental para lograr un mayor crecimiento de los salarios reales de esos años, y por consiguiente, un mayor nivel de demanda y de producción interna real.

Para 1977, aunque disminuye la tasa de crecimiento del gasto público, la dinámica de expansión violenta del gasto privado continuaba produciendo un alto crecimiento económico, al costo de deteriorar aceleradamente al sector externo de la economía. Aunque la inflación aparentemente fue controlada por debajo del 10 por 100, las importaciones siguieron creciendo aceleradamente a una tasa del 30 por 100, mientras el déficit en servicios creció más de un 50 por 100. El efecto de este déficit, en conjunción con el estancamiento de las exportaciones petroleras y no petroleras (era imposible diversificar a una tasa de cambio dominada por el petróleo), produjo ya en 1977 un déficit en cuenta corriente importante. El crecimiento del PTB no petrolero continuó siendo alto, a una tasa cercana al 8 por 100.

El incipiente recalentamiento de la economía, expresado en la aparición del déficit en cuenta corriente de 1977, obligó al gobierno a disminuir todavía más la tasa de crecimiento del gasto en 1978 (a pesar de ser año electoral). La inversión privada no creció en términos reales ese año, entre otras razones precisamente por su excesivo dinamismo de años anteriores. No obstante estos factores, el consumo privado creció a una tasa real del 10 por 100 y la cuenta corriente cayó en su más severo déficit histórico. El crecimiento real del PTB no petrolero se redujo violentamente a menos de un 3 por 100, mientras la inflación prosiguió su paso inercial a una tasa del 8 por 100. A cinco años del primer shock de los precios del petróleo, la economía venezolana estaba en una situación que requería de ciertos ajustes para restablecer su balance externo e interno.

A pesar de todo, la situación no era, ni con mucho, desesperada. Contrariamente a lo que piensa la mayoría, el sector público no se endeudó en términos netos con el exterior entre 1974 y 1978. A pesar de las inversiones en el sector de empresas básicas, y de la nacionalización del petróleo y el hierro, el sector público venezolano no acumuló pasivos netos en el exterior durante ese quinquenio. Esto es incontrovertible, aun si estuviéramos de acuerdo en que el programa de inversiones y gasto contenido en el V Plan de la Nación fue excesivo. Las cifras muestran con claridad que el endeudamiento público *neto* acumulado en el período 1974-1978 era prácticamente nulo, ya que todo el incremento de la deuda pública externa bruta se utilizó en el agregado para financiar la acumulación de activos de la República en el exterior (reservas internacionales, Fondo de Inversiones de Venezuela, PDVSA, etc.).

La evolución del endeudamiento externo de Venezuela en los períodos 1974-78 y 1979-82 se resume en el cuadro 6. En el gobierno de Carlos Andrés Pérez la deuda bruta creció significativamente en más US\$ 13.000 millones, de los cuales algo más de US\$ 10.000 millones correspondieron a endeudamiento público. En el mismo cuadro se observa que el saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos consolidado para el período fue levemente superavitario por unos US\$ 100 millones; lo que indica que el país generó ahorros internos propios para financiar el total de su inversión. Esto significa que el incremento total en la deuda tiene que haberse usado para aumentar las tenencias de activos en dólares por parte del Estado y los particulares. En efecto, el sector público au-

mentó sus activos externos en casi US\$ 10.000 millones (US\$ 5.800 millones en reservas internacionales y activos del Fondo de Inversiones de Venezuela, más cerca de US\$ 4.000 millones en reservas de PDVSA y otros activos públicos). Esto quiere decir, simplemente, que el aumento de la deuda pública neta (igual a la deuda bruta total menos los activos en dólares del sector público) fue despreciable. La adquisición de activos del sector privado por casi US\$ 3.500 millones, aparece financiada en el agregado con endeudamiento externo del propio sector en algo más de US\$ 3.000 millones (véanse las columnas 3, 5 y 8 del cuadro 6).

En resumen, a pesar del déficit en cuenta corriente en 1978, la situación de la economía continuaba siendo prometedora, y no se justificaba el pesimismo que se apoderó de los círculos de opinión del país en aquel entonces. Hacía falta hacer ciertos ajustes en la asignación del gasto, comenzar a limitar las importaciones innecesarias, y posiblemente comenzar a manejar la política cambiaria para recuperar el equilibrio externo y/o aumentar la producción petrolera. Pero no hacía falta un severo ajuste. Inclusive, de no haberse dado el segundo gran aumento de los precios del petróleo (en 1979-81), las obras fundamentales de V Plan de la Nación hubieran podido concluirse, instrumentando medidas como las mencionadas para aliviar la situación de balanza de pagos y comenzando a aumentar el endeudamiento externo neto del sector público.

Una vez identificada la naturaleza del desequilibrio externo (en la cuenta corriente de la balanza de pagos), no puede menos que evaluarse en términos favorables los resultados macroeconómicos del quinquenio 1974-1978. El crecimiento del PTB no petrolero fue sustancial, y la inflación no se desató fuera de control, debido ciertamente a la amplia disponibilidad de importaciones. Aunque la expansión monetaria y del gasto estaban determinando la situación de la balanza de pagos mediante su efecto sobre la cuenta corriente, también estaban impulsando de manera decisiva el crecimiento de la producción real y el empleo, amén de los precios. Tanto el sector público como el sector privado invirtieron en planta y equipos modernos que servirían de apoyo al crecimiento económico, en caso de mantenerse niveles apropiados de demanda agregada. El sector público, en particular, acometió la tarea de ejecutar los proyectos de inversión en las industrias básicas sobre las cuales se apoyaría el desarrollo económico en las próximas décadas. El complejo hidroeléctrico del Guri, la siderúrgica, el complejo del aluminio, y una vasta obra en infraestructura son los activos fijos fundamentales que heredó la Nación de ese período sobre los cuales podrían basarse la expansión y prosperidad futura.

Es evidente que se produjeron desequilibrios. Es inevitable generar cuellos de botella en una economía como la venezolana cuando se produce un crecimiento económico acelerado. Posiblemente, una expansión del gasto más moderada y balanceada hubiera logrado tasas algo menores de crecimiento, sin haber puesto tanta presión sobre la cuenta corriente de la balanza de pagos. Políticas cambiarias, comerciales e industriales más coherentes podrían haber ampliado las posibilidades de exportación no petrolera y evitado el retroceso de la sustitución de importaciones que se dio en esos años, permitiendo un mayor crecimiento con algo más de inflación, pero sin mayores traumas en el sector externo. Pero no puede dejar de reconocerse que, a pesar de los errores, la política económica en el período 1974-1978 estuvo dirigida a estimular el crecimiento, el empleo y el desarrollo económico.

CUADRO 6
EVOLUCION DE LA DEUDA EXTERNA VENEZOLANA, 1974-1982
(Miles de millones de dólares: cifras aproximadas)

Años	(1) Saldo Consolidado Cuenta Corriente	(2) Deuda Total	(3) Incremento Deuda Total	(4) Incremento Deuda Pública	(5) = (1)+(3) = (6)+(7)+(8) Incremento Total Activos Externos	(6) Incremento Reservas+FIV	(7) Incremento Act. Públicos	(8) Incremento Act. Privados
1973	—	2,0	—	—	—	—	—	—
1974								
1978	0,1	15,2	13,2	10,0	13,3	5,8	4,0	3,5
1979								
1982	4,8	32,0	16,8	12,0	21,6	1,0*	-1,5	22,1
Total 1974-82	4,9	32,0	30,0	22,0	34,9	6,8	2,5	25,6

Fuente: BCV, *Anuario de Series Estadísticas* (varios años), y W. Cline, «Venezuela's External Debts» (mimeo), Institute for International Economics, 1983. Las cifras de deuda externa total podría pensarse que están subestimadas al 31.12.82 en un par de miles de millones de dólares. Como se sabe, a mediados de 1983 distintas instituciones estimaban el endeudamiento total venezolano en unos 35 mil millones de dólares. De éstos, unos 27 mil millones correspondían al sector público.

(*) No toma en cuenta la revalorización del oro.

El Período 1979-1983: Estanflación, Crisis de Pagos y Deuda

El período 1979-1983 fue en cambio dramático para la economía venezolana. Durante ese quinquenio el producto nacional real per cápita se redujo casi en un 20 por 100. La inflación promedió un 12 por 100 interanual, y la balanza de pagos, aunque recuperada en 1979 gracias a la segunda explosión de los precios petroleros ese año, continuó su tendencia al deterioro. El sector externo hizo crisis en 1982, no por causa de los problemas en el mercado petrolero sino de una espectacular fuga de capitales que se da ese mismo año. Por último, en este período se gestó todo el problema de la deuda pública externa, no porque el país necesitara financiar un exceso de gastos de inversión, sino debido, precisamente, a la fuga de ahorros que se dio a través de la exportación de capitales privados.

En nuestra opinión, las políticas económicas instrumentadas aparecen como las principales responsables de tan paradójico comportamiento. A pesar de la sustancial nueva alza en los precios del petróleo, el gobierno puso en práctica un plan de estabilización con componentes altamente recesivos. El plan incluía una contracción real del gasto público en 1979, y una extensa liberación de precios y aranceles. Más aún, en 1980-1981 el Banco Central reaccionó ante el aumento en las tasas de interés mundiales, congelando las tasas domésticas dentro de un esquema de libre convertibilidad. Las razones ofrecidas por las autoridades monetarias en aquel entonces eran contradictorias y sorprendentes, por decir lo menos: primero, para estimular la inversión privada, y, luego, para promover en forma explícita salidas de capital privado con el ánimo de contraer la liquidez, vía disminución de reservas, y aliviar una supuestamente excesiva presión inflacionaria. Al mismo tiempo, el gobierno mantuvo hasta 1983 un tipo de cambio abiertamente sobrevaluado que estimulaba excesivamente las importaciones, se oponía a cualquier intento de diversificar exportaciones, e indujo al final una fuga masiva de capital privado especulativo.

De las políticas macroeconómicas instrumentadas por el gobierno de Herrera Campins, una que podría haber parecido justificable, en apariencia, fue la de desacelerar el crecimiento del gasto público en 1979. De hecho, la administración anterior había comenzado a hacerlo en 1977 y 1978, forzada por el deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Ya hemos argumentado anteriormente que la inducción de una recesión podría haberse cuestionado severamente en 1979, porque el país tenía un gran margen de maniobra en aquel momento para continuar creciendo, vía aumento en el endeudamiento neto y/o en la producción petrolera, y tenía además a su disposición diversos instrumentos de política cambiaria y política comercial. Más aún, luego de la evolución del mercado petrolero durante el año, podría pensarse que la contracción del gasto en términos reales era injustificable, máxime cuando la inversión privada comenzaba a desalentarse. El problema de la cuenta corriente se estaba resolviendo con el alza en los precios petroleros, y en todo caso se hubiera podido usar la política comercial y cambiaria, en lugar de inducir una recesión para comenzar a frenar las importaciones. Por el contrario, el paquete de medidas de política se completó con las mencionadas liberaciones de precios y aranceles. Aparentemente, la primera no hizo mucho para estimular la producción en el sector privado, mientras que la liberación comercial, por su parte, contribuyó a cancelar parcialmente las ganancias en cuenta corriente producidas por la reducción en el nivel de actividad económica.

Los efectos de las políticas de ajuste iniciadas en 1979 continuaron sintiéndose en 1980. En medio de una renovada abundancia de recursos externos, el producto nacional

cayó en términos reales más del 1 por 100, y el per cápita más de un 4 por 100. A pesar de la contracción de la demanda agregada (véase el cuadro 2) la inflación se aceleró a su pico histórico y promedió más del 21 por 100 ese año. Dado el poco dinamismo de la demanda agregada y la liquidez (véase también el cuadro 5), las fuentes esenciales de presión inflacionaria tuvieron que ver con la liberación de precios, un aumento general de sueldos que promedió un 20 por 100, y la continua presión de la inflación importada⁶. Como el consumo y la inversión pública sólo se expandieron un 2,4 por 100 en términos reales, la inversión privada real se contrajo en un 24 por 100, y el consumo privado se estancó porque el empleo se detuvo y el salario real disminuyó⁷, el producto real no petrolero se redujo en 1,5 por 100. En el frente externo, los desarrollos de 1980 fueron premonitorios. Debido al aumento en los ingresos de exportación y al enfriamiento de la economía, la cuenta corriente mostró un amplio superávit en este año. A pesar de este superávit y de las entradas de capital por vía del endeudamiento, no hubo una gran expansión de la liquidez (vía acumulación de reservas) debido a que este año se dieron fuertes salidas de ahorro público y privado al exterior. Aunque la fuga de capitales todavía no parecía alarmante, es claro que en 1980 comenzó una tendencia ominosa a la exportación del ahorro privado nacional que tuvo su clímax en 1982 y comienzos de 1983.

La Política Financiera «Antiinflacionaria»

Como es bien sabido, el mercado financiero internacional sufrió a comienzos de los ochenta un fuerte aumento de las tasas de interés, debido a las políticas antiinflacionarias de la Reserva Federal en los Estados Unidos. En 1980, las tasas de interés subieron bruscamente en este país para llegar a niveles cercanos al 20 por 100 a fines de ese año y durante buen trecho en 1981. Esto trajo como consecuencia aumentos similares en las tasas internacionales, ya que los otros países no tenían alternativa sino seguir la tendencia ascendente de las tasas norteamericanas para evitar fugas de capital. Mientras menos flexible el tipo de cambio respecto al dólar, mayor la necesidad de seguir el aumento de dichas tasas, o de establecer un control de cambios. En Venezuela, el Banco Central, bajo presión del gobierno, congeló las tasas domésticas para «estimular la inversión privada y promover el crecimiento». Esta política fue mantenida durante 1980 y buena parte de 1981, bajo la argumentación inicial de que el país no estaba bien integrado financieramente con el exterior. Después de que el verdadero grado de integración financiera se hizo evidente, la política fue mantenida por un largo tiempo más, sobre la base de que era antiinflacionaria. Como no es de extrañar, en medio de total libertad cambiaria comenzaron a producirse fuertes salidas de capital. En agosto de 1981 las tasas de interés venezolanas fueron liberadas y alcanzaron niveles competitivos con las internacionales, pero el episodio de represión de las mismas entre 1980 y fines de 1981 le produjo al país una seria pérdida de reservas a través de la exportación del ahorro privado nacional. Esta pérdida de reservas a través de la cuenta de capital anuló parcialmente las ganancias transitorias en la cuenta corriente y dio inicio a la sustitución de activos en dólares del sector público al sector privado, que son la verdadera raíz del problema del endeudamiento externo venezolano. En 1982, las importaciones aceleraron su tasa de crecimiento por la



⁶ Los resultados econométricos de la sección III tienden a validar estas hipótesis sobre las causas de la inflación.

⁷ A pesar del decreto de aumento de sueldos y salarios, el salario real se redujo aproximadamente un 5 por 100 en ese año.

clara apreciación real del bolívar, las exportaciones petroleras comenzaron a flaquear, y la cuenta de capital continuó deteriorándose de manera alarmante, por las obvias expectativas devaluacionistas que inducían salidas de capital con fines especulativos. Desde comienzos de 1982, el gobierno habría debido devaluar el bolívar a un nivel de equilibrio, y/o instrumentar severos controles cambiarios, para haber evitado la impresionante salida de capital privado que rebasó los US\$ 8.000 millones en ese mismo año.

El comportamiento de las autoridades monetarias venezolanas fue totalmente injustificado. Corregidas por la inflación, las tasas de interés reales domésticas eran negativas, y por tanto, evitar el alza de las tasas nominales a niveles competitivos no iba a estimular la inversión privada, que se estaba desplomando por razones que no tenían nada que ver con las tasas de interés, sino con el enfriamiento de la economía y la sobreinversión que se dio entre 1975 y 1977. Pero más injustificable aún fue el haber promovido las exportaciones de capital *privado* como instrumento de lucha antiinflacionaria. En primer lugar, la inflación de 1980 y 1981 en Venezuela fue una inflación de costos, inercial y estructural, con muy pocos componentes de demanda. La demanda agregada se había estado debilitando⁸, y de manera especial la *demandas por la producción doméstica*, en un medio ambiente de total libre convertibilidad del bolívar y abierto atraso cambiario. Una inflación de costos e inercial no debe combatirse con políticas de reducción de la demanda agregada, porque termina estrangulándose la producción real, en tanto que las alzas de precios se manifiestan irremediamente. Esto es lo que ocurrió en Venezuela en 1980 y 1981. A causa de las políticas de promoción de fugas de capitales y pérdidas de reservas, se logró una destrucción monetaria que contrajo la demanda agregada, pero que no reprimió la inflación sino la producción real y el empleo.

El clamor de las autoridades monetarias de que sus políticas controlaron eficazmente la inflación carece de fundamento. La inflación fue cediendo paulatinamente del pico de 22 por 100 en 1980, hasta llegar al 11 por 100 en 1982, esencialmente porque la inflación inercial y de costos fue disminuyendo su presión en el tiempo. Comenzó alta porque en 1979 y 1980, al liberarse los precios, se manifestaron fuertes presiones especulativas, porque se protegieron los márgenes de ganancia ante las caídas en la productividad, se concedieron aumentos generalizados de sueldos y salarios en 1980, y por el impacto de la inflación importada. En la misma medida en que estos factores se atenuaron en 1981 y 1982, aminoró la inflación venezolana.

Lamentablemente, como ya hemos señalado, la represión del crecimiento a corto plazo no fue lo único que logró la política financiera de esos años. El largo plazo se vio también comprometido con el sacrificio de reservas internacionales a que condujeron esas políticas. De hecho, como veremos en detalle más adelante, todo el problema de la deuda externa venezolana surgió, precisamente, de esta exportación de reservas y ahorro nacional en la forma de salidas de capital del sector privado entre 1981 y el 18 de febrero de 1983.

El Atraso Cambiario

Como también mencionáramos anteriormente, lo que coronó el manejo de la política económica en el período 1979-83 fue la inercia respecto al tipo de cambio del bolívar.



⁸ El consumo privado aumentó en términos reales 2 por 100 interanual en promedio de 1979 a 1981, la inversión privada cayó un 60 por 100 en 1979-1981, y el gasto público no creció significativamente en términos reales entre 1979 y 1981 a excepción de 1981 (véase cuadro 7).

Desde mediados de los años setenta, los precios venezolanos comenzaron a subir por encima de los internacionales, manifestándose una clara tendencia a la sobrevaluación a comienzo de los ochenta. Para 1981 el tipo de cambio real estaba fuera de equilibrio, como lo reflejaban una tendencia marcada al aumento de las importaciones de bienes y servicios y la fuga masiva de capitales en 1982. La evolución del tipo de cambio real desde 1970 a 1985 puede observarse en el cuadro 7. Suponiendo a *grosso modo* un tipo de cambio real de equilibrio en 1975⁹, se observa patéticamente la apreciación real del bolívar cuando la inflación interna se colocó por encima de la internacional (aproximada por la norteamericana) a partir de 1979-80¹⁰.

Mientras las reservas internacionales estaban muy elevadas, no había razones para especular. Pero durante 1982, la sobrevaluación era abierta y el mercado petrolero entró en una etapa depresiva. Por estas razones, en ese año ocurre literalmente una estampida de capitales privados hacia el exterior. Si bien es cierto que el gobierno de Herrera Campins habría debido devaluar y controlar el mercado cambiario temprano (en 1981), en 1982 es injustificable que no lo hubiera hecho. Este año, la decisión de devaluar y/o instrumentar un control de cambios no era, si se quiere, estratégica, sino una medida de extrema necesidad para evitar la dilapidación de nuestras reservas internacionales.

El Problema del Endeudamiento Externo

La fuga de capitales privados al exterior entre 1981 y febrero de 1983 se constituyó en el mayor descalabro que la economía venezolana haya sufrido en toda su historia económica contemporánea. Todo el problema real del endeudamiento externo venezolano tuvo su origen, precisamente, en esta exportación del ahorro nacional. Como ya señalamos, la afirmación de que la deuda pública externa tuvo su origen en el exceso de gasto e inversión pública, constituye una simple falacia de composición. Esto se demuestra fácilmente cuando se observa que, de 1974 a 1982, Venezuela acumuló un superávit en cuenta corriente de la balanza de pagos por casi US\$ 5.000 millones (véase el cuadro 6).

207

Con este excedente de ahorro, Venezuela no tenía por qué haber contraído deuda en esos años. Lo que ocurrió en cambio fue que el país llegó a 1983 con una deuda externa de casi US\$ 35.000 millones, que tiene como contrapartida, por casi el mismo monto, la inversión en activos fijos y el ahorro en activos financieros del sector privado venezolano en el exterior.

Pero, ¿por qué se da el masivo endeudamiento del sector público que termina financiando la acumulación de riqueza en el exterior del sector privado? La paradoja la constituye el hecho de que el gran ahorrista financiero nacional en el período 1974-1983 fue el sector público. Por consiguiente, para que el sector privado haya terminado siendo el acreedor en dólares, tiene que haberse producido una infusión de ahorro financiero en bolívares del sector público hacia el sector privado¹¹.

Paralelamente a la transferencia de ahorro financiero hacia el sector privado, los agen-

⁹ Es claro que este supuesto es arbitrario. Como ya comentamos con anterioridad, la paridad de 4,30 Bs/\$ no producía un tipo de cambio real de equilibrio a mediados de los años setenta, como evidencia el deterioro de la cuenta corriente en 1977-78, cuando la economía se colocó en niveles de pleno empleo.

¹⁰ Debido a la apreciación del dólar respecto a las monedas de la mayoría de los clientes comerciales de Venezuela, la apreciación real del bolívar respecto a una cesta de monedas relevante desde el punto de vista comercial fue aún mayor.

¹¹ Para un análisis detallado sobre la evolución del endeudamiento externo venezolano, véase M. RODRÍGUEZ (1984).

tes superavitarios de este último terminaron colocando en buena parte sus excedentes financieros en el exterior, mientras los agentes deficitarios se financiaban esencialmente con el ahorro del sector público. El ciclo se cerraba cuando las empresas del Estado, que eran agentes deficitarios dentro del sector público, tenían que recurrir al endeudamiento externo porque el ahorro nacional que ellas necesitaban se estaba transfiriendo hacia el exterior. De este proceso de canalización de flujos de ahorro intersectoriales, es que se hizo posible el fenómeno de ahorro privado en el exterior como contrapartida del endeudamiento público externo, que caracteriza a la exportación de la intermediación financiera venezolana.

A pesar de que esta exportación de la intermediación financiera ocurre durante toda la década 1974-1983, ya explicamos con anterioridad que existe una diferencia abismal entre los procesos que se dan en 1974-1978 y 1979-1983. En el primer período, esta exportación se da dentro del mismo sector público, y por eso es que no se produce un incremento de deuda pública neta en ese quinquenio. En el período 1979-1980 se produce el gran endeudamiento neto del sector público, cuando el Banco Central le entrega el grueso de sus reservas internacionales al sector privado para que éste las coloque masivamente en el exterior.

Como puede observarse en el cuadro 6, en el gobierno de Herrera Campins (1979-83), el aumento total de la deuda externa pública y privada de unos US\$ 16.800 millones, más el sustancial superávit en cuenta corriente de US\$ 4.800 millones, sirvió en el agregado para financiar compras de activos financieros y no financieros del sector privado por más de US\$ 22.000 millones, a través del mecanismo de transferencia de ahorros que hemos descrito.

Es importante entender y enfatizar la diferencia entre los dos tipos de endeudamiento. Mientras que en 1978 casi toda la deuda podía ser cancelada con los activos externos en poder del mismo sector público, en 1983 la contrapartida total del endeudamiento eran activos venezolanos: *pero del sector privado*. La conclusión es obvia: el problema real de la deuda externa se originó en la sustitución de activos externos públicos por privados, que se da básicamente entre 1980 y febrero de 1983.

Lo que ocurrió en Venezuela durante el período 1979-1982 va a quedar registrado como una de las paradojas más espectaculares en la historia económica contemporánea de América Latina. A pesar de la enorme transferencia de recursos externos que recibe el país, el resultado no pudo ser peor: estancamiento, inflación, deuda y crisis de balanza de pagos. En febrero de 1983 se implantó un régimen parcial de control de cambios, que unido a una política de contracción violenta del gasto público iba a producir significativos resultados macroeconómicos.

1983: El Ajuste al Revés

El examen del comportamiento de los agregados macroeconómicos de balanza de pagos, crecimiento e inflación desde 1979 sugiere que la «crisis del sector externo» en 1982-83 no fue otra cosa sino una crisis de reservas internacionales, producto de la fuga de capitales que, comenzando en 1981, tuvo su clímax en febrero de 1983.

Ciertamente, el déficit en cuenta corriente de 1982 representaba apenas un 15 por 100 del total de reservas internacionales en poder del Banco Central a mediados de ese mismo año. A pesar de la disminución del ingreso petrolero y del aumento en las importaciones, la situación de la cuenta corriente no parecía seriamente crítica, sobre todo después de la acumulación de un superávit de casi US\$ 9.000 millones en los dos años anteriores. De la evolución del crecimiento y la demanda agregada en 1979-82, resulta evi-

dente que el déficit en cuenta corriente no se debió, como en 1978, al alto nivel de gasto, sino más bien al atraso cambiario que se evidenció desde 1981. La crisis quedó conformada por la salida de más de US\$ 12.000 millones de capital privado en los 14 meses previos a febrero de 1983.

Una vez identificada la verdadera naturaleza de nuestro desequilibrio externo originado en el atraso cambiario, pareciera claro que se justificaba un ajuste de precios relativos en 1983, pero no una reducción violenta del gasto que disminuyera el nivel de actividad real en forma sustancial. El gobierno de Herrera Campins, en su último acto de política económica, procedió a efectuar el ajuste, contrariamente, reduciendo fuertemente el gasto público (en un 27 por 100 en términos reales) y corrigiendo sólo levemente el atraso cambiario.

Los resultados del plan de estabilización de 1983 no se hicieron esperar. El PTB se contrajo en un 5 por 100, y el PTB no petrolero en un 3,5 por 100. Las importaciones de bienes se redujeron de US\$ 13.600 millones en 1982 a US\$ 6.800 millones, debido al racionamiento que produjo la administración del control de cambios. La balanza comercial pasó de un superávit de US\$ 2.900 millones en 1982, a uno de más de US\$ 8.000 millones en 1983, y la cuenta corriente de un déficit de US\$ 3.200 millones a un superávit de US\$ 4.700 millones. Con la pequeña devaluación y la situación severamente contractiva del lado fiscal, la inflación se mantuvo obviamente baja, a un nivel del 6,4 por 100 (véase el cuadro 2). La fuerte caída en el nivel de actividad real se manifestó en el mercado de trabajo, y el desempleo alcanzó la cifra del 12 por 100 a fines del año, mientras que los salarios reales disminuyeron en un 4 por 100.

De nuestra evaluación de la economía para comienzos de 1983 surge la pregunta: ¿era necesario un ajuste que produjera una mejoría en el saldo en transacciones corrientes de US\$ 8.000 millones, a costa de una contracción del PTB del 5 por 100 y un sustancial aumento en el desempleo? Y además, ¿fueron apropiadas las políticas de ajuste para corregir los desequilibrios existentes en 1982?

Como ya se discutió, el déficit corriente de 1982 de más de US\$ 3.500 millones se produjo no tanto por la caída de los ingresos petroleros de ese año, como por el sustancial aumento en las importaciones y en el déficit en servicios. Una devaluación a un nivel de equilibrio, juntamente con restricciones comerciales y a la cuenta de viajeros (que era deficitaria en más de US\$ 2.500 millones), hubiesen resuelto el desequilibrio en cuenta corriente. Una devaluación del orden del 50 por 100 para recuperar un nivel cambiario de equilibrio hubiera hecho posible conservar e, inclusive, aumentar el nivel real de gasto público, lo que hubiera permitido mantener el nivel de la producción interna y el empleo. En Venezuela, como más del 95 por 100 de las exportaciones proceden del sector público, la devaluación aumenta instantáneamente los ingresos fiscales. La reinyección conveniente de esos recursos a través del gasto público hubiera permitido mantener niveles de demanda agregada consistentes con una mayor actividad económica real.

En síntesis, en 1983 la economía venezolana requería solamente un ajuste apropiado del tipo de cambio que eliminara la apreciación real, y algunas restricciones cuantitativas a ciertas importaciones de bienes y servicios. Sin necesidad de contraer la economía interna, estas medidas hubieran logrado eliminar el relativamente pequeño desequilibrio en la cuenta corriente de 1982. Lamentablemente, a pesar del enorme superávit en cuenta corriente que se produjo en 1983, el nuevo gobierno que asumió en 1984 apoyó su diagnóstico macroeconómico en la hipótesis de que se mantenía el desequilibrio externo, y continuó la aplicación de políticas contractivas de gasto en ese año y en 1985.

1984-85: La Profundización de la Depresión


Debido a lo insuficiente de la devaluación de 1983, el nuevo gobierno se vio en la necesidad de ajustar de nuevo la paridad en 1984 a un nivel «de equilibrio» (el promedio de la devaluación fue del 35 por 100). Paralelamente a devaluar, sin embargo, el gobierno instrumentó una política contractiva de gasto público que anuló por el lado de la demanda el efecto expansivo del cambio en los precios relativos.

Además, aunque la nueva devaluación llevó el tipo de cambio real promedio a un nivel apropiado, la continuación del sistema de cambios diferenciales produjo importantes distorsiones en los precios relativos. Entre ellas puede mencionarse el mantenimiento de la vieja paridad para la amortización del capital de la deuda privada externa y para ciertas importaciones básicas (trigo, etc.), que implicó transferencias patrimoniales y efectos sustitutivos importantes en la demanda de ciertos bienes. La preocupación por frenar el impacto inflacionario de la devaluación se tradujo entonces en efectos reales que anularon parcialmente los efectos beneficiosos de la misma.

La combinación de la devaluación con una política fiscal restrictiva y la ausencia de una política de ingresos terminaron produciendo la contracción del producto y el aumento del desempleo en 1984. El resultado final fue el clásico efecto Díaz-Alejandro¹² de una devaluación contractiva, cuando el cambio en los precios relativos originados por la devaluación produce un fuerte efecto redistributivo del ingreso hacia un sector con una alta propensión marginal al ahorro. Lo peculiar del caso venezolano es que este sector de alta propensión al ahorro era el sector público, por lo que la contracción se produce no por la existencia de condiciones estructurales, sino por la decisión de política económica. La mezcla de política pareciera injustificable, pues los ingentes recursos de ingresos que generó la devaluación al gobierno central y a otros agentes del sector público hubieran permitido un nivel de gasto muy superior, financiado con recursos de ahorro generados dentro del mismo sector. La continuación de la conservadora política de gasto produjo un sustancial superávit financiero en el sector público de un 7 por 100 del PTB, que propició una nueva contracción real del PTB de un 1,5 por 100, y un aumento del desempleo a un 15 por 100 de la fuerza laboral.

Los resultados finales de este celoso ajuste de 1984, aparte de lo negativo en términos sociales y de aprovechamiento de los recursos, crearon condiciones macroeconómicas muy especiales: la generación de un enorme superávit corriente (de unos US\$ 5.2 mil millones) y la acumulación de US\$ 13.000 millones de reservas internacionales (veinte meses de importaciones), una vasta capacidad ociosa y desempleo abierto de la fuerza laboral, un ahorro financiero masivo en el sector público, y un sector privado acreedor neto en el exterior por casi US\$ 30.000 millones. En síntesis, el país parecía contar a fines de 1984 con todas las condiciones apropiadas para comenzar un proceso sostenido de expansión no inflacionaria, sin necesidad de generar cuellos de botella en el sector externo.

Tal como lo anunció el gobierno en aquel momento, 1985 debería haber sido el año de la reactivación. Lamentablemente, este año se constituyó, en cambio, en el séptimo año consecutivo de ajuste para la economía venezolana. Los resultados macroeconómicos del mismo se pueden resumir en una nueva contracción del producto real en un 0,5

 ¹² Véase DÍAZ-ALEJANDRO (1965), y KRUGMAN y TAYLOR (1978).

CUADRO 7

VENEZUELA, TASAS DE CAMBIO NOMINAL Y REAL, 1970-85

Años	Indices de Precios al Mayor en Venezuela	Indices de Precios al Mayor en USA	Tasa de Cambio Nominal	Tasa de Cambio Real
1970	66,5	63,1	4,45	4,22
1971	68,0	65,2	4,35	4,17
1972	69,9	68,1	4,35	4,24
1973	74,9	77,0	4,285	4,41
1974	87,5	91,5	4,285	4,48
1975	100,0	100,0	4,285	4,295
1976	108,0	104,6	4,295	4,16
1977	121,4	111,0	4,295	3,94
1978	130,6	119,7	4,295	3,93
1979	144,2	134,7	4,295	4,01
1980	177,3	153,6	4,295	3,72
1981	203,9	167,5	4,295	3,53
1982	220,21	172,5	4,295	3,36
1983	237,8	179,4	5,01	3,77
1984	296,5	190,2	6,86	4,40
1985	341,0	203,5	6,86	4,09

211

Fuente: BCV, *Anuario de Series Estadísticas* (varios años), y FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*. Cálculos propios.

por 100, el mantenimiento de la inflación a una tasa del 12 por 100 y otro fastuoso superávit en cuenta corriente de casi US\$ 4.000 millones. La causa fundamental de la continuación de la depresión fue, como en 1984, la conservadora política económica que el gobierno ejecutó durante el año.

En primer lugar, la política fiscal del gobierno y el gasto del sector público en su conjunto ejercieron presiones contractivas. La demanda real de bienes y servicios del sector público se redujo nuevamente, ejerciendo presiones depresivas en el conjunto de la economía. Lo impresionante del caso es que para 1985 el gobierno contó de nuevo con ingentes recursos con los que apuntalar una expansión económica, pero la decisión política fue la de continuar el «ajuste». Los recursos a disposición del gobierno se concentraron una vez más en el ahorro financiero del gobierno central, en los ahorros de PDVSA, y en las utilidades cambiarias represadas en el Banco Central.

Tomando en cuenta el stock de ahorro financiero acumulado en 1984, para 1985 existía un margen de maniobra para aumentar el gasto público por encima de los 50.000 millones de bolívares (un 15 por 100 del PTB), sin necesidad de recurrir a fondos de ahorro privado o endeudamiento externo. Sin embargo, el gobierno optó, repetimos, por amortizar deuda y ahorrar compulsivamente dentro del sector público, en medio de una economía paralizada y con desempleo abierto.

Entre las otras causas que contribuyeron al estancamiento puede mencionarse que el sector externo de la economía no contribuyó ese año al crecimiento económico, porque el decrecimiento marginal de las importaciones reales se vio compensado por una leve contracción en las exportaciones. Aunque no se puede negar que la situación del sector externo se debió en parte al rezago del mercado petrolero, hay que señalar la importancia que tuvo sobre la cuenta comercial el poco dinamismo de la política cambiaria del gobierno. Como ya adelantamos, la tasa de cambio oficial para las importaciones de 7,50 Bs/\$ comenzó a sobrevalorarse en 1984 (véase el cuadro 7), y esto perjudicó desde aquel entonces la producción interna de importables.

A la política fiscal y al atraso cambiario se sumó el rezago de la inversión privada en una economía caracterizada por una capacidad ociosa. Sólo los sectores más dinámicos y que trabajan a mayor capacidad fueron los llamados a acometer planes de inversión, pero el promedio de la economía continuó con una demanda baja por ampliaciones en planta y equipo.

Finalmente, la política salarial continuó siendo pasiva, permitiendo que sólo la contratación colectiva ajustara las remuneraciones nominales, y por esto los salarios reales se deterioraron nuevamente en un medio ambiente de empleo estancado. Esto continuó deprimiendo el consumo privado y, por tanto, contribuyó al debilitamiento de la demanda agregada y la producción.

Del lado de los precios debe agregarse que, aunque la inflación promedio se situó alrededor de 12 por 100, se pudo notar una desaceleración en el ritmo de crecimiento de los precios, pues la inflación puntual (diciembre-diciembre) estuvo debajo del 6 por 100. El bajo nivel de actividad económica y el debilitamiento del mercado laboral explican apropiadamente el poco dinamismo de los precios durante 1985.

Modelos Econométricos de Inflación para Venezuela

En esta sección mostraremos los resultados de estimar varios modelos de inflación de corto y largo plazo para la economía venezolana. El énfasis lo hacemos en modelos convencionales, a saber, un modelo monetario simple (a la Harberger), y un modelo monetario para economía abierta con sectores de bienes transables y no transables. Los resultados de estos modelos confirman las apreciaciones que hicieramos en la Sección II en relación a las causas de la inflación.

Tanto el modelo monetario simple como la versión ampliada del enfoque monetario de la balanza de pagos confirman la hipótesis de que la inflación venezolana de los años setenta y comienzos de los ochenta no fue de demanda. El segundo modelo, en sus versiones de corto y largo plazo, confirmó la apreciación de que la inflación venezolana respondió a presiones de costo (importadas e internas) e inerciales.

Un Modelo Monetario Simple

El gráfico 3 muestra el comportamiento de las tasas de crecimiento de los precios y de la liquidez en Venezuela de 1953 a 1981. De la simple observación gráfica no pare-

ciera posible concluir que existe una estrecha correlación entre ambas variables. Esto se confirma con la estimación de un modelo monetario simple muy usado en los estudios sobre inflación que se han hecho para distintos países de América Latina.

El modelo, conocido en la literatura empírica como el modelo de Harberger ¹³, simplemente supone una demanda convencional de dinero (función del ingreso real y del costo de oportunidad de tener dinero), la cual se estima suponiendo que la variable dependiente es la inflación. La ecuación estocástica a estimar de este modelo es:

$$p = a_0 + a_1 y + a_2 m + a_3 m_{-1} + a_4 i + E(1)$$

donde, p = tasa de inflación

m = tasa de crecimiento de la liquidez

y = tasa de crecimiento del producto real

i = costo de oportunidad de tener dinero

y E es el término de error con sus propiedades características de «ruido blanco».

Como el modelo supone que el ingreso real es exógeno y a nivel de pleno empleo, y el costo de oportunidad i es predeterminado, la inflación será básicamente un fenómeno monetario. Dado el atraso de los mercados de capital en Latinoamérica, los gobiernos terminan financiando necesariamente sus déficits con emisión monetaria, y entonces un modelo como el representado en la ecuación (1), arrojaría buenos resultados como explicativo de la inflación en nuestros países. Las predicciones del modelo serían, consiguientemente, que a_1 (el negativo de la elasticidad ingreso de la demanda de dinero) debía ser cercano a menos uno, que a_2 y a_3 fueran positivos y su suma cercana a la unidad, y que $a_4 > 0$.

TABLA I

REGRESIONES DE INFLACION ANUALES, VENEZUELA 1954-81

N.º Ecuac.	Const.	y	i	m	m_{-1}	R^2	D.W.
1a	0,069 (3,3)	-0,89 (3,1)		0,02 (0,3)	0,15 (1,8)	0,32	1,05
1b	0,053 (2,5)	-0,76 (2,8)	0,013 (2,1)	0,04 (0,5)	0,16 (2,0)	0,41	1,32

Nota: Las ecuaciones fueron estimadas por el método de mínimos cuadrados ordinarios para el período 1954-81. Los estadísticos t aparecen en paréntesis.

¹³ Véase A. HARBERGER (1963).

Nosotros estimamos variaciones de la ecuación (1) con datos anuales para el período 1952-1981, y con datos trimestrales para el período inflacionario 1970-1981¹⁴. Los resultados de las regresiones anuales aparecen en la tabla 1.

El resultado básico que se obtiene de las estimaciones del modelo es que los coeficientes de los términos de crecimiento de la liquidez son pequeños, y su suma está muy por debajo de lo que predice el modelo monetarista.

La ecuación (1a) no incluye el término del costo de oportunidad, y de allí que esta ecuación pruebe una teoría cuantitativa elemental, asumiendo una velocidad de circulación constante. El único apoyo que esta teoría recibe de los resultados obtenidos es el signo correcto y el valor tomado por el coeficiente de crecimiento del ingreso real, lo que sugiere una elasticidad de ingreso de largo plazo de la demanda de dinero cercana a uno, y un ingreso a pleno empleo y exógeno en el largo plazo. Por otro lado, el término del crecimiento de la liquidez corriente es totalmente insignificante, y el término rezagado, aunque es estadísticamente significativo al nivel del 10 por 100, toma un valor muy pequeño (cuando se tomaron rezagos adicionales para el crecimiento de la liquidez, resultaron insignificantes cuando se agregaban a las ecuaciones estimadas con datos anuales). El significado estadístico del término constante y el coeficiente de determinación, poco ajustado, sugieren que la teoría cuantitativa elemental no ayuda mucho a explicar el nivel de los precios en Venezuela. El valor del *Durbin-Watson*, que indica una gran autocorrelación residual, también se puede deber a la ausencia de variables explicativas en la regresión.

La ecuación (1b) prueba el modelo de Harberger, como se especificó en la ecuación (1), dado que incluye el término de costo de oportunidad. Este se vuelve significativo estadísticamente y su inclusión mejora de alguna manera los resultados globales de la regresión (el coeficiente ajustado de determinación y el *Durbin-Watson* son mayores). Sin

TABLA 2

REGRESION TRIMESTRAL DE PRECIOS, VENEZUELA 1970-81

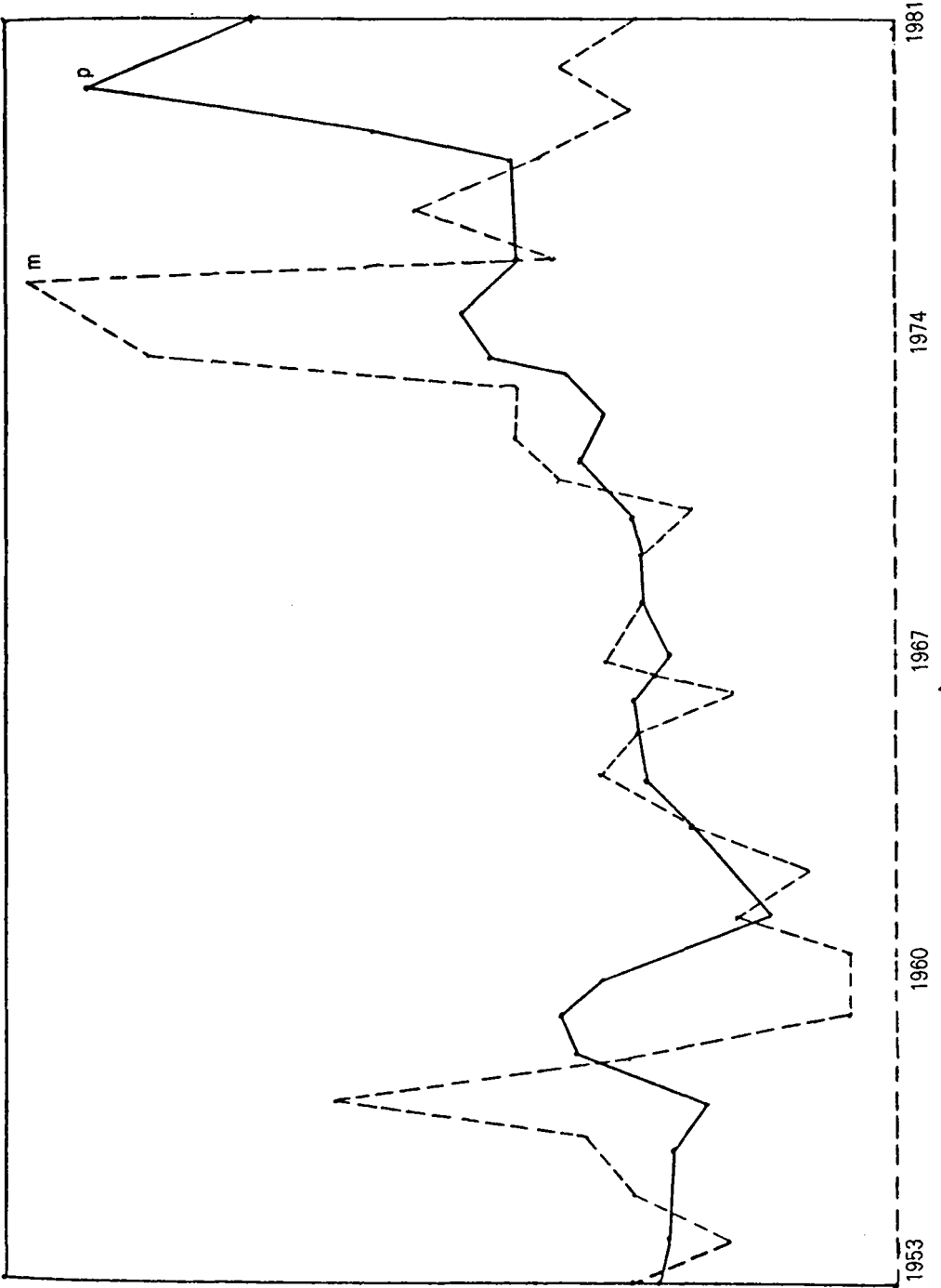
$$\begin{aligned}
 \text{1c)} \quad p &= 0,028 - 0,037y + 0,0034di^* + 0,11m - 0,057m(-1) \\
 &\quad (2,9) \quad (1,7) \quad (2,6) \quad (2,3) \quad (1,3) \\
 &\quad - 0,07m(-2) - 0,05m(-3) - 0,089m(-4) \\
 &\quad (1,5) \quad (0,1) \quad (1,89) \\
 &\quad \bar{R}^2 = 0,3 \quad D.W. = 2,35
 \end{aligned}$$

Nota: Los estadísticos *t* aparecen en paréntesis.

¹⁴ Las ecuaciones se estimaron con M_1 y M_2 como medidas de la liquidez, y la tasa de interés de las letras del Tesoro de los Estados Unidos como «proxy» por el costo de oportunidad de tenencias líquidas. Las tasas venezolanas siguieron de cerca a las norteamericanas, a excepción del episodio de «represión financiera de 1981». Los resultados de las estimaciones con M_1 y M_2 fueron cualitativamente similares, y aquí mostraremos aquellos con M_1 , que fueron los que ofrecieron mejores ajustes.

GRAFICO 3

CRECIMIENTO DE LA LIQUIDEZ E INFLACION EN VENEZUELA, 1953-81



embargo, los malos resultados de los términos de crecimiento de la liquidez se repiten, ambos explicando sólo menos del 20 por 100 de la tasa de inflación. De nuevo, sólo el término del coeficiente rezagado aparece estadísticamente significativo.

Los resultados de la regresión trimestral para el período 1970-1981 aparecen a continuación. Dado que la regresión por el método de los mínimos cuadrados ordinarios mostró una alta autocorrelación serial de residuos, la ecuación presentada fue estimada usando un procedimiento iterativo de máxima probabilidad para corregir ese problema. Los resultados confirman ampliamente a los encontrados con datos anuales, en el sentido de que el modelo monetarista simple explica muy deficientemente la inflación venezolana en el período posterior a 1970.

Un Modelo Monetario para Economías Abiertas

En esta sección mostraremos los resultados de estimar dos versiones del *enfoque monetario de la balanza de pagos* para la economía venezolana. En primera versión es el modelo convencional monetario para economías abiertas con tipo de cambio fijo, y que supone ingreso exógeno y de pleno empleo, paridad en el poder adquisitivo de la moneda, y paridad en tasas de interés (si la economía es financieramente abierta al exterior). La segunda versión es un modelo de corto plazo, que supone la existencia de dos sectores productores de bienes (transables y no transables), y por tanto admite desviaciones en la paridad del poder adquisitivo.

216

El Modelo de Largo Plazo

El supuesto sobre precios de largo plazo del modelo monetario para economías abiertas es bien simple: la inflación es importada. La ecuación relevante de los precios internos es de la forma:

$$P = E.P^* \quad (2)$$

donde,

P = precios internos

E = tasa de cambio

P* = precios externos.

La ecuación para tasas de crecimiento quedaría como:

$$p = e + p^* \quad (2')$$

lo que nos llevaría, para un régimen de cambio fijo, a estimar la forma estocástica

$$p = a_0 + a_1 p^* + E \quad (2'')$$

donde esperaríamos los siguientes resultados para confirmar la teoría:

$$a_0 = 0, \quad y \quad a_1 = 1$$

Los resultados de la regresión con mínimos cuadrados ordinarios para el período 1953-81 son los siguientes:

$$p = 0,005 + 0,99 p^* \quad (2a)$$

$$\begin{matrix} (0,4) & (5,9) \\ \bar{R}^2 = 0,6 & D-W = 1,72 \end{matrix}$$

Estos resultados soportan bastante bien la hipótesis de que la inflación venezolana está determinada en el largo plazo por la inflación mundial¹⁵. El coeficiente de P^* es muy cercano a la unidad y el término independiente es muy cercano a Cero¹⁶. Por consiguiente, *en el largo plazo* la inflación venezolana pareciera haber sido esencialmente importada.

Como se sabe, el supuesto de inflación importada juntamente con los supuestos de exogeneidad del ingreso, paridad en las tasas de interés, y equilibrio en el mercado de dinero en una economía abierta con tipo de cambio fijo terminan produciendo como resultado que la balanza de pagos sea un fenómeno esencialmente monetario. Bajo los supuestos contemplados hasta ahora, la tasa de variación del flujo de reservas internacionales (igual al saldo en cuenta corriente y cuenta de capital de la balanza de pagos) vendría dado por

$$r = -d + p^* + ay - bi \quad (3)$$

donde, d es la tasa de crecimiento del crédito interno, p^* es la inflación mundial, y es la tasa de crecimiento del ingreso real, e i es el costo de oportunidad de tener dinero. Esta ecuación es la famosa forma reducida del enfoque monetario de la balanza de pagos¹⁷, cuya estimación (de su forma estocástica) para Venezuela da excelentes resultados¹⁸. De éstos, y de los obtenidos con la regresión (2a), se sigue que el modelo monetario para economías abiertas (que predice que el impacto del exceso de gasto y de la expansión del crédito se expresa básicamente en la balanza de pagos y no en los precios) explica bien en el largo plazo el comportamiento de la inflación y de la balanza de pagos en Venezuela hasta comienzos de los años ochenta.

Estos resultados respaldan nuestra apreciación de la sección II, donde concluíamos que, en el período de auge petrolero, la fuerte expansión del gasto y la liquidez se habían expresado de manera fundamental en la balanza de pagos, y ésta fue la razón principal por la cual el fuerte incremento en la demanda agregada en esos años, amén de haber inducido un alto crecimiento real, no pudo separar significativamente la inflación interna de la mundial.

Los Precios y la Balanza de Pagos en el Corto Plazo

Aquí estimaremos un modelo monetario simple de corto plazo que admite desviaciones del poder adquisitivo de la moneda, porque supone la existencia de dos sectores pro-

15 La inflación externa fue aproximada por la norteamericana.

16 La hipótesis conjunta de que $a_0 = 0$ y $a_1 = 1$, no puede ser rechazada a un 5 por 100 de nivel de significación.

17 Véase, por ejemplo, IMF (1977).

18 Véase RODRÍGUEZ (1983).

ductores de bienes: un sector de bienes transables cuyos precios vendrían dados por los internacionales, y un sector keynesiano de no transables, cuyos precios podrían ser influidos por las variaciones de la demanda. El modelo supone ingreso real exógeno y a pleno empleo (lo cual aceptamos por simplicidad) ¹⁹.

El modelo en cuestión ²⁰ parte de la ecuación fundamental del enfoque monetario para determinación de flujos de reservas internacionales ²¹:

$$r = -d + p + m^d \quad (3')$$

donde r , d , p , y m^d son tasas de variación porcentual de las reservas, el crédito interno, los precios y la demanda real de dinero respectivamente.

La inflación interna viene determinada por:

$$p = a(e + p^*) + (1 - a)p_h \quad (4)$$

donde p_h es la inflación en el sector no transable. Esta, a su vez, viene dada por la forma:

$$p_h = \omega s + (1 - \omega)p^* + \lambda ED_h \quad (5)$$

donde s es la tasa de variación de los salarios nominales, ED_h es el exceso de demanda en el sector de bienes domésticos, y p^* representa la presión de costos conveniente de los insumos importados en la producción de no transables ²².

Suponiendo que la inflación salarial sea inercial, es decir, que responda a las expectativas de inflación, y que el exceso de demanda se determine en el mercado monetario por el exceso de crédito interno sobre la demanda nominal de dinero, se obtienen dos ecuaciones reducidas del modelo para la determinación de los precios y de la balanza de pagos, en una economía con tipo de cambio fijo:

218

$$p = \Theta_1 p^* + \Theta_2 p^c + \Theta_3 (d - m^d) \quad (6)$$

cuyas restricciones son:

$$\Theta_1 + \Theta_2 + \Theta_3 = 1, \text{ y } \Theta_1, \Theta_2, \Theta_3, > 0,$$

y la ecuación de reservas:

$$r = \Theta_1 p^* + \Theta_2 p^c + (\Theta_3 - 1) (d - m^d) \quad (7)$$

donde,

$$\Theta_3 - 1 = -(\Theta_1 + \Theta_2) > 0$$

Los resultados de estimar las formas estocásticas de estas ecuaciones aparecen a continuación ²³. Para la inflación interna los resultados se resumen en la tabla 3.



¹⁹ Véase RODRÍGUEZ (1983), donde se muestran los resultados de un modelo que admite las variaciones de la actividad económica real.

²⁰ El modelo es similar al de BLEJER (1977), pero difiere en que nosotros supondremos inflación salarial inercial, bienes importados intermedios y expectativas racionales.

²¹ Que es una variación de la ecuación (3) arriba.

²² Esta forma se inspira en modelos sencillos como los desarrollados por DORNBUSCH (1980) y BRUNO (1979).

²³ Para generar la serie de expectativas de inflación p^e se usó el método de expectativas cuasi-racionales propuesto por Sargent (1973), en tanto que la serie de demanda *ex-ante* de dinero m^d se generó de una demanda de dinero convencional. Véase Rodríguez (1983).

TABLA 3

REGRESIONES DE INFLACION TRIMESTRALES, VENEZUELA 1969-1981

Ec.N	const.	p*	p*	(d-m)	R ²	D.W.
6a	-0,06 (1,5)	0,67 (3,9)	0,75 (5,8)	0,02 (1,24)	.7	2,03
6b		0,53 (3,3)	0,69 (5,3)	0,03 (2,2)	.62	2,08
6c	.0027 (1,1)	0,31 (2,3)	0,67 (4,9)	0,02 (1,1)	.65	
6d		0,30 (2,2)	0,69 (5,0)	0,01 (1,6)	.7	

Nota: Los estadísticos *t* aparecen en paréntesis. La ecuación (6a) se estimó por un método iterativo de máxima probabilidad para corregir la alta correlación serial de los residuos, y la (6b) se estimó por mínimos cuadrados restringiendo la suma de los coeficientes a la unidad ($\Theta_1 + \Theta_2 + \Theta_3 = 1$).

Los resultados confirman el modelo en varios aspectos, y agregan algunos indicios importantes en relación a las fuerzas causales de la inflación interna en Venezuela. Para empezar, todas las variables aparecen con el signo correcto, de acuerdo con lo que predice la teoría, y el término constante nunca es estadísticamente significativo. La inflación externa y los términos de la inflación esperada son siempre muy significativos. El término de inflación inercial *p*(e) aparece particularmente fuerte, con pequeñas variaciones entre regresión y regresión (restringidas o no restringidas). Los coeficientes, para los términos de la inflación externa, tienen una variación mayor, pero son siempre estadísticamente significativos. En particular, cuando restringimos los coeficientes de la regresión a que sumen uno (ecuaciones 6c y 6d), el coeficiente de *p** toma la mitad del valor. Un resultado crucial de las regresiones anteriores es que el término del exceso de demanda, (d-m), no parece tener un impacto importante sobre los precios internos. Este es estadísticamente significativo en una sola regresión, y aun en este caso el valor que toma es muy pequeño. Esto confirma los resultados encontrados anteriormente cuando trabajamos con el modelo monetario simple. Hasta ahora, bajo los supuestos de nuestro modelo, los resultados indican que la inflación venezolana en el corto plazo fue importada o inercial, con los factores monetarios jugando una parte *activa* poco significativa en la subida de los precios.

Como ya discutimos en la sección segunda, existen distintas razones que en Venezuela justifican estos resultados. En primer lugar, la pequeña respuesta de los precios ante los excesos de demanda interna se debe a que buena parte de ese exceso de demanda se canalizaba al sector externo vía pérdida de reservas (eso lo confirmaremos adicionalmente cuando mostremos los resultados de estimar la ecuación de flujo de reservas). Por otro

lado, los resultados sugieren una baja elasticidad promedio de los precios de los bienes internos ante los excesos de demanda ²⁴.

Aunque los precios de ciertos bienes no transables subieron significativamente después de 1974 (v. gr.: construcción, etc.), el sector no comercializable incluye muchos bienes y servicios públicos, y de precios controlados o subsidiados, que en promedio producían aumentos de precios moderadamente altos para el sector en su conjunto.

Por otro lado, la significación de los términos p^* y p^e , sugiere que la inflación importada tuvo un gran impacto en la determinación de los precios internos a través de los aumentos de precios de la oferta importada de bienes de consumo, intermedios y de capital (así como de los otros canales a través de los cuales se transmite la inflación externa), en tanto que la dinámica del mercado laboral, en una situación de pleno empleo, permitía a los trabajadores validar sus expectativas inflacionarias en la determinación de sus salarios monetarios.

Las bondades y limitaciones del modelo pueden terminar de ser apreciadas en los resultados de la regresión de flujo de reservas, estimada por mínimos cuadrados ordinarios (los estadísticos t están en paréntesis) ²⁵.

$$r = -0,11 + 0,66p^* + 1,5 p^e - 0,81 (d-m^d) \quad (7a)$$

(8,0) (1,1) (3,5) (18,4)

$\bar{R}^2 = 0,87$ D-W = 2,13

En este caso, aunque los resultados son mixtos, el más importante confirma que el exceso *ex-ante* de oferta monetaria ($d-m^d$) o de demanda agregada, se canalizó a través de pérdida de reservas. Este resultado confirma la hipótesis de una baja elasticidad de los precios de no transables ante los excesos de demanda. Sin embargo, el coeficiente del término $(d-m)$ es distinto a -1 con un 5 por 100 de nivel de significación, lo que sugiere que no todo el exceso de crecimiento en el crédito interno se compensó con pérdida de reservas. Esto significa posiblemente que algo del impacto del gasto se expresó en crecimiento real (el ingreso no sería totalmente exógeno) y en precios. El coeficiente del término p^e es relevante, tiene el signo apropiado, y no es significativamente diferente desde el punto de vista estadístico de los coeficientes obtenidos en la tabla 3. El pequeño inconveniente aparece con el coeficiente de p^* , que aunque toma valores similares a los de la tabla 3, no parece estadísticamente significativo. Los valores del \bar{R}^2 y el Durbin-Watson son excelentes.

A pesar de la inconsistencia con el coeficiente de p^* , los resultados de las regresiones 6(a-d) y 7(a) respaldan la teoría y apoyan los señalamientos que hicimos en la sección II sobre los orígenes de la inflación en Venezuela. Los dos resultados implican, repetimos, que los excesos de demanda no tuvieron como consecuencia la aceleración de la inflación, sino que se expresaron en la balanza de pagos. El hecho de que el coeficiente del término de exceso de crédito en la ecuación (7a) es estadísticamente diferente de menos uno, sugiere una posibilidad adicional que no contempló nuestro modelo que suponía pleno empleo: que como los precios en el sector de no transables no respondieron flexiblemente en el corto plazo, presumiblemente por la acción de los controles, subsidios y por



²⁴ Nótese que $\lambda = \Theta_3 / \Theta_2 = 0,0043$ (tomando los datos de la ecuación 6a), que es un valor muy cercano a cero.

²⁵ Otras especificaciones similares a las de la tabla 3 también fueron estimadas ofreciendo resultados similares.

la amplia disponibilidad de importaciones, el producto real y el empleo sí respondieron positivamente en forma «keynesiana» al estímulo monetario.

En relación a la inflación, los resultados respaldan fuertemente la apreciación de que la inflación venezolana en los setenta y comienzos de los ochenta fue importada e inercial, con el mercado laboral (en una situación de alto empleo durante muchos de los años investigados) aumentando o manteniendo salarios reales en la mayor porción del período.

Consecuencias de las Políticas Antiinflacionarias

Los resultados econométricos de la sección III validan las conclusiones del análisis de los agregados macroeconómicos que hicieramos en la sección II, en relación a las causas de la inflación venezolana en la década pasada. En particular, la evaluación de las cifras agregadas y el análisis estadístico sugieren que esta inflación fue de costos y no de demanda. En la época del auge 1974-78, que es donde más crece la demanda agregada, la amplia disponibilidad de importaciones suplementó adecuadamente la oferta interna, y juntamente con los controles de precios y subsidios permitió amortiguar las presiones sobre los precios. La fuerte aceleración inflacionaria de 1980-81 en una economía en recesión poco tuvo que ver con el nivel de demanda agregada interna, y fue más bien consecuencia de las políticas de liberación de precios, eliminación de subsidios, caídas en la productividad, y de aumentos en los costos importados e internos. La aceleración de 1984, aunque no incluida en la investigación estadística, es claro que tuvo su origen en la maxidevaluación real de ese año.

221

Aunque estamos de acuerdo con el principio de que la política económica debe cuidar por la estabilidad de los precios, no podemos menos que concluir, en el caso venezolano, que el excesivo celo antiinflacionario, expresado en la instrumentación sistemática de políticas contractivas desde 1979 hasta hoy, ha tenido un efecto destructivo sobre la economía y un impacto negativo sobre el nivel y las condiciones de empleo de los distintos factores de la producción.

Nuestra observación fundamental está dirigida en señalar que en cada episodio donde se han implementado políticas antiinflacionarias en el país, se han hecho diagnósticos poco apropiados sobre la situación conyuntural y estructural de nuestra economía, con la consecuencia de que el éxito parcial o nulo en la lucha contra la inflación se ha visto más que compensado por los efectos sobre la producción real, el empleo, e incluso sobre la distribución del ingreso y la riqueza.

En 1979, por ejemplo, el nuevo gobierno apreció que la economía estaba excesivamente «recalentada», y que «recibía un país hipotecado», para sobre este diagnóstico instrumentar un plan de políticas contractivas de ajuste. En realidad, la demanda agregada había disminuido fuertemente su ritmo de crecimiento en 1978, el endeudamiento neto público y privado era prácticamente nulo, y la única señal de «recalentamiento» era la fuerte brecha en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Esta tuvo su origen en el rezago de las exportaciones petroleras que se estancaron desde 1975 y en el fuerte aumento de las importaciones, sobre todo las de bienes de capital. Con la instrumentación de políticas de reasignación del gasto (cambiaria, comercial, etc.), y en la medida en que se fueron completando los grandes proyectos de inversión, hubiera sido posible resolver el de-

sequilibrio en cuenta corriente, a un mayor costo en inflación pero sin sacrificar sustancialmente el crecimiento económico, aun de no haberse producido el segundo shock petrolero. Con el segundo aumento de los precios del petróleo, la política contractiva se hizo todavía más injustificada.

El crecimiento económico a un nivel apropiado de precios relativos debía haber sido el objetivo fundamental de la política económica en 1979, no sólo para continuar aumentando el empleo, la producción y el ingreso real, sino para cosechar la gran zafra de inversiones públicas y privadas que el país había sembrado masivamente de 1975 a 1978. Sin una economía en crecimiento y cercenando el mercado externo con una política cambiaria inconveniente, los proyectos de inversión públicos y privados del auge iban a estar condenados a la ineficiencia y al fracaso una vez completado su proceso de maduración.

En 1981, luego de que la inflación promediara su pico histórico en 1980, las nuevas autoridades del Banco Central decidieron implantar medidas de contracción de la liquidez para frenar el «flagelo inflacionario». Ya hemos señalado que para 1981, la economía venía de dos años de profunda recesión, y que la escalada inflacionaria de 1980 tuvo que ver esencialmente con la liberación de precios, aumentos generales de salarios y costos importados. Sin embargo, el Banco Central ejecutó las políticas antiinflacionarias utilizando el peculiar mecanismo de contracción de la liquidez, a través de la pérdida de reservas que se produjo con una acelerada fuga de capitales. La política pareciera terriblemente absurda en cualquier circunstancia, pero en Venezuela condujo al paradójico resultado de que esas políticas comenzaron a producir el fenómeno de endeudamiento neto del sector público, con adversas consecuencias redistributivas de ingreso y riqueza. Como se reconoce que el costo más importante de la inflación es su inconveniente efecto redistributivo, la paradoja surge de que la política antiinflacionaria, al traspasar los activos externos del sector público al sector privado, propició un perverso mecanismo redistributivo de ingreso y riqueza entre venezolanos.

222

Ya hemos reseñado también lo injustificable de las políticas contractivas de 1983 a 1985. Pero el ajuste de la economía venezolana en los últimos años ha sido una historia sin fin, y 1986 va a ser el octavo año consecutivo de estancamiento y depresión de una de las economías más ricas de América Latina. La ironía mayor de la cruzada antiinflacionaria en Venezuela es que, con el brutal colapso de la inversión privada, el progresivo deterioró de la pública, la depreciación de lo que hace unos años fuera una moderna capacidad instalada, y la generación de una deuda neta que no tiene como contrapartida, activos físicos productivos, se ha gestado una estructura económica con un sesgo inflacionario de largo plazo. Si hubiéramos cosechado apropiadamente las grandes inversiones de la década del setenta, y hubiéramos retenido dentro del sector público los activos financieros externos de la nación, la economía venezolana nunca se hubiera estancado, y tendría hoy todavía perspectivas de crecimiento acelerado.

A pesar del descalabro nacional de los últimos años, y del profundo deterioro de los términos de intercambio por la situación petrolera, Venezuela posee todavía un margen de maniobra apreciable para intentar la recuperación de su economía. El vasto acervo acumulado de reservas internacionales (unos US\$ 14 mil millones), la alta capacidad ociosa en la industria, el alto componente importado sustituable de su PTB, el hecho de que su deuda externa *neto* es todavía relativamente baja para el tamaño de su sector externo, la sólida situación interna del sector público, y la posesión de ventajas comparativas estáticas y dinámicas en distintos sectores de la producción son factores que, dada una implementación eficiente de la política económica, podrían hacer retomar al país su senda de alto crecimiento relativo.

El caso venezolano es interesante y aleccionador en cualquier discusión sobre los costos de la inflación y de las políticas diseñadas para combatirla. Así como otros países la-

inoamericanos pueden servir de ejemplo para ilustrar la inconveniencia de políticas excesivamente expansivas, el caso venezolano muestra que el exagerado celo antiinflacionario puede tener consecuencias lamentables para un país interesado en promover su crecimiento y desarrollo económico.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BAPTISTA, A.: «La dinámica de la economía venezolana: una apreciación analítica» IESA, 1986.
- BLEJER, M.: «The Short-Run Dynamics of Prices and the Balance of Payments», *American Economic Review*, 1977.
- BRUNO, M. «Estabilization and Stagflation in a Semi-Industrialized Economy», en R. Dornbusch y J. Frenkel (eds.), *International Economics and Policy*, Johns Hopkins University Press, 1979.
- DÍAZ ALEJANDRO, C.: *Exchange Rate Devaluation in a Semi-Industrialized Economy: The Experience of Argentina 1955-61*, MIT Press, 1965.
- DORNBUSCH, R.: *Open Economy Macroeconomics*, Basic Books, 1980
- HARBERGER, A. «The Dynamics of Inflation in Chile», en C. Christ (ed.) *Measurements in Economics*, Stanford University Press, 1963.
- HAUSMANN, R. y G. MÁRQUEZ: «Venezuela: Políticas de Estabilización y Mercado de Trabajo en 1984», *Economía de América Latina*, 1985.
- I. M. F.: *The Monetary Approach to the Balance of Payments*, Washington, DC. 1977.
- KRUGMAN, P. y L. TAYLOR: «Contractionary Effects of Devaluation», *Journal of International Economics*, 1970.
- PAZOS, F.: «Efectos de un aumento súbito en los ingresos externos: la economía de Venezuela en el quinquenio 1974-1978», (mimeo) Banco Central de Venezuela, 1979.
- PAZOS, F.: «Repercusiones en Venezuela de un Aumento de Tasas de Interés en el Exterior», Capítulo XX, F. PAZOS, *Política de Desarrollo Económico*, Banco Central de Venezuela, Colección de Estudios Económicos, Caracas, 1985.
- RODRÍGUEZ, M.: *Inflation, the Balance of Payments and Real Output in Venezuela*, Tesis de Ph. D. no publicada, Universidad de Yale, 1983.
- RODRÍGUEZ, M.: «Mitos y Realidades del Endeudamiento Externo Venezolano», (mimeo) IESA, 1984.
- SARGENT, T.: «Rational Expectations, The Real Rate of Interest, and the Natural Rate of Unemployment», *Brookings Papers on Economic Activity*, 1973.



Aníbal Lovera *

La aceleración inflacionaria en Venezuela

INTRODUCCION

La economía venezolana se ha caracterizado, entre otras cosas, por haber experimentado históricamente una situación de excepcional estabilidad en el comportamiento de sus precios. En los veinte años anteriores al cambio en las magnitudes económicas inducido por el alza sin precedentes de los precios internacionales del petróleo, los precios al consumidor crecieron a una tasa media interanual inferior al 2 por 100. Los factores determinantes de los niveles de precios, tales como el comportamiento de la demanda agregada real, el precio de las importaciones, la evolución de los salarios, la propia acción del Estado en materia de fijación de precios, y aun las rigideces estructurales que contribuyen a generar presiones inflacionarias interactuaron de un modo que impidieron la materialización de verdaderas presiones inflacionarias, al menos hasta 1972.

En realidad, lo que ha particularizado la evolución de los precios en Venezuela ha sido la holgura dada por el nivel de ingresos externos relativamente alto que ha tenido el país, lo cual le permitió sortear factores inflacionarios que han sido determinantes en el caso de otros países latinoamericanos. Esto ha sido cierto incluso en la etapa en que los precios petroleros se mantuvieron recurrentemente bajos y determinados esencialmente por el lado de la demanda. Entre 1968 y 1972, por ejemplo, la elevada capacidad para importar y la relativa estabilidad de los precios internacionales permitieron afrontar una persistente expansión de la demanda real interna, con un índice promedio de inflación de apenas 2,7 por 100 anual. El producto real creció a una tasa interanual de 4,8 por 100. Se produjo una expansión de los salarios reales a una tasa superior al incremento de los precios, gracias al aumento de la productividad del trabajo y al desempeño cada vez más eficiente de la actividad económica en general.

Entre 1973 y 1977, la economía conoció un período de rápida expansión de prácticamente todas

las variables económicas, con un fuerte incremento real, pero también con una aceleración de la inflación, potenciada por una expansión de la demanda que excedió la propia capacidad de respuesta del aparato productivo, aun cuando éste creció también a una tasa acelerada. El comportamiento de los precios durante ese período estuvo determinado por la influencia combinada del crecimiento de la demanda real, de la inflación importada y la elevación de costos salariales. Los precios internacionales, en combinación con la política cambiaria, incidieron de manera errática, presionando hacia el alza cuando los precios externos crecieron más que los internos, pero promoviendo la moderación inflacionaria cuando los precios domésticos excedieron los internacionales. Esto último es más cierto si se tiene en cuenta que las importaciones constituyen el complemento de la oferta interna y tradicionalmente han podido compensar la brecha del exceso de demanda que es casi característica de la economía venezolana.

Desde 1978 la economía entró en una fase de estancamiento y contracción, con aceleración inflacionaria, pese a la depresión de la demanda. Esta última quizás operó paradójicamente como factor de presión alcista sobre los precios, al promover una caída de la producción después de un proceso de amplia expansión de la capacidad productiva. Los precios internacionales, en presencia de una sobrevaluación real de la moneda, ejercieron una influencia contractiva, mientras que las alzas de salarios nominales actuaron más como factor de propagación que de generación de presiones inflacionarias, todo dentro del contexto de políticas de liberación que proporcionaron el marco para que condiciones estructurales contribuyeran a acelerar las alzas de precios, que en el período 79-81 alcanzaron los niveles más altos oficialmente registrados en la economía venezolana.

El propósito de este informe es evaluar la influencia de todos estos factores en la determinación de los niveles de precios observados en la economía venezolana. Particularmente se trabaja con datos de los últimos dieciséis años, pues además de confrontarse la restricción de disponibilidad de información estadística para variables clave, el principal propósito es analizar la aceleración de la inflación, algo que, como dijimos, sólo es observable en Venezuela a partir de 1973.

En esta primera versión sólo se realizará un análisis evaluativo en base a la observación del comportamiento de los precios al consumidor y de las variables que, se asume, han sido sus principales determinantes. Una verificación empírica que permita cuantificar la influencia de cada una de

* División de Mercado de Bienes y Trabajo, Departamento de Estudios Macroeconómicos del Banco Central de Venezuela. Se agradece la colaboración del Econ. Lus Bruzco y de los otros profesionales de la División.

estas variables será intentada en una versión posterior.

ANTES DE 1973: EL PERIODO DE ESTABILIDAD DE PRECIOS

Como se mencionó, hasta 1972 la economía venezolana experimentó históricamente unas tasas de inflación excepcionalmente bajas y estables. Esto se explica porque los factores inflacionarios fueron casi invariablemente neutralizados por las ventajas derivadas de la condición de país petrolero, las cuales permitieron que los mecanismos antiinflacionarios pudiesen ser operados con una gran flexibilidad.

Un rasgo característico de las economías petroleras subdesarrolladas es la generación de una capacidad de gasto, derivada de ingresos externos, que no tiene una contrapartida en producción interna de bienes y servicios, la cual es estructuralmente deficitaria. En otras palabras, el volumen de exportaciones tiene poca relación con la demanda interna, aunque sí constituye la fuente de ingresos que permite financiar la importación de bienes para enfrentar la brecha de exceso de demanda. La dependencia externa, tanto para colocar el producto de exportación como para suplir la deficiencia de oferta interna, determina que la mayor vulnerabilidad de la economía provenga de las condiciones del mercado internacional. En ese sentido, el factor inflacionario más importante parece ser la inflación externa. Hasta 1972 la exportación de petróleo, aunque proporcionaba niveles de ingresos de divisas y fiscales relativamente altos en comparación al obtenido por otros países latinoamericanos de igual grado de desarrollo, no generó en ningún momento una afluencia extraordinaria de ingresos, en razón del carácter gradual de los cambios en los precios petroleros. En esas circunstancias, la brecha de demanda fue modesta, pues el crecimiento de la demanda real interna, que tiene su fuente primaria en el nivel de los ingresos externos, fue también moderado.

Entre 1968 y 1972, los precios al consumidor crecieron a una tasa anual de 2,7 por 100¹ (véase anexo 1)², mientras que la demanda comenzaba a acelerarse con los crecientes ingresos petroleros

fiscales, pues los precios internacionales del petróleo iniciaron un movimiento ascendente desde el segundo semestre de 1970. El gobierno monetiza las divisas petroleras y, en consecuencia, el gasto del gobierno central y, correlativamente, la oferta monetaria se expanden (véase anexo 2). No obstante, la influencia de los factores de demanda sobre los precios no fue en sí misma significativa, pues la economía se desenvolvía a un ritmo normal de expansión y el exceso de demanda fue absorbido por las importaciones, en ausencia de pasivos externos significativos.

Pero, como se mencionó, la dependencia de la oferta interna con respecto a las importaciones, si bien limita el efecto inflacionario de la brecha de demanda, determina a su vez una dependencia del nivel de precios internos con respecto a los internacionales. La inflación internacional de los últimos años sesenta y primeros de los setenta es entonces, quizás, el factor más importante que explica el hecho de que, entre 1968 y 1972, ya se observe una aceleración inflacionaria con respecto a los niveles que tradicionalmente se habían observado en la economía venezolana.

La inflación importada, como es obvio, no sólo afecta los bienes finales de origen externo, sino que, por la vía del precio de los insumos importados, eleva los costos de producción de una apreciable proporción del producto interno que depende de bienes intermedios de origen externo. Los otros factores de costos, tales como el comportamiento de los salarios nominales y las tasas de interés, se mantuvieron relativamente estables. Los salarios cambiaron bajo la pauta establecida por la contratación colectiva, pero menos de una cuarta parte de la fuerza de trabajo estaba entonces directamente amparada por estos beneficios. El Estado aumenta progresivamente su participación como empleador, y se observan ciertas alzas de salarios nominales en importantes segmentos del sector público. El efecto inflacionario de estas alzas, sin embargo, no es observable por el lado de los costos sino más bien por la demanda, al incrementarse el gasto del gobierno. Las tasas de interés, por su parte, se mantuvieron estables y claramente positivas en términos reales, denotando que el nivel de las tasas nominales de corto plazo, que se supone afecta el costo del capital de trabajo, tiene, en realidad, poco impacto en la formación del nivel general de precios.

Un rasgo que ha estado siempre presente en la determinación de los precios en la economía venezolana de la era petrolera es la intervención de variada índole que ha tenido el Estado, casi siempre con el propósito de evitar la materialización

¹ La serie que estamos utilizando con datos a partir de 1968 coincide, en sus años iniciales, con los primeros años de recesión e inflación de posguerra en los países desarrollados. Esto determina que la tasa media de inflación en Venezuela, para este primer período mencionado, fuese alta en relación a sus niveles históricos.

² Todos los cuadros se insertan al final del texto, págs. 232-237.

de presiones inflacionarias. Hasta 1972, la moderada disponibilidad de recursos públicos determinó que la política de subsidios se aplicara con bastante discreción. Con igual criterio se operaron los instrumentos de control directo de los precios. En todo caso, la fijación de precios máximos de venta al mayor y detalle de productos de primera necesidad fue una medida administrativa que se utilizó con frecuencia, aun antes de que se observaran verdaderas presiones inflacionarias en la economía nacional. La tasa de inflación registrada entre 1968 y 1972 fue también influenciada por controles de esta naturaleza, puestos en práctica por el gobierno durante ese período. Debe tenerse presente, no obstante, que estas medidas no llegan a afectar el ritmo de las actividades productivas, porque los costos del sector productor son subsidiados simultáneamente. De este modo, la política de precios y subsidios opera como un mecanismo mediante el cual el Estado transfiere parte de los ingresos percibidos por la exportación de petróleo a los sectores de consumo y producción. De esta manera se limita la influencia de los factores que promueven la inflación por la vía de la lucha por la participación en el ingreso. Las presiones de los distintos grupos se minimizan y virtualmente se descarta este tipo de inflación estructural. Ello se evidencia en la propia evolución de los salarios que, como dijimos, se elevaron de manera permanente pero estable. Pero se hace aún más evidente en el propio comportamiento de los precios, antes de que el *boom* de precios petroleros introdujera cambios que alteraron sustancialmente la magnitud y la correlación de las variables económicas.

1973-77: EL PERIODO DE CRECIMIENTO CON INFLACION

En 1973 se inicia en Venezuela la aceleración inflacionaria. El 4,1 por 100 de crecimiento de los precios al consumidor registrado entonces era una tasa desconocida en los registros oficiales. El alza de precios se intensificó el año siguiente y promedió anualmente 7,6 por 100 en los cinco años que duró la expansión de la producción real, durante la cual el producto creció a una tasa interanual de 6,8 por 100, con la particularidad de que el PIB petrolero estaba cayendo, es decir, el producto de las actividades no petroleras creció a una tasa sin precedentes (8,9 por 100 anual). Estos niveles inflacionarios están aún muy por debajo de aquellos conocidos en otras economías latinoamericanas, pero, particularmente desde 1976, se observa que la inflación doméstica comienza a superar la que

en promedio se registra en los países desarrollados, de los cuales proviene la mayor parte de nuestras importaciones. Esto iba a tener, como veremos, nefastas consecuencias en el mediano plazo, en ausencia de una debida atención a la política cambiaria.

Distintos factores se combinaron para acentuar las presiones inflacionarias. Pero se atribuye a la inusitada expansión de la demanda, posibilitada por el incremento sin precedentes de los ingresos de divisas y fiscales, la mayor incidencia sobre el comportamiento del nivel general de precios.

En los cinco años comprendidos entre 1973 y 1977 inclusive, la demanda agregada real creció a una tasa media anual de 12,2 por 100. Tanto el gasto público como el privado crecieron a tasas muy elevadas, ejerciendo una enorme presión sobre una oferta interna con un coeficiente de elasticidad estructuralmente bajo. La ampliación de la brecha de demanda pudo haber generado presiones inflacionarias incluso mayores, pero la fortalecida capacidad para importar, en condiciones en que el país vio alterar favorablemente los términos de intercambio, y en una situación de paridad fija y total libertad cambiaria, gran parte de las presiones de demanda se tradujeron en gastos externos. Esto queda particularmente reflejado en la evolución de la cuenta corriente de la balanza de pagos, como puede observarse en nuestro anexo 5.

En el proceso inflacionario de 1973-77, la demanda se expandió intempestivamente. Si bien la producción real respondió sorprendentemente bien, los niveles de gasto superaron todo el potencial de expansión del producto. Las importaciones, al igual que todas las variables económicas, se redimensionan, pero entonces los factores inflacionarios externos se convierten en variables determinantes del nivel interno de precios. Entre 1973 y 1975 la inflación internacional alcanza sus niveles más elevados, potenciada particularmente por la propia alza de los precios petroleros. Los precios internos experimentaron también las mayores alzas observadas en el quinquenio que duró la expansión económica. Aunque la producción interna creció también a tasas altas, los costos de producción se elevaron rápidamente y en ese crecimiento fue factor importante el encarecimiento de los insumos y bienes de capital importados. Esto se sumó a la inflación de precios de los bienes finales de consumo de origen externo, para conformar el factor inflacionario importado que se añadió a la inflación de demanda y a las crecientes presiones de costos salariales para explicar el proceso inflacionario que acompañó al *boom* de 1973-77.

La inflación de salarios había comenzado cuando se decretó el primer aumento nacional de sueldos y salarios y se aprobaron otras medidas que promovían compulsivamente la elevación del nivel de empleo y de la masa salarial. La misma expansión económica indujo una progresiva caída de la tasa de desempleo, con la consiguiente presión sobre el nivel de los salarios nominales.

En Venezuela, en general, los cambios en los salarios se producen como consecuencia de cambios previos en los precios. Es decir, las alzas salariales no son origen de la inflación, aunque sí actúan como propagadoras de ella. Sin embargo, una elevación de salarios que se propone compensar la pérdida de poder adquisitivo derivada de alzas de precios que a su vez tienen origen en otros factores de costos, se convierte en un elemento de promoción inflacionaria. El alza general de salarios de 1974 pretendió indexar los salarios, ante las presiones inflacionarias de años anteriores. Estas, en gran medida, habían tenido su origen en alzas externas de precios y en presiones de demanda en momentos en que la economía se encontraba operando con altos índices de capacidad utilizada. El alza salarial fue, por tanto, un factor que en sí mismo originaba mayores presiones inflacionarias que, si no se concretaron de inmediato, fue porque operaron circunstancias que moderaron tales presiones.

228

Como se anotó antes, el propio comportamiento de la oferta interna fue un factor antiinflacionario, pues la producción mostró en el corto plazo una gran elasticidad ante la expansión del gasto. Mientras tanto, a partir de 1976, los precios externos mostraron un ritmo de crecimiento claramente inferior al de los precios domésticos, lo que, dada la paridad fija del bolívar, inicia el proceso de sobrevaluación del tipo de cambio real y, por tanto, se acentúa el estímulo de las importaciones, que permitían cubrir el exceso de demanda sólo con razonables presiones inflacionarias. El desestímulo correlativo a la producción interna de bienes importables, sin embargo, mostraría en el mediano plazo las adversas consecuencias de la política económica implícita en la actitud omisiva del Estado, en lo que respecta a la vigilancia de los factores que conformaban la tendencia al desequilibrio del sector externo.

Atenuada la inflación externa, el alza de precios domésticos durante el bienio 1976-77 fue típicamente keynesiana. Una presión de demanda en condiciones en que los recursos estaban a un nivel próximo al pleno empleo. Las compras externas, con alzas moderadas de precios, atenuaban el componente importado de la inflación, pero no así

el componente doméstico, influido por rigideces estructurales y por la escasez creciente de fuerza de trabajo.

La presión puesta por la demanda sobre el aparato productivo interno indujo a un enorme esfuerzo de ampliación de la capacidad instalada en el corto plazo. La inversión privada real se amplía el último año del *boom*, al amparo de muy favorables condiciones de precios, crédito y tasas de interés en el mercado externo, en un evidente error de expectativas con respecto a la demanda interna y a las tasas de interés internacionales. La capacidad productiva se sobredimensionó en relación al verdadero potencial de la demanda interna y a la baja competitividad en el mercado internacional.

Las generosas condiciones del crédito externo, sin embargo, fueron utilizadas en mayor medida por el Estado, que mediante ellas pudo diferir el desequilibrio de balanza de pagos, que se evidenciaba en la rápida declinación del superávit de la cuenta corriente que se había alcanzado en 1974 y que ya en 1977 se había transformado en enorme déficit. La expansión de la producción entre 1976 y 1977 se expresó principalmente como un incremento de la inversión bruta fija total, la cual creció en términos reales a una tasa media anual de 28,8 por 100, mientras que el consumo real lo hacía a 8,4 por 100. Teniendo en cuenta que aquel componente de demanda se suple esencialmente en el mercado externo y que la inflación importada fue moderada, se entiende por qué la inflación doméstica en este bienio fue menor que en los dos años anteriores, tal como se observa en el cuadro 1³.

Pero otro factor determinante del comportamiento relativamente moderado de los precios internos, en el quinquenio de la última expansión económica, fue la política de precios y subsidios que el gobierno aplicó con el propósito de influenciar directamente el comportamiento de la inflación. El súbito aumento de los ingresos públicos permitió al Estado flexibilizar y generalizar de distintas maneras la política de subsidios. La exoneración impositiva, las exenciones arancelarias, la subvención a las exportaciones, el subsidio a los créditos para determinadas actividades productivas, y hasta medidas específicas como la remisión



³ Se está empleando como indicador de inflación el Índice de Precios al Consumidor. Se asume, sin embargo, que este índice refleja con retraso, en alguna medida, los costos en que se incurre por la ampliación de plantas y equipos. En cualquier caso, los deflatores de la inversión pública y privada alcanzaron esos años niveles similares al registrado por el I.P.C.

de la deuda agrícola en 1974, constituyeron modalidades de transferencia a los productores que aliviaron presiones de costos y más que compensaron las medidas de control de precios de bienes finales que, simultáneamente, aplicó el Estado. Estas últimas se utilizaron frecuentemente entre 1973 y 1977, por lo general, bajo la modalidad de la fijación del precio máximo y la reserva del Estado de la facultad de administrar los cambios. Conviene repetir que esta política de transferencias a productores y consumidores ha permitido suavizar los aumentos de precios, sin que se reprima la rentabilidad del productor que, en general, resulta más que compensada. Sin embargo, es obvio que ella no puede ser sostenida en condiciones de limitación de los ingresos fiscales.

1978-84: CRISIS E INFLACION⁴

El refrenamiento de las variables reales comenzó, en la economía venezolana, en 1978, cuando la tasa de crecimiento del PIB cayó a sólo 2,1 por 100, bajo el efecto de un aflojamiento del gasto real tanto público como privado que, en conjunto, contrajo su expansión hasta 3,9 por 100, desde 14,8 por 100 el año anterior. La inflación, sin embargo, continuó a un ritmo muy similar (ver cuadro 1), reafirmando la convicción de que la demanda estaba dejando de ser variable importante en la explicación del comportamiento de los precios.

Sin embargo, desde principios de 1979, se inició un programa de estabilización que puso énfasis en la contracción de la demanda como medida de política económica. El objetivo, sin embargo, no fue la tasa inflacionaria en sí misma, sino el equilibrio externo y de las finanzas públicas. El control de la inflación fue dejado al mercado, propósito para el cual se permitió una amplia liberación de precios y eliminación de subsidios, a la vez que se redujeron los aranceles «para promover la competencia».

La liberación de precios y la eliminación de subsidios produjo, en presencia de una clara imperfección de los mecanismos de la competencia, una rápida aceleración de la inflación, que se elevó a 12,4 por 100 en 1979, alcanzó un pico de 21,6 por

100 en 1980, y ha crecido anualmente 12,2 por 100 en promedio desde 1978 hasta 1985. Los factores explicativos de esta expansión inflacionaria sin precedentes son imputables, teóricamente, en principio, a una sinceración de costos de producción, con la eliminación de subsidios y controles de precios. Existe, sin embargo, un componente especulativo que es difícil identificar y demostrar.

La propia acentuación inflacionaria observada desde 1979 activó, por lo demás, un mecanismo autogenerador, al promover las exigencias salariales que se tradujeron en un nuevo aumento general de sueldos y salarios en 1980. Bajo las condiciones de libre fijación de precios, este aumento de salarios se diferenció de aquel de 1974 en que los precios comenzaron a responder con anticipación a la elevación de costos salariales, y continuaron haciéndolo en los meses siguientes hasta determinar una caída de 6,2 por 100 en los salarios reales el mismo año en que se produjo la elevación de los salarios nominales. Sin duda, si la inflación que siguió a la liberación de precios de 1979 tuvo su origen en una sinceración de costos y precios, el alza de salarios del año siguiente sólo contribuyó a promover una espiral inflacionaria de precios y salarios.

La economía, sin embargo, no respondió en términos reales, como explícitamente se esperó con las medidas económicas. Tan sólo se observaron resultados favorables en el sector externo y la gestión fiscal (véase el cuadro 5), pero esto se explicó por el nuevo *boom* de precios petroleros de 1979-80, y no como resultado del nuevo enfoque de política económica. El producto real no petrolero, sin embargo, registró tasas negativas en el bienio 1979-80, años en que la demanda agregada real también disminuyó en términos absolutos. El gobierno intentó reactivar la demanda utilizando los altos ingresos derivados de los nuevos precios petroleros y aumentó fuertemente el gasto público real en 1981-82. Esto apenas si pudo compensar la violenta caída del gasto de inversión privado, de modo que la demanda agregada real apenas creció a tasas ligeramente superiores al 2 por 100. El gasto a tales niveles no era eficaz para producir una positiva respuesta de la actividad económica, aunque tampoco de los precios. La ineffectividad de la demanda derivó, como veremos más adelante, del esquema inmutable de política cambiaria mantenido.

La persistencia de la inflación junto a la recesión económica tuvo también entre sus determinantes el alza de los costos financieros unitarios de la gran expansión de la capacidad instalada que se produjo en los últimos años de la fase de auge,

⁴ Se ha extendido el análisis hasta 1984 porque aún no se tienen cifras definitivas de las principales variables macroeconómicas para 1985. Es obvio que puede extenderse cualitativamente hasta este momento (marzo de 1986), pues las condiciones de crisis económicas e inflación persisten y, más aún, muestran signos de agravación.

e incluso hasta 1978, cuando se inició la recesión. El gasto de inversión privada real de entonces sobredimensionó la capacidad productiva, sobre la base de una demanda esperada que no se concretó de acuerdo con las expectativas. Esta expansión de la inversión, por añadidura, se financió en gran proporción con crédito externo, obtenido a tasas de interés bajas, pero que se elevaron agudamente entre 1979-82. Todo ello incrementó los costos unitarios de una producción decreciente, desincentivada por una demanda interna deprimida tanto por la magnitud del gasto como por la proporción de éste que se filtraba hacia el exterior. En este contexto la depresión de la demanda resultó ser más bien inflacionaria al promover una elevación de los costos unitarios de producción.

Pero sin una apropiada alteración del esquema cambiario, la expansión de la demanda estaba condenada a ser absorbida por el gasto externo, sin estimular la inflación doméstica pero tampoco la producción y sí el desequilibrio de la balanza de pagos. Como se mencionó, desde 1976 los precios internos habían estado creciendo más que los precios internacionales y, en consecuencia, el tipo de cambio real fue apreciándose progresivamente ante el mantenimiento de una paridad nominal invariable. Este proceso se acentuó con la liberación de precios internos y la reducción de aranceles, siendo muy notable a partir de 1980, año del pico inflacionario en Venezuela. Los altos ingresos de divisas, tanto por concepto de exportación de petróleo como por endeudamiento externo, permitieron mantener el tipo de cambio como un instrumento antiinflacionario. La revaluación real abarató las importaciones y se produjo un proceso de sustitución de producción doméstica por bienes importados. La producción de bienes comercializables cae, pero también lo hace el producto de los no transables, cuyos niveles de precios los colocaron fuera del alcance de un segmento importante de la demanda. En estas circunstancias, se fortalece la situación de estancamiento económico y los recursos financieros son sacados del país, no sólo para financiar importaciones, sino bajo la forma de una fuga masiva de capitales, ante la inminente alteración del tipo de cambio nominal. Tal modificación pudo ser claramente anticipada desde la primera caída significativa de los precios petroleros, en el primer trimestre de 1982.

Con la recesión de la demanda y el subsidio cambiario favorecido por la baja inflación internacional, a partir de 1981 se desacelera el ritmo de aumento de los precios internos. El estancamiento eleva la tasa de desempleo y relaja el com-

portamiento de los salarios nominales. Sin embargo, la presión sobre las reservas internacionales obliga definitivamente a intervenir el mercado cambiario y a modificar la paridad del bolívar, a principios de 1983. El sistema de cambios múltiples adoptado permitió, no obstante, seguir utilizando el tipo de cambio como herramienta antiinflacionaria, manteniéndose la antigua paridad para una proporción determinante de las importaciones. Esta circunstancia, la caída de 14,3 por 100 en el consumo real privado, que ayudó a conformar una baja de 15,8 por 100 en la demanda real total, y el control administrativo de los precios, redujeron la tasa de inflación a su más bajo nivel en el período de contracción económica (véase cuadro 1). Sin embargo, se postergó el cambio en los precios relativos que se debe derivar de la devaluación y, en ese mismo sentido, se difirieron las posibilidades de iniciar la reactivación económica.

La devaluación adicional del tipo de cambio nominal en 1984 y el traslado efectivo, aunque todavía parcial, de los efectos de la devaluación sobre los precios, junto a la aplicación de una política económica de eliminación de subsidios, duplicó la inflación en 1984, nivel que se mantuvo en 1985. Sin embargo, los otros factores de costos, como los salarios, y las presiones de demanda no tuvieron influencia alguna sobre los precios, pues, junto a la devaluación, se aplicó una política restrictiva de demanda y se mantuvo el criterio de no interferir en la caída de los salarios reales que la devaluación origina.

CONCLUSION

La economía venezolana contemporánea ha tenido escasa experiencia en materia de procesos inflacionarios, pues un rasgo característico ha sido una tradicional estabilidad de precios, que sólo se vio alterada con el redimensionamiento que globalmente experimentaron las variables económicas a raíz del primer *boom* de precios petroleros internacionales en 1973-74.

Lo que explica básicamente ese excepcional comportamiento de los precios es la condición de país exportador de petróleo, lo que ha permitido a la economía contar con un nivel de ingresos externos que ha sido, en primera instancia, la más eficiente herramienta antiinflacionaria, al dotar de inmensa flexibilidad a los mecanismos que se pueden utilizar para conducir el comportamiento de los precios. La brecha estructural de demanda,

que es característica de las economías no desarrolladas exportadoras de petróleo y que se refuerza con las alzas de precios petroleros, ha podido cubrirse con la capacidad para importar que el mismo ingreso externo genera. Esto mitiga las presiones de precios que se originan en el crecimiento del gasto, aunque expone la economía a las presiones inflacionarias de los países de donde provienen las importaciones. Esto explica por qué la inflación venezolana ha sido más afín a aquella de las economías industrializadas que a la observada en otros países latinoamericanos.

La abierta dependencia de las importaciones, por otra parte, tiende a generar presiones sobre el equilibrio externo, las cuales, sin embargo, antes de la actual crisis, tradicionalmente habían podido resolverse con mínimos ajustes internos. La deficiencia estructural de la oferta interna, las presiones de demanda que a ésta se asocian, y las importaciones tanto de insumos como de bienes finales de capital y de consumo para cubrir la brecha de exceso de gasto, son factores que muestran lados distintos del origen de la inflación como resultado de la influencia combinada de costos y de demanda, dentro de un contexto de rigideces estructurales en el cual, no obstante, todas las principales variables, excepto la inflación importada y el nivel de los ingresos petroleros externos, pueden manipularse para moderar las presiones inflacionarias domésticas.

En los cinco años que precedieron a 1973, los factores antes citados estuvieron presentes en la explicación del comportamiento de los precios, que ya comenzaban a mostrar cierta aceleración con respecto a su tendencia histórica. La demanda real acentuó su expansión, apuntalada por una modesta pero visible recuperación de los precios del petróleo. Las importaciones se elevaron y el repunte que había tenido entonces la inflación internacional se transmitió a la economía nacional. Otras presiones de costos no parecen haber sido importantes, pues los salarios crecieron tanto como lo permitió el propio crecimiento económico.

De 1973 a 1977 la inflación se acentuó, junto con una alta expansión real de la economía, estimulada por un crecimiento sin precedentes del gasto real. La inflación importada elevó los precios en los primeros tres años del *boom*. También lo hizo el alza generalizada de salarios por medida administrativa, y por la misma presión que se derivaba del creciente uso de los recursos productivos disponibles. Este último refleja la persistente influencia de la demanda a lo largo de todo el período de expansión, que no sólo fue el principal

estímulo del crecimiento del producto sino también del alza de precios.

La inflación del período de auge, aunque no alcanzó los niveles conocidos en otros países latinoamericanos, rompió los récords conocidos para la economía nacional. Aun así, no sólo se mantuvo cuando ya se había iniciado la fase de estancamiento, sino que se aceleró y alcanzó sus máximos niveles cuando la economía disfrutó del mayor nivel histórico de ingresos externos, los cuales sólo se utilizaron para moderar la inflación en la medida en que sirvieron para financiar altos volúmenes de importación y para subsidiar el tipo de cambio real. No evitaron, sin embargo, que se eliminaran subsidios, lo cual, junto a la liberación de precios y la reacción de los salarios nominales, produjeron los mencionados incrementos de precios, pese a la depresión de la demanda que se provocó deliberadamente, al menos en 1979-80. Esta depresión de la demanda, al inducir una caída de la producción privada, elevó los costos unitarios de la producción, generada a partir de una capacidad instalada que se amplió en los años del *boom*, financiada particularmente con crédito externo, el cual se encareció posteriormente, con tasas de interés más elevadas.

La política antiinflacionaria basada en la filtración de demanda hacia el exterior, manteniendo la sobrevaluación del tipo de cambio real, terminó por debilitar definitivamente las reservas internacionales y provocar la devaluación e intervención del mercado cambiario, con las consiguientes implicaciones inflacionarias que se han observado en 1984 y 1985.



CUADRO 1

VENEZUELA: PRECIOS Y SUS DETERMINANTES
Tasas de crecimiento interanual (%)

Años	IPC ¹⁾	IDI PTB ²⁾	Inflación ³⁾ importada	Salario nominal	Demanda ⁴⁾ agregada interna real
1968	—	—	—	—	—
1969	2,44	3,6	4,7	3,4	5,9
1970	2,50	1,2	4,8	8,6	3,7
1971	3,23	2,0	4,5	6,6	6,1
1972	2,82	3,1	6,2	8,7	8,6
1973	4,14	11,3	19,2	7,6	7,1
1974	8,28	16,4	24,6	23,7	10,4
1975	10,25	15,3	10,6	15,0	14,3
1976	7,60	10,8	1,9	11,5	14,2
1977	7,80	15,5	7,4	13,0	14,8
1978	7,12	5,9	10,0	15,3	3,9
1979	12,35	14,5	12,0	4,6	-7,1
1980	21,55	18,7	12,8	14,0	-5,3
1981	16,05	15,8	3,0	10,1	2,0
1982	9,67	4,0	-1,2	1,4	2,3
1983	6,31	7,8	-0,9	-0,9	-15,8
1984	12,20	24,6	0,4	3,8	-5,75

232

¹⁾ El Índice General del Índice de Precios al Consumidor para el Área Metropolitana de Caracas, año base 1968 = 100.

²⁾ IDI PTB = Índice Deflactor Implícito del Producto Territorial Bruto.

³⁾ El Índice de Inflación Importada es el resultado de ponderar los valores unitarios de exportación de cada país de donde provienen nuestras importaciones por su valor en el año considerado. (Base: 1968 = 100.)

⁴⁾ Excluye la variación de existencias.

Fuente: — *International Financial Statistics. Anuario Especial 1984, FMI.*

— *Encuesta de Hogares por Muestreo, OCEI.*

— *Anuario de Cuentas Nacionales 68-84. BCV.*

— *Informes Económicos: 1979, 1982-1984. BCV.*

— *Cálculos propios.*

CUADRO 2

VENEZUELA: VARIABLES DETERMINANTES DE LA DEMANDA AGREGADA INTERNA

Años	Demanda agregada interna real $\Delta\%$	Gasto fiscal interno real		Liquidez monetaria real	
		(MMBs. 1968)	$\Delta\%$	(MMBs. 1968)	$\Delta\%$
1968	—	8.971	—	9.694	—
1969	5,9	9.405	4,8	10.633	9,7
1970	3,7	9.652	2,6	11.265	5,9
1971	6,1	10.725	11,1	13.186	17,1
1972	8,6	11.132	3,8	15.430	17,0
1973	7,1	12.666	13,8	17.722	14,9
1974	10,4	21.261	67,9	20.931	18,1
1975	14,3	29.949	40,9	28.615	36,7
1976	14,2	28.466	-5,0	33.067	15,6
1977	14,8	33.741	18,5	37.977	14,8
1978	3,9	30.999	-8,1	40.837	7,5
1979	-7,1	25.596	-17,4	38.927	-4,7
1980	-5,3	23.066	-8,9	40.164	3,2
1981	2,0	29.228	26,7	43.492	8,3
1982	2,3	24.771	-15,3	41.995	-3,4
1983	-15,8	20.523	-17,2	49.582	18,1
1984	-5,8	19.631	-4,4	45.588	-8,1

233

(MMBs 1968) = Millones de Bolívars a precios de 1968.

Fuente: Dpto. de Estudios Monetarios, Dpto. de Modelos y Análisis Coyuntural BCV. Cálculos propios.

CUADRO 3

VENEZUELA: RELACION ENTRE LA OFERTA INTERNA Y LA DEMANDA AGREGADA INTERNA
(Millones de bolívares a precios de 1968)

Año	Demanda Agregada interna		Menos: Oferta interna ¹⁾		Brecha	
	(C + IBF)	Δ%	(PTB - X)	Δ%	(M - ΔE)	Δ%
1968	38.810	—	34.128	—	4.682	—
1969	41.083	5,9	36.285	6,3	4.798	2,5
1970	42.586	3,7	39.018	7,5	3.568	-25,6
1971	45.179	6,1	41.328	5,9	3.851	7,9
1972	49.083	8,6	43.718	5,8	5.335	38,5
1973	52.516	7,1	47.095	7,7	5.421	1,6
1974	57.999	10,4	52.402	11,3	5.597	3,2
1975	66.299	14,3	58.193	11,1	8.106	44,8
1976	75.703	14,2	63.757	9,6	11.946	47,4
1977	86.933	14,8	68.804	7,9	18.129	51,8
1978	90.314	3,9	70.707	2,8	19.607	8,2
1979	83.891	-7,1	70.825	0,2	13.066	-33,4
1980	79.083	-5,7	70.495	-0,5	8.588	-34,3
1981	80.672	2,0	70.659	0,2	10.013	16,6
1982	82.540	2,3	72.184	2,2	10.356	3,4
1983	69.499	-15,8	69.499	-6,5	2.043	-80,3
1984	65.500	-5,8	65.500	-0,9	-1.339	-165,5

¹⁾ Se refiere a la oferta interna destinada al mercado nacional.

Fuente: Anuario de Cuentas Nacionales, B.C.V.
Cálculos propios.

CUADRO 4

VENEZUELA: COMPONENTES DE LA DEMANDA AGREGADA
INTERNA REAL ¹⁾

Tasas de crecimiento interanual (%)

Años	Sector Público		Sector Privado		D.A.I. Total
	Consumo	Inversión	Consumo	Inversión	
1968	—	—	—	—	—
1969	5,9	-10,4	5,0	-5,3	1,3
1970	-0,1	-23,2	-7,1	26,5	8,1
1971	14,3	14,1	1,6	3,8	4,5
1972	4,2	84,1	6,7	-8,9	6,9
1973	8,2	4,1	5,6	4,0	5,4
1974	18,4	3,1	15,1	11,0	13,4
1975	9,9	30,4	10,4	10,9	12,3
1976	14,8	54,4	6,8	-1,6	11,6
1977	5,8	11,0	8,8	39,4	14,5
1978	-3,2	9,8	5,8	-9,4	1,7
1979	4,9	-15,8	-1,0	-24,2	-7,3
1980	3,6	-0,7	-3,2	-30,1	-6,3
1981	7,0	18,2	0,1	-25,0	0,8
1982	-3,0	21,9	7,1	-12,0	6,2
1983	-3,3	-30,5	-14,3	-137,0	-25,4
1984	-0,7	-38,1	-2,1	360,0	5,6

235

¹⁾ Tasas de variación interanual de las variables. Están estimadas a precios de 1968.

Nota: Inversión = Inversión Bruta Fija, más variación de existencias.

Fuente: Anuario de Cuentas Nacionales B.C.V.

Cálculos propios.

CUADRO 5

VENEZUELA: TRANSACCIONES EXTERNAS
(En millones de US\$ a precios corrientes)

Años	Exportación		Importación		Saldos en:		Balanza Global ²⁾
	(FOB)	Δ%	(FOB)	Δ%	Cuenta Corriente ¹⁾	Capital no monetario	
1968	2.506	—	1.510	—	-193	285	54
1969	2.444	-2,5	1.554	2,9	-220	485	11
1970	2.640	8,0	1.713	10,2	-104	78	43
1971	3.152	19,4	1.896	10,7	-11	508	423
1972	3.202	1,6	2.222	17,2	-101	-164	232
1973	4.803	50,0	2.626	18,2	877	142	544
1974	11.290	135,0	3.876	47,6	5.760	-1.125	4.167
1975	8.982	-20,4	5.462	40,9	2.171	88	2.667
1976	9.342	4,0	7.337	34,3	254	-2.405	-5
1977	9.661	3,4	10.194	38,9	-3.179	751	-175
1978	9.174	-5,0	11.234	10,2	-5.735	2.649	-1.561
1979	14.360	56,5	10.004	-10,9	350	246	1.110
1980	19.275	34,2	10.877	8,7	4.728	-3.524	-7
1981	20.181	4,7	12.123	11,5	4.000	610	2.471
1982	16.516	-18,2	13.584	12,1	-4.246	3.911	-2.720
1983	14.759	-10,6	6.409	-52,8	4.427	-3.402	747
1984	15.847	7,4	7.262	13,3	5.298	-3.440	2.117

¹⁾ Saldo en Cuenta Corriente = Saldo en Balanza de Mercancías (X - M) + Servicios y Transferencias Unilaterales.

²⁾ Balanza Global = Balanza Básica + Capital a Corto Plazo y Errores y Omisiones netas.

Balanza Básica = Bienes, Servicios y Transferencias Unilaterales + Capital a Largo Plazo.

Fuente: Anuario de Cuentas Nacionales B.C.V.

CUADRO 6

VENEZUELA: COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA INTERNA Tasas de variación interanual (%)

Años	Producto Territorial Bruto Real Total	Real no Petrolero ¹⁾	Importación Real Total
1968	—	—	—
1969	4,1	5,6	-3,2
1970	7,6	8,5	5,9
1971	3,1	6,2	6,9
1972	3,3	7,1	9,7
1973	6,2	6,5	-0,7
1974	6,1	9,0	16,3
1975	6,1	10,5	28,0
1976	8,8	10,0	30,6
1977	6,7	7,8	29,0
1978	2,3	3,2	-1,3
1979	1,3	-0,2	-22,6
1980	-2,0	-1,8	0,4
1981	-0,3	0,4	8,9
1982	0,7	1,5	13,2
1983	-5,6	-3,7	-51,9
1984	-1,3	-0,8	7,7

237

¹⁾ Excluye los Derechos de Importación.

Fuente: Anuario de Cuentas Nacionales B.C.V.
Cálculos propios.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA: Anuario de Cuentas Nacionales 1968-84. Informe económico (Varios años).
- CARTAYA, VANESSA: «El Mercado de Trabajo en Venezuela. Situación Actual y Perspectivas (1979-85)». Seminario de Capacitación Sindical sobre Economía y Política Económica, noviembre de 1985 (mimeo).
- CORTÁZAR, RENÉ: «Política Salarial, Reactivación y Sector Externo». Proyecto PNUD/OIT/VEN/82/003. Mayo de 1984 (mimeo).
- HAUSMANN, RICARDO *et al.*: «Salarios, Precios y Curva de Oferta. Una Interpretación Macroeconómica de la Inflación Venezolana Reciente». UCV, CENDES, 1983 (mimeo).
- HAUSMANN, RICARDO y JATAR A. J.: «Estrategia Económica y Política de Corto Plazo». Noviembre de 1985 (mimeo).
- HERRERA, SANTIAGO: «Tipo de Cambio, Precios y Salarios: la Experiencia Colombiana en las Minidevaluaciones. *Monetaria*, CEMLA, México, abril-junio de 1984.
- IZE, ALAIN: «Un análisis de la Inflación en México». *Monetaria*, CEMLA, México, abril-junio de 1980.
- LAIDLER D. E. y PARKIN J. M.: «Inflation: A Survey». *Economic Journal*, diciembre de 1975.
- RODRÍGUEZ, MIGUEL: «Auge Petrolero, Estancamiento y Políticas de Ajuste en Venezuela». IESA, papeles de trabajo, Caracas, 1985.
- THORP, ROSEMARY: «Inflation and the Financing of Economic Development», en *Financing Development in Latin-America*.





Héctor Silva Michelena

Primero quisiera señalar que me parecieron claras las exposiciones, tanto la de Miguel Rodríguez como la de Aníbal Lovera. Y bastante esclarecedoras en función de los diferentes aspectos. Yo, por supuesto, me manifiesto de acuerdo en muchas de sus apreciaciones y, en consecuencia, me voy a centrar en aquellas partes en las cuales tenga algunas dudas, para ver si las podemos aclarar en el debate, y en algunos elementos que parece que fueron omitidos o que no fueron suficientemente planteados.

Desde hace tiempo vengo sosteniendo la tesis de las paradojas venezolanas..., parecida a la que ellos señalan con respecto a las causas y a la génesis de la crisis en la economía venezolana. Yo la llamo una economía de cuadro surrealista, por esas paradojas que aquí se han señalado. Ahora, el cuadro surrealista se aclara cuando uno explora ciertos elementos. Miguel, y también Aníbal Lovera, y muchos otros compañeros —yo he participado con ello en discusiones en el Banco Central y en otros lugares— hacen mucho hincapié en la política económica como gestor de la crisis. Y veo que ahí centran el principal elemento causal. Estimo que la economía venía ya resintiéndose desde el último trimestre del año '77, ya la tendencia declinante se hace clara en el año '78, cuando asoman las puntas del iceberg: los déficits considerables en la balanza de pagos y en la gestión fiscal. Entonces, ciertamente aplicar una política de enfriamiento, que no es otra que la típica política restrictiva, o política recesiva, para lograr un supuesto crecimiento ordenado, era aplicar un remedio peor que la enfermedad. Ciertamente, una economía que ya había entrado en un proceso recesivo acusaría fuertemente una terapia de *shock*. Y desencadenó, precipitó o multiplicó los efectos regresivos sobre la inversión en todos sus aspectos,

particularmente sobre la inversión privada. Ahora, lo que yo quisiera destacar es que, precisamente si nos fijamos en el período '77-'78, veremos que ahí están presentes algunos elementos que no son de política económica y que, sin embargo, hacen que aflore la crisis, entonces subyacente. De manera que la crisis estaba incubada ya, estaba presente hacia fines del '77 y en el año 78. Y esos elementos son estructurales. Son elementos de las características del modelo de acumulación del capital y del modelo de desarrollo que se había implantado en Venezuela desde la sustitución de importaciones, y que se profundizan con las características que tiene el quinto plan de la nación y sus inversiones masivas. En términos muy sencillos quisiera señalar, por ejemplo, que la ingente acumulación de capital, la tasa de inversión de Venezuela del año 74 al año 77, es de la mayores en el mundo: se llegó a tasas de acumulación de 40 por 100 en 1977. Esto condujo a una considerable sobrecapitalización, que pesó de manera decisiva en la posibilidad de continuar por ese camino de sobreinversiones, para una expectativa de demanda que fue sobreestimada. Tal sobrecapitalización es un elemento típico y claro que produce el punto de inflexión en el crecimiento. Por eso decía que, más que la política económica restrictiva, tenemos un conjunto de elementos que están relacionados con la forma como se produce el proceso de acumulación de capital en Venezuela. Me parece que éste es un elemento que valdría la pena discutir. Ese punto de arranque entre el '77 y el '78, donde yo sitúo, repito, la sobreacumulación y algunos otros signos ya mencionados (déficit fiscal y comercial).

Con respecto a la inflación, los períodos en Venezuela están claros; ciertamente, ahí estoy de acuerdo. Y lo que decía Aníbal Lovera es lo que yo venía pensando cuando venía para el seminario..., lo que hay que explicar es la no-inflación en Venezuela. Porque, realmente, hasta el año 72 fue de menos de 2 por 100.

En el año 74, pasa por primera vez el 8 por 100. Quisiera señalar que la relativa baja presión por el lado de los costos juega un papel muy importante a lo largo de todo el período. Ahora, a mí me parece que es importante señalar lo siguiente: si relacionamos el índice de precios internos con la inflación importada, nos vamos a dar cuenta de que hay un período que llega hasta el año 74, en el cual la inflación importada es superior a la inflación interna. Y, en consecuencia, si teníamos ahí un elemento importante como transmisor de inflación de afuera hacia adentro.

Pero a partir de allí, salvo un año, el índice de precios internos es superior al de la inflación im-

portada, lo que nos indica que las presiones internas eran mucho más importantes que la inflación importada. De acuerdo con estas cifras, que son muy claras, más bien la importación era un elemento deflacionador. Tenemos, pues, que buscar los elementos internos. Entre esos elementos internos, los ponentes han mencionado la liberación de precios, lo que es verdad, pero la liberación de precios genera inflación porque hay una presión que está siendo reprimida. Si nosotros eliminamos los controles de precios, sencillamente la inflación reprimida aparece, o también en el caso de que decaiga la oferta importada. Pero quedarían entonces los salarios y los otros elementos de costes. Los salarios se mencionan como un elemento que ha presionado —lo mencionó Miguel—, y es verdad que hubo un aumento general, decretado en 1974, de subsidios. Pero el incremento de salarios en el período del Presidente Pérez, como la imposición general de la ley de sueldos y salarios, en la función de producción, no pasan de un 15 por 100 en la gran industria y, en consecuencia, su ponderación no es tan importante como otra que aquí ha sido dejada de lado: me refiero a la estructura de la industria, las restricciones a la competencia, el grado de monopolización prematura en la economía venezolana creada por una sustitución de importaciones hecha con alta densidad de capital, ligada —fíjense en la paradoja— a una bajísima productividad en la industria.

Se ha señalado, con razones que yo quiero discutir ahora, que la tasa de salarios aumentaba más rápidamente que la tasa de productividad en Venezuela. La única manera como esto podía ocurrir era que los términos del intercambio favorecieran ampliamente a Venezuela, como en efecto la favorecieron en ese período. Esta bajísima productividad (relacionada con la escasa formación, combinada con una elevada rotación de la mano de obra) constituye un elemento de presión considerable por el lado de los costos para generar inflación. Sin embargo, la caída de la demanda final, desde 1983 ha actuado en sentido contrario.

Por último, quisiera señalar lo siguiente: es cierto que la inflación ha sido moderada, pero es necesario prestar atención al impacto diferencial de la inflación. En Venezuela la distribución del ingreso es muy desigual y la inflación se manifiesta desigualmente por estratos de ingresos. El Banco Central, hace un mes, produjo un trabajo muy importante donde se estima el impacto de la inflación por estratos de ingreso. Hay cuatro estratos de ingreso, y puede verse que en el renglón de alimentos básicos y de los bienes de consumo necesarios consumidos por los estratos de más bajos ingresos, el impacto de la inflación ha superado has-

ta el 30 por 100 y ha llegado hasta el 40 por 100, y en estos momentos está en alrededor del 30 ó 33 por 100, lo cual es un elemento en abono de la tesis de que el impacto de la inflación ha sido diferencial, tres veces mayor que el promedio en los estratos bajos, lo que ha deprimido severamente los niveles de salarios reales y la demanda de los grandes consumidores del país.

Armando Córdova

La intervención de Héctor me permite disminuir considerablemente la mía, porque estoy totalmente de acuerdo con la esencia de sus planteamientos. Solamente trataré de agregar o profundizar algunos elementos, complementando su intervención.

El análisis que nos han presentado se refiere fundamentalmente a los factores propagadores de la inflación, a los factores potenciadores de la crisis que está viviendo el país, particularmente a las políticas económicas del Estado venezolano. Yo pienso, en cambio, que en el fondo de toda la situación de estancamiento que hoy atraviesa la economía venezolana están factores fundamentalmente estructurales y que son los únicos que pueden dar una explicación a la esencia de la crisis venezolana y de sus implicaciones en términos de inflación.

El punto de partida, para mí, tiene que ser la consideración de la naturaleza del modelo de acumulación de capital que ha vivido el país, muy similar al de muchos otros países de América Latina, con la especificidad de su condición petrolera, que a mi juicio se sintetiza en el siguiente esquema: en primer lugar se trataba de un modelo de acumulación centrado en la industrialización sustitutiva de importaciones y que, por tanto, consideraba como mercado inicial del proceso de crecimiento al 25 por 100 más rico de la población, que era el que consumía productos importados en el momento en que se inicia dicho modelo de acumulación. Esta decisión de sustituir importaciones, que iban a ser consumidas por el grupo más rico de la población, en un país con una distribución muy concentrada de ingresos, predeterminaba cuál era el patrón de consumo que iba a satisfacer nuestra industrialización. Estudios realizados por nosotros demuestran cómo el 25 por 100 más rico de la población en Venezuela tenía un porcentaje de consumo de alimentos de alrededor del 22 por 100 de su ingreso, prácticamente similar al de la población urbana de los Estados Unidos. La distribución del ingreso determinaba el patrón de consu-

mo, el patrón de consumo tenía que predeterminar el patrón productivo, y ese patrón productivo determinaba el patrón tecnológico, y el patrón tecnológico conducía a una concentración monopólica por sobredimensión de las escalas productivas, y esta sobredimensión de las escalas productivas, a su vez, tendía a fijar y a profundizar la distribución del ingreso, con lo cual entramos en un círculo vicioso. Un círculo vicioso que se profundizaba por el hecho de que la industria no creaba su propia demanda y parecía que no se podía crecer. La variable que viene a determinar el crecimiento, en esta situación, es el ingreso petrolero, que complementa la demanda agregada lo suficiente para poder crecer. En otras palabras, la demanda del país aumenta cuando se agregan nuevos productos al patrón de consumo del cuartil más rico de la distribución del ingreso, mientras el resto de la población prácticamente no tiene cambios fundamentales en su patrón de consumo. Hay muchos estudios que demuestran que la distribución del ingreso no cambia en Venezuela desde el '60 hasta el '78 y ahora está cambiando en contra de los más pobres, de manera, pues, que se da así una situación en la cual el modelo se dinamiza por el lado de la demanda, por el incremento del ingreso petrolero; y por el lado de la oferta, imitando la diversificación del patrón de consumo de los países centrales. Nuestra industria sigue un patrón de crecimiento que rompe el círculo vicioso para agregar nuevos productos al patrón de consumo en los más ricos, provocando lo que yo he llamado una «espiral perversa de crecimiento económico».

En estas condiciones, el crecimiento tendía a detenerse si fallaba el crecimiento del ingreso petrolero. Esto era lo que estaba claro, tanto teóricamente como en la práctica, desde el año 68 hasta el 72: una contracción del ingreso petrolero produjo una contracción de la demanda y de la producción.

Pero la crisis viene a enseñarles algo nuevo. Es que también el modelo se paraba, se detenía, y tendía a su agotamiento, si había un exceso de ingreso petrolero, que es lo que me parece el elemento más original de la crisis y de su interpretación. Me refiero no a un planteamiento teórico, sino a una observación empírica y pragmática. Cuando después del *shock* petrolero se incrementa considerablemente el ingreso petrolero, se incrementa la demanda interna a niveles realmente sustanciales, y ese incremento de la demanda interna conduce, por lo que respecta a los bienes transables, es decir, a los bienes que son objeto de comercio internacional, a una importación enorme de alimentos, puesto que en ese momento se

llega casi al pleno empleo en el país. Pero ese aumento de la demanda de alimentos se produce en un país que no tiene una agricultura capaz de responder rápidamente a esos incrementos de la demanda; por consiguiente, parte de ese ingreso petrolero tiende a fugarse. Por lo que respecta al ingreso de los trabajadores, el aumento del ingreso de los trabajadores por aumento del empleo y por aumento del salario real, se traduce en importaciones de alimentos. Y por lo que respecta al 25 por 100 más rico de la población, durante los años que van del '74 al '78, se produce una rápida saturación de lo que producía la industria nacional. Así, toda la gama de electrodomésticos fue satisfecha a plenitud por esta clase media y alta del país y, entonces, la industria, frente a ese aumento de la demanda, trata de invertir para producir más, y ahí viene precisamente, en ese momento, la sobrecapitalización en sectores que ya estaban saturados en su demanda. Se opera, por exceso de ingreso petrolero, un exceso de inventario que conduce a una fuga de capitales, puesto que no encuentran en el país sectores donde invertir rápidamente y se van a aprovechar los diferenciales de intereses en los Estados Unidos. Hay fuga de capitales y contracción de la producción, pero no de la demanda, porque la demanda se iba a resolver en el exterior (en esos años los venezolanos gastábamos 2.500 millones de dólares en gastos de turistas en el exterior, yendo a satisfacer ese patrón de consumo que nos había impuesto el modelo que estamos discutiendo).

Todo este conjunto de elementos conduce en un momento determinado a una contracción de la producción interna, a una baja del empleo, y comienza la baja de la demanda. Y es curioso que esto se dé en momentos en que el ingreso petrolero todavía está creciendo. Esta disminución de la demanda conduce a una crisis que lleva a la devaluación, y la devaluación es la que tiende definitivamente a acelerar el proceso inflacionario, que nos coloca como un país de América Latina sin mayores diferencias con los demás. Pero además de ello, yo agregaría lo que dice Héctor Assael: que aquí hay una inflación sumergida precisamente por medidas de política económica. Si aquí, en este momento, se liberara la tasa de cambio y se igualara la tasa del mercado libre de dólares con la tasa a la cual se pagan las importaciones, llegaríamos a una situación de una inflación galopante. En otras palabras, que hay un conjunto de factores institucionales que están ocultando una inflación sumergida, si la vemos en términos reales. Termina, pues, subrayando que me parece que sólo uniendo los dos análisis (el análisis con base en políticas económicas y en factores propagadores y

potenciadores de la crisis y de la inflación, y el análisis a partir del conjunto de elementos estructurales que determinan ambas situaciones, crisis y proceso inflacionario) puede llegarse a una síntesis que nos permita conocer no sólo lo aparente de la situación actual sino la esencia de la misma.

Sergio Aranda

Coincido con la idea de que la política de enfriamiento seguida desde el año 80, de hecho, lo único que ha significado es agravar el problema, es decir que fue una política más equivocada que el diagnóstico, partiendo de un diagnóstico equivocado, que nos ha llevado a siete años de estancamiento, con una caída del 25 por 100 del ingreso *per capita* y una caída sistemática del producto. En circunstancias en que el país ha dispuesto, hasta hace muy poco tiempo, de recursos adicionales cuantiosos.

Como Armando Córdova, creo que hay algunos factores estructurales que habría que tomar en cuenta, y que implican de alguna manera las políticas económicas seguidas por distintos gobiernos.

Me parece que una cuestión absolutamente central, como factor estructural, es la dependencia de Venezuela de la exportación petrolera, es decir, haber puesto todo el énfasis en aumentar las exportaciones. El quinto plan apunta a reforzar la capacidad exportadora de Venezuela; el plan siderúrgico, el plan de aluminio, incluso el plan energético están orientados a aumentar la capacidad de exportación de un país que ya tiene una capacidad de exportación enorme en relación a otros países de América Latina. Esto supone insertarse en la economía mundial sobre la base de una exportación que favorece a tres o cuatro privilegiados, o a media docena, y satisfacer las necesidades de grupos sociales que no representan más del 30 por 100 de la población total de Venezuela. Para el resto, la preocupación me parece que no ha sido de ninguna manera la misma. Y de hecho se han privilegiado determinados aspectos de la política económica, divorciados, por ejemplo, de la ocupación. Tenemos una alta tasa de desocupación, desde hace varios años, que tiene que ver con las políticas económicas que se han seguido en forma sistemática durante siete años.

Otro aspecto de este modelo estructural, que tiene que ver con el modelo de acumulación, incluye dos elementos que explican en parte lo que ha ocurrido. Uno es la apertura a las importaciones que se hizo ya a partir de los años 74 y 75

aprovechando la gigantesca entrada de divisas adicionales, justamente para evitar el efecto inflacionario. El otro es el comportamiento de la inversión privada: en los primeros cuatro años o cinco años después del alza del petróleo, fue el que se podría haber esperado, es decir, un gigantesco salto de la acumulación privada. Sin embargo, a partir del 78 empieza a caer en forma vertiginosa la inversión privada. ¿Por qué? Porque, me parece, hay una contradicción esencial entre dos políticas que sigue el Gobierno. De un lado, hay un trasvase de recursos enormes, que continúa mucho después que ha disminuido la inversión privada; pero, al mismo tiempo, reduce las posibilidades de acumulación interna a ese mismo sector privado, por la vía de la sobrevaluación y por la vía de la liberalización de las importaciones. Entonces queda solamente como factor dinamizador el gasto público. Se cae, en un lapso de ocho años, de cien a veinte en la inversión privada. Y, por supuesto, esto provoca una cantidad de efectos en la economía venezolana, entre otros, la salida de capitales, que se produce ya antes del año 80, antes de que haya devaluación, porque no hay oportunidad de inversión productiva en Venezuela. Lo que se podía hacer con las políticas arancelarias y el resto de las políticas económicas seguidas se satura muy rápidamente. Los empresarios privados invirtieron en construcción en tal magnitud, que en el año 79 ó 80 había 80.000 viviendas que no se podían vender, simplemente porque no había quien las comprara. Pero las viviendas estaban hechas. En esas condiciones ¿qué empresario podía seguir construyendo viviendas? Era absurdo. Algo similar había ocurrido con el sector servicios.

Javier Iguñiz

En realidad, con la última intervención no hago sino reiterar la inquietud sobre lo particular de la gigantesca caída de la inversión privada en Venezuela, que es un rasgo realmente extraordinario. Pero Sergio Aranda ha estado ya tratando el asunto. La única pregunta que me quedaría es: ¿qué relación encuentran ustedes acá, en Venezuela, entre inversión pública e inversión privada?, ¿qué articulación hay? Porque a simple vista pareciera que no la hay. Las cifras de ambas son tan fluctuantes y en magnitudes tan monstruosas que uno las mira y no encuentra un nexo evidente. ¿Qué clase de inversión son tanto la pública como la privada y qué relación hay entre ambas?

Héctor Assael

Más que un comentario, yo quería hacer una pregunta, que es una vieja inquietud que hemos tenido en la CEPAL en relación al caso venezolano. Así, un elemento importante a considerar es que el sector público venezolano está demasiado vinculado a su sistema de ingresos externos; o sea, una parte apreciable de los vaivenes de la actividad económica venezolana se explica porque el sector público está fundamentalmente condicionado por cuáles son los ingresos externos provenientes de la actividad petrolera. Al mismo tiempo, el sistema de ingresos internos del sector público parece haber sido extraordinariamente débil, y por lo tanto hay una falta de equilibrio entre lo que pasa en la economía interna y lo que sucede en la percepción de ingresos por el sector público, proveniente de esa economía interna. Yo recuerdo que hace diez años, cuando el ministro Hurtado inició un esfuerzo para implantar el impuesto a la renta, justamente él lo justificaba en términos de que había que ir reemplazando o ir introduciendo dentro del sistema de ingresos públicos venezolanos una captación mucho más importante en materia de ingresos internos, por lo de los vaivenes de la actividad económica, por los problemas de distribución del ingreso, etc. Me agradecería que los expositores hicieran referencia a ese problema, destacando cómo ha evolucionado ese asunto en cuanto a lo que es la experiencia venezolana de los últimos años. Gracias.

J. A. Silva Michelena

Voy a hacer una intervención muy breve. Comienzo por recordar que en 1973 no fue la primera vez que el ingreso fiscal petrolero venezolano experimentó un gran salto en un breve período. Así, entre 1942 y 1944, entre el 45 y el 48 y entre el 54 y el 57, el ingreso fiscal petrolero, como en 1973-74, se multiplicó aproximadamente tres veces. La diferencia entre el 73-74 y los restantes es que en estos últimos el salto se debió a cambios en la legislación que normaba la participación del Estado, mientras que en el 73 ocurrió por circunstancias internacionales. Sin embargo, el efecto sobre la economía venezolana debió ser el mismo. No obstante, antes de 1973 no se produce inflación ni tampoco recesión. ¿Por qué, entonces, en 1973 se produce inflación? En todas esas ocasiones el exceso de demanda, ante lo restringido de la oferta nacional, se cubría con importaciones; pero antes de 1973 no había inflación mundial; en

cambio, de 1973 en adelante, junto con los bienes, también importamos la inflación. En cambio, la recesión tiene su explicación, como ya lo señalaron oportunamente Armando y Héctor, en el agotamiento del modelo de acumulación.

Miguel Rodríguez

Realmente hay muchas observaciones interesantes en los excelentes comentarios de los que han intervenido. Yo voy a tocar otras dos, y la primera de ellas se refiere al señalamiento de que en la explicación del pobre desempeño macroeconómico de Venezuela desde 1979 no pareciera haber influido decisivamente la política económica instrumentada a partir de allí, sino que «el modelo estaba agotado», o que factores estructurales supuestamente impedían que la economía continuara creciendo en esos años. Yo voy a permitirme diferir absolutamente de este tipo de interpretación.

En primer lugar, si bien es cierto que hubo una expansión sustancial en la inversión pública y privada entre 1975 y 1978, la cuestión del sobredimensionamiento de la capacidad productiva a mí no me queda tan claro. El objetivo de invertir en el sector de empresas básicas donde el país tenía ventajas comparativas (acero, aluminio, energía, etc.), era precisamente el de constituir una capacidad instalada que generara excedentes para ser colocados en el mercado internacional. Del lado de la inversión privada y también en la pública, hay que tener claro que fueron proyectadas para madurar en una economía en expansión que mantuviera niveles apropiados de demanda agregada, y no en un país donde la política macroeconómica fuera sistemáticamente contractiva. Lo que intentó hacer Venezuela, del 74 al 78, tuvo éxito en otros países semiindustrializados, porque supieron cosechar el potencial productivo de las nuevas inversiones, con políticas cambiarias y de promoción de exportaciones más lúcidas que las que aplicó Venezuela a partir de 1979. Corea del Sur instaló millones de toneladas de capacidad productora de acero, utilizando el ahorro externo, vislumbrando correctamente que ese acero se podía colocar al otro extremo del Pacífico, en la costa oeste de los EE.UU. y en Japón. No fue irresponsable que nosotros pensáramos en lo mismo, contando con mayores ventajas y recursos que los coreanos.

En definitiva, yo sostengo la apreciación de que con políticas apropiadas de mantenimiento de la demanda interna por un lado, y de no cercenar el mercado internacional, no permitiendo el atraso cambiario por otro, se han podido aprovechar pro-

ductivamente las inversiones públicas y privadas del V Plan, en medio de un crecimiento económico significativo atado a la expansión de largo plazo de la frontera de posibilidades de producción de la economía venezolana. Aquí tengo en mente la política económica que ha implementado el país latinoamericano de mayor vocación de crecimiento: Brasil. Si este país hubiera reaccionado ante el alza de los precios del petróleo en 1974 con políticas contractivas que hubieran reducido la inversión, no solamente no hubiera podido aprovechar las inversiones del «milagro», sino que hubiera hecho inviable la economía en el futuro. Lo que permite a Brasil hoy día ser el único país de América Latina que produce superávits comerciales que le permiten servir la deuda, en medio de un vigoroso crecimiento económico, es precisamente la maduración de los grandes proyectos de inversión en petróleo, energía y otros sectores de la producción que acometió en la segunda mitad de la década pasada.

Los desequilibrios de la cuenta corriente de 1977-78 en la economía venezolana podían haber sido corregidos en forma más heterodoxa en 1979 (manejando la política cambiaria, aumentando la producción de petróleo y aumentando el endeudamiento neto que era prácticamente nulo en 1978), en lugar de recurrir a la contracción de la economía. Por otro lado, había que esperar que se produjera una reducción del componente importado, al producirse en forma natural un aumento en la capacidad productora de bienes de capital, y en la medida en que se fueran completando las grandes inversiones del V Plan.

Por supuesto que esta discusión tendría algún sentido de no haberse dado el segundo aumento de los precios del petróleo, porque con el mismo, Venezuela resolvió todo su problema en el sector externo, y por tanto, tuvo posibilidades plenas de mantener niveles apropiados de demanda agregada que hubieran soportado tasas altas de crecimiento. Como ya argumentamos anteriormente, la causa del estancamiento venezolano ha sido la aplicación sistemática de políticas contractivas desde 1979 hasta hoy, que no han tenido justificación desde el punto de vista del control de la inflación ni del sector externo. Esto es evidente, inclusive en los años recientes de la «crisis», 1983, 1984 y 1985, cuando se han ejecutado superávits en cuenta corriente de 4.500, 5.300 y 3.000 millones de dólares respectivamente, a pesar del alto desempleo, subempleo y capacidad ociosa.

Lo cierto es que una economía con plena capacidad en su sector externo, que le permitía apuntalar niveles significativos de crecimiento, se trazó como objetivo de política económica la austeridad,

y la amortización de deuda externa, sacrificando los objetivos fundamentales de crecimiento y el empleo. En este momento, a pesar de la caída del ingreso petrolero, la economía venezolana tiene todavía un gran margen de maniobra para instrumentar políticas que resuelvan el desequilibrio fundamental que tiene nuestra economía, cual es el paro y la desutilización de los recursos productivos.

La caída prevista para 1986 de alrededor de 5.000 millones de ingreso petrolero (y aquí conectado con la inquietud de Héctor Assael) no tiene por qué expresarse en una ulterior caída en el producto real y el empleo en Venezuela. Con todo y el brusco deterioro de los términos de intercambio, el déficit corriente que se proyecta para este año estaría alrededor de los 1.500 millones de dólares, lo que es una cantidad perfectamente manejable, dado nuestro margen de sustitución de importaciones en el mediano y largo plazo, y de contar con unos 17.000 millones de dólares de reservas internacionales, que nos confieren un margen de maniobra para instrumentar políticas expansivas como pocos países en América Latina. La solución a la crisis del petróleo no puede ser una solución contractiva, sino que, a la brasileña, tiene que apuntar hacia el crecimiento, logrando las transformaciones estructurales que nos permitan profundizar una sustitución eficiente de importaciones, y crear las bases para aprovechar nuestras ventajas comparativas, expandiendo la capacidad productiva de exportables. La solución debe apuntar hacia el incremento de la inversión reproductiva que nos permita romper el cuello de botella que está creando la caída del petróleo, de tal forma de hacer viable el crecimiento de largo plazo, y no en continuar con la autoflagelación que nos ha caracterizado desde 1979 hasta hoy.

En relación a la pregunta de Javier Iguíñiz sobre los encadenamientos de la inversión en Venezuela, y en particular, sobre la interrelación entre la inversión pública y privada, hay que responder llamando la atención sobre consideraciones dinámicas. Entre 1975 y 1978, por ejemplo, hubo un aumento sustancial de todo tipo de inversión pública, tanto reproductiva como en obras públicas. Estas últimas tuvieron, obviamente, un impacto considerable sobre la industria y la inversión privada a través de un fuerte aumento en la demanda de insumos intermedios. La inversión en planta y equipo también se reflejó en un aumento sustancial en capacidad de producción de bienes de capital, pero en este caso el endeudamiento requería mantener más tiempo el esfuerzo de inversión. En el corto y mediano plazo, la inversión en maquinaria tenía que ser satisfecha básicamente en el exterior. En este momento, podría pensarse que el

país ha desarrollado capacidades para producir bienes de capital en cuantía y significación mucho mayores que en los años sesenta, por lo que un intento para aumentar la inversión en maquinaria y equipo debería tener hoy día efectos multiplicadores internos mucho más intensos que en el pasado.

Para responder a la pregunta sobre las posibilidades de financiamiento del gasto público, la observación general es que el país cuenta con un amplio margen en ese sentido. En primer lugar, el mantenimiento de un tipo de cambio real de equilibrio proporcionaría un incremento de ingresos fiscales, puesto que el sector público produce más del 95 por 100 de los bienes y servicios que se exportan en Venezuela. En segundo lugar, por existir una base impositiva muy débil, una reforma tributaria progresiva que transfiera ingresos hacia los sectores de ingresos medios y bajos podría tener significativos efectos expansivos sobre la demanda agregada. Por otro lado, la no amortización neta de deuda pública externa permitiría contar con recursos adicionales en relación a 1984 y 1985. Finalmente, existe la posibilidad de levantar las restricciones legales que permitan un financiamiento moderado del déficit fiscal por parte del Banco Central. Dado el nivel de reservas internacionales y de subutilización de los recursos productivos, el financiamiento monetario de una parte del déficit fiscal en el corto y mediano plazo no tiene por qué ser inflacionario, y se convertiría en un arma antirrecesiva de gran importancia en el corto plazo.

Aníbal Lovera

Efectivamente, yo creo que el grueso de las observaciones de los profesores venezolanos, que tienden a subrayar el aparente descuido que en la exposición de Miguel y la mía se dio al tratamiento de los factores estructurales, podrían ser válidas. Pero, yo por lo menos, no los subrayo como factores que han estado determinando el comportamiento de los precios, porque yo he dicho que los factores estructurales, que existen evidentemente, han podido ser neutralizados en Venezuela, por nuestra condición de país petrolero. Y en eso estaba muy de acuerdo Armando..., el día que se agote el petróleo estaríamos en condiciones similares a las de cualquier país centroamericano actual. Lo que ocurre es que estamos explicando la aceleración inflacionaria de los últimos años, y lo que hemos observado es que precisamente se produce la aceleración inflacionaria cuando el país disfrutó

de los más altos ingresos petroleros de su historia. Es muy sintomático que el año 80, el año del pico inflacionario, fue precisamente el año pico en los ingresos petroleros. Aquí no sentimos los cuellos de botella; aquí no hay una escasez de divisas, porque hay divisas suficientes para importar, aquí ni siquiera hay una escasez de mano de obra, porque hay una inmigración de mano de obra de países vecinos, porque tenemos un nivel de ingresos relativo comparativamente alto. Aquí hay un problema de dependencia de las importaciones, y por eso es que yo he dicho que la inflación doméstica es una función de la inflación externa. Entonces se obvia el problema estructural, pero, por supuesto, eso no niega que si nouviésemos esa holgura y esa capacidad de maniobra, esa flexibilidad que dan los ingresos petroleros, pudiésemos operar y manejar la tasa inflacionaria con la misma aparente habilidad. En realidad, el modelo de crecimiento, o más bien, las tendencias del crecimiento que se observaron en los últimos años y que al final terminaron por desatar la crisis, siguieron la pauta que efectivamente Armando Córdova describe, pero lo que debo observarle a Armando es que la inflación no se desató justamente por la devaluación. No, nosotros estamos hablando de la inflación de 1974. No es cuando estalla la crisis, ni cuando el producto baja en 1983, cuando se desató la inflación. Por supuesto que la inflación no es cambiaria, al contrario, el tipo de cambio, eso lo sabe todo el mundo, fue un mecanismo antiinflacionario; el tipo de cambio nominal fijo permitió importar relativamente barato. Es probable que eso pueda definirse como un factor inflacionario estructural; es probable que ésa sea la idea de Armando Córdova. En la medida en que se invirtió el proceso de sustitución de importaciones y más bien se sustituyó producción nacional por importaciones, entonces se estaba debilitando el aparato productivo interno. Aunque tal debilitamiento es relativo, porque, efectivamente, como lo mencionamos, se produjo todo ese sobredimensionamiento de la capacidad productiva en los últimos años del *boom* de 1973-77. Pero en realidad aquí no ha habido factores que favorezcan una inflación inevitable; de hecho se multiplicó, no el ingreso nacional, como decía Sergio Aranda, sino el ingreso en divisas, que se multiplica en 1974, y lo vuelve a hacer en 1970-80... Eso generó una capacidad de demanda muy alta, suficiente para haber producido una respuesta real de la economía. Y efectivamente la produjo, en los primeros años; pero cuando se invirtieron los factores, a partir de 1979, entonces, efectivamente, el ingreso petrolero demostró una gran ineffectividad. Pero entre otras cosas, ¿qué pasa? El gobierno intenta reac-

tivar la demanda con propósitos de reactivar la economía, en 1981 y 82, pero la inversión privada —y eso de paso sirve para contestar a otra pregunta— depende de factores, como es lógico, muy diferentes a los que determinan la inversión pública. Las expectativas de rentabilidad eran muy bajas, una vez que en la economía se consolidó la idea de la crisis. Entonces, la inversión privada no iba a aumentar, así el gobierno incrementara la inversión pública. Entonces, esa disparidad, esa aparente incompatibilidad que se observa, desde 1979 para acá, entre comportamiento de la inversión privada y de la inversión pública no es porque no haya una correlación directa entre ellas. Sí la hay; históricamente la ha habido. El ingreso petrolero genera el potencial de gasto del sector público y ese potencial de gasto del sector público estimula la expansión del sector privado. Y eso es lo que se observa antes de la crisis. Pero en el período de la crisis, una vez que se arraigaron los factores determinantes del estancamiento, y los factores que desincentivan la inversión privada, ésta última no iba a responder, y mucho menos en las condiciones en que todos los bienes importables se podían importar, y se podían exportar todos los capitales sin ningún problema, a un tipo de cambio subsidiado.



Bolivia y Perú

El gobierno boliviano constituido en 1982 se planteó como objetivo prioritario el restablecimiento de la democracia y, por ello, la evolución de la situación económica no puede entenderse separadamente de la situación social y política. Este esquema es el asumido por **Arturo Núñez del Prado** en su trabajo, que acentúa la interrelación vivida en el país entre el proceso económico general y el proceso político.

247

Jorge Chávez analiza la coherencia global y las perspectivas a largo plazo existentes en el modelo «heterodoxo» aplicado recientemente en Perú, tras la llegada del APRA al poder a finales de julio de 1985. **Javier Iguiñiz** complementa esta perspectiva observando la inflación peruana a través del grado de desarrollo económico, la producción y la política macroeconómica.

Bolivia: Inflación y Democracia *

Las Adversidades y Desafíos que Encaró el Gobierno Democrático

El análisis de la inflación boliviana reciente no puede realizarse al margen de lo que fue el restablecimiento de su democracia. Sin esa perspectiva la interpretación del fenómeno no sólo resulta trunca, sino que lleva a conclusiones absolutamente erróneas. En efecto, la utilización de metodologías convencionales de análisis y evaluación de los procesos inflacionarios explican sólo una porción muy marginal del problema y buena parte de la ebullición de precios resulta en extremo forzada cuando no incomprensible. Téngase en cuenta que, en determinado período, fueron necesarios cinco dígitos para mensurar porcentualmente la inflación boliviana anual. La estricta racionalidad económica que identifica los factores coyunturales y estructurales de la inflación o la que distingue las presiones que se dan por el lado de los costos y las que se dan por la vía de la demanda, no consigue generar un cabal esquema interpretativo del fenómeno en cuestión, porque tal racionalidad no contempla normalmente el ingrediente político que en este caso ha sido absolutamente dominante.

249

Para tener una real dimensión de lo que fue el proceso económico general y el inflacionario en particular, hay que confesar aquí, al principio y antes de introducir cualquier elemento de perturbación, que el principal objetivo del proyecto político del gobierno que asumió en octubre de 1982 fue garantizar la continuidad democrática, respetando irrestrictamente los derechos humanos y otorgando libertades que fueran más allá de la legalidad. Este objetivo no sólo aparecía en discursos o declaraciones públicas de los dirigentes políticos, sino que condicionó estrictamente todas las instancias de adopción de decisiones. La cúpula política relegaba deliberadamente cualquier consideración sobre racionalidad económica, si a sus ojos comprometía, aunque fuese lejanamente, la consolidación de la democracia. Por ello, la racionalidad económica y la racionalidad política fueron casi siempre conjuntos excluyentes y hasta contradictorios. Los dirigentes políticos manifestaban abiertamente que un descontrol en la economía podría sobrellevarse y que los desbordes sindicales debían tolerarse, cualquiera fuera el costo, si ello contribuía a garantizar el proceso democrático.

Una postura tan extrema en favor de la democracia no resulta sorprendente. Un país que se ha debatido entre continuos golpes de estado, cuartelazos y gobiernos autoritarios y al que alcanzar la libertad le ha costado muchas vidas, privaciones, exilios y confina-

►
* Dejo constancia de que las críticas y sugerencias que hicieron PEDRO SÁINZ y HORST GREBE comprometen mi reconocimiento. Como siempre, no les cabe responsabilidad sobre los errores que pudiera contener este trabajo.

mientos, valora de una manera muy especial ese logro. No se trata por lo tanto de una posición equívoca, ya que junto con la democracia se transita en la conformación de un Estado Nacional más sólido e integrado. Lo que sí puede discutirse, y fue motivo de permanentes confrontaciones en el seno del Gobierno, es si no había formas de conciliar las racionalidades mencionadas. Existía en el Gobierno una corriente minoritaria que pensaba que no era obligatorio soportar tamaños desequilibrios económicos ni desmanes sindicales de esas proporciones para preservar la democracia. Obviamente, ese tipo de confrontaciones no siempre se resuelven por la vía de la argumentación y la lógica, mucho menos en un país que estaba reaprendiendo a vivir en libertad, con todos los excesos que ello lleva implícito cuando su advenimiento abre las compuertas a cuanta exigencia es dable pensar.

En ese contexto político, donde el objetivo democracia se impone y sobrepasa cualquier otro cálculo en la visión de los dirigentes políticos, es en el que debe situarse el análisis de lo que fue el proceso inflacionario de Bolivia, sus factores de alimentación y propagación, así como las terapias ensayadas.

La Democracia y la Caótica Herencia

Pocos procesos democráticos, si es que hubiera alguno, han debido pasar por las durísimas pruebas que hasta ahora ha soportado la democracia en Bolivia. Desde el ángulo que se le mire, el Gobierno Constitucional heredó un país en caos.

250

El desmoronamiento del modelo de funcionamiento del sistema socioeconómico se produjo a finales del decenio pasado. Una economía cuya expansión dependió principalmente del financiamiento externo no pudo soportar su violenta contracción sin experimentar profundos y generalizados quebrantos. Baste mencionar que en el año 1982 el producto interno bruto se contrajo en casi 7 por 100, y que las importaciones cayeron en 36 por 100. Con ello la oferta de bienes y servicios sufrió una merma de consideración que se manifestó en una agudísima escasez de bienes, principalmente de consumo difundido. Las reservas netas del país tenían signo negativo y su insolvencia frente a los compromisos externos era manifiesta. Por añadidura, la relación de términos del intercambio, debido principalmente a la caída de los precios del estaño, experimentó un deterioro significativo y la abultada deuda externa, cuyo servicio comprometía las tres cuartas partes del valor de las exportaciones, significaba una hipoteca asfixiante.

La democracia boliviana irrumpe, pues, en un escenario desolador. No es por condescendencia con la Constitución que el autoritarismo resigna el gobierno; no lo había hecho antes en tres oportunidades: 1978, 1979 y 1980, en que el voto popular favoreció a la coalición que después tuvo que asumir difícilísimas responsabilidades. El autoritarismo se acuerda de la Constitución al verificar que la situación económica es inmanejable y al advertir que la explosión social es inevitable. Tal vez en este súbito cambio de mentalidad del autoritarismo se refleje hasta dónde y en qué medida se había erosionado la economía y con qué ímpetu maduraba una eclosión popular de imprevisibles consecuencias.

La información proporcionada basta para percatarse de cuán penoso iba a ser el camino por el cual transitaría la incipiente democracia boliviana. No obstante, hay otras herencias funestas tanto o más graves que las mencionadas. El funcionamiento del sistema económico sobre la base de un crédito externo fácil y la sobrevaluación del peso boliviano habían consolidado una muy acentuada proclividad importadora, al extremo de abastecerse desde el exterior incluso de materias primas y productos que se generaban

tradicionalmente en el país. La intermediación comercial y financiera experimentó, durante la fase dispendiosa del financiamiento foráneo, un ensanchamiento desproporcionado. No es exagerado señalar que parte importante de los agentes productores, aun en los sectores rurales, se habían transformado en importadores, rescatadores y comerciantes al menudeo. La producción en los sectores básicos había cedido terreno a la expansión de los sectores terciarios, comprometiéndose más aún y en forma perdurable la oferta de bienes esenciales. Esa mayor distorsión de la estructura productiva constituyó un ingrediente por demás funesto que no siempre se consigna cuando se confeccionan los inventarios del legado que los regímenes militares descargaron sobre el Gobierno Constitucional. Es necesario recalcarlo, se recibió un país que a la par de haber seguido una trayectoria equivocada se despeñaba sin contrapeso.

Para ser justos, no puede dejar de mencionarse, en este recuento de rémoras que tuvo que arrastrar la democracia boliviana reciente, los comportamientos corruptos que ya eran norma en parte importante del sector público y del privado. Las licitaciones de proyectos, adjudicaciones, compras corrientes de bienes y servicios, etc., iban de la mano de comisiones y sobrepregios. Hasta las simples tramitaciones burocráticas exigían pagos ilegales para que siguieran su curso regular. La evasión tributaria alcanzaba niveles alarmantes. Estimaciones gruesas indican que sólo se pagaba una quinta parte de la tributación que debía ingresar a las arcas fiscales. La sobrefacturación de importaciones y la subvaluación de exportaciones también eran expedientes usuales de muchos empresarios privados. Conductas de esa naturaleza enraizadas en los principales agentes económicos por cierto que larvaban el funcionamiento económico y desmoralizaban la censura social.

En lo que se refiere al sector público cabe anotar que una parte significativa de su personal había sido reclutado durante los gobiernos militares. La democracia tuvo que respetar la inamovilidad funcionaria, la que a la postre le significó uno de los más grandes escollos en la administración de la política económica, cuando tuvo que enfrentar un verdadero sabotaje en las instituciones clave del funcionamiento estatal, donde campeaba el corporativismo sin medida. Tampoco estos hechos suelen anotarse cuando se inventarían los presentes griegos que heredó la democracia boliviana.

La proliferación de actividades ilegales como el contrabando, tanto de importación cuanto de exportación, también constituyó no sólo un factor de evasión impositiva, sino una seria lesión a la modesta industria nacional, propiciando la fuga de divisas.

En la esfera de la ilegalidad no puede pasarse por alto la dimensión que había alcanzado la producción de la materia prima básica de la cocaína y las actividades del narcotráfico. Aunque no resulta fácil la estimación de su volumen, y tan sólo sobre la base del exponencial crecimiento de la producción de hojas de coca puede admitirse que anualmente significan transacciones de magnitud comparable a las de la balanza comercial. No se sabe qué parte se radica en Bolivia, pero lo cierto es que sus movimientos internos provocan erráticos impactos en el circulante y su velocidad, en la preferencia por la liquidez y el financiamiento del contrabando. Su «blanqueo» ha determinado desorbitantes precios de bienes durables y hasta de bienes de consumo susceptibles de almacenamiento. La política económica del Gobierno Constitucional tenía, pues, que lidiar con un agente oscuro que perturbaba seriamente la lógica de la economía visible.

El Escenario Político

Casi cuatro lustros de gobiernos militares, si bien con cortos interregnos seudodemocráticos, habían configurado una escenografía abiertamente contradictoria con el drama que vivía el país y, como si eso fuera poco, con una partitura de fondo que incitaba al

festejo más que al trabajo y la responsabilidad. En las tablas, los actores recitaban papeles de distintas obras, si bien la mayor parte de ellas, a su modo y saber, rescataban la continuidad democrática como objetivo principal. Sin embargo, los parlamentos eran distintos.

Para empezar a tipificar el panorama político que rodea el advenimiento del Gobierno democrático, hay que destacar que, en primer lugar, no había conciencia real de lo que significaba el colapso del modelo económico precedente, ni de la profundidad de la crisis que aquejaba al mundo, a la América Latina y, particularmente, a Bolivia. Se pensaba que el cambio de gobierno era suficiente para dar vuelta el drama y que la solidaridad externa con un país que se había jugado por entero a la libertad iba a traducirse en una inyección financiera que permitiría la reactivación del aparato productivo. Ni aquel cambio ni esta solidaridad se dieron en la medida de las esperanzas de muchos grupos y sectores e incluso de experimentados dirigentes políticos, que más se inclinaban por el peso de sus deseos que por la fuerza de la realidad y el análisis pragmático.

Sobre el gobierno que asumió el gobierno y no el poder, como se decía a la sazón, se volcaron exigencias, ciertamente justas, reprimidas desde mucho tiempo. La mentada madurez política de la dirigencia sindical se había resentido al coartarse sus actividades durante los regímenes *de facto*, y planteaba exigencias más allá del mínimo cálculo de las posibilidades y la viabilidad. Estas posturas encontraban eco en ciertos dirigentes políticos del gobierno que primordialmente perseguían constanciarse con el movimiento obrero para así ensanchar su base partidaria al costo de lesionar aún más la precaria base productiva. En otros, la concesión a la exigencia desmedida tenía por norte el mantenimiento de la unidad gobierno-obreros para de ese modo impedir el eventual quiebre del proceso democrático que, en su visión de la dinámica política, sobrevendría apenas se debilitara el apoyo popular. Como fuere, el Gobierno debió enfrentar desde el inicio muy severas demandas cuya satisfacción vulneraba cualquier programa de reactivación económica y estabilización monetaria.

252

La mayoría relativa que había obtenido en las urnas la coalición denominada Unidad Democrática Popular, dentro de la cual el silismo ¹ era de una gravitación sin contrapeso, le significaba una representación parlamentaria francamente minoritaria. La vigencia de una ley electoral anticuada y desequilibrada determinó que la candidatura que triunfó en las urnas en tres oportunidades consecutivas sólo hubiera elegido 10 de los 27 miembros del Senado y 47 de los 130 diputados. A todas las desgracias que debía enfrentar la incipiente democracia boliviana y su Gobierno Constitucional se sumaba un Parlamento abiertamente adverso al poder ejecutivo en todas sus iniciativas de reordenamiento económico.

La Constitución política del Estado, ya arcaica para un funcionamiento normal de la economía, resultaba adversa para enfrentar los graves problemas que agobiaban al país. En efecto, para ilustrar este extremo, téngase en cuenta que cualquier iniciativa en materia tributaria debe merecer la aprobación del Congreso, so pena de declarársela inconstitucional. Un sistema político presidencialista, respetando una Constitución incompatible con la crisis y enfrentando a un Congreso adverso, no tenía por cierto muchas posibilidades de cumplir el principal objetivo de mantener la democracia y, simultáneamente, racionalizar el funcionamiento económico y lograr el consenso social indispensable.

El prolongado período de regímenes autoritarios había impedido la formación de cua-



¹ Movimiento popular en torno a la persona del doctor Hernán Siles Zuazo.

drod técnicos experimentados en el manejo de la cosa pública y comprometidos con los intereses nacionales. La operatoria del sector estatal era absolutamente desconocida para muchos funcionarios, incluidos algunos de nivel ministerial, y desde luego era manifiesto el desconocimiento de la forma de negociación con el capital privado. Muy luego se disipó la falacia de que, dentro de los partidos de gobierno, uno ponía a su servicio una sólida organización política y otro ponía a su disposición una tecnocracia militante de las más altas calificaciones.

Todavía podrían enumerarse otros factores para completar el cuadro de las adversidades que encaró la democracia boliviana. Sin embargo, los ya expuestos son suficientes para tener una idea clara del complejo y delicado fondo y trasfondo que aprisionaban las acciones de su Gobierno, así como de las limitaciones de las que éste adolecía.

A menudo suelen plantearse severos juicios sobre la conducción económica y, particularmente, sobre la estampida del proceso inflacionario. El autor participa de muchas críticas y sostiene que pudo haberse pagado un precio bastante menor por el mantenimiento de la democracia. No obstante, esta introducción parecía indispensable para que los juicios no se embarquen únicamente en la vía de las cifras y se aquilate en su justa medida cuánto les importaba al Gobierno y al país vivir en libertad. A veces, parece legítimo pagar sobrepagos cuando un bien exclusivo sólo puede adquirirse en un único mercado y en un momento dado de la historia.

El Proceso Inflacionario

Desde inicios del decenio de los sesenta y hasta casi finalizar el de los setenta, la economía boliviana ha exhibido una relativa estabilidad de precios. Cabe destacar que este prolongado período de inflación controlada fue precedido de uno signado por extraordinarias elevaciones de precios. Aquella agudísima inflación acompañó un conjunto de transformaciones en la economía y la sociedad bolivianas: reforma agraria, nacionalización de las grandes minas, voto universal, expansión de la educación, etc., cuyo financiamiento provenía principalmente de la emisión monetaria. La inflación surgía como un alto precio que se pagaba por consolidar la Revolución Nacional iniciada en abril de 1952. De la misma forma, la hiperinflación de los años ochenta puede entenderse como el costo de consolidar la democracia. Como marca del destino, los dos líderes políticos más importantes del presente siglo en el país se suceden uno al otro, para rectificarse mutuamente. Ayer, Siles Zuazo tuvo que forzar un heroico plan de estabilización para frenar la inflación que se había desatado durante el gobierno de Paz Estenssoro. Hoy, es éste el que debe moderar la ebullición de precios que se desbordó en la presidencia de aquél.

253

La Inflación Reciente

Es a partir de 1979, justamente cuando declina el financiamiento externo, que empieza a manifestarse la crisis con toda su crudeza: la economía se estanca, exportaciones e importaciones caen vertiginosamente, aparecen los compromisos externos en mora y al calor de esa suerte de sinergia empieza a madurar un explosivo proceso inflacionario.

Los indicadores que se muestran en el siguiente cuadro son por demás elocuentes respecto de cuáles fueron las causas del recrudecimiento de la inflación reciente.

INDICADORES MACROECONOMICOS (Variaciones porcentuales)

	1980	1981	1982
Producto interno bruto	0,6	0,7	-6,6
Quántum de importaciones	-20,9	0,2	-36,5
Quántum de exportaciones	-7,7	-2,3	-6,1
Financiamiento externo (millones de dólares)	232,0	621,0	175,0

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Una caída del orden del 13 por 100 en la oferta global, durante 1982, no podía ser inocua a la cadencia inflacionaria. Durante ese año, abruptamente, la inflación pasa a expresarse por medio de tres dígitos. El período previo a la asunción del gobierno democrático estuvo caracterizado por una escasez muy aguda de los bienes vitales y por lo mismo se desenfrenó una generalizada especulación. Por su parte, la contracción de las exportaciones y del financiamiento externo determinaron una considerable merma de las importaciones, lo que además de disminuir la oferta global impidió que la venta de divisas absorbiera circulante². Recuérdese que la economía boliviana se había habituado a funcionar con el orden de mil millones de dólares de importaciones. En efecto, el valor corriente de las importaciones en el cuatrienio 1978-1981 fue de 950, 1.085, 958 y 971 millones de dólares corrientes, respectivamente. En 1982 se importó por un valor de sólo 663 millones de dólares. Ciertamente, una caída de esa magnitud explica buena parte del salto que se observa en el índice de precios al consumidor:

254

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (Variaciones porcentuales diciembre a diciembre)

	1980	1981	1982
Indice general	23,9	25,1	296,5
Alimentación	22,6	26,7	313,2
Vivienda	39,6	20,2	219,4
Indumentaria	19,1	23,3	290,5
Varios	20,3	23,8	294,2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.



² La venta de dólares para el pago de intereses de la deuda externa no absorbía circulante por cuanto buena parte de las empresas públicas estaban en quiebra y solicitaban créditos al Banco Central, los que ensanchaban la emisión monetaria.

Los graves desequilibrios anotados fueron acompañados de los consiguientes movimientos monetarios clásicos. Los salarios experimentaron una expansión nominal del 63 por 100, el déficit del Tesoro Nacional se duplicó durante ese mismo año y el circulante casi cuadruplicó el nivel del año precedente.

Las variaciones señaladas dan cuenta de la forma en que maduraba el proceso inflacionario; son una suerte de cuenta regresiva del lanzamiento de los precios hacia niveles descontrolados. Como complemento de las herencias que recibió el gobierno democrático a fines de 1982 hay que anotar esta virulenta inflación con todos los ingredientes estructurales y coyunturales, externos e internos, y lo que fue más grave, sobre un país con creciente desempleo abierto y encubierto (10 y 50 por 100 respectivamente en 1982), con violenta caída en los salarios reales, y en un ambiente de especulación sin freno. Era tal el descontrol en las semanas previas a la instauración de la democracia, que los consumidores no sabían aquilatar si el precio de un determinado bien esencial era caro o barato con respecto a lo que podría costar poco después. Con todo, las expectativas inflacionarias, la incertidumbre y el riesgo estaban plasmando en los agentes del sistema socioeconómico comportamientos que justamente iban a empujar más violentamente el proceso inflacionario. La pérdida de confianza en la moneda nacional había «dolarizado» las transacciones al extremo de que las ventas corrientes en pesos se hacían en función del tipo de cambio en el mercado negro. Por su lado, la crisis del aparato estatal lo hacía inoperante, las empresas públicas no tenían control alguno, la banca no cumplía con las regulaciones financieras y mantenía elevadas proporciones de su cartera en mora, los exportadores no entregaban sus divisas al Banco Central y todos pretendían resolver sus problemas con el sacrificio de otros.

La Política Gradualista

255

Ni el distorsionado funcionamiento de la economía ni el panorama político vigente habrían permitido un tratamiento frontal de los gravísimos problemas que aquejaban a la economía del país. Los compromisos asumidos en las campañas electorales obligaban a poner en práctica una política gradualista para morigerar la inflación y reactivar el aparato productivo. Las metas globales contemplaban, entre otros objetivos, disminuir la inflación a la mitad y alcanzar una expansión del producto del orden del 5 por 100 durante 1983.

Desde el inicio se planteó la necesidad de distinguir en la economía boliviana dos áreas: la esencial y la complementaria. La primera involucraba los bienes de consumo básicos e imprescindibles, las actividades vinculadas con ese tipo de producción y los bienes exportables; la segunda comprendía el resto de las actividades.

En noviembre de 1982 se dictaron un conjunto de disposiciones cuyos resultados fueron, sin duda alguna, positivos. Las principales decisiones adoptadas fueron las siguientes:

En el Área Cambiaria y del Comercio Exterior

- i) Se estableció el control de cambios, creándose la Comisión de Política Cambiaria para la asignación de divisas, de conformidad a las prioridades determinadas por el Supremo Gobierno.
- ii) Entrega obligatoria al Banco Central del 100 por 100 de las divisas generadas por los exportadores.

- iii) Devaluación del peso boliviano y fijación de un tipo de cambio único. Se determinó con valor de 196 pesos bolivianos para el dólar estadounidense. El tipo de cambio de paridad era, a la sazón, de 145.
- iv) Prohibición de importaciones suntuarias y de todo producto que no fuera indispensable para el funcionamiento del área esencial de la economía.
- v) Conversión de los depósitos y la cartera en dólares de los bancos a moneda nacional³.
- vi) Se decidió emprender una renegociación de la deuda externa que primero significara un alivio para la empobrecida economía y, luego, un financiamiento adicional que permitiría cumplir los compromisos en el futuro.

En el Area de los Precios y Abastecimientos

- i) Restitución del control de precios sobre los artículos de la canasta de consumo esencial (azúcar, harina, aceite, carne, leche, arroz, café, pan, fideos), así como del transporte, la electricidad y los hidrocarburos.
- ii) Fijación de nuevos precios para los bienes y servicios esenciales, disminuyendo los subsidios con el propósito de que, gradualmente, reflejaran la estructura real de costos y se disminuyeran los abultados márgenes de comercialización.
- iii) Congelamiento de los arriendos de vivienda.
- iv) Disminución de los márgenes de comercialización de productos farmacéuticos importados (del 45 al 35 por 100 en el nivel mayorista y del 23 al 15 por 100 en el de las farmacias).

256

Política de Remuneraciones

- i) Se determinan incrementos de 30 por 100 a las remuneraciones inferiores o iguales a 15.500 pesos bolivianos y de 4.650 pesos bolivianos para las superiores a ese nivel.
- ii) Se establece el salario mínimo nacional mensual en 8.490 pesos bolivianos, consolidándose a ese salario una serie de bonos en favor del trabajo. Se estima que el salario promedio de los beneficiados con esta medida era, antes de su aplicación, de 4.500 pesos bolivianos por mes.
- iii) Para preservar el poder de compra de los trabajadores se instaure la escala móvil de salarios, los que tendrían que acompañar el crecimiento de los precios mediante reajustes cuya oportunidad la determinaría el poder ejecutivo.
- iv) Se decide que las imposiciones patronales y estatales se calculen sobre el total



³ Esta conversión, que se denominó la «desdolarización» de la economía, no fue, ciertamente, un acto lúcido del gobierno. Fue imposible convencer a las instancias políticas superiores de su inconveniencia en ese momento. Dado que esta medida establecía la conversión de los depósitos y la cartera en mora al tipo de cambio de paridad (145), al devaluarse el peso dos días después (196), significó un serio desajuste del sistema bancario. Si bien era compatible con el objetivo de que la banca privada asumiera una pérdida en favor de la reactivación económica, no contemplaba la pérdida que ocasionaría a la banca estatal. Por otra parte, significaba un premio a los deudores morosos y no discriminaba entre créditos para la producción esencial y los otorgados para actividades superfluas.

de las remuneraciones y no sobre una porción de ellas, como sucedía con un tope en la remuneración cotizante de 25.000 pesos bolivianos.

- v) Se incrementan significativamente las pensiones a los jubilados y beneméritos (entre 50 y 60 por 100).
- vi) Se crea una comisión nacional para que proponga las bases y las formas de aplicación de la co-gestión obrera paritaria en las empresas públicas productoras de bienes. Se modifican los directorios de la Corporación Minera de Bolivia y de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos con participación obrera, abriendo camino a la co-gestión paritaria.

Política Tributaria

El sistema tributario boliviano adolece de una serie de deficiencias. A pesar de que hay serios problemas en la estructura de tasas y bases imponibles, el más grave es el de la fiscalización. El aparato estatal en este campo muestra las mayores debilidades y, por cierto, no es a través de decretos de reordenamiento económico que pueden subsanarse. Por ese motivo, deliberadamente se pospuso cualquier modificación tributaria que no hubiera sido indispensable para darle coherencia al primer conjunto de medidas económicas. Ese fue el caso de la disminución del costo presunto en la minería privada. Sin ello la devaluación habría significado beneficios excesivos a los exportadores, sin ninguna contrapartida fiscal.

En ese primer intento de frenar el alud en que se había convertido la economía boliviana y lograr un mínimo reordenamiento de su funcionamiento, se dictaron otras medidas sobre tasas de interés y encajes bancarios que tenían por objeto normalizar el sistema financiero. Sin embargo, no tuvieron significación frente a otras variables que surgieron en la escena de la efervescencia de precios.

257

Propósitos y Logros del Gradualismo

Desde el punto de vista económico el control del proceso inflacionario y la normalización de los abastecimientos constituían los principales objetivos de la política económica. Desde el punto de vista sociopolítico era imprescindible restaurar, aunque fuese sólo parcialmente, el deprimido poder adquisitivo de los salarios. En vista de que se contaba con una capacidad de producción muy superior a la realmente utilizada, la reactivación económica dependía casi exclusivamente de la importación de insumos. El valor fijado para el dólar tenía también el propósito de lograr que los exportadores entregaran el 100 por 100 de las divisas provenientes de exportaciones ya realizadas o en proceso de finiquitarse, para financiar las importaciones que la economía necesitaba con urgencia.

Este primer conjunto de medidas tenía, desde luego, una visión de corto plazo y se percibía con claridad que a los pocos meses debía ser objeto de ajustes y nuevas decisiones que consolidaran un funcionamiento más racional y menos especulativo del sistema socioeconómico. A la luz de la información disponible puede concluirse que se alcanzó buena parte de los objetivos perseguidos en esa primera etapa de normalización indispensable, como puede comprobarse al examinar el curso de los siguientes indicadores:

PRECIOS, SALARIOS Y VENTA DE DIVISAS

	1982				1983						
	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.
Indice de precios al consumidor (variaciones %)	19,5	14,6	18,8	7,8	0,6	10,2	11,8	8,4	9,3	3,2	10,1
Salario mínimo (miles de pesos bolivianos)	4,5	4,5	8,5	8,5	8,5	8,5	12,4	12,4	12,4	12,4	12,4
Salario mínimo real (miles de pesos de octubre de 1982)	5,2	4,5	7,1	6,6	6,6	6,0	7,8	7,2	6,6	6,4	8,2
Venta de divisas (millones de dólares)	2,8	43,8	57,5	47,7	17,6	24,5	39,3	61,0	53,2	38,1	58,7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Consejo Nacional del Salario y Banco Central.

258

A partir de noviembre de 1982, principalmente debido a que los precios oficiales se acercaban más a las estructuras reales de costos, el abastecimiento de bienes de consumo de primera necesidad fue más regular y la economía, en general, empezó a funcionar con mayor orden. El incremento mensual de precios empezó a medirse con un solo dígito y hasta julio de 1983 podía decirse que el proceso inflacionario tenía menos virulencia que en el período precedente. En cuanto a los salarios, su poder adquisitivo no mostraba deterioro respecto de octubre de 1982, al contrario, en el salario mínimo es posible percibir incrementos de significación. En lo que se refiere a la reactivación del aparato productivo, también empezaron a surgir indicios alentadores. El consumo industrial de energía eléctrica mostraba incrementos apreciables y el suministro de importaciones, aunque con mucha lentitud, se traducía en una ligera expansión de la actividad económica. A esas alturas de la evolución económica la política gradualista se insinuaba como una terapia que empezaba a dar sus frutos y conciliaba racionalidades económicas, sociales y políticas. No obstante, surgieron un conjunto de factores que provocaron su abandono, optándose más bien por una política espasmódica, con intentos de violentas rectificaciones a las serias distorsiones que se magnificaron con el paso del tiempo.

El Abandono de la Política Gradualista

En marzo de 1983 correspondía introducir modificaciones ligeras, comparadas con las de noviembre del año anterior, en los principales parámetros que regulan el funcionamiento económico. Se propiciaba una devaluación del peso boliviano de 20 por 100; reajustes en los precios de los bienes de la canasta familiar, de la energía y los combustibles; «indización» de las variables tributarias y crediticias; reajustes de remuneracio-

nes, estableciendo el salario mínimo en 12.400 pesos bolivianos, y un mayor control de la actividad bancaria, que había empezado a especular con el dólar paralelo. Como no se podía incrementar los ingresos fiscales por la vía tributaria, se planteó una diferencial cambiaria entre el dólar de exportación y el dólar de importación del orden del 20 por 100. Asimismo, se propiciaba un entendimiento en el Congreso que permitiera cobrar, por una vez, un elevado impuesto a las familias de altos ingresos, impuesto que sería progresivo al consumo doméstico de energía eléctrica.

Fue en esa oportunidad en la que se selló la forma de conducción económica del gobierno democrático. Una parte importante de la dirigencia sindical se oponía frontalmente a los ajustes mencionados y, principalmente, a la devaluación del peso boliviano. Esta posición de los dirigentes tenía su arraigo en repetidos sucesos históricos en que la devaluación, junto con congelamientos o exiguos reajustes salariales, hacía recaer en los trabajadores todo el peso de las rectificaciones. Tenían, por lo tanto, una postura frontal contra la devaluación, al punto de que ni siquiera el compromiso gubernamental del salario móvil fue suficiente para lograr el consenso. Los dirigentes de los partidos más importantes del gobierno hicieron causa común con las exigencias gremiales, y del conjunto de decisiones se postergaron, en espera de un diálogo más fecundo, la devaluación, el reajuste de combustible y la «indización» de los tributos y las variables financieras. Es útil repetir que el gobierno perdió en esa confrontación la iniciativa en la conducción económica, y en política perder la iniciativa significa demasiado. De allí en más, todas las decisiones importantes tendrían que ser consultadas con esa dirigencia sindical, que muy pronto percibió el espacio que se le cedía, sin asumir las responsabilidades que toda cuota de poder debe llevar consigo.

No debe resultar difícil imaginarse cuál era el ambiente que reinaba en los distintos mercados, toda vez que el gobierno y los dirigentes de los trabajadores se reunían para discutir los denominados correctivos económicos, los que después siempre corregirían poco, tarde y mal. La incertidumbre y especulación que se desataba durante las prolongadas discusiones llegaron a provocar desórdenes, acaparamiento de mercaderías y hasta saqueos de almacenes. La oportunidad y monto de una devaluación no puede ser motivo de discusión abierta, por muy adentrados que se tengan los principios democráticos. Este diálogo, a más de estéril, resultó contraproducente y ciertamente incomprensible, cuando se advirtió que los más enconados opositores a la devaluación eran los dirigentes de la minería estatal, quienes mostraban, por otro lado, gran preocupación por sus fuentes de trabajo. Ningún hecho era más pernicioso para las finanzas de estas empresas que el abaratamiento del dólar.

Simultáneamente con la renuncia del gobierno a una conducción política que por demás le otorgaba su legitimidad, se abandona, apenas iniciada y a despecho de sus resultados, la política gradualista ⁴.



⁴ Cabe destacar que en abril de 1984 se hace un esfuerzo serio y se introducen ajustes en los principales instrumentos de política económica. Sin embargo, nuevamente la contestación sindical se impone y la política gradualista vuelve a perder continuidad, a pesar de sus alentadores resultados.

Los Desastres Naturales: Otro Envión Inflacionario

No había exageración alguna cuando al comienzo se dijo que el camino a recorrer por la democracia boliviana estaba plagado de rémoras y escollos. Como si todo el caos heredado fuera poco, durante el año 1983 se produjeron desastres naturales que afectaron seriamente la ya penosa restauración del sistema socioeconómico. Mal para peor, tales desastres se presentaron simultáneamente y con una crudeza que no registraron hasta entonces los anales históricos. En efecto, se produjo en el altiplano y valles una sequía pavorosa y en la zona oriental inundaciones que destruyeron caminos y puentes y sumieron ciudades y campos. Una gran parte del territorio nacional fue devastado y lo que fue muy grave, las más afectadas resultaron las zonas con mayor densidad de población. Se estimó, tanto por instituciones nacionales como por organismos internacionales, que el producto agropecuario cayó en cerca de 25 por 100 ese año debido a estos accidentes climáticos, a lo que habría que agregar su impacto en la industria, el comercio y los transportes ⁵.

Es bien sabido que existe una relación estrecha entre producción agrícola, abastecimiento y precios de los alimentos. La caída de la producción agrícola no podía menos que impulsar abruptamente el nivel de precios. Otra vez recrudesció el acaparamiento y la especulación y con ello se terminó por sepultar la política gradualista. Obsérvese la virulencia que adquiere la inflación al examinar los movimientos del índice de precios al consumidor en la segunda parte del año 1983.

VARIACIONES EN EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR, 1983

260

	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Indice general	10,1	25,9	16,5	11,5	24,8	26,0
Indice alimentación	13,2	28,7	17,3	13,2	24,6	20,6
Indice vivienda	2,8	20,0	12,4	6,3	22,0	37,5
Indice indumentaria	3,6	17,0	17,6	9,4	22,6	37,8
Indices diversos	3,4	21,8	11,9	5,6	31,0	44,8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

La Deuda Externa

Ya se anticipó que el país tenía una deuda externa agobiante y se hacían extraordinarios esfuerzos para cumplir con aquellos compromisos más perentorios. Las calamidades naturales relatadas modificaron las intenciones, y ante presiones de la clase trabaja-

⁵ Véase Plan Nacional de Rehabilitación y Desarrollo 1984-1987.

dora el Gobierno postergó, hasta que fuera posible, el pago de la deuda externa a la banca privada. Probablemente esa posición del sector trabajador haya sido la más lúcida a la par que decidida en lo que fue el primer gobierno de la nueva democracia boliviana. Aunque sólo una cuarta parte de los 3.200 millones de dólares de la deuda externa se debía a la banca trasnacional, era ciertamente la parte más cara en términos de intereses, comisiones y penalidades y la más perentoria en función de plazo. Por ello, este ahorro tonificó las menguadas disponibilidades de divisas, las que ya estaban asimilando la caída de la producción minera, la disminución de los precios del estaño y la contracción de las exportaciones agropecuarias.

En la evolución económica del país, el sector externo generalmente se constituyó en el área clave de las contracciones y expansiones del producto interno bruto. Los distintos rubros del balance de pagos que se muestra a continuación reflejan muy claramente las razones de la pérdida de dinamismo, primero, y la contracción, después, de la economía boliviana. Apréciense las magnitudes de la caída de exportaciones e importaciones, la violenta disminución del financiamiento externo, así como los pagos al exterior. Cabe hacer notar que el rubro capital de corto plazo aparece incrementado en los montos en mora de la deuda del país.

BOLIVIA: BALANZA DE PAGOS (Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983
Exportaciones de bienes y servicios	1.043	1.012	913	858
Bienes FOB	942	909	828	755
Servicios ^{a)}	101	103	85	103
Transporte y seguros	32	34	27	35
Viajes	40	36	30	42
Importaciones de bienes y servicios	953	994	633	693
Bienes FOB	680	680	429	473
Servicios ^{a)}	273	314	204	220
Transporte y seguros	168	196	101	128
Viajes	52	50	40	20
<i>Balance de bienes</i>	262	229	399	282
<i>Balance comercial</i>	90	17	279	165
Servicios de factores	-264	-343	-418	-421
Utilidades	-19	-29	-24	-59
Intereses recibidos	14	15	7	22
Intereses pagados	-256	-325	-397	-381
Otros	-3	-3	-3	-2
Transferencias unilaterales privadas	8	13	17	40
<i>Balance en cuenta corriente</i>	-166	-312	-121	-216
Transferencias unilaterales oficiales	48	26	28	66
Capital a largo plazo	252	473	182	67
Inversión directa	41	60	37	7
Inversión de cartera	-3	0	0	0
Otro capital a largo plazo	213	413	145	60
Sector oficial ^{b)}	264	310	254	64
Préstamos recibidos	334	328	491	393

BALANZA DE PAGOS (Continuación)

	1980	1981	1982	1983
Amortizaciones	-56	-53	-66	-324
Bancos comerciales ^{b)}	-24	26	-44	0
Préstamos recibidos	13	10	9	39
Amortizaciones	-21	-6	-20	-39
Otros sectores ^{b)}	-26	77	-65	-4
Préstamos recibidos	94	96	66	154
Amortizaciones	-90	-55	-37	-157
<i>Balance básico</i>	<i>134</i>	<i>187</i>	<i>89</i>	<i>-83</i>
Capital a corto plazo	-20	148	-7	18
Sector oficial	-29	200	119	148
Bancos comerciales	-19	6	20	-32
Otros sectores	28	-58	-145	-98
Errores y omisiones netos	-260	-329	-51	81
<i>Balance en cuenta de capital</i>	<i>19</i>	<i>319</i>	<i>152</i>	<i>232</i>
<i>Balance global</i> ^{c)}	<i>-147</i>	<i>6</i>	<i>31</i>	<i>16</i>
Variación total reservas (-aumento)	136	-23	-38	1
Oro monetario	-2	-3	-2	-1
Derechos especiales de giro	0	0	0	0
Posición de reserva en el FMI	0	0	0	0
Activos en divisas	72	6	-56	19
Otros activos	6	-17	5	-20
Uso del crédito del FMI	61	-9	15	3

262

^{a)} Incluye otros servicios no factoriales.

^{b)} Incluye préstamos netos concedidos y otros activos y pasivos.

^{c)} Es igual a la variación total de reservas (con signo contrario), más las contrapartidas por monetización/desmonetización de oro; asignación y cancelación de DEG, y variación por revalorización de otras reservas.

Es necesario consignar aquí otro elemento perturbador en el comportamiento de las variables del balance de pagos. Casi la mitad de las exportaciones son por concepto de la venta de gas a la República Argentina, y pese a la solidaridad del gobierno democrático de ese país, el pago de su deuda comercial tenía atrasos sumamente perjudiciales que sólo se regularizaron a fines de 1984.

El manejo de una economía en crisis, con catástrofes naturales y con atrasos en el pago de sus exportaciones, junto a todas las exigencias, justificadas y no, de los sectores populares, constituían un desafío poco menos que imposible de encarar.

La moderación de la inflación en ese contexto económico y en el ya presentado panorama político requería de un frente de gobierno muy sólido y comprometido con una estrategia sin claudicaciones. La experiencia boliviana vuelve a ratificar aquello de que los frentes y coaliciones pueden funcionar bien en la oposición, pero en el gobierno afloran fuertes discrepancias al hacer explícitas las posiciones y acciones de cada proyecto político partidista.

La Hiperinflación

Quedó claro que en la segunda mitad de 1983 la ebullición de precios empezó a manifestarse en variaciones mensuales de dos dígitos en el índice de precios al consumidor. Este mayor desenfreno inflacionario, a despecho de la moderación que había logrado el primer intento gradualista, determinó que la variación de los precios durante el año 1983 alcanzara el 328 por 100 ⁶. La conducción económica, principalmente en las áreas cambiaria y de salarios, fue el resultado de las presiones de los dirigentes sindicales, que a partir de septiembre de 1983 ya no tuvieron el contrapeso de una concepción razonada del funcionamiento de la economía. La pérdida de la iniciativa en la concepción y administración de la política económica y particularmente en la lucha antiinflacionaria se hizo más patente. El cuadro que se muestra a continuación da cuenta de la objetividad de esta apreciación y permite justipreciar hasta dónde llegó la estampida de los precios y cuán distorsionada fue la política cambiaria:

PRECIOS, TIPO DE CAMBIO Y SALARIOS

	1982	1983	1984	1985 ^a
Índice de precios al consumidor (variaciones % diciembre a diciembre)	297	329	2.177	8.170
Tipo de cambio oficial (pesos por dólar en diciembre de cada año)	196	500	8.571	1.800.000
Tipo de cambio en el mercado paralelo (pesos por dólar en diciembre de cada año) ^b	283	1.240	22.120	1.900.000
Tipo de cambio de paridad (pesos por dólar en diciembre de cada año)	185	793	18.071	1.495.000
Salario mínimo (en pesos corrientes a fines de cada año) ^c	8.490	47.257	935.000	30.000.000
Salario real (en pesos constantes de diciembre de 1982)	8.490	11.015	9.571	3.713

263

^a Téngase en cuenta que en agosto de 1985 se produce el cambio de gobierno y se modifica drásticamente la política económica.

^b Fuente: UDAPE, División de Información.

^c Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la Comisión Nacional del Salario y de UDAPE.



⁶ En agosto de ese año, y frente a las continuas postergaciones de que eran objeto las propuestas de correcciones graduales, se desató una confrontación en el seno del Gobierno. De un lado, los ministros del área económica que no tenían filiación partidaria y de otro, los dirigentes políticos de los partidos de gobierno. Estos impugnaban a aquéllos, al propiciar, por medio de sus planteos «economicistas», un divorcio con el sector trabajador. Los ministros independientes sostenían que no era con reajustes demagógicos de salarios ni con un tipo de cambio extremadamente bajo que podría contenerse el proceso inflacionario y, en la pugna, prefirieron dar paso a que la economía fuera conducida por ministros militantes de los partidos políticos de gobierno, muy conscientes de lo que iría a acontecer con ello, pero sin la fuerza política como para imponer sus planteos.

Hacia fines de 1983 ya se había distorsionado absolutamente el funcionamiento económico. Lo ocurrido durante 1984 y hasta agosto de 1985 refleja el descontrol de la economía. La hiperinflación alcanza niveles exorbitantes: 2.177 por 100 y 8.170 por 100 para 1984 y 1985, respectivamente, alcanzándose en enero de 1985 un registro de 69 por 100 en el incremento mensual de los precios, cifra que ahorra mayores comentarios. El tipo de cambio en el mercado paralelo es progresivamente mayor al oficial y siempre por encima del de paridad.

En lo que se refiere a los salarios, se observa una significativa mejora en el salario mínimo real a fines de 1983, para caer vertiginosamente durante los dos años siguientes⁷. Cabe aclarar que las cifras de salario real pueden resultar un tanto engañosas, dado que en las proximidades de fin de año generalmente se otorgaron reajustes salariales y por lo tanto no miden el deterioro que los afectó en los siguientes meses, máxime cuando los ritmos de inflación fueron tan altos. Con todo, está reflejando la intencionalidad de la política gubernamental de no lesionar el nivel de vida de los trabajadores y de ese modo mantener la unidad gobierno-obreros como defensa del proceso democrático. Recuérdese que a fines de 1984 el Presidente tomó la decisión de renunciar a un año de su mandato constitucional en aras de la democracia. Tampoco hubo exageración cuando se planteó al inicio que gran parte de la política económica estuvo sometida a la visión de los dirigentes políticos de los partidos de gobierno respecto de los requisitos que exigía la continuidad del régimen constitucional.

La Naturaleza del Proceso Hiperinflacionario

264

El origen y causas de la inflación y de la hiperinflación boliviana son diáfanos y no requieren de artificios conceptuales y metodológicos para su interpretación. Tampoco reproducen condiciones inéditas de otros procesos inflacionarios. Lo que sí se puede decir es que en este proceso se magnificaron los factores conocidos de gestación y propagación de la inflación, se exageraron las condescendencias en función de un macroobjetivo y por lo tanto también los resultados en términos de nivel y sistema de precios fueron desproporcionados. Si alguna particularidad exhibe este proceso, se refiere más bien, como ya se dijo, al contexto en el que se desarrolla: coincide en el tiempo con el advenimiento de la democracia y está fuertemente condicionado por el comportamiento de agentes de una verdadera economía paralela, la que cubre actividades masivas de contrabando y narcotráfico. Si se hace referencia a su entorno, cabría agregar como otra singularidad la enconada pugna política que esterilizó la acción del Gobierno para refrenarlo.



⁷ El deprimido nivel del salario mínimo real en diciembre de 1985 ya corresponde a la nueva política económica del Gobierno actual.

La Parte Estructural de la Inflación

Ya se mencionó que las expansiones de la economía boliviana coincidían en el tiempo con la influencia del financiamiento externo y con los períodos de auge de su sector exportador. A finales del decenio precedente disminuyó abruptamente el financiamiento foráneo y empezó la declinación de su sector exportador y con ello se desmoronó el modelo de funcionamiento del sistema económico, como puede observarse en los principales componentes del balance de pagos. El producto empezó a declinar persistentemente y, junto con la caída de las importaciones, significó una fuerte contracción de la oferta de bienes y servicios en el país. Se comprueba una vez más que los problemas estructurales de la economía boliviana se disimulan con la bonanza en su sector externo, pero surgen con toda su crudeza al desaparecer aquellos impulsos externos. En efecto, los problemas fundamentales de la economía que alimentaron el proceso inflacionario reciente son los siguientes:

BOLIVIA: BALANZA DE PAGOS (Millones de dólares)

	1984	1985 *
Exportaciones de bienes y servicios	818	722
Bienes FOB	724	624
Servicios ^{a)}	93	98
Transporte y seguros	35	31
Viajes	32	34
Importaciones de bienes y servicios	648	760
Bienes FOB	412	575
Servicios ^{a)}	235	185
Transporte y seguros	121	150
Viajes	30	20
<i>Balance de bienes</i>	312	48
<i>Balance comercial</i>	170	-39
Servicios de factores	-436	-368
Utilidades	-36	-81
Intereses recibidos	18	20
Intereses pagados	-415	-308
Otros	-2	1
Transferencias unilaterales privadas	28	27
<i>Balance en cuenta corriente</i>	-238	-380
Transferencias unilaterales oficiales	60	52
Capital a largo plazo	161	-219
Inversión directa	7	10
Inversión de cartera	0	0
Otro capital a largo plazo	154	-229
Sector oficial ^{b)}	351	...
Préstamos recibidos	737	115 ^{d)}
Amortizaciones	-379	-147 ^{e)}
Bancos comerciales ^{b)}	-38	...

BALANZA DE PAGOS (Continuación)

	1984	1985*
Préstamos recibidos	11	...
Amortizaciones	-49	...
Otros sectores ^{b)}	-159	...
Préstamos recibidos	43	...
Amortizaciones	-202	...
<i>Balance básico</i>	-17	-546
Capital a corto plazo	250	427 ^{d)}
Sector oficial	66	...
Bancos comerciales	-4	...
Otros sectores	188	...
Errores y omisiones netos	-7	86
<i>Balance en cuenta de capital</i>	465	346
<i>Balance global</i> ^{e)}	226	-34
Variación total reservas (-aumento)	-256	33
Oro monetario	-1	...
Derechos especiales de giro	0	0
Posición de reserva en el FMI	0	0
Activos en divisas	-116	...
Otros activos	-114	...
Uso del crédito del FMI	-25	...

266

- ^{a)} Incluye otros servicios no factoriales.
- ^{b)} Incluye préstamos netos concedidos y otros activos y pasivos.
- ^{c)} Es igual a la variación total de reservas (con signo contrario), más las contrapartidas por monetización/desmonetización de oro; asignación y cancelación de DEG, y variación por revalorización de otras reservas.
- ^{d)} Incluye los préstamos recibidos en todos los sectores.
- ^{e)} Incluye las amortizaciones de todos los sectores.
- ^{f)} Incluye 396,4 de financiamiento excepcional (deuda en mora).
- * Estimaciones preliminares de CEPAL sujetas a revisión.

Desarticulación Física

El hecho de que el territorio boliviano esté dividido por la cordillera de los Andes crea problemas de difícil y costosa solución. La construcción de caminos y vías férreas no sólo es cara por la accidentada topografía sino que además las ramificaciones fluviales obligan a exagerados gastos en puentes y trasbordos. Si además se tiene en cuenta que en las zonas altas vive la mayoría de la población, en tanto que el potencial productivo, principalmente agropecuario, se sitúa en los llanos y valles, se comprende las dificultades con que tropiezan los intentos de integración del territorio nacional. Baste mencionar que el abastecimiento de carne a las principales ciudades altas se hace por vía aérea y que su agroindustria se nutre en buena parte de materias primas de las zonas bajas con elevados fletes y con mermas considerables cuando éstas son perecedoras. En el rubro alimentación se estima que las mermas son del orden de un tercio del valor transportado.

La Heterogeneidad de Productividades

La economía boliviana se caracteriza por elevados diferenciales de productividad entre sectores y ramas de actividad. Particularmente importantes son las productividades disímiles en la agricultura, la pecuaria y la agroindustria. Sobre el profundo problema que significa la lenta expansión agropecuaria, hay que agregar las dificultades que surgen cuando se pretende conciliar los objetivos de absorción de ocupación y acceso de la población a la canasta básica de bienes esenciales. La política de precios tropieza con el grave obstáculo del nivel al que se fija un determinado precio. La fijación a los niveles de las mayores productividades si bien puede lograr, en cierta medida, elevación de la eficiencia productiva, origina quiebres y desocupación en las actividades de baja productividad. Por lo contrario, la fijación de precios a los niveles de baja productividad propicia ineficiencia y acumulación desmedida en los núcleos más productivos. La tributación resulta un instrumento insuficiente para corregir semejantes distorsiones.

La Reducida Dimensión del Mercado Interno

La baja productividad media de la economía boliviana y la exagerada concentración del ingreso determinan un mercado comprador pequeño que conspira contra escalas eficientes de producción e impide la absorción de tecnologías adecuadas, con la consiguiente generación de un excedente reducidísimo, el que a su vez deprime la dinámica económica. Tómese en cuenta que una parte importante de este excedente es transferido al exterior, siguiendo una vocación secular de quienes se apropian de él.

La Dependencia de Suministros Foráneos.

267

La actividad económica es altamente dependiente de materias primas, insumos y bienes fiscales importados, tanto por la vía legal cuanto por el contrabando. Si junto a esta dependencia se considera la que proviene del financiamiento, se comprende cuán limitada tiende a ser la autonomía de decisión. Si además se toma en cuenta que las dilatadas fronteras con países vecinos impiden el control del contrabando, se aquilata cuánta influencia tienen las decisiones económicas de aquellos países y cuán difícil es el diseño de una política económica que debe satisfacer tan variadas y a la vez severas restricciones.

Pueden consignarse otros factores que constituyen las raíces estructurales de la inflación boliviana, sin embargo, se han mencionado sólo los principales y aquellos que tienen una vinculación casi directa con las presiones sobre los precios, es decir, el fermento que hace madurar una inflación que se mide con tres dígitos. Pero es sólo eso: los factores estructurales son causantes de una inflación que a lo más alcanzaría al 300 por 100.

Proyección a la Inflación Estructural

En una simplificación franca se correlacionó las variaciones anuales en el índice de precios al consumidor con las variaciones anuales del producto interno bruto y de su cuadrado. El supuesto básico es que la especificación elegida asimila adecuadamente el conjunto de factores estructurales, es decir, las determinantes físicas de la inflación. Se tomó un período de veintitrés años (1960-1982) y se hizo el ajuste de la función:

$$\Delta \text{IPC} = a + b (\Delta \text{PIB}) + c (\Delta \text{PIB})^2$$

donde: ΔIPC = variación del índice de precios al consumidor;

ΔPIB = variación del producto interno bruto;

a, b, c = parámetros de regresión.

La función ajustada resultó:

$$\Delta \text{IPC} = 54,53 - 20,82 (\Delta \text{PIB}) + 2,19 (\Delta \text{PIB})^2$$

$$t: (7,66) \quad (-16,82) \quad (9,54)$$

Con un coeficiente de correlación de 0,967 y con coeficientes de regresión que satisfacen las pruebas de Student y son por lo tanto significativos.

Utilizando esa ecuación de regresión, se proyectó la inflación para los años 1983, 1984 y 1985, y ninguna superó el 300 por 100 de inflación anual. En otros términos, si las políticas monetarias, cambiarias, crediticias, fiscal, de precios y de salarios se hubieran diseñado adecuadamente, se habría evitado la hiperinflación de cuatro dígitos. Se trata de una aseveración que no puede estar muy alejada de la verdad y resultará comprensible cuando se analice la parte no estructural de la inflación.

Los Factores de Propagación

En la hiperinflación boliviana de los años 1984 y 1985, con elevaciones anuales de precios de 2.000 y 8.000 por 100, respectivamente, han actuado factores que tuvieron una gravitación distinta que en los períodos anteriores. Cuando la inflación es menor y más cuando es reducida, los factores subjetivos, las incertidumbres y las expectativas suelen explicar sólo una parte menor de la magnitud que alcanza la elevación en el nivel de los precios. En las hiperinflaciones, a más de contribuir con mayor fuerza a la elevación de los precios, se colocan en un ordenamiento distinto en las etapas de propagación, al extremo de que se constituyen en el detonante de sucesivas estampidas de precios. Como fuere, a continuación se examinarán aquellos factores que, sólo por exageración, le confieren a la inflación boliviana reciente una naturaleza particular.

El Clima Inflacionario

Hay que reconocer que la inflación de los años 1982 y 1983, del orden de 300 por 100 en la elevación del nivel de precios, ya propiciaba un ambiente de difícil control. En las conductas de los agentes del sistema económico ya se advertían signos inequívocos de incertidumbre y sus acciones, por sí solas, ya significaban que la inflación se autoalimentara y adquiriera una dinámica propia por este hecho, aunque todos los otros factores no hubieran actuado en el mismo sentido. Para mantener posteriormente la inflación dentro de esas magnitudes, se habría requerido una disciplina muy severa y una responsabilidad muy madura de los agentes del sistema económico. De ese modo la inercia inflacionaria estaba lanzando al proceso a mayores velocidades y a horizontes más distantes. Mucho más difícil resulta disipar expectativas alarmantes en épocas de crisis tan graves y con tantos otros problemas políticos y económicos que encarar.

En el último decenio el país había experimentado una persistente expansión de las actividades de intermediación comercial. Muchos productores pequeños y artesanos, obligados por la importación fácil, barata y por el contrabando, se convirtieron en intermediarios. Hay productos que, en ocasiones, pasan por seis o siete intermediarios antes de llegar al consumidor final, dañando al productor con un precio bajo y castigando al consumidor con uno elevado. Desde luego, captan un excedente apreciable que normalmente lo invierten en el propio sector, aumentando su escala de operaciones, comprando vehículos o locales comerciales, pero difícilmente lo vuelcan al área productiva propiamente tal. En épocas de escasez, esta masa de intermediarios, al acaparar productos de gran demanda, magnifican el desabastecimiento, fomentan el pánico en el consumidor y establecen precios de mercado que a su vez repercuten en el índice de precios al consumidor, con las consecuencias en las demandas salariales que son fáciles de imaginar⁸. El consumidor en pánico compra a precios exagerados no sólo lo que necesita sino lo que puede necesitar en el futuro; de ese modo mantiene abultados stocks de productos esenciales contribuyendo, ciertamente, a su escasez. No es posible producir e importar la cantidad necesaria de bienes si se desea satisfacer el consumo corriente y a la vez abastecer elevados stocks. Para ilustrar el fenómeno baste mencionar que la importación de harina durante 1983 y 1984 superó con creces la importación normal; sin embargo, la escasez de pan fue una constante que sólo se mitigó ocasionalmente. Por cierto que una parte se reexportaba de contrabando a los países vecinos, dado el precio subsidiado, pero la parte más importante abastecía depósitos de almacenes, atiborradas despensas de la población pudiente y penosas acumulaciones de los grupos de ingresos medios y bajos.

El Valor del Dólar: un Signo Alienante

269

La ostensible dependencia de la economía de los vaivenes en el sector externo le ha conferido, naturalmente, una importancia desmedida al precio de la divisa. Por otra parte, la experiencia de que las devaluaciones siempre castigaron a los sectores populares hizo que las modificaciones en la cotización del dólar se sintieran como verdaderas penalidades, incluso al margen de los reajustes de salarios que en el período 1983-1984 fueron francamente compensatorios de las pérdidas de poder adquisitivo. La escasez de divisas y los otros factores adversos ya citados que acompañaron la instauración de la democracia generaron un mercado paralelo del dólar que se movía erráticamente y casi siempre alcanzando valores muy por encima del que las variables básicas y monetarias pudieran haber determinado. Las operaciones especulativas se agigantaron y todo el comercio registraba sus precios en función del rumor de los valores que había alcanzado el dólar en el mercado negro el día anterior. Comerciantes minoristas, incluido analfabetos, aprendieron por memorización a manejar la pequeña calculadora con la operación simple de multiplicar. Algunos bancos y muchas casas de cambio obtuvieron extraordinarias ganancias con la especulación del dólar. El conjunto de estos comportamientos,



⁸ El Instituto Nacional de Estadística, en el cálculo del índice de precios, consigna por encuesta los precios reales a los que se transan los productos en los mercados y no toma en cuenta los precios fijados oficialmente.

producto del cálculo intencionado en algunos agentes y de la psicosis en otros, conformaron un verdadero motor del proceso inflacionario que corría no sólo impelido por la escasez real, sino que se aceleraba progresivamente, empujado por esas conductas. La enorme distancia que llegó a existir entre el dólar paralelo y el de paridad fue el resultado de esta especie de terrorismo especulativo, que tornaba ineficaz cualquier política de contención de la inflación.

También resultó definitivamente perjudicial la política cambiaria. Ya se dijo que las instancias políticas de mayor nivel de los partidos del frente de gobierno eran absolutamente renuentes a las devaluaciones, sin percatarse de que un dólar oficial absurdamente bajo no sólo introducía un elemento de perversión en el funcionamiento económico, sino que además le restaba toda credibilidad a la acción del Gobierno. Casi siempre el dólar oficial fue la mercadería más barata en el mercado boliviano, en tanto que el sistema y el nivel de precios se ajustaban día a día con referencia al dólar paralelo. De ahí que los espasmódicos, tardíos y violentos aunque insuficientes cambios de la cotización oficial de la moneda estadounidense no provocaran cambios de magnitud proporcional en el nivel de precios. Se desangraban los reducidos recursos para importación a precios irrisorios, pero en el cálculo de los precios de venta que realizaban los empresarios el costo importado figuraba a los precios del mercado paralelo. El cálculo político, por más que encuentre en la continuidad democrática su justificación, ha sido, particularmente en materia cambiaria, absolutamente erróneo ⁹. Sólo se consentían devaluaciones cuando se estaba al borde del abismo, en magnitudes inferiores a la necesaria y después de continuas postergaciones, con todos los perniciosos efectos sobre el comercio exterior.

La Pugna por los Salarios

270

Recuérdese que el precario equilibrio político se basaba en la unidad gobierno-obreros ¹⁰. Los dirigentes sindicales, conscientes de la necesidad del Gobierno de contar con su respaldo, habían endurecido su posición negociadora sobre salarios, hasta extremos que chocan con la más obsecuente de las políticas de contención de la inflación. A partir de finales de 1983 las demandas por reajuste salariales no sólo reclamaban restitución del poder adquisitivo perdido, sino que además exigían un reajuste adicional por la inflación venidera. Las negociaciones sobre salarios durante la segunda mitad de 1984 perdieron su carácter; eran más bien imposiciones bajo presiones de paros, huelgas, bloqueos de caminos y ciudades. La política salarial dejó de serlo. El Partido Comunista, que había decidido abandonar el Gobierno, quería salir con la bandera, entre otras, de un desorbitado reajuste salarial que sobrepasaba la demagogia más absurda. En efecto, frente a un incremento de los precios de 560 por 100, se admitía un reajuste de 760 por 100, previendo la inflación futura. Por algún motivo que para el autor sigue siendo incomprensible, el Gabinete entrante aprobó tales decretos, llevando la inflación al paroxismo ¹¹.



⁹ Cabe aclarar que fue la posición intransigente, y en este caso equivocada del Partido Comunista, la que se impuso en las sucesivas confrontaciones por darle alguna coherencia a la política cambiaria. También es justo aclarar que los otros partidos no hacían la suficiente fuerza para inclinar la balanza en el otro sentido.

¹⁰ El ambiente político que rodeó a la nueva democracia no era en absoluto tranquilo. Téngase presente que hubo varios intentos de golpe, uno de los cuales abortó con el presidente de la República secuestrado.

¹¹ El jefe del gabinete económico de la época tuvo la justificación peregrina de que con la adopción de medidas que acrecentaban demagógicamente los salarios habilitaba al candidato de su partido a la postulación a la presidencia de la República.

Si alguna justificación pudiera tener la intransigente postura del sindicalismo, fue la imposibilidad de distribuir equitativamente el costo de la crisis. Los proyectos de leyes tributarias que se enviaron al Congreso no fueron ni siquiera discutidos. Se pretendía cumplir con el principio de que la crisis debe enfrentarse con el mayor aporte del que más tiene. Los sectores populares, al percibir que los grupos de altos ingresos y los intermediarios no contribuían en la medida de su poder económico y, al contrario, continuaba la evasión impositiva y se producía una mayor concentración del ingreso, optaron por exigirle al Gobierno reajustes desmedidos, los que hicieron detonar el nivel de precios.

En el cuadro siguiente puede observarse cómo, a partir del último trimestre de 1983, los salarios alimentan la espiral inflacionaria.

Salarios y precios		
	Indice del salario mínimo nominal	Indice de precios al consumidor
1982: 1. ^{er} trimestre	37	32
2. ^o trimestre	48	40
3. ^{er} trimestre	53	68
4. ^o trimestre	100	100
1983: 1. ^{er} trimestre	138	124
2. ^o trimestre	144	151
3. ^{er} trimestre	213	244
4. ^o trimestre	425	428
1984: 1. ^{er} trimestre	494	699
2. ^o trimestre	1.305	1.742
3. ^{er} trimestre	2.046	2.894
4. ^o trimestre	11.231	9.747
1985: 1. ^{er} trimestre	47.526	58.092
2. ^o trimestre	73.498	157.278

271

Fuente: Foro Económico 2. *La política cambiaria*, Instituto Nacional de Estadística.

Los Déficits en el Sector Público

La expansión de las remuneraciones, las tarifas públicas subsidiadas y los precios de las exportaciones en el mercado internacional determinaron los consiguientes déficits tanto en el gobierno central como en el descentralizado y en las empresas públicas. Distintas estimaciones coinciden en situar la magnitud del déficit consolidado del sector público en cifras superiores al 20 por 100 del producto interno bruto. La presión regional por obtener fondos para encarar obras y proyectos postergados por muchos años también gravitó en la cuantía de los déficits. Si además se toma en cuenta el bloqueo del Con-

greso para aprobar las leyes tributarias que significaban recuperación de fondos y la falta de decisión del propio Gobierno para «indizar» oportunamente los tributos en función de la inflación, se tienen los principales factores explicativos de los enormes desequilibrios en las finanzas públicas. Recuérdese que ya se mencionó la casi nula capacidad de fiscalización y la cuantiosa evasión tributaria que caracteriza a la administración pública boliviana. A continuación se proporciona la información acerca de la magnitud de los desequilibrios tanto del gobierno central como de las empresas públicas. Podrá apreciarse que el déficit del Tesoro General de la Nación sube de 22 mil millones, a fines de 1982, a 19 billones en junio de 1985. En cuanto a las empresas públicas, el salto es de mil millones, a fines de 1982, a 312 millones al final de 1984. Verifíquese la creciente participación de los salarios dentro de los ingresos, tanto del Tesoro como de las empresas públicas.

La Emisión Monetaria

Como no podía ser de otro modo, tamaños desequilibrios fueron financiados principalmente con la emisión, la que se vaciaba sobre una economía donde la velocidad de circulación del dinero cobraba un ritmo pavoroso y donde la masa de dinero nuevo permitía convalidar los elevados precios que la psicosis y la especulación ya habían anticipado. Su comportamiento en el tiempo, como puede comprobarse a continuación, sigue estrictamente la evolución del nivel de precios.

SITUACION DEL TESORO GENERAL DE LA NACION (En millones de pesos)

272

	1982	1983	1984	1985 (Jun)
Renta y aduana	12.228	27.475	289.705	2.366.770
Regalías	5.967	4.160	181.793	522.313
Impuesto ventas	1.358	6.583	84.861	610.393
<i>Total ingresos</i>	<i>19.553</i>	<i>38.218</i>	<i>556.359</i>	<i>3.499.476</i>
Salarios	27.914	100.374	1.858.821	17.305.871
Servicios	1.632	4.742	98.718	1.001.241
Compras	4.275	10.502	126.549	1.893.827
Transferencias	1.280	8.024	148.832	1.516.700
Organismos Internacionales	227	182	5.010	28.043
Inversiones	1.564	5.400	105.614	857.558
Deuda interna	4.350	4.377	63.688	349.220
<i>Total gastos</i>	<i>41.242</i>	<i>133.601</i>	<i>2.407.232</i>	<i>22.952.460</i>
<i>Déficit</i>	<i>-21.689</i>	<i>-95.383</i>	<i>-1.850.873</i>	<i>-19.452.984</i>

Fuente: Muller y Machicado Asociados, *Evaluación Económica 1985*.

SITUACION DE LAS EMPRESAS PUBLICAS (En millones de pesos)

	1982	1983	1984
Saldo de Caja	710	2.107	5.401
Ingresos de capital	247	2.249	32.374
Venta de bienes y servicios	38.777	98.796	1.229.870
Exportaciones	66.440	170.728	2.384.636
<i>Total ingresos</i>	<i>106.174</i>	<i>273.880</i>	<i>3.652.281</i>
Salarios	13.690	48.788	1.174.493
Compras	47.190	149.088	1.636.865
Transferencias	14.893	37.386	552.290
Otros	9.052	789	6.403
Inversiones	17.514	39.666	439.436
Deuda Interna	4.913	15.679	154.897
<i>Total gastos</i>	<i>107.252</i>	<i>291.396</i>	<i>3.964.384</i>
<i>Déficit</i>	<i>-1.078</i>	<i>-17.516</i>	<i>-312.103</i>

Fuente: Muller y Machicado Asociados, *Evaluación Económica 1985*.

EMISION MONETARIA Y PRECIOS

	Emisión acumulada (en millones de pesos)	Indice	Indice de precios al consumidor (base diciembre 1982)
Diciembre 1982	41,5	100	100
Diciembre 1983	132,6	320	429
Junio 1984	362,5	873	1.744
Agosto 1984	594,7	1.433	2.110
Octubre 1984	1.019,2	2.456	4.610
Diciembre 1984	3.070,5	7.399	9.758

Fuente: Banco Central de Bolivia e Instituto Nacional de Estadística.

273

Conclusiones

El proceso inflacionario boliviano reprodujo la secuencia clásica entre la fermentación de las alzas de precios, su irrupción en el sistema socioeconómico, su propagación y la eclosión final. Lo que no fue clásico en ese proceso es la constelación de adversidades que lo acompañaron, tanto las que tuvieron origen en la crisis mundial, en el derrum-

be del modelo de crecimiento, con todo el caos que trajo consigo, y en la enconada pugna política interna, cuanto en las confrontaciones dentro del propio Gobierno. También parece inédito en el desarrollo de ese fenómeno la extraordinaria gravitación de los factores políticos, donde la falta de grandeza de algunos adversarios del nacionalismo popular hizo tambalear el proceso democrático.

Aparte de las obvias conclusiones que apuntan a la necesidad de alcanzar, en momentos de tan aguda crisis y frente a tantas presiones, consensos generalizados, mayorías parlamentarias y una conducción decidida tanto en el ámbito político cuanto en el económico, existen otras que no siempre surgen con nitidez. Tal vez la más importante, sobre todo en términos de viabilidad política, sea la necesidad imperiosa de distribuir equitativamente el sacrificio que implica encarar los problemas. Aquella sana intención de lograr un mayor aporte de los que más tienen, por las razones expuestas, no pudo concretarse, determinando exacerbadas posiciones salarialistas de los trabajadores. Fue por allí por donde se desbordó el proceso inflacionario. Los salarios se llevaron por delante todo, incluido su propio poder adquisitivo.

Un adecuado control del aparato público, y particularmente de las empresas del Estado, es otro de los requisitos básicos para ejecutar la política económica. El respeto por la inamovilidad del funcionario público no puede llevar a socapar la ineficiencia, la irresponsabilidad y la sedición, como lo fue en el período de instauración de la democracia reciente. El accionar disciplinado y coherente de las piezas del aparato estatal no surge espontáneamente. Debiera ser un objetivo explícito y deliberado de la ejecución de cualquier programa de gobierno. La supervisión y control de los comportamientos de los agentes privados, sin que signifique coartar su libertad, debiera garantizar el cumplimiento irrestricto de las leyes tributarias y de toda la reglamentación que norma su desempeño. En este sentido, la proliferación de intermediarios comerciales que acumulaban ingentes utilidades, al margen de empadronamientos e impuestos, causaba irritación en el sector trabajador por su ilegitimidad.

274

Desde otro punto de vista, la experiencia boliviana permite ratificar la imperiosa necesidad de conciliar objetivos y garantizar compatibilidades tanto en la esfera económica como en la social y la política. La excesiva ponderación otorgada a las restricciones sociopolíticas, sin respeto por la consecución de los equilibrios básicos del sistema económico, condujo a situaciones de descontrol que diluyeron los logros en otros campos y esterilizaron la labor del propio Gobierno.

La desbocada inflación boliviana fue interpretada, por su virulencia y velocidad, como el fiel reflejo de la pérdida de control en la conducción no sólo económica sino también política de la nación. Fue tal vez el fenómeno que más influyó —porque con su secuela de perniciosos efectos toca más hondo en el sentir de los pueblos— para que el Presidente de la República decidiera acortar su mandato constitucional.

La máxima dirigencia política responsable del proceso de democratización sigue sosteniendo hoy día que la imposición de orden y disciplina, en ese particular momento de la historia política del país, probablemente habría aminorado los desequilibrios económicos, pero, a sus ojos, se habría quebrado la constitucionalidad. No fue, por lo tanto, una sucesión de irresponsabilidades las que condujeron a situaciones de descontrol en la economía, sino más bien su irrenunciable compromiso con la libertad. Las palabras del doctor Siles Zuazo dan cuenta de su evaluación y de su objetivo político:

«No me importa que se me juzgue como indeciso o mal administrador, me importa tener las manos limpias de represión y que la historia reconozca hasta dónde llegó nuestro compromiso por que Bolivia siga siendo una tierra de hombres libres.»

Con el paso del tiempo se ve con mayor claridad cuán tremendo desafío aceptó el político que no optó por el cálculo y sí por su pueblo. Asumió la conducción de la nación a sabiendas de que el antagonismo político de sus adversarios en el Congreso, en la cúpula sindical, en la empresa privada y hasta en la prensa le hacía extraordinariamente difícil su gestión de gobierno. También con el paso del tiempo se aquilatará cuán significativo papel le cupo en la consolidación de la democracia boliviana.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Plan Nacional de Rehabilitación y Desarrollo, 1984-1987*, Presidencia de la República 1984.
Análisis de la Gestión Económica en Bolivia, 1982-1985, Unidad de Análisis de Políticas Económicas (UDAPE), 1985.
Estrategias de Negociación de la Deuda Externa Pública de Bolivia, Banco Central, 1984.
Memorias Anuales del Banco Central de Bolivia, 1980-1985.
La Política Cambiaria, Foro Económico, 1985.
Estudio Económico de América Latina y el Caribe, CEPAL, Naciones Unidas (1978-1983).
Economic Memorandum on Bolivia, World Bank, 1985.
Evaluación Económica 1985, Muller y Machicado Asociados.
Informe de Actividades y Mensaje a la Nación del Presidente de la República (agosto de 1983 y 1984).



Perú: Análisis de una Experiencia Heterodoxa de Estabilización Económica *

Introducción

Entre 1975 y 1985 la economía peruana ha resistido el impacto de una persistente política de estabilización basada en el enfoque de restricción de la demanda agregada, sucediéndose programas de estabilización que, no obstante haber diferido en su modulación, coherencia y sustentación política, mantuvieron como común denominador su ineficacia para inducir el cierre de la brecha externa e interna y el control de la inflación.

Durante ese período se verifica que cuanto alivio se alcanzó en determinada coyuntura estuvo vinculado a la fortuita contribución de alguna variable exógena que, además de ser insuficiente, fue desaprovechada en el intento de mantener la pauta liberalista propugnada a través de los acuerdos firmados con el FMI.

En los últimos cinco años (1980-1985) la radicalización de esta política terminó demostrando fehacientemente que la persistencia del desajuste nunca había sido la manifestación de una falta de dosis. Por el contrario, el exceso de dosis contractiva y liberalista convirtió el desajuste en una enfermedad crónica, complicada por su secuela recesivo-inflacionaria y de vulnerabilidad externa, así como por el altísimo costo social.

Es dentro de este contexto que el 28 de julio de dicho año emerge un nuevo gobierno, aprista, elegido democráticamente por el 50 por 100 del electorado. La administración entrante con rapidez pone en marcha un Programa Económico heterodoxo de inspiración neoestructuralista, que se plantea los objetivos de la estabilización, la reactivación y la iniciación del cambio de las estructuras económicas y sociales, recurriendo a una estrategia económica innovadora, capaz de hacer viable alcanzar simultáneamente esa tríada de objetivos.

Transcurridos los primeros cinco meses de aplicación del programa se cumple una primera etapa que ha puesto un claro énfasis en el objetivo estabilizador. Un balance general permite juzgar los resultados obtenidos hasta aquí como un gran éxito: la inflación ha sido reducida drásticamente, la desdolarización de la economía es ya una realidad, las reservas internacionales han retomado después de tres años un giro ascendente y la actividad productiva ha vuelto a ganar la rentabilidad que había sido absorbida en los últimos años por la bonanza especulativa. Sin embargo, existe la sensación de que los resultados podían haber sido mejores, mientras que no faltan quienes opinan que, pasada



* El contenido de este documento no expresa necesariamente las opiniones de la institución a la cual pertenece el autor.

la «natural luna de miel», el rumbo futuro está condenado a transitar por graves precipicios económicos, sociales y políticos.

Frente a visiones pesimistas como ésta, teñidas de una espontánea carga subjetiva y, también frente a interpretaciones triunfalistas sustentadas en el simplismo, el presente documento tiene por objeto realizar un análisis ponderado y constructivo de la reciente experiencia heterodoxa de estabilización económica desarrollada en el Perú. Se trata de un intento sistematizador y a la vez crítico, que pone su atención principal en la coherencia global del modelo teórico y la evaluación de los resultados alcanzados en el corto plazo, partiendo de un enfoque que no pierde de vista las perspectivas de desarrollo a largo plazo.

Cuatro Tesis sobre el Origen de la Estancflación

¿Inflación del Comprador?

278

La hegemonía del neoliberalismo en las economías latinoamericanas durante la última década y el relativo oscurantismo envolvente de la respectiva heterodoxia habían relegado al olvido un sencillo teorema que emergió del fructífero debate de los años 60. Según él, la inflación por presión de costos conduce inexorablemente a la estancflación, si se la trata de combatir comprimiendo la expansión del gasto y la liquidez.

Hoy, después de una larga experiencia de crisis recesivo-inflacionaria, esa verdad vuelve a ser enarbolada, ahora como axioma que no requiere demostración. Si bien la dura realidad ha sido aleccionadora, brota de ella una fiebre contagiante cuyo riesgo es, esta vez, relegar al olvido el trasfondo del problema y su replanteo presente.

Porque es obvio que las políticas económicas que hubieran servido dentro de las circunstancias de los años 60 no tienen por qué ser equiparables a las que deben emprenderse hoy. Son otras las estructuras, y la conducta de los agentes económicos en juego ha variado —a causa de su larga convivencia en un entorno político-institucional neoliberal—, no se sabe a ciencia cierta en cuáles de sus frentes y hasta qué punto.

Si se llega a reconocer que esto es así, y que antes que un axioma se tiene enfrente un nuevo teorema por resolver, no cabrá duda de la conveniencia de realizar al menos un somero cotejo de las teorías tradicionales con la realidad presente. A continuación se efectúa este cotejo poniendo el énfasis en el análisis del origen de la inflación, concebido en términos de cuál es el agente económico que la desata o la puede, teóricamente, desatar.

En los últimos diez años hemos estado acostumbrados a ver salir en la televisión a sucesivos ministros de economía refiriéndose al gran mal de la inflación, provocada por los compradores que intentan adquirir mayor cantidad de bienes de lo disponible, o lo que es lo mismo, que gastan más dinero del necesario para adquirir a los precios vigentes la oferta disponible. La receta invariable para frenar este proceso de precios crecientes siempre fue la contracción de la oferta de dinero y del gasto.

Se persistió en esta política, originándose por esa senda una deficiencia de demanda que impidió la utilización del potencial productivo, en una magnitud que fluctúa entre

el 30 y 60 por 100 de la capacidad instalada según la rama ¹. No obstante ello, la inflación continuó su marcha acelerada, remontándose desde un 24 por 100 en 1975 hasta una tasa anualizada de 250 por 100 a mediados de 1985.

En estas condiciones, ¿cómo explicar la coexistencia de un exceso de demanda con un producto potencial situado muy por encima de la demanda efectiva? ¿Cómo continuar sustentando una mayor contracción de la demanda si la inflación iba adquiriendo una aceleración vertiginosa?

La inconsistencia era evidente. Sin embargo, nunca sembró dudas en el equipo económico del gobierno de Fernando Belaúnde, ni siquiera en su último año de gestión, en que la incertidumbre generada por el errado manejo económico llegó a su clímax. El argumento esgrimido —sustentado en las simulaciones normalmente realizadas por los técnicos del FMI en términos de flujos de gastos e ingresos nominales— era de que si los precios continuaban incrementándose, a pesar de que el producto no crezca, ha tenido que producirse un incremento de la cantidad total gastada en la adquisición de ese producto.

Se exhibe así el incremento del gasto, irrefutable matemáticamente, como prueba ostensible de la persistencia de un exceso de demanda causante de la inflación. Sin embargo, si bien es cierto que el gasto equivale a demanda por parte de los compradores, su incremento no necesariamente tiene que ser un exceso de demanda, ni tampoco ser causa del incremento de precios. A no ser que la economía se halle en una situación de pleno empleo o cercana a él, en cuyo caso tendría que verificarse una relación positiva entre precios y producto; vale decir, que la inflación aparezca en la fase de auge del ciclo económico.

Como esta relación no era positiva sino negativa en la realidad, se utilizó una variante argumental más sofisticada. Se aceptó la posibilidad de que el origen de la inflación no sea el exceso de demanda de los compradores; se trataba de una «inflación por empujón de costos» originada por la elevación de los salarios por encima de lo que puede absorber el incremento de productividad.

Siendo así, era perfectamente argüible la posibilidad de una situación de precios crecientes con desempleo y recesión, aunque no lo fuese ante la evidencia de que la relación entre precios y producto era factualmente negativa —en cuyo caso se salvaba el argumento predicando la influencia de la crisis internacional y los desastres naturales—.

Se pensaba que no obstante provenir el impulso inflacionario desde el lado de la oferta, la política de contracción del gasto agregado continuaba siendo potente. Puesto que las autoridades se negarían firmemente al incremento de la oferta monetaria, los vendedores se enfrentarían a una disminución del gasto y, por tanto, a una contracción en sus ventas, con lo que se verían exigidos a asumir una posición más dura contra futuras alzas salariales.

En la práctica, sin embargo, este enfoque no funcionó. Y la razón es muy sencilla, aunque a la ortodoxia monetarista aceptarlo le cuesta demasiado: el mantenimiento obstinado de una oferta monetaria constante no constituye un impedimento para la expansión del gasto en contextos estanflacionarios, porque en ellos la incertidumbre y las expectativas tienden a empujar la velocidad de circulación contrarrestando así el efecto de la política monetarista restrictiva.

¹ Si se calcula la magnitud de la capacidad instalada ociosa añadiendo al criterio de los índices de producción física el del número de turnos adicionales de trabajo, estos porcentajes podrían fluctuar entre 50 y 70 por 100 en el sector industrial.

Hasta los monetaristas más radicales hace mucho habían llegado a aceptar que esto pudiese suceder, «pero sólo hasta un límite en el que la velocidad de circulación ya no puede aumentar más» (Abba Lerner, 1973). A pesar del alto costo social implícito en esta alternativa, expuesto de esta forma, el argumento resultaba teóricamente válido, siempre que pudiera comprobarse que el impulso inflacionario provenía de un exceso de demanda o de la presión salarial.

Sin embargo, para comprobarlo no bastaba con sostener que el gasto se había incrementado o que el alza de los salarios era mayor al de la productividad. Ni tampoco —en un contexto en el que se verifica que tanto demanda y salarios reales como productividad declinan— era apropiado auscultar cuál de los dos primeros declina menos rápido para cargarle la factura de la inflación.

Si esas tres variables relevantes declinaban paralelamente y los precios continuaban creciendo, es evidente que el origen del proceso inflacionario debía ubicarse en el propio mecanismo del proceso recesivo. Consecuentemente, en lugar de una inflación del comprador o del trabajador (que para efectos del análisis social viene a ser lo mismo), podría hablarse alternativamente de una inflación del vendedor o de una inflación del Estado, o de una combinación de ambos.

Bajo cualquiera de estas últimas alternativas, la aplicación de una política de restricción de demanda era inefectiva para detener la inflación, por más que se persistiera en ella más allá del límite a partir del cual la velocidad de circulación ya no puede aumentar más. En tal caso el alza de precios continúa en marcha hasta otro límite mucho más lejano e incommensurable; hasta que el gasto real y el empleo hayan caído lo suficiente como para neutralizar a las fuerzas sociales e institucionales que se resisten u oponen al nuevo patrón distributivo y de desarrollo implícito ².

¿Inflación del Vendedor?

¿Qué sucedería si los vendedores decidieran por su cuenta elevar sus precios, en (a pesar de) un clima general dentro del cual las ventas resultan cada vez más difíciles por la política restrictiva de un gobierno que sigue la pauta del «exceso de demanda»?

El resultado neto de tal situación es inflación con recesión. Una inflación originada por el vendedor, al incrementar el porcentaje de margen del precio sobre los costos, y prolongada por el funcionamiento de mecanismos de indexación de diverso grado de velocidad de ajuste, dependiendo de la fuerza social e institucional de los agentes que los aplican.

Este tipo de inflación del vendedor o de utilidades ha sido sistemáticamente discriminada de los libros de texto, no obstante que en los últimos tres lustros ha adquirido una importancia determinante, no sólo en las economías de los países periféricos, sino también en las de los países centrales.

Desde luego que el fenómeno de inflación del vendedor no podría presentarse en una economía de competencia perfecta, en la que el equilibrio general es un estado estático donde los agentes son tomadores de precios en todos y cada uno de los mercados y don-

► ² En el enfoque neoliberal, la denominada teoría del bienestar aparece como cordón umbilical entre dos modelos: uno orientado a la búsqueda de un superávit externo a corto plazo, y otro tendiente a afirmar una concepción de la estructura económica y del rol del Estado a largo plazo. Ambos modelos se refuerzan mutuamente a través de un *estilo inflacionario*. Véase JORGE CHÁVEZ (1983).

de, al estilo walrasiano, el sistema de equilibrio determina los precios relativos y el ingreso real ³. En tal economía ideal, si existe desempleo habrá deflación, y si la demanda excede el nivel de pleno empleo habrá inflación. Para que exista estabilidad de precios, todo lo que se requiere es una política fiscal o monetaria que gradúe la demanda de los compradores, evitando que sea deficiente o excesiva. En una economía perfectamente competitiva como ésta, por tanto, la inflación y la recesión no pueden coexistir.

Pero esta economía, además de ser ideal, es un caso especial de la teoría, por cuanto define la única situación en que todos los vendedores son tomadores de precios. Como bien ha hecho en remarcar Roberto Frenkel (1979), los análisis que toman como punto de partida una situación de equilibrio y un precio de equilibrio iniciales obedecen a un enfoque convencional de raigambre neoclásica. Este enfoque podría ser utilizado sin muchos tropiezos típicamente en el mercado agrícola, donde prevalecen costos marginales crecientes (i.e. incremento más que proporcional de fertilizantes y fuerza de trabajo) y una curva de oferta inelástica a corto plazo, que permite asimilar cualquier movimiento de precios a ajustes por el lado de la demanda (véase Kalecki, 1973, sección 5).

Sin embargo, esta misma argumentación, trasladada al sector industrial, fuerza a pensar todo movimiento de precios como si fuera un fenómeno de ajuste a una perturbación de su estado normal de equilibrio, cuando en realidad la no instantaneidad de las transacciones y de la información, la imperfecta elasticidad de las curvas de demanda, el contexto de incertidumbre de las decisiones y los riesgos implícitos en ellas, el tiempo necesario para la obtención de información y su costo, etc., son factores que llevan a un latente estado de desequilibrio. Como diría Joan Robinson (*ibid*; pág. 15), «el sistema pasa bamboleándose de una situación fuera de equilibrio a otra».

En esta situación de permanente desequilibrio, la formación de precios corre a cargo de las decisiones de los vendedores, quienes fijan de antemano su margen de utilidad por unidad de producto (*mark-up*). Desde luego que ésta es una supersimplificación del problema, pues existe toda una racionalidad detrás de tal tipo de comportamiento, que aquí no es pertinente analizar exhaustivamente.

Vale la pena remarcar, sí, la existencia de razones de fuerza como para argumentar que un sistema de precios basado en el establecimiento de un margen por parte del vendedor no sólo es válido para el caso de empresas que tienen una posición monopólica. Hace mucho quedó demostrado que en mercados atomizados las empresas compiten también de una manera bastante imperfecta ⁴. El vendedor se encuentra en una situación en la que no puede expandir sus ventas sin tener que disminuir el precio al que coloca sus productos, debido a diversos factores —como la especialización y diferenciación de la producción, la conformación de una clientela permanente, ubicación, etc.— que propenden a delimitar y segmentar su mercado. De aquí se puede inferir fácilmente que uno de



³ No está de más llamar la atención sobre la diferenciación del sistema de precios walrasiano respecto a aquel fundamentado por WON NAUMANN y SRAFFA. El primero mantiene exógena la determinación de los medios de producción y determina las producciones en función de las condiciones técnicas y psicológicas que regulan la estructura de la oferta y la demanda, mientras que en el otro caso los medios de producción son una función de la producción, siendo conocidas las condiciones técnicas y la tasa de ganancia. Si en el primer caso la tasa de ganancia es una resultante (endógena) del sistema, en el segundo ella aparece circunscrita al análisis de los costos y del proceso de acumulación. Véase JOAN ROBINSON (1965), capítulo I.

⁴ El primero en hacerlo notar fue el profesor CHAMBERLEIN, a principios de los años veinte (véase JOAN ROBINSON, 1933). PIERO SRAFFA (1926) lo argumentó luego en forma ingeniosa y, posteriormente, KENNETH ARROW (1959) ha formulado una acabada defensa de este punto de vista en oposición al paradigma neoclásico (véase ROBERTO FRENKEL, *ob. cit.*).

los motivos principales por el que las empresas industriales medianas y pequeñas no llegan a utilizar plenamente sus capacidades instaladas es su posición oligopólica o casi monopolítica ⁵.

No se puede inferir, del mismo modo, que la inflación de precios se reproduzca siempre a partir de ese tipo de racionalidad empresarial. Bien puede suceder que el vendedor determine un margen constante, en cuyo caso se convierte en mero transmisor pasivo de impulsos inflacionarios de otro origen. Pero puede ser que, alternativamente, el vendedor establezca variaciones a corto plazo en su margen, en cuyo caso sus precios estarían jugando un rol activo en el proceso inflacionario. Veamos a renglón seguido cómo es que puede entrar a operar este último tipo de comportamiento en un país sujeto a grandes heterogeneidades estructurales como el Perú.

Primeramente, ante una elevación de los costos empresariales, no todo el sector productivo se ve afectado de la misma manera. En el ámbito manufacturero, los vendedores ponen en práctica diversos mecanismos de defensa. Siguiendo a Sylos Labini (1966), se requiere diferenciar el comportamiento de dos tipos de empresas: uno es el caso considerado por Sraffa (*ob. cit.*), de muchas empresas atomizadas dentro de un mercado, aparentemente en competencia unas con otras, pero en realidad con una porción de poder específicamente definido. Y el otro es el caso de las grandes empresas oligopólicas productoras de bienes diferenciados dentro de un mercado altamente concentrado.

Cuando la política ortodoxa modifica las relaciones de precios, incrementa los costos de ambos tipos de empresas.

En los dos casos se trata de toma de decisiones de precios con expectativas de inflación e incertidumbre anormalmente altas. Roberto Frenkel (*ob. cit.*) ha propuesto un modelo que explica con rigor y eficiencia cómo, en tal situación, el margen de estas empresas puede incrementarse cuando los vendedores sobreestiman en una magnitud similar el costo esperado respecto del costo realizado en un momento dado ⁶. No obstante, mientras Frenkel analiza el impacto macroeconómico partiendo del supuesto de un comportamiento microeconómico homogéneo, a nosotros nos parece importante distinguir —al menos en el caso peruano— la reacción de los dos tipos de empresas referidos líneas arriba.

En el caso de las empresas atomizadas, cuando la inflación pasa a ser anormalmente alta —por ejemplo, al reemplazar las autoridades el objetivo de estabilización por el de ajuste—, los riesgos de pérdida alcanzan una progresión más rápida respecto a la progresión de las expectativas. En tal caso resulta apropiado aplicar el criterio de que el vendedor mantiene el objetivo de alcanzar un nivel normal de ganancias mediante la colocación de un volumen normal de producción. Se reproduciría así un sistema de decisión de precios en el que el vendedor puede aceptar circunstancialmente una disminución de su margen normal, siempre que no altere su esperanza de lograr indexar en promedio sus precios a la evolución de los costos primos en un plazo prudencialmente más largo.

En cambio, cuando se trata de las grandes empresas oligopólicas, el sistema de deci-



⁵ Tanto en un caso como en otro las empresas normalmente confrontan una curva de costos marginales constantes (horizontales) situada por debajo del nivel de precio.

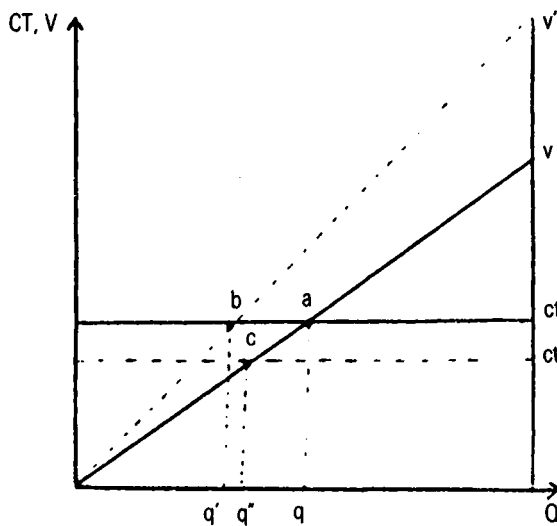
⁶ «Tanto en condiciones de estabilidad de precios como en las de inflación crónica tienen un nivel normal de incertidumbre, mayor en el segundo caso que en el primero, que permite decidir precio sin que en la práctica deban considerarse explícitamente los riesgos de la decisión. No ocurre lo mismo cuando el nivel de incertidumbre es anormalmente alto y aumentan consecuentemente los riesgos... los riesgos de las decisiones aumentan significativamente y deben ser explícitamente tomados en cuenta». ROBERTO FRENKEL, *ibíd.*; págs. 308-309.

sión de precios es sustantivamente distinto, en tanto los riesgos asociados a cada expectativa de demanda y de costos pueden ser mucho menores.

Existe incluso la situación extrema de ciertas empresas —i.e. trasnacionales del «agribusiness» y farmacéuticas— que pueden llegar a desarrollar mecanismos de colusión y estrategias de compensación con sus casas matrices, que les permitan minimizar el problema del riesgo, no obstante que la incertidumbre asociada a sus expectativas puede ser muy grande. Siendo así, el comportamiento del gran vendedor oligopólico estará más próximo a un objetivo de alcanzar niveles anormales de ganancias, que a uno de alcanzar niveles normales. Las variaciones del margen tendrán un alto contenido «voluntario» (preferencia por la máxima tasa esperada antes que por la mínima tasa esperada), que añade aceleración al proceso de inflación.

Nótese que en muchos mercados atomizados, por la prevalencia de la Ley de Engels, la contracción de la demanda suele ser mucho mayor que en los mercados altamente concentrados, de bienes de consumo masivo, lo que tiende a imprimir en ellos un impulso más ascendente a sus costos fijos unitarios. En el gráfico 1, que describe el punto de equilibrio de una empresa, se puede observar que, dependiendo de la estructura concreta de cada mercado (i.e. competencia externa, grado de heterogeneidad de productividades, etc.), hay empresas que al ver comprimirse sus ventas dentro de un contexto recesivo, remontan inevitablemente su punto crítico (a) arrojando pérdidas hasta finalmente quebrar. Sin embargo, hay otras que desarrollan diversos *mecanismos de sobrevivencia*, como la evasión de impuestos o el paso definitivo a la «economía subterránea», desplazando así su curva de costos totales (CT) hacia abajo, desde ct_1 a ct_2 , para evitar alcanzar su punto crítico. Y, finalmente, un tercer grupo de empresas que elevan sus precios girando hacia arriba su curva de ventas de v_1 a v_2 , evitando así por otro camino entrar a su área de pérdidas.

GRAFICO 1

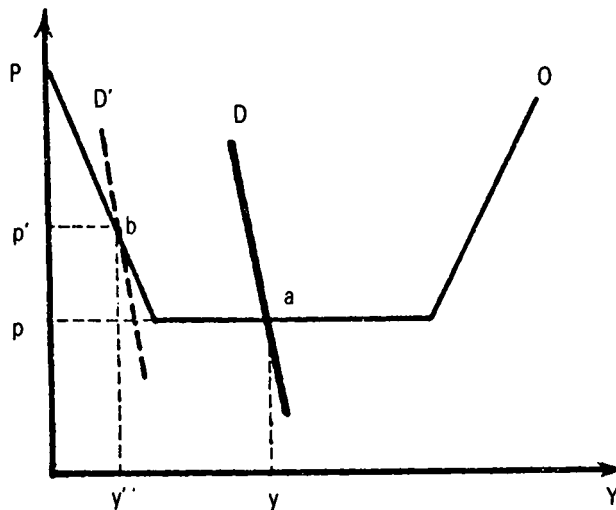


Reconociendo, de cualquier modo, la falta de estudios empíricos que permitan evaluar en qué proporción y en qué condiciones específicas las empresas optan por uno de estos tres caminos, o por una combinación de ellos, sería demasiado forzado pretender que todas las empresas del sector manufacturero reaccionen elevando sus precios para evitar reducciones en su tasa de beneficios ante contracciones de la demanda.

Esta hipótesis suele utilizarse como argumento microeconómico para sustentar la existencia de una curva de oferta agregada con pendiente negativa en un tramo relevante, correspondiente a bajos niveles de actividad económica.

Bajo este aparato teórico se tiende a distorsionar la deducción de la política económica, sugiriendo que para curar la estanflación hay que incidir exclusivamente sobre la demanda, ampliándola fundamentalmente a través de alzas salariales, obviándose así el problema de la compleja interacción entre oferta y demanda y el consiguiente rol que juegan los costos. Además, se tiende a dar la imagen de una economía cuya actividad está literalmente «por los suelos», desvirtuándose la probada heterogeneidad estructural de los mercados y la consiguiente heterogeneidad en el grado de utilización de las capacidades instaladas ⁷.

GRAFICO 2

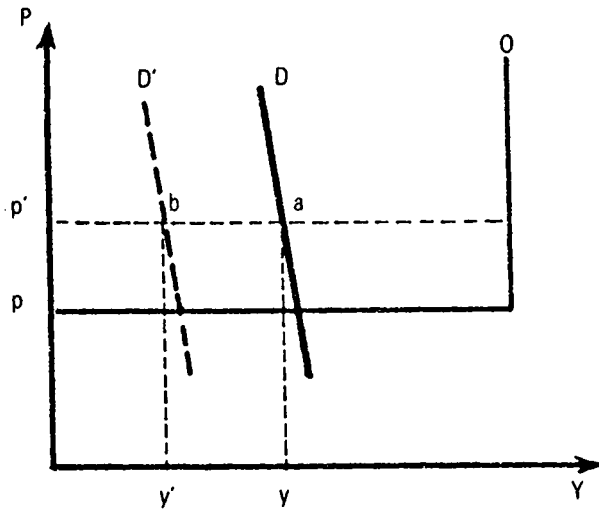


284



⁷ DANIEL BARBONETTO y JAIME MEZZERA (1984) han utilizado una argumentación de este tipo, deduciendo desde una curva de costos totales unitarios (microeconómica) una curva de oferta agregada (macroeconómica) con pendiente negativa en un tramo relevante, tal como la que describe el gráfico 2. SANTIAGO ROCA y RODRIGO PRIALÉ (1985) inicialmente habían creído corroborar la hipótesis de la pendiente negativa de esta última curva recurriendo a un modelo econométrico. No obstante, luego de un análisis minucioso de estos mismos resultados, han comulgado con la hipótesis alternativa, de que se trata de desplazamientos hacia arriba de una curva horizontal de oferta, que confronta una curva de demanda agregada coincidentemente contractiva, como lo muestra el gráfico 3. Como se puede comprobar al comparar ambos gráficos, en los dos casos se puede argüir efectos estanflacionarios, pero en el caso de la curva de oferta con pendiente negativa, todo el peso de la política de estabilización recaería sobre la demanda, mientras que en el otro caso se pondera el rol de la oferta y la demanda.

GRAFICO 3



¿Inflación del Estado?

En un ensayo reciente, Oscar Dancourt (1985) ha hecho una tonificada defensa del keynesianismo exaltando el desarraigo que Keynes ha tenido en el Perú, con la siguiente sentencia: «Pocas ideas políticas han tenido tanta fortuna y tanta vigencia en los círculos políticos (de derecha a izquierda), académicos (monetaristas o no monetaristas) y en los medios de comunicación de este país como aquella que sostiene que el déficit fiscal es una de las principales causas de la inflación... La Carta Magna, el documento político más importante del período, consagró el presupuesto equilibrado, el famoso presupuesto balanceado, como un ideal político; y, de paso, declaró anticonstitucional a Keynes» (pág. 11) ⁸.

285

Este consenso no sería raro si se refiriera al impacto inflacionario del déficit fiscal en una situación cercana al pleno empleo, o si todos los mercados —incluyendo el mercado de trabajo— se comportasen como el mercado agrícola, donde prevalecen costos marginales crecientes. Pero éste no es el caso.

Cuando se habla de «déficit fiscal inflacionario» se está haciendo abstracción de la esencia del fenómeno de la inflación, cual es, ser la manifestación de la variación de los precios relativos y las expectativas que la acompañan. Se pasa por alto toda la problemática de la estructura del gasto y de la recaudación de ingresos, y su consiguiente impacto en los precios relativos.

Para replantear el análisis dentro de esta dimensión estructural, es pertinente tratar la vertiente inflacionaria derivable del accionar económico del Estado, como una situación similar a la de inflación del comprador.

Es una variante en la que el Estado actúa como comprador especial, con facultades

⁸ La profusa aplicación de políticas de corte neoliberal ha tenido un «efecto demostración» no sólo en el Perú, sino que alcanza a muchos economistas latinoamericanos que nunca renegaron explícitamente de su proveniencia heterodoxa. Así, es muy común encontrar en la región literatura heterodoxa «reconociendo» que el déficit fiscal es por definición inflacionario.

para determinar la demanda agregada nominal, vía gastos e impuestos, y para influir en los precios relativos, vía regulación de algunos precios clave. En condiciones de desempleo, es a través de estos dos tipos de facultades que el Estado puede generar un déficit fiscal, mientras que sólo en condiciones de pleno empleo entra a tallar el impacto inflacionario del déficit *per se*. Veamos cuáles son los mecanismos que entran en juego y sus efectos inflacionarios cuando se sigue un enfoque ortodoxo que privilegia el objetivo de estabilización (caso A), y cuando utilizando ese mismo enfoque se privilegia el objetivo del ajuste (caso B).

En el caso A las autoridades se basan en un modelo típicamente monetarista, que pone el acento en reglas monetarias o de crédito local. Este modelo relega el asunto de las fuentes de creación de dinero a una posición subordinada y, más bien, fija una tasa única de creación de crédito tal que la oferta real de dinero, dada la tasa mundial de inflación, se iguale a la tasa de la demanda real de dinero.

De esta manera la política de estabilización se convierte en un ejercicio mecánico para establecer y mantener un conjunto de tasas apropiadas para los flujos monetarios y financieros. Dentro de este marco, el déficit fiscal juega un rol relativamente secundario y el tipo de cambio tiene como única función la paridad del poder adquisitivo, con lo que se subestima el efecto de ambos en el proceso de ajuste externo (véase Rudiger Dornbusch, 1980).

Existen distintas alternativas de arreglo entre estas variables, que pueden dar lugar a diferentes estilos de política. Los casos de Argentina (1979-82), Chile (1973-74) y Perú (1980-81) responden a estos términos⁹, pudiendo colegirse que no obstante las diferencias de estilo tienden a prevalecer tres rasgos característicos: el mantenimiento de un desfase cambiario, un tipo de cambio fijo o preanunciado, reconociéndose que con ello se contribuye a frenar las expectativas inflacionarias; la elevación de las tasas de interés internas al nivel internacional, asumiendo una perfecta sustituibilidad entre activos domésticos y externos; y el mantenimiento de una indexación de los salarios en función de la inflación pasada.

El balance general es el siguiente: la revaluación permanente lleva a una sobrevaluación que, unida a la iliquidez creciente, genera pérdida de competitividad y desempleo. La inflación puede ser reducida —dependiendo de la magnitud de los subsidios y el «embalse» anterior de precios—, pero cada vez con menor eficacia por la acumulación de expectativas en torno a una posible devaluación súbita que compense la pérdida de competitividad. Mientras los estratos medios altos y altos de la pirámide de ingresos viven una temprana fase de euforia por el abaratamiento de su canasta de consumo de alto contenido importado, los salarios de los trabajadores pierden aceleradamente poder adquisitivo y/o se incrementa el desempleo.

En suma, la inflación puede ser frenada durante un lapso, pero no a causa de la reducción del déficit fiscal vía restricción de la liquidez, sino por obra y gracia de la sobrevaluación del tipo de cambio y la reducción de los salarios. El Estado lo que ha hecho es modificar las relaciones de precios —incrementando la rentabilidad relativa del sector de servicios financieros y de comercio de importación, en contra de las actividades productivas— y redistribuir regresivamente el ingreso.



⁹ La diferencia sustancial entre el caso peruano y los otros dos está en su fracaso político para acompañar las políticas de corto plazo con transformaciones estructurales profundas tendientes a liberalizar el comercio exterior y el sistema financiero, así como para reducir el rol económico del Estado. Véase JORGE CHÁVEZ ALVAREZ (1982) y (1985b).

Al llegar por esta senda a un límite de sostenimiento de la cuenta corriente de la balanza de pagos, las autoridades se sitúan en el caso B: reemplazan el objetivo de la estabilización por el del ajuste. La elevación de las tasas de interés internacionales y la disminución de los precios de las materias primas precipitan la llegada de ese límite¹⁰, y actúan como severa restricción en la fase de ajuste.

En este caso, ¿cuáles son los mecanismos que entran en juego y sus efectos inflacionarios? Por lo general en esta fase se recurre a un convenio tipo *stand by* con el FMI, lo que implica un compromiso de seguir las pautas del modelo utilizado por ese organismo, inspirado en la «síntesis neoclásica»¹¹.

El modelo respectivo pone énfasis en la simetría entre el presupuesto y la balanza de pagos, y en la identificación del mecanismo de financiamiento del déficit fiscal para la determinación de su impacto en la balanza de pagos, asumiendo una dicotomía entre el financiamiento del sector público y del sector privado.

La balanza de pagos es vista como la expresión monetaria de la diferencia entre gasto total e ingreso total; de tal manera que si ésta desaparece, el déficit también lo hará. Dentro de esta concepción, cualquier incremento de la creación de crédito interno se refleja inevitablemente en una pérdida equivalente de reservas. Además, la expansión del crédito al sector público debe ir acompañada por una equivalente contracción del crédito al sector privado (véase Joaquín Mins, 1984).

El ajuste típicamente se realiza a través de la contracción del gasto y la depreciación real del tipo de cambio. A través del primero se reducen directamente las importaciones, mientras que con lo segundo se eleva el precio relativo de los bienes transables internacionalmente respecto a los no transables, desincentivándose las importaciones e incrementándose la rentabilidad (aunque no necesariamente el volumen) de las exportaciones.

Podría argüirse que el saldo rescatable de este patrón de políticas sería su contribución para mitigar el desequilibrio externo, a través de la drástica reducción de la importación de insumos, no obstante su altísimo costo recesivo. Sin embargo, en tanto dicho desequilibrio continúe presionado por el costo creciente del servicio de la deuda externa y la disrupción del flujo neto de capitales, la dinámica de tal patrón de política tiende a convertir dicha contribución en un aporte, no tanto para el restablecimiento del equilibrio externo, como para garantizar el pago de la deuda (Jorge Chávez Alvarez, *ob. cit.*, 1984).

El modelo ortodoxo predica que el patrón de política referido no sólo apunta al equilibrio externo; sugiere además que él permitiría controlar la inflación en su origen: el déficit fiscal (Rudiger Dornbusch, *ob. cit.*, pág. 190). Sin embargo, en la práctica, por este camino la secuela inflacionaria llega a ser aún más nociva.

¹⁰ En la versión oficial los factores internacionales son las únicas causas de la crisis. Este criterio descansa en una teoría del bienestar basada en los principios de la libre competencia y las ventajas comparativas estáticas, por la cual se profesa una fe ciega en la reanudación de la senda del crecimiento, una vez que las empresas ineficientes (nacionales) hayan dejado el paso a las eficientes (transnacionales).

¹¹ La denominada síntesis neoclásica, estructurada por la confluencia del poskeynesianismo y el neoclasicismo, conduce a modelos de un equilibrio general «neoclásico» con pleno empleo a largo plazo —sustentado en el axioma (?) de que los precios pueden tratarse como plenamente flexibles en esa dimensión temporal y que a la vez acepta la existencia de posiciones de desequilibrio a corto plazo derivadas de la posibilidad de ajustes de cantidades ante la insuficiente sensibilidad de los precios en este horizonte temporal (véase LUIS ANGEL ROJO, 1983). La versión actual aplicada a los países en desarrollo constituye una variante de la aplicada en países occidentales, al asignar una menor importancia a la política monetaria, en el entendido de que los mercados de capital e instrumentos financieros tienen un desarrollo limitado en los primeros (véase al respecto, DANIEL PHILIP, 1981).

La continua depreciación cambiaria por encima de la inflación arrastra hacia arriba las tasas de interés y, en el contexto de una persistente política de contracción de la liquidez, genera una acelerada tendencia a la sustitución de activos y pasivos financieros en moneda nacional por activos y pasivos en moneda extranjera.

¿Cuáles son los efectos directos de la cadena iliquidez-devaluación-alza de las tasas de interés-dolarización? Son fundamentalmente dos: una contracción de la demanda agregada y una concomitante elevación generalizada de los costos. *Es subrayable el hecho de que los factores que generan la contracción de la demanda son los mismos que elevan los costos. Como también es remarcable que estos factores desencadenantes son variables instrumentales de la política económica ortodoxa.*

Ahora bien, ¿cuáles son los efectos dinámicos de este patrón de comportamiento? Es obvio que recesión. Y —si se opta por algunos supuestos no muy exigentes que describen al vendedor en el sector industrial con una conducta indexadora de precios (véase el acápite anterior)— fácilmente se puede inferir que la recesión va acompañada de inflación.

Sin embargo, el análisis nos lleva más allá de la simple identificación de un modelo de estanflación al estilo de los ya utilizados en los países centrales (véase Abba Lerner, 1958, y Martín Pronfenbrenner, 1976), no apropiados para explicar una situación de inflación acelerada o de hiperinflación. Nos conduce a la necesidad de explicar un proceso de *retroestanflación*, en la que la contracción de la oferta y la demanda agregadas se retroalimentan mutuamente. Esta retroalimentación obedece a un comportamiento peculiar tanto por parte del Estado como del vendedor manufacturero.

En el ámbito estatal, se trata de un agente económico deficitario, que reduce sus gastos en términos reales —compra menos bienes y servicios y paga menos remuneraciones—, pero que al mismo tiempo ve expandirse esos mismos gastos en términos nominales, como indirecto resultado de la devaluación y el alza de las tasas de interés. Este último efecto expansivo tiende a neutralizar el esfuerzo de austeridad inicial, en una magnitud directamente proporcional al volumen del servicio de la deuda externa e interna, y del contenido importado del presupuesto de bienes de capital e insumos. Así, puede llegar a suceder que el gasto nominal final sea mayor al inicial.

Por el lado de los ingresos, el Estado tiene en la elevación de las tasas impositivas un instrumento esencial para ampliar la recaudación tributaria, aunque generalmente está trabado en el corto plazo ¹²; aun pudiendo hacer uso efectivo de él, el Estado dista mucho de poder regular la captación de ingresos tributarios, por dos razones: porque en un ambiente inflacionario el desfase con que se realiza la recaudación de impuestos afecta el ingreso tributario real; y porque en un ambiente recesivo, el propio ingreso tributario nominal se contrae, conforme decae la actividad económica.

Al contrastar la posición de ingresos y gastos descrita anteriormente, es fácil inferir la concurrencia de un saldo negativo ostensible en el presupuesto público. Para resarcirse de este lastre, el enfoque ortodoxo virtualmente hace descansar todo el peso del éxito

12 La mayoría de países latinoamericanos confrontan escasos grados de libertad para recurrir a este instrumento, debido a la prevalencia de una estructura impositiva regresiva y sesgada hacia la imposición indirecta. En esas circunstancias siempre fue aconsejable la reforma tributaria, pero raramente se ha contado con suficiente apoyo político para llevarla a cabo (véase FITZGERALD, 1977). Bajo la tutela del FMI y del Banco Mundial han existido menores posibilidades aún, porque estos organismos conciben la reforma tributaria sólo como un problema de conversión del sector informal (entendido como negocio ilegal) en un sector formal, mientras promueven amplias exoneraciones tributarias a las empresas transnacionales que explotan recursos energéticos y mineros. Este enfoque se aplicó en el Perú con la anuencia de los mencionados organismos a partir de 1980 (ver el Informe N.º 3438-PE del Banco Mundial, 1984).

de su política fiscal en la elevación de los precios de los principales bienes y servicios que provee el Estado (i. e. combustibles, electricidad y agua, etc.). Se sigue una política de permanente reajuste de estos precios por encima de la inflación, hasta un nivel tal que permita alcanzar la meta de déficit fiscal prevista por el acuerdo firmado con el FMI.

Si se sigue continuamente este patrón de política, el Estado adquiere adicción al alza de los precios controlados. Como se trata de precios clave tanto dentro de la canasta del consumidor como dentro de la estructura de costos de las empresas, su impacto inflacionario es determinante. El Estado lo que ha hecho es tratar de combatir la inflación cerrando el déficit fiscal a través de alzas de precios que permanentemente imprimen mayor aceleración a la inflación.

La aceleración de la inflación vuelve a elevar el gasto nominal, lo que lleva a las autoridades a comprimir aún más el gasto real. Y la consiguiente mayor recesión, al comprimir el ingreso tributario nominal, nuevamente conduce a elevar los precios controlados. Mientras más vueltas da esta ruleta recesivo-inflacionaria, las autoridades adquieren la sensación de que la tasa de incremento de dichos precios necesita distanciarse cada vez más de la tasa de inflación para poder cerrar la brecha fiscal y así combatir la inflación. Se llega así a un sinsentido: para combatir la inflación es necesario acelerar la inflación.

Aunque pueda sonar a herejía, al desmadejar el ovillo teórico ortodoxo salta a la vista que el déficit fiscal en sí mismo no es causa de la inflación. La expansión del gasto real no es inflacionario, sino, todo lo contrario, contraerlo en condiciones de desempleo genera un desfinanciamiento de carácter inflacionario, que al pretenderse compensar a través de alzas sistemáticas de los combustibles, la electricidad, el agua, etc., genera mayor aceleración del proceso de crecimiento generalizado de precios.

Ni el déficit fiscal puede considerarse en sí mismo inflacionario ni, por ende, el equilibrio fiscal tiene por qué ser garantía de ausencia de presiones inflacionarias. El Estado es causante de inflación, pero no en la medida en que incurre en déficit fiscal, sino en cuanto modifica ciertas relaciones de precios clave dentro de la estructura de costos de las empresas, con la estéril pretensión de cerrar simétricamente la brecha fiscal interna y la brecha externa. Al optar por este camino el Estado hace una elección de las rentabilidades relativas de la economía: incrementa la rentabilidad del sector exportador y del sector financiero en desmedro del sector productivo, y transfiere ingresos de los asalariados y del capital nacional hacia los centros.

289

¿Inflación Estructural?

El análisis anterior permite arribar al siguiente diagnóstico: la inflación recesiva se explica por la confluencia interactiva de dos factores: una creciente presión de costos originada por el Estado, que restringe simultáneamente la oferta y la demanda agregadas; y una presión de ganancias voluntarias de las grandes empresas manufactureras oligopólicas, y eventualmente, ganancias involuntarias de las empresas manufactureras atomizadas.

Este diagnóstico obedece, desde luego, a una visión de corto plazo. En esta perspectiva, el fenómeno inflacionario puede ser visto como un proceso de concatenadas modificaciones en los precios relativos, iniciado por un conjunto de precios propulsores, impulsados por la política de ajuste ortodoxa y el comportamiento oligopólico de las empresas manufactureras.

Desde una perspectiva de largo plazo, sin embargo, existen factores estructurales que explican por qué algunas relaciones de precios intersectoriales tienen una presión ten-

dencial, que revela la existencia de una presión inflacionaria estructural. Ella no sólo es importante por su magnitud sino por el hecho de dar lugar a la necesidad del ajuste que, al realizarse bajo los cánones ortodoxos, imprime un impulso de corto plazo al proceso inflacionario.

Por ello, la cuestión de la «necesidad del ajuste» aparece como un elemento crucial del análisis. Esta necesidad se refleja en la conformación de las tradicionales «brechas», cuyo reconocimiento normalmente lleva a las autoridades a preguntarse: ¿cómo cerrarlas? Una pregunta que es desde todo punto de vista justificable y sobre todo urgente —por estar íntimamente ligada a la posibilidad de pérdida de la condición del país como sujeto de crédito (*credit worthy*)—, pero que generalmente tiende una cortina de humo sobre una gran pregunta de fondo: ¿cómo se generó el desajuste?

Soslayada esta última interrogante, o disimulada con recetas estructurales tan simplistas como propiciar el retorno (?) a la libre competencia¹³, se tiende un abismo insalvable entre el corto y el largo plazo, cuya consecuencia más negativa es sobreestimar la potencialidad de la política de estabilización y ajuste coyuntural, sea cual sea su signo (restrictivo o expansivo) o su fuente teórica (ortodoxa o heterodoxa). Por más que la política coyuntural corrija eficientemente el desajuste en un primer momento, las presiones inflacionarias de largo plazo tienden a restituirlo más tarde.

¿Cuáles son los factores estructurales que originan estas presiones inflacionarias? Son principalmente tres: a) el divergente ritmo de crecimiento de las productividades del sector agrícola y del sector industrial respecto a sus correspondientes elasticidades-ingreso de demanda; b) el divergente ritmo de crecimiento entre la generación de divisas y su demanda; y c) las disparidades entre las necesidades de gasto del Estado y sus recursos de financiamiento, y entre la productividad social de ese gasto y las correspondientes demandas sociales. Estos tres factores actúan con toda su agudeza en la fase descendente del ciclo de largo plazo (véase el primer acápite de este capítulo), y están encubados en un *estilo de desarrollo perverso*¹⁴. La dinámica de los tres factores señalados y sus repercusiones inflacionarias están íntimamente articuladas, pudiendo captarse en su globalidad recurriendo a un modelo sencillo de inspiración kaleckiana, fundamentado en la expansión de excedente como requisito primordial del crecimiento a largo plazo¹⁵.

La economía se divide en cuatro sectores que a la vez definen cuatro variables:

- I = sector proveedor de maquinaria y equipo.
- R = sector productor de materias primas de origen mineral y agrícola, bienes intermedios y servicios básicos (incluyendo energía, transporte, etc.).
- Ce = sector productor de bienes y servicios de consumo esencial.
- Cs = sector productor de bienes y servicios de consumo suntuario.



¹³ No es necesario hacer hincapié en el ilusorio contenido de este tipo de propuesta estructural mecánicamente utilizada en el argot financiero internacional. Raúl Prebisch quizá haya sido en los últimos años el más pertinaz sostenedor de la inconsistencia de reclamar tal «retorno», desde en medio de una era dominada por un proceso de transnacionalización sin pausa. Véase RAÚL PREBISH.

¹⁴ El concepto es tomado de IGNACY SACH (1972).

¹⁵ Las características sustantivas de esta aproximación teórica han sido desarrolladas en JORGE CHÁVEZ ALVAREZ (1983). Se parte de la noción de un «excedente actual», concebido como el valor en exceso al valor requerido para el mantenimiento de la fuerza laboral, asumiendo valores de mercado del salario real y condiciones de producción dadas en el mercado. A partir de aquí se trata de demostrar la conveniencia de ir moldeando en el camino un «excedente potencial planeado», que difiere del anterior en que los valores están determinados en base a un sistema ideal de precios sociales —tendientes a eliminar las distorsiones de la estructura de consumo y de sus condiciones de producción, en función del objetivo de maximización del ritmo de *crecimiento productivo* con pleno empleo— corregidos por las restricciones técnicas, sociales y políticas que a lo largo del horizonte temporal planeado se oponen a la realización del sistema ideal de precios.

Para simplificación se asume que el contenido de I es totalmente importado, R vende parte de su producto en el extranjero e, inversamente, la oferta disponible de cada categoría de bienes puede ser incrementada por importaciones.

Puede notarse que Cs compite no sólo con Ce, sino también con R por el uso de I y R; por lo tanto, la tasa de crecimiento de Cs sólo puede ser realizada a expensas de la de Ce y R.

Si se parte de una conceptualización del excedente actual, Ce puede ser identificado con la canasta de consumo actual de los trabajadores, y Cs con la canasta de consumo de propietarios, rentistas y estratos medios altos. Siendo así, el principal atributo de Ce es permitir el mantenimiento de la productividad de la fuerza de trabajo; es decir, producir *bienes salario*, mientras que Cs realiza un rol secundario en el funcionamiento de la economía, limitado a producir *bienes incentivo*.

Dentro de Ce se puede distinguir dos categorías de bienes, los alimentos (A) y el resto de bienes de consumo no durables y semidurables (B). En una primera aproximación se puede asumir que A es producida por el sector agrícola o tiene fuertes eslabonamientos hacia atrás en él, y B es de origen industrial. Se sabe que la demanda de A es tradicionalmente alta aun a muy bajos niveles de ingreso y presenta una tendencia sostenida de crecimiento, en tanto la población crece y la elasticidad-ingreso es elevada. En cambio, la demanda por Cs normalmente hace su aparición sólo a un nivel relativamente alto de ingreso (aunque una traslación de este patrón de consumo hacia niveles de ingreso inferiores es una tendencia que acompaña al proceso de crecimiento). B tanto como Cs tienen una alta elasticidad-ingreso de demanda por insumos importados, mientras que R es tradicionalmente importador de capital y tecnología.

Son suficientes éstas características no matemáticas del modelo para abordar su dinámica. La principal característica de ésta es el reproducir un estilo de crecimiento perverso, basado en una acelerada expansión de Cs a expensas de Ce, que mantiene una tendencia estacionaria en la medida en que los recursos escasos de la economía (I y R) se refunden en usos no prioritarios (Cs).

En este contexto las presiones inflacionarias emergen, en un primer momento, como consecuencia del desequilibrio estructural entre la oferta y la demanda de A. La rigidez de la oferta A —consecuencia del estilo de desarrollo perverso— inhibe el ingreso per cápita real de los trabajadores y su productividad efectiva. Desde aquí ocurre un segundo momento en el que las presiones inflacionarias son alimentadas por un desequilibrio estructural entre la oferta y la demanda de divisas; todo incremento de los salarios reales o del empleo sólo es obtenible recurriendo a crecientes importaciones de A, salvo que se pretenda incrementar el empleo a expensas de mayores reducciones de los salarios reales, en cuyo caso, sin embargo, la declinación de la productividad de la fuerza de trabajo restringe la competitividad del sector productor de bienes transables, lo que en última instancia llega a reforzar la elasticidad —ingreso de demanda de importaciones por parte de B, Cs y R—.

Este análisis puede ser particularmente útil si se le ubica en un contorno coyuntural como aquel al que el presente trabajo vuelca su atención: un contorno crítico caracterizado por un descenso hasta un punto inusitadamente bajo del ciclo económico, coincidente con la emergencia de condiciones políticas favorables para emprender un cambio en el enfoque ortodoxo, con el cual se había impuesto hasta allí un manejo económico de corte recesivo-inflacionario.

Dentro de este contexto es que las autoridades se disponen a poner en práctica un «ajuste expansivo» basado en un diagnóstico de corto plazo «correcto», que les sugiere dominar las expectativas inflacionarias a través de un control de costos e iniciar una vigorosa expansión de la demanda. ¿Qué es lo que sucede?

Existe una tasa de crecimiento económico, para la cual la oferta y la demanda de alimentos se igualan, a la que puede denominarse *tasa de crecimiento garantizada no inflacionaria*¹⁶. Como la tasa de crecimiento planeada por las autoridades es relativamente alta y se sitúa por encima de aquella otra tasa, supone una brecha entre oferta y demanda de alimentos que tendría que ser cubierta con importaciones para evitar que el crecimiento económico esperado sea inflacionario —es decir, para igualar la tasa planeada a la tasa garantizada—.

Mientras más alta la tasa planeada, cobra fuerza una adicional restricción a la importación de alimentos e insumos para la agricultura, dada por el hecho de que la industria también va a demandar divisas¹⁷. En circunstancias como éstas puede ser que las autoridades se sientan atraídas por seguir una senda de crecimiento inflacionario, considerando que, después de todo, el meollo de la inflación sigue permaneciendo en el sector industrial, y que al promoverse la producción en este sector se tenderá a mitigarlo. O, por último, se puede argüir que un cierto nivel de inflación es un costo relativamente despreciable y que hay que pagarlo sin remilgos, si se quiere emprender una nueva fase de crecimiento sostenido.

Sin embargo, esta salida de inspiración keynesiana entraña severos peligros, aplicada a una economía subdesarrollada estructuralmente vulnerable. Primero, porque la ampliación de la demanda agregada reactiva la industria, pero al mismo tiempo genera una expansión de la demanda agroalimentaria insostenible por el lado de la oferta. Segundo, porque al reactivarse la industria se resienten las posibilidades de emprender la reactivación de la oferta agroalimentaria, por la desigual competencia que tiende a establecerse entre ambos sectores por la captación de las divisas y crédito interno disponible. Y tercero, porque un crecimiento industrial acelerado, secundado por un acentuamiento del desbalance entre oferta y demanda agroalimentaria, implica crecientes presiones del costo de los salarios industriales, que no podrían ser controlados sino «embalsados», recurriendo a una fuerte represión sindical.

292

Se trataría entonces de un camino delicado, que estaría reñido con un proyecto político que promueve la estabilidad democrática. Sólo se justificaría tomar esta senda durante un período breve (1 año), si —por ejemplo, a través de la limitación del pago de la deuda externa— se pudiese incrementar a corto plazo la disponibilidad de divisas, minimizando el conflicto entre el agro y la industria. De no ser así, se trataría de una salida a la crisis de carácter efímero, puesto que ahondaría las características estructurales del estilo de desarrollo perverso.

Más que pasar de un punto muerto a la fase ascendente de un nuevo ciclo económico, lo que está en juego es el reemplazo del estilo de desarrollo. Por tanto, la salida de la crisis requiere articular coherentemente el diagnóstico del corto plazo con el de largo plazo, y la percepción del ciclo de corto plazo con la del ciclo de largo plazo. Desde el punto de vista de los objetivos de estabilización y ajuste, se requiere de un subestilo de política económica antes que de una nueva receta¹⁸. En la sección cuarta se aborda la



¹⁶ Este concepto es utilizado en Kalecki (1976).

¹⁷ En coyunturas de severa iliquidez, este patrón conflictivo entre el sector agroalimentario y el industrial suele extenderse al crédito interno.

¹⁸ La denominación «subestilo de política económica» responde a dos criterios. Primero, se trata de una categoría de estilo porque implica un sistema de objetivos y metas concretas que captan el carácter de la heterogeneidad estructural específica del país, y define una ruta diferenciable del neoliberalismo puro (recesionista-inflacionario) y del keynesianismo puro (reactivacionista-inflacionario). En segundo lugar, es un subestilo porque su concepción está subordinada al estilo de desarrollo deseado. En JORGE CHÁVEZ ALVAREZ (1985) puede encontrarse la sustentación teórica y metodológica de esta propuesta de concepción estilística del corto y largo plazo.

relación que en el futuro debe guardar, en el caso peruano, ese subestilo de política económica con el correspondiente estilo de desarrollo.

Hacia una Formalización Modelística

Hasta aquí se ha reunido, orgánica y críticamente, un conjunto de ingredientes del entorno teórico del enfoque heterodoxo de estabilización económica que ha prevalecido en el Perú. Se ha utilizado un nivel de abstracción tal que permita una fácil traslación del razonamiento central a la mayoría de países de la región, aunque aquellos de mayor tamaño, y sobre todo los que han logrado un nivel relativamente alto de autosuficiencia alimentaria y mecanización agrícola, posiblemente encuentren que la teoría tal como ha sido expuesta está algo «peruanizada» o, quizás, «andinizada». Aun así, o justamente por ello, es posible que pueda contribuir en algo a encontrar las respuestas que están faltando en muchas de nuestras economías de mediano y pequeño tamaño.

Desde un punto de vista teórico-analítico, el carácter distintivo de la nueva aproximación macroeconómica respecto al enfoque ortodoxo está dado por la mayor minuciosidad de su fundamentación microeconómica, que logra captar con más solvencia el comportamiento diferenciado de los mercados, característico de economías sujetas a una fuerte heterogeneidad estructural ¹⁹.

El equipo económico distingue el comportamiento de los mercados diferenciados:

- i) Los precios fijados por el Gobierno (combustibles, electricidad, gas, agua, teléfonos y servicios públicos), los mismos que bajo el esquema neoliberal eran indexados al tipo de cambio, que estaba sujeto a una regla de minidevaluación por encima de la paridad. Bajo esta regla, los precios administrados eran fijados permanentemente en un nivel superior al de mercado.
- ii) Los precios determinados por los costos y el margen de ganancia, que en general están referidos a los bienes de origen manufacturero, en los que juegan un rol importantísimo las expectativas empresariales. Son éstos los precios que el equipo económico decide congelar, afianzado en la previa congelación de los precios clave que impactan en la estructura de costos del sector manufacturero: el tipo de cambio, la tasa de interés, el nivel de remuneraciones y las tarifas de combustibles y servicios energéticos.
- iii) Los precios determinados por el tipo de cambio y el precio internacional, que involucran los bienes transables del sector agrícola, sobre los que la influencia de la demanda interna y los costos es muy limitada, ciñéndose a un impacto sobre el nivel de producción, importación o exportación.
- iv) Los precios determinados por la demanda, que conciernen básicamente a los bienes no transables del sector agrícola y, en general, a todos los bienes percederos.

293

¹⁹ A diferencia del tradicional enfoque estructuralista, que cumple con enunciar la heterogeneidad estructural llamando la atención sobre sus repercusiones limitativas en la aplicabilidad de la teoría ortodoxa, esta aproximación llega a explicitar el comportamiento microeconómico heterogéneo de los mercados, para incorporarlo en una nueva macroeconomía. Los antecedentes pioneros de la formalización modelística de esto que puede denominarse enfoque neoestructuralista, pueden ubicarse en DANIEL SCHYDLOWSKY (1973) y LANCE TAYLOR (1979 y 1983).

Esta fórmula suele hacerse extensiva a ciertos bienes semiperecederos de primera necesidad cuyas capacidades instaladas están próximas a la plena utilización (i. e. calzado y vestimenta popular).

Sobre la base de esta clasificación de mercados, se requiere un modelo que integre su comportamiento dentro de un bloque de precios, armónicamente con los bloques de producción, distribución de ingresos, sector fiscal, sector monetario y sector externo, con la finalidad de cuantificar las metas a alcanzar y la secuencia que deben seguir las variables instrumentales. Esta es una labor que en el caso peruano está en vías de completarse a nivel oficial, sobre la base de variados esfuerzos modelísticos realizados en círculos académicos y particularmente en el CONAPLAN, que se intensificaron una vez que se conocieron los resultados electorales, y continuaron luego de realizada la transferencia del poder.

Existen factores de orden logístico y también político que han retardado un tanto esta labor. La Universidad de Lima, la Universidad del Pacífico y la ESAN vienen desarrollando paralelamente sus propios modelos econométricos. La primera pone énfasis en los aspectos monetarios y financieros, la segunda en la determinación de los precios, y la última en los aspectos fiscales. La labor del CONAPLAN, de una u otra manera, ha sido influida y enriquecida por el aporte de dichos centros académicos.

En el plano estrictamente econométrico la tarea es, de suyo, muy compleja. Sea porque la teoría en sí conlleva un sinnúmero de variantes interpretativas, o porque las heterogeneidades estructurales «realmente existentes» son mucho más ricas que las teóricas, lo que tienta a proseguir por el camino de una mayor teorización microeconómica y una consiguiente ampliación del número de sectores y variables a consolidar en la visión macro. Respecto a esto último, vale la pena puntualizar dos de los problemas de especificación más importantes.

294

En primer término, la teoría sugiere que es necesario diferenciar la formación de precios en el sector agropecuario, basada en la demanda, de aquella que se da en el sector manufacturero, basada en los costos y márgenes de ganancia. Sin embargo, en el hecho existen variadas modalidades de formación de precios que trascienden a esta división y que de alguna manera exigen una mayor desagregación dentro de cada uno de dichos sectores. Así, en ambos hay precios fijados por el Estado, y precios transables internacionales, determinados en función del tipo de cambio y los precios internacionales.

En segundo lugar, la existencia de un sinnúmero de mercados fragmentados regionalmente adhiere una cuota importante de complejidad al ejercicio de especificación modelística.

Existen, por último, grandes problemas de información estadística, sobre todo si se pretende contar con un modelo que trabaje con series mensuales. El generalizado deseo de trabajar con periodicidades lo más cortas posibles, dentro del marco de la política heterodoxa de estabilización, se convierte en una aspiración primordial, por la necesidad de realizar múltiples correctivos a muy corto plazo en el curso de las variables instrumentales, para evitar el rebrote de expectativas inflacionarias a la acumulación de presiones no justificadas al alza de precios específicos. Si bien existe la posibilidad de «crear» econométricamente series mensuales desestacionalizadas, mientras la información de base es más pobre, esta operación se hace menos consistente. En el Perú, las limitaciones de información más notables se dan en las series de precios al por mayor —que suelen tener un retardo de 3 a 4 meses—, márgenes de comercialización y, en general, producción, costos y precios en el sector informal.

La Concepción Estratégica

Heterodoxa:

Reactivación Desinflacionista

Del análisis realizado en la sección anterior se desprende la existencia de dos círculos viciosos de inflación-recesión que se retroalimentan y que, por ende, es necesario atacar simultáneamente: uno que se manifiesta a nivel del circuito empresarial, y el otro, que se expresa a nivel del circuito estatal. Al interactuar, ambos confluyen en un proceso continuo de modificación de los precios relativos, que reproduce una inflación autoacelerable, en la medida en que un conjunto de precios clave (en la estructura de costos y en la estructura presupuestaria del Estado) tienden a adelantarse a la evolución de los demás precios.

Por tanto, para poder mitigar la inflación recesiva, con su secuela de expectativas e incertidumbre, se requiere actuar frontalmente sobre los costos, reestructurándolos y estabilizándolos a los niveles vigentes dinámicamente de oferta y demanda y, simultáneamente, reactivar selectivamente el aparato productivo.

Se trata de una política de shock orientada a romper las expectativas inflacionarias, concebida como política dinámica a ser ejecutada en varias fases. En cada una de ellas se reestructuran costos e inmediatamente se congelan por un período de entre cuatro y seis meses, estipulándose sobre esa base la congelación de todos los precios de la economía durante el mismo período, a excepción de los precios agrícolas no transables que están sujetos a regulación en función de su estacionalidad.

Se trata de una opción caracterizada por una sucesión de golpes fuertes contra la inflación, antes que la opción por un solo golpe contundente, puesto que subsisten factores estructurales que continúan presionando algunos costos específicos y sectores de la demanda. En cada una de las fases se pretende ajustar los costos totales al nivel dado de oferta y demanda en cada conyuntura, dando tiempo en el ínterin a que las medidas de reactivación productiva y de cambio de estructuras hagan expandir la oferta —principalmente de aquella orientada al consumo esencial—, y de esa manera reforzar iterativamente el proceso de estabilización en base a la elevación de la producción y la productividad.

Este rumbo es desde luego intrincado pero, en principio, es el único que permite ver la luz al final del túnel. Si se toman todas las precauciones para seguirlo con acierto, se puede mitigar la inflación y la recesión inflacionista, pero no necesariamente se habrán roto los respectivos círculos viciosos.

Las presiones de costos quedan latentes en casos específicos, y cada cierto tiempo tienden a ser aprovechadas por el grueso de empresas para exaltar la necesidad de liberar precios, por lo cual regularlas fase tras fase, manteniendo la credibilidad de los agentes en el proceso, se convierte en una tarea ardua y compleja, pero necesaria. Mientras tanto, se requiere abrir espacios propiciando la ruptura del esqueleto estructural de los círculos viciosos de inflación-recesión. Para ello se requiere de un acelerado proceso de cambios estructurales tendientes a instaurar un nuevo estilo de desarrollo que subsane la desarticulación del aparato productivo, el privilegio del consumo suntuario sobre el esencial, el predominio del gran oligopolio empresarial y la concentración del ingreso.

Esto implica una estrategia económica concebida dentro de un contexto de poder compartido, en el que existen fuerzas e intereses contrapuestos. Dentro de él, el Estado va tomando un conjunto de medidas que, a la vez de seguir un curso estabilizador, le per-

miten ir acumulando poder efectivo para llevar adelante el proceso y neutralizar las fuerzas que se oponen el nuevo estilo de desarrollo.

Ese poder compartido adquiere expresión concreta en el predominio de los mercados administrados. El rol del Estado es intervenir directamente en la administración de precios, neutralizando las decisiones de precios inflacionarios de los demás agentes. Dicho rol queda revalorizado en dos sentidos: como administrador de precios, y como concertador, apuntando a una acumulación de fuerzas que retroalimente su poder administrador y de forja de reactivación selectiva. El rol alternativo de gendarme de las «libres fuerzas del mercado» postulado por el neoliberalismo, además de ser incompatible con el nuevo modelo económico, es considerado obsoleto, porque ignora por completo las estructuras de poder que subyacen en los sistemas de precios de cualquier economía contemporánea.

Los economistas ortodoxos ven en el nuevo rol del Estado el peligro de entrar por el camino del controlismo, con su secuela de pérdidas de libertades económicas, colas, racionamientos y el incremento de distorsiones que generan ineficiencias en el funcionamiento de la economía. Sin embargo, esta argumentación tropieza con la comprobación de que, en primer lugar, la existencia de mercados administrados en una economía libre implica de arranque un alto grado de control de precios por parte de las empresas oligopólicas, y la nueva política en este sentido lo único que propone es instaurar un nuevo tipo de control, ejercido por el Estado, orientado a favorecer la producción en vez de la especulación. En segundo lugar, las libertades económicas, en un ambiente en el que prevalece una concentración del poder en manos de grandes corporaciones trasnacionales, conducen a la pérdida de las libertades esenciales de las mayorías, desvirtuando el sentido de lo que es una real democracia. Y por último, las colas y racionamientos podrían aparecer si el manejo de los instrumentos económicos no se realiza con la prudencia que se requiere para igualar las funciones de oferta y demanda de cada coyuntura. Si se da esa igualdad, la congelación de costos y precios lo único que hace es tratar de que ella se produzca progresivamente a menores niveles de inflación. Si en este camino se producen algunas distorsiones en mercados muy específicos, ellas se justificarían por ser necesarias para corregir las grandes distorsiones existentes en los precios clave de la economía.

296

Dentro de dichos precios clave, el programa económico pone énfasis en la regulación de un conjunto de *precios básicos*: el precio del dinero (la tasa de interés), el precio de la divisa (el tipo de cambio), y el precio de la mano de obra (el salario).

La piedra angular para conseguir la nueva estructura de costos postulada es la reducción drástica de la tasa de interés. Sobre esta base, las empresas productivas ven reducirse sus costos financieros en una magnitud apreciable y —*ceteris paribus*— el costo básico total se contrae en una magnitud proporcional. La diferencia entre el costo básico inicial y aquel que resulta de la reducción de la tasa de interés deja al Estado un importante espacio de maniobra para ajustar hacia arriba el tipo de cambio y el salario, de manera que el costo básico final termina siendo, en promedio, igual al inicial.

El sentido de la reestructuración de costos es desincentivar las actividades especulativas e incrementar la rentabilidad relativa de las actividades productivas. Al hacerlo a través de una reducción drástica de la tasa de interés, no se está sacrificando el nivel de ahorro ni el nivel de la inversión. Antes bien, la política de crecientes tasas de interés, unida a la devaluación permanente del signo monetario, trae consigo una secuela de expectativas e incertidumbre que propugna la dolarización de la economía y la reducción del ahorro en moneda nacional. En vano se intenta evitar la fuga de divisas igualando la tasa de interés real que se paga internamente a la tasa vigente en el sistema financiero internacional; las divisas se fugan, no porque la tasa de interés sea más baja, sino porque la política ortodoxa genera de por sí niveles de incertidumbre cada vez mayores.

Por lo demás, el problema de la escasez de ahorro no puede solucionarse de un momento a otro. Antes se requiere desdolarizar la economía, y ello se consigue diluyendo el exceso de demanda generada en el mercado de divisas por la acción especulativa de los agentes económicos dentro de un contexto de alta incertidumbre. Para ello es fundamental estabilizar el tipo de cambio y reducir drásticamente y progresivamente la tasa de interés, haciendo relativamente más rentable la actividad productiva.

La estabilización del tipo de cambio no entraña mayor peligro para la balanza comercial en el corto plazo, porque en este horizonte temporal las exportaciones tradicionales (80 por 100 del total en el caso peruano) son inelásticas al precio, lo mismo que las exportaciones de insumos, bienes de capital y alimentos (85 por 100 del total). Por lo demás, el programa contempló un ajuste inicial hacia arriba prudencial del tipo de cambio, con la finalidad de que su estabilización en la primera fase pueda durar un lapso tal que permita generar la credibilidad necesaria en la nueva política económica por parte de los distintos agentes. La perdurabilidad del superávit de la balanza comercial a corto plazo se refuerza con un retorno a los cánones proteccionistas, que se traduce en políticas de prohibiciones, licencias previas y elevación de tasas arancelarias, que cubren un amplio espectro de las importaciones competitivas, aunque concebidas así sólo dentro del ambiente de emergencia que supone el corto plazo. En el mediano plazo se va a un proceso de liberalización-protección, en función de las ventajas comparativas dinámicas del país y de la necesidad y aspiración de reforzar la integración regional y subregional.

La balanza de servicios sí representa una fuerte restricción, y su tratamiento además presenta una alta sensibilidad política. En este ámbito se postula la tesis del pago del diez por ciento de los ingresos de exportación por concepto de servicio de deuda externa. Asimismo, se prevé la necesidad de regular las remisiones de utilidades y los pagos por concepto de patentes y royalties.

La nueva estructura básica de costos deseada se completa con la idea de permitir un incremento inicial módico del nivel de salarios —favoreciendo más a los estratos de menores ingresos— y su inmediata congelación durante toda la primera fase del programa.

Congelados todos los precios clave (incluyendo también el de los combustibles y de los servicios públicos, luego de un ajuste hacia arriba), el nivel de precios debería moverse muy lentamente, al menos en principio. El principal escollo en este sentido sería la limitada oferta alimentaria, que se convertiría en el principal factor inflacionario.

La reactivación propugnada está llamada a reforzar el proceso de estabilización. Dado que se debe realizar dentro de un contexto de rigidez de oferta alimentaria y escasez de divisas, dicha reactivación sigue una orientación eminentemente selectiva, priorizando al agro y, en general, a la producción de bienes y servicios de consumo esencial, así como a las ramas productivas ahorradoras y/o generadoras de divisas.

En el sector manufacturero la concepción de la reactivación descansa sobre un triple criterio de selectividad: generación de un impulso reactivador sobre las ramas productivas de mayor elasticidad de oferta a corto plazo (área reactivable), priorizando a aquellos que absorben (o generan), directa o indirectamente, menos (más) divisas, con privilegio —dentro de ellas— de las que estén orientadas a satisfacer las necesidades esenciales de la población.

El impulso reactivador se logra a través de un incremento selectivo y programado del gasto y el crédito, orientado tanto a incentivar la oferta como la demanda en dichas ramas. Como el criterio de selectividad puede ser aplicado a la expansión de la oferta más fácilmente que a la de la demanda, se requiere de un conjunto de medidas complementarias orientadas a generar un impulso de contención de la demanda dirigida a las ramas productivas no priorizadas.

Contenido y Repercusiones del Programa Económico

La Situación Heredada

A mediados de 1985, la tercera gran crisis económica de largo plazo había llegado al máximo de su profundidad, agudizada inusitadamente por el impacto de la política económica. Durante el primer semestre de 1985 la inflación se había acelerado proyectándose a un nivel anualizado de 250 por 100, que hacía presagiar una proclividad a la hiperinflación, y atizaba un desbordamiento incontrolable de la incertidumbre y las expectativas.

Esta estampida de los precios se veía acompañada por una recesión también inusitada. Así el producto per cápita se había comprimido a un nivel de hace 20 años, que duplicaba el promedio de 10 años latinoamericano. Si bien en 1984 el PBI había experimentado una recuperación (3 por 100) que se prolonga hasta el primer trimestre de 1985 (3,9 por 100), ya en el segundo trimestre el crecimiento se torna negativo (-3,1 por 100), conllevando una inercia recesiva hacia la segunda mitad del año.

Como consecuencia de la severa recesión, la capacidad instalada industrial se encontraba ociosa en un promedio que bordeaba el 50 por 100. En el contexto de la política que estuvo vigente, la posibilidad de poner en funcionamiento dicha capacidad instalada era improcedente, debido a que la mayoría de los empresarios preferían dedicarse a la actividad especulativa dentro de una economía dolarizada en la que no sólo la mayor parte de la liquidez (65 por 100) estaba en dólares, sino que muchas de las transacciones se cotizaban e incluso se realizaban en esa moneda extranjera.

298

En el plano del sector externo, sólo entre enero y julio de 1985 se perdió US\$ 231 millones en reservas internacionales, debido primordialmente a la fuga de capitales, propiciada por un clima de incertidumbre que se acentuaba conforme se iban incumpliendo sistemáticamente las metas acordadas con el FMI, y se incumplía involuntaria pero persistentemente el pago del servicio de la deuda externa.

Mención aparte merecen las implicancias de corto y mediano plazo derivadas del enorme endeudamiento externo heredado (US\$ 13.700 millones). Así en junio de 1985, el servicio impago ascendía a US\$ 1.844 millones; sólo entre abril y junio los vencimientos impagos llegaron a US\$ 355 millones.

Cabe señalar que desde 1984 la deuda pública externa de largo plazo había sido considerada *sub-standard* por las autoridades norteamericanas. Por su parte, la deuda a corto plazo había sido clasificada en la categoría previa de *other transfers*. La eminente clasificación de la deuda como *valor determinado* significaría que los bancos acreedores tendrían que hacer una reserva inicial por posibles pérdidas del 15 por 100 del monto calificado en tal categoría, lo cual implicaba la agudización de la tirantez de las relaciones con los bancos acreedores, los que sin duda amenazarían con medidas de represalia.

Debe notarse que ya en julio de 1985 el Comité Técnico Evaluador había calificado la deuda peruana en esa última categoría, habiéndose abstenido el Comité Político de ratificarla, virtualmente para utilizar la expectativa de tal decisión como evidente mecanismo de presión al gobierno entrante.

Las represalias, en términos efectivos, ya se habían venido tomando desde que la banca internacional suspendió la concertación de dinero fresco a fines de 1983, actitud que fue seguida por el Eximbank. La amenaza de la paralización de nuevas ayudas ya concertadas con la AID y el gobierno de Estados Unidos —bajo el pretexto de la violación de

la enmienda Brooke Alexander y la regulación 620-Q—, apenas iniciada la transferencia de gobierno, dentro de ese contexto fue antes que nada un globo de ensayo para pulsar la firmeza de la posición peruana respecto a la deuda externa. En principio, esas disposiciones legales no podían tener alcance sobre los desembolsos de los créditos ya concertados.

Por lo demás, al tomar las riendas la nueva administración, una simple progresión hacia evidente que el pago del servicio de la deuda externa en las condiciones prevaletientes no tenía viabilidad a largo, mediano o corto plazo, a no ser que se eligiera continuar por el mismo sendero neoliberal, de consecuencias sociales sumamente convulsivas en lo inmediato. Atender plenamente el pago de intereses y amortizaciones entre 1985 y 1989 significaba comprometer en promedio entre el 50 y 60 por 100 de los ingresos totales por exportaciones, suponiendo un escenario forzosamente optimista de expansión económica a un ritmo del 5,7 por 100 anual, y excluyendo el servicio de la deuda privada. Sólo en 1986 se habría tenido que pagar el 200 por 100 del valor de las exportaciones, por concepto de servicio de la deuda pública del año y la atrasada, lo cual se preveía a todas luces imposible.

Los efectos sociales del proceso estancionario, descrito anteriormente, fueron muy duros. Los sueldos y salarios, a julio de 1985, mostraban una pérdida de su poder adquisitivo próximo al 60 por 100 del promedio remunerativo de 1979. Este agudo deterioro de los ingresos de la población trabajadora adecuadamente empleada, adquiere caracteres dramáticos si se tiene en cuenta que ella sólo llegaba a representar el 31 por 100 de la PEA total, el nivel más bajo de las tres últimas décadas. En contrapartida, la tasa de desempleo abierto había escalado de 7 por 100 en 1980 a 11,5 por 100 a julio de 1985, y la tasa de subempleo llegaba a situarse en 57,5 por 100.

	1980	1982	1984	julio 85
Desempleo	7.0	7.0	10.0	11.5
Sub-empleo	51.2	49.9	57.3	57.5
Adecuadamente empleados	41.8	43.1	31.7	31.0
PEA TOTAL:	100.0	100.0	100.0	100.0

Es indudable que el deterioro de las remuneraciones reales y el empleo transparentaba una severa agudización de la conocida desigual distribución del ingreso, marginalidad y desnutrición que afecta secularmente a la población peruana. Se estima que el 2 por 100 de la población en la cúspide de esa pirámide se adueña del 28 por 100 del ingreso nacional, mientras que en la base el 75 por 100 recibe sólo un 23 por 100 del ingreso nacional.

Las condiciones de vida consiguientes se vieron agravadas por la acentuación de las deficiencias e insuficiencias de los servicios correspondientes a la salud, la educación, la vivienda y la recreación ²⁰.

²⁰ Este deterioro puede reflejarse, de alguna manera, en el descenso de las asignaciones al sector salud, que en los últimos cinco años descendieron de 6,4 por 100 del Presupuesto Nacional a 3,9 por 100, como también en la escasa cobertura de los servicios de seguridad social, que alcanza al 12 por 100 de la población total (43,6 por 100 de la PEA ocupada) y excluye a los trabajadores independientes de las zonas urbanas y rurales, y a los familiares de los trabajadores en dependencia laboral.

En general, adicionalmente al problema de la deuda externa y al deterioro de las condiciones sociales, son cuatro los principales «cuellos de botella» que actúan como severas restricciones del programa económico heterodoxo.

En primer término, está la rigidez tradicional de la oferta alimentaria, que se ve agravada por la pésima campaña agrícola 1985-86 y por la sequía de 1986.

En segundo lugar, el rígido comportamiento empresarial engendrado durante largos años de crisis, inestabilidad e incertidumbre, que responde a un cálculo económico sobre la base de la especulación acerca de la probable evolución de los precios, que los lleva a perseguir márgenes unitarios grandes antes que márgenes totales grandes.

Tercero, la amplia «cartera pesada» que soporta el sistema financiero, que unida a su alta ineficiencia y a la utilización de prácticas de gasto suntuario inducidas por el modelo de liberación financiera que había prevalecido, determinaba un piso muy elevado e inamovible a corto plazo en los niveles de *spread*. Esta situación constituía una seria traba a una política reactivacionista afianzada en la reducción de costos financieros, como la que planteaba la estrategia heterodoxa ²¹.

Cuarto, la desarticulación funcional del aparato estatal, la burocratización y debilitamiento de sus capacidades técnicas, que lo inhiben de asumir en lo inmediato un rol activo en la gestión del desarrollo, bajo una direccionalidad planificada y concertada.

Las Medidas del Programa

300

Al inaugurarse el nuevo gobierno —el 28 de julio de 1985—, y hasta los primeros meses de 1986, las autoridades tomaron tres conjuntos de medidas. El primero, apenas iniciada la gestión de las autoridades económicas entrantes; el segundo en octubre, y el tercero en febrero de 1986. Los tres conjuntos de medidas están enmarcados en un «Programa Económico de Emergencia», que se traza tres objetivos simultáneos y convergentes: la estabilización, la reactivación y el inicio de la transformación de las estructuras económicas y sociales, habiéndose puesto un mayor énfasis en el primero de ellos. En el presente acápite se describe las principales medidas tomadas entre agosto de 1985 hasta febrero de 1986, período que comprende la primera etapa (de emergencia) del programa.

La segunda etapa se inicia en marzo y se extendería hasta mediados de 1987. Las perspectivas que encierra esta nueva etapa son exploradoras en el siguiente acápite de esta sección, luego de evaluar en el acápite precedente las repercusiones de las medidas adoptadas en la etapa anterior.

Dentro del *primer conjunto de medidas*, en primera instancia se adopta un feriado bancario con una duración efectiva de cinco días (del 27 al 31 de julio), que tuvo por objeto contener la ingente fuga de divisas del sistema financiero, observada desde principios de año, y hacer un arqueo general en moneda nacional y extranjera.

Simultáneamente se suspendió por 30 días la redención y pago de los Certificados Bancarios en Moneda Extranjera (CBME) y de los depósitos en divisas efectuados bajo cualquier modalidad, así como de los intereses respectivos. Se otorgó la mas amplia libertad para la conversión de dichos activos financieros en moneda nacional (al tipo de cambio oficial, más 3 por 100), y se admitió directamente en divisas estrictamente para el pago de importaciones de uso productivo.



²¹ A julio de 1985 el *spread* promedio de la banca se sitúa entre 80 y 100 por 100.

Complementariamente se decidía el establecimiento de un Mercado Financiero de Moneda Extranjera (MFME) —paralelo al Mercado Unico de Cambios (MUC)— en el que se podría realizar compraventa de divisas para usos no productivos.

El dólar oficial fue devaluado el 1° de agosto en un 12 por 100 e inmediatamente congelado hasta diciembre de 1985, lo que, juntamente con el congelamiento de los CBME, estaba dirigido a incentivar la desdolarización del cuasidinero. El tipo de cambio en el mercado paralelo se fija con un diferencial de aproximadamente 25 por 100 por encima del oficial, y es regulado a través de operaciones de mercado abierto a cargo del Banco Central de Reserva, lo que a la vez le permitía mejorar su posición de reservas.

Las medidas de orden cambiario apuntaban a la desdolarización y la recuperación de las reservas internacionales, a la vez que permitían estabilizar uno de los principales factores de costo de las empresas productivas: el precio de la divisa. No obstante, estas medidas no eran por sí solas lo suficientemente potentes para lograr su cometido a corto plazo, dada la elevada magnitud del servicio de la deuda pública externa pendiente de pago.

Se decide así de manera unilateral la postergación del pago de ese servicio hasta el 31 de enero de 1986. Simultáneamente se propone a la banca acreedora negociar directamente una reestructuración global basada en el criterio del pago de no más del 10 por 100 de los ingresos de exportación por concepto del servicio de la deuda pública, incluyendo en él la deuda de gobierno a gobierno y de organismos intergubernamentales.

En materia de precios, inicialmente se decretó la congelación de todos los precios de bienes y servicios al 27 de julio. A renglón seguido se establece un sistema de precios temporales de 15 días para los productos agrícolas perecederos, regulados por comités integrados por representantes de productores, mayoristas y minoristas, para cada producto. La congelación es precedida por el ajuste de algunos precios de productos esenciales, tanto para arriba como para abajo, según el estado de los balances específicos de oferta y demanda y las magnitudes del margen de ganancia. Con la finalidad de fortalecer los ingresos fiscales el precio de la gasolina se incrementó en 34 por 100 (US\$ 1,25), mientras que las tarifas de los servicios públicos también fueron ajustadas (electricidad 8 por 100, agua 21,4 por 100, teléfono 17,2 por 100 y transporte 25 por 100) para permitir a las empresas públicas proveedoras contar con un margen de gestión prudencial durante el período de congelamiento.

En contrapartida al mencionado ajuste y congelamiento de precios, las remuneraciones se incrementaron a una tasa promedio de 18 por 100, siguiendo una pauta de progresión: el ingreso mínimo legal subió 50 por 100 (de US\$ 26 a US\$ 39), el sueldo de los maestros en 22 por 100 (de US\$ 91 promedio a US\$ 111), la remuneración promedio del resto del sector público en 15 por 100 (de US\$ 85 a US\$ 98) y del sector privado no sindicalizado en aproximadamente 22 por 100. Los convenios colectivos quedaron pendientes de estudio y negociación.

Por otro lado, las tasas de interés fueron reducidas drásticamente para compensar la incidencia de los incrementos de otros precios clave en las estructuras de costos empresariales. Se estableció un calendario (no pronunciado) de disminuciones sucesivas, fijando una tasa activa efectiva máxima sobre la cual hasta entonces el Banco Central de Reserva no realizaba ningún control. A partir del 5 de agosto, dicha tasa fue rebajada de 280 por 100 a 110 por 100, llegando a 75 por 100 el 26 del mismo mes.

Paralelamente disminuyó el rendimiento de los fondos de encaje, aunque en una proporción menor. Así, la remuneración efectiva del encaje exigible pasó de 139 por 100 a 101 por 100 al 5 de agosto y a 73 por 100 al 26 de ese mes. El diferencial insignificante entre estas tasas y las correspondientes tasas efectivas máximas de interés, revelan la intención del Banco Central de seguir una pauta monetaria restrictiva. Esta política se reforzó luego con la elevación de la tasa de encaje marginal de 50 por 100 a bancos entre

el 16 y el 31 de julio. La medida pretende tomar precaución sobre la posibilidad de un fuerte incremento de la liquidez, derivado de la fijación del tipo de cambio, el congelamiento de los CBME, y la consiguiente conversión a intis de los depósitos en divisas.

La drástica reducción de las tasas de interés activas hizo necesario ajustar las tasas implícitas en contratos pactados con anterioridad, diseñándose para ello un sistema de desagio.

En lo concerniente a la política comercial, se estableció un régimen de licencias previas de importación y se incrementó el CERTEX²² a los productos artesanales de 30 a 35 por 100 del valor FOB de exportación. Asimismo, se incrementó el apoyo crediticio a la exportación no tradicional, ampliándose la denominada línea FENT.

Todas estas medidas esencialmente macroeconómicas fueron complementadas con medidas orientadas a la reactivación agrícola. Así, se constituye un fondo de mejoramiento de precios agrícolas, para apoyar prioritariamente a los productores de trigo, maíz amiláceo, cebada y quinua. La financiación del fondo se proyecta realizar con recursos provenientes de la importación de trigo e insumos lácteos. Los productores se beneficiarían con precios de garantía. De otro lado, el Estado asume la exclusividad en la comercialización del trigo y los insumos lácteos. Se inicia un proceso de consolidación de deudas de productores agrícolas, y a la par se dispone la sustitución del tradicional crédito por cultivo otorgado por el Banco Agrario —que imponía fuertes restricciones operativas y de programación de productos— por créditos integrales por empresa.

El segundo conjunto de medidas continúa con la reestructuración de costos y la ampliación del apoyo crediticio e incentivos a la producción, pretendiendo reafirmar las expectativas en torno a un curso reactivador sustentado fundamentalmente en el mercado interno.

Se procedió a una tercera reducción de la tasa activa efectiva máxima, que pasó de 75 por 100 a 45 por 100. La remuneración efectiva al encaje exigible se situó en esta oportunidad en 43,7 por 100. Por otro lado, se anunció la congelación del precio de la divisa hasta fines de 1985.

Las autoridades deciden otorgar un nuevo incremento de 4 por 100 en las remuneraciones de los trabajadores del sector público y privado, financiado con la eliminación del impuesto que le correspondía pagar al empleador (2 por 100); vale decir, sin presión adicional sobre los costos empresariales. Paralelamente, se concedieron préstamos administrativos a los servidores del sector público por I/. 1.000,00 a entregarse en dos veces, con los sueldos de octubre y noviembre, sin intereses y reembolsables en 15 cuotas mensuales.

En cuanto a la política de empleo, se instauró un turno adicional de trabajo voluntario que, al igual que en el régimen laboral establecido para las exportaciones no tradicionales, tiene un carácter temporal que no lo hace sujeto a las normas de estabilidad laboral. Por su parte, el Estado puso en ejecución un Programa Nacional de Apoyo al Ingreso Temporal, orientado a dar empleo a los pobladores de áreas marginales y rurales andinas, en obras de mejoramiento de servicios e infraestructura social y productiva.

En lo que concierne al sector externo, se prohibió la importación de 200 productos de consumo no esencial competitivos, se suspendió las remesas de divisas provenientes de las empresas petroleras, se otorgó a los exportadores no tradicionales el derecho de liquidar hasta un 20 por 100 de sus retornos en el mercado paralelo, y a los exportadores tradicionales hasta un 5 por 100. Además, se toman diversas medidas que dan un mayor aliento financiero a las exportaciones no tradicionales, y se amplía el espectro de pro-

22 Certificado de reintegro tributario a las exportaciones no tradicionales.

ductos sujetos al CERTEX. Y, por último, se prorroga por 90 días más la congelación de los CBME.

En el plano de la actividad empresarial del Estado, se crea el Consejo Superior de Adquisiciones de Bienes para dar prioridad efectiva al sector empresarial nacional en las compras de los entes estatales.

En el ámbito financiero se viabiliza una serie de líneas de crédito externas que no contaban con las correspondientes contrapartidas nacionales. El Banco Agrario es autorizado a otorgar créditos en condiciones preferenciales (19 por 100 de interés), dándose prioridad al agricultor de las zonas deprimidas de la sierra y a los cultivos alimenticios. Para lograr una mayor captación de recursos financieros, se obliga a las medianas y grandes empresas mineras, bancarias y de seguros, a suscribir los Bonos de Tesorería 1985, por un equivalente al 40 por 100 del saldo de la utilidad del ejercicio 1984, neta del impuesto a la renta. Por último, a fin de fomentar un mayor ahorro en intis a través de un instrumento financiero atractivo, se crea el Certificado de Depósito de Fomento, a cargo de la Banca de Fomento y la Corporación Financiera de Desarrollo, que rinde una tasa efectiva máxima de 34,4 por 100.

El tercer conjunto de medidas prosigue con la reestructuración de costos; se ensaya una fórmula de compensación de costos más amplia que en las dos oportunidades anteriores, con miras a permitir un incremento remunerativo que incentive con mayor fuerza la demanda, eludiendo las presiones de costo.

En materia de remuneraciones, el gobierno se encontraba en un momento crucial, puesto que en los primeros meses del año correspondía a muchas empresas públicas y privadas sujetas a negociación colectiva tomar resolución sobre una gran cantidad de pliegos de reclamos que consideraban un incremento remunerativo real, tomando como referencia la pérdida de poder adquisitivo durante los 12 meses precedentes. Como se había producido un quiebre drástico en el ritmo inflacionario en el segundo semestre del año anterior, era obvio que de persistir la vigencia de ese tipo de mecánica de negociación salarial, las remuneraciones de los trabajadores sindicalizados terminarían disparándose muy por encima de lo que las empresas más adelante podrían soportar ciñéndose al congelamiento de precios. De haber sido así, el programa económico se habría roto, recrudesciendo la tendencia hiperinflacionaria ya superada, que terminaría mermando nuevamente las remuneraciones de quienes hubiesen iniciado el desajuste de precios relativos.

Para resolver este dilema, la administración económica resolvió indexar las remuneraciones de los trabajadores a la inflación registrada a partir de agosto de 1985, más un plus adicional de entre 6 y 7 por 100, proporcional al crecimiento esperado del PBI. Se estipula que los incrementos remunerativos se harán semestralmente, otorgando a los trabajadores una cláusula de salvaguarda en caso de que sus remuneraciones reales, a fines de cada semestre, no hayan alcanzado la ganancia prevista. De ser así, serían automáticamente compensados.

Se decidió, adicionalmente, otorgar un incremento remunerativo de 28 por 100 a los maestros y de 25 por 100 al resto de la administración pública. Los trabajadores no sindicalizados que percibían hasta I/. 1.500,00 incrementaron su ingreso en 25 por 100, otorgándose 10 por 100 de incremento al exceso de esa cantidad hasta un tope de I/. 4.000. El ingreso mínimo legal se elevó en 30 por 100, pasando de I/. 540,00 a I/. 700,00. Esto quiere decir que el incremento nominal global percibido por los trabajadores que ganan el ingreso mínimo legal (23 por 100 PEA asalariada), entre agosto y febrero, fue de 95 por 100.

Para compensar el impacto del alza remunerativa en los costos empresariales, se prosiguió con la reducción de la tasa de interés activa efectiva máxima, pasando de 45 a 40

por 100; se redujo el Impuesto General a las Ventas (IGV) de 11 a 6 por 100; se disminuyó en 20 por 100 las tarifas de consumo eléctrico para la agricultura y las industrias cuyo costo energético fuera mayor al 20 por 100 del costo total de sus insumos, y en 10 por 100 para el resto de las actividades industriales. Adicionalmente, se redujo en 10 por 100 el precio del diesel (1 y 2), el kerosene Industrial y el residual (5 y 6); y en 12 por 100 las tarifas de transporte terrestre de carga. Por último, se decidió contraer el 5 por 100 la sobretasa arancelaria, de 17 a 12 por 100, para los principales insumos industriales importados²³.

Con la finalidad de reforzar el realineamiento de las expectativas en función de la reactivación económica, se preanunció el mantenimiento del congelamiento del tipo de cambio durante todo el año 1986, garantizándose así la estabilidad del costo de los insumos importados utilizados por la actividad productiva.

La situación empresarial holgada, resultante del mecanismo de compensación de costos, permitió a las autoridades ejecutar un plan de reordenamiento tributario tendiente a fortalecer las finanzas del Estado, incrementando los tributos a los ingresos y al patrimonio, a fin de hacer progresivo el sistema tributario preexistente, sustentado en la captación de impuestos indirectos. Así, se suprimió la exoneración de la cual hacían uso las empresas de prácticamente todas las actividades económicas, por concepto de incentivo a la reinversión²⁴.

En lo concerniente a la política crediticia, la reducción de la tasa de interés activa efectiva máxima, no fue acompañada por una reducción de la tasa de interés pasiva aplicada a los depósitos de ahorro, la que permaneció al mismo nivel de 19 por 100 vigente desde el 1.º de octubre. Sí se redujo en cambio drásticamente la tasa pagada a los depósitos a la vista, de 14,5 a 7,5 por 100. La remuneración efectiva al encaje exigible se redujo en 5 por 100, situándose en 38,7 por 100, porcentaje que siguió muy próximo a la tasa activa efectiva (40 por 100).

304

Respecto a la política comercial, a fin de preservar la rentabilidad de las exportaciones, se continuó incrementando el porcentaje de liquidación que pueden hacer los exportadores en el mercado financiero. Para los exportadores no tradicionales ese porcentaje subió de 20 a 30 por 100. Para la pequeña y mediana minería subió de 5 a 10 por 100. De otro lado, con la finalidad de incrementar la protección a la industria nacional, la administración puso en vigencia una nueva lista de bienes de consumo final que pasan al régimen de importación prohibida y al de la licencia previa. Paralelamente, se dispuso la reducción de los derechos ad-valorem de repuestos para transporte de carga y pasajeros y a la partida «desarmados sistemas CKD». Por último, se exoneró de impuestos a la exportación de algodón, a la vez que se gravaba con una sobretasa de 20 por 100 la exportación de café, a fin de transferir al fisco parte de las ganancias obtenidas por la elevación del precio internacional.

Con la intención de reforzar el financiamiento de las exportaciones no tradicionales, se habilitó con US\$ 70 millones la línea FENT, reduciéndose la tasa de interés de 16 a

23 El impacto del incremento de remuneraciones decretado (25 por 100) en una estructura de costos típica en la industria está entre 3,5 y 5 por 100. La reducción de la tasa de interés compensaría entre 1 y 2 por 100 de ese incremento; la disminución del IGV entre 3 y 3,2 por 100; y la reducción del precio de los combustibles, tarifas y aranceles entre 1 y 3 por 100. El efecto neto sería entonces un incremento de utilidades entre 1,4 y 3,5 por 100.

24 Amparadas la mayoría de empresas en esta exoneración, en 1984 la tasa promedio resultante de aplicar la escala (tasa nominal) fue de 49,6 por 100 de la renta imponible, mientras la tasa promedio del impuesto efectivamente pagado fue de sólo 35,9 por 100 (tasa efectiva). Esta diferencia explica uno de los mecanismos de evasión más utilizados, puesto que en los últimos 10 años la reinversión efectivamente realizada fue en general prácticamente nula.

13 por 100, en dólares, incrementándose de 90 a 180 días el plazo de repago.

Con miras a afianzar el proceso de reactivación concertada de la industria, se establece un mecanismo para celebrar convenios entre las instituciones financieras acreedoras y las empresas deudoras del sistema que, por su prioridad económica, nivel de capacidad instalada ociosa, integración vertical y potencialidad para generar saldos exportables, merezcan revitalizarse con apoyo del Estado. Para acceder a este mecanismo, cada empresa se compromete a ejecutar un programa de reactivación previamente aprobado por la institución financiera acreedora.

Complementariamente, el Banco Industrial fue autorizado para poner en marcha un programa de consolidación y refinanciación de las obligaciones de las empresas deudoras del Banco, exceptuándose los créditos FENT y la refinanciación de descuentos de letras.

Repercusiones del Programa

Precios

Si hay algún resultado sin atenuantes, ése es el éxito categórico del programa en haber reducido la inflación, de una tasa anual de 250 por 100 a sólo 50 por 100.

Hubo una sustancial reducción del ritmo mensual de inflación a partir de septiembre. La tasa de 10,8 por 100 de agosto fue resultado de los ajustes iniciales del tipo de cambio (12 por 100), el precio de gasolina (34 por 100), el diesel (7,8 por 100) y las tarifas de servicios públicos. Fue inferior de lo que se podía prever inicialmente, debido al efecto psicológico de la intensa campaña de congelamiento de precios desplegada desde el inicio.

Los frutos de esa campaña, en la que tuvo una participación importante la propia población, cobraron mayor visibilidad a partir de mediados de agosto, al reducirse la tasa de incremento semanal de los precios prácticamente a cero.

Desde septiembre se observa la reanudación de un nuevo proceso inflacionario. Nuevo, porque además de reubicarse en el tiempo en torno a parámetros muy reducidos respecto a los prevalecientes hasta allí, es la expresión de una dinámica de precios relativos de nuevo tipo. Se trata de un nuevo «estilo inflacionario», manejable en términos de formación de expectativas, y consecuente con un nuevo patrón de distribución del ingreso.

El proceso inflacionario desarrollado durante la década de predominio neoliberal (1975-85) no sólo había conducido al descontrol y la incertidumbre, sino que generó un patrón de distribución del ingreso sustentado en las finanzas y el negocio especulativo, que llevó a la acentuación de la tradicional concentración del ingreso en la gran ciudad en desmedro del campo, y a la utilización intensiva y remuneración al capital en contra de la utilización y remuneración al trabajo.

El mecanismo de precios jugó un rol fundamental en ello. Se puede apreciar la barbaridad del salto que da el componente financiero, que llega a cuadruplicar la magnitud de la evolución del IPC, a julio de 1985. En contraste, el índice de precios mayorista nacional agropecuario evoluciona muy por debajo del IPC —a julio de 1985, 80 por 100 del IPC—, siendo aún más pronunciado el rezago de los salarios internos, que en julio de 1985 llegaron a representar sólo el 40 por 100 del IPC.

También se puede apreciar el notable deterioro de los precios relativos del campo, en contraste con la evolución favorable de los precios de agroindustriales, combustibles, servicios de salud y energía eléctrica.

A partir de septiembre se observa, en cambio, una reversión de esas tendencias: el

componente financiero pierde raudamente posición, mientras que la relación campo-ciudad se invierte progresivamente a paso firme, y los salarios internos empiezan a recuperar el largo terreno perdido desde 1980.

Sin embargo, con todo lo positivo que encierra este cambio de estilo inflacionario, queda por resolver el *dilema de continuidad* en el tiempo. Sobre este punto no existen recetas, porque mucho depende de las condiciones iniciales, de la magnitud y la conformación concreta que adquieran las restricciones. También, desde luego, juega un rol importantísimo la solvencia de la gestión estatal para encarar la estrategia.

En el caso peruano las condiciones iniciales —como se remarcó en el primer acápite de esta sección— han sido muy negativas, no es necesario insistir más en ello. No obstante, también ha habido errores de gestión que es preciso subrayar.

En primer término, si bien era previsible desde el inicio que la restricción derivada de la extrema rigidez de la oferta alimentaria sería el gran «talón de Aquiles», en la medida en que pondría un techo a la tasa de crecimiento económico no inflacionaria a la que se podía aspirar, la política de fijación de los precios de productos percederos del campo, primero quincenalmente y luego sin una periodicidad fija, fue tremendamente contraproducente.

El comprensible afán de ir obteniendo metas de inflación cada vez más exigentes a muy corto plazo ²⁵ llevó al sector agricultura a impulsar la fijación de precios, allí donde la estrategia decía que no se tenía que fijar, porque esa tarea era asumida con relativa eficiencia por la interacción de oferta y demanda.

Era muy ineficiente, en cambio, el sistema de acopio, distribución y comercialización. No obstante, en esta materia se actuó con tibieza y dubitativamente acerca del rol regulador que aquí está llamado a cumplir el Estado. El recuerdo de EPSA, la empresa pública comercializadora de alimentos del tiempo velasquista, y sus connotaciones políticas intra y extrapartidarias, quizá contribuyó a convertir la definición del rol del Estado en un tema tabú.

Esta situación se complicó por la falta de una política de stocks diseñada en función de una programación certera de la producción agropecuaria basada en mapas de estacionalidades, lo que en varias oportunidades motivó desabastecimientos que tuvieron que cubrirse con importaciones no planeadas.

Es obvio que así se corría el riesgo de incurrir en costos elevados y en el desperdicio del importante poder negociador a nivel internacional que da un programa de importaciones trazado con antelación. Pero es más dañina cuando va acompañada de reducciones arancelarias que afectan las expectativas de cultivo de productos competitivos de origen nacional, prioritarios a mediano plazo.

Se puede apreciar cómo, a partir de agosto de 1985, los precios de los alimentos dentro y fuera del hogar (47 por ciento de la canasta) se situaron permanentemente por encima de la evolución del IPC, al contrario que su comportamiento anterior. Se puede sostener que la inflación observada hasta febrero de 1985 se explica, en sus tres cuartas partes, por el comportamiento de los precios agrícolas. En principio no está mal que así sea, porque ésa puede ser una expresión de la necesaria reversión de la relación campo-ciudad. Sin embargo, en la medida que el excedente del campo sea apropiado por los especuladores que dominan el proceso de intermediación con la ciudad, el esfuerzo quedaría desaprovechado.



²⁵ No faltaron quienes, violando la concepción estratégica del programa, llegaron a pensar que la inflación podía y tenía que llegar a cero, cuando de lo que se trataba era de darle un primer golpe fuerte a la volatilidad de los precios para luego proseguir con golpes sucesivos, pero con armas de combate estructural.

Toda esta problemática de los precios agrícolas incide directamente en el dilema de continuidad del nuevo estilo inflacionario, puesto que un acertado manejo de tales variables —aun contando con las nuevas restricciones prevalecientes ya conocidas (mala siembra 1985-86, sequía 1986, sobre-saca 1984-85, estacionalidad negativa enero-marzo 1986)— hubiera permitido quizá proyectar una inflación, no de 50 por 100 como ahora, sino de 40 ó 35 por 100 como se tenía programado inicialmente.

Esto no quiere decir que con 50 por 100 la situación sea inmanejable, pero sí se incrementa el grado de dificultad. Por lo pronto, la tasa de interés activa real es negativa en 10 puntos; pero éste no es un problema si se pretende reactivar la economía. Sí es un problema, en cambio, no poder contar con un instrumento de captación de ahorro atractivo. Y esto obliga a pensar con mayor urgencia en la necesidad de resolver el problema del elevado *spread* bancario, y en el desarrollo del mercado de capitales. En la medida en que se aproxime el final de 1986, esta necesidad se hará más apremiante, porque las expectativas de devaluación podrían conllevar una presión punzante sobre la demanda de divisas del mercado paralelo.

De otro lado, si la inflación se proyecta en 50 por 100, algunos empresarios pueden esperar que llegue a 80 ó 100 por cien. De ser así, es plausible que ellos quieran romper cuanto antes con la regla de congelamiento. No porque estén perdiendo en el momento ²⁶, sino por preferir asegurar mayores ganancias hoy para cubrirse de lo que pueda pasar en el futuro.

Felizmente, la incertidumbre ya no es un sentimiento generalizado. Por lo cual, mucho más peligrosa que las propias presiones empresariales emergentes para descongelar precios, es la tentación de validarlas por parte de algunas de las autoridades, bajo la argumentación de que «sin liberalización no puede haber reactivación». Con esta actitud se alimenta las expectativas inflacionarias, pudiendo convertir las presiones emergentes en una avalancha.

Por ello, el argumento más tonificante de la nueva política ha de ser la demostración de autoridad y disciplina en materia de precios manufactureros. Lo que no significa dejar de admitir reajustes, por una sola vez, en precios comprobadamente rezagados, dejando bien en claro que se trata de excepciones.

Hubo entonces, en algún momento, defeción también en la gestión de precios manufactureros. Faltó preservar el minucioso control desplegado al inicio del plan, persistir en la propaganda y la movilización de la población. Faltó inculcar autoridad y disciplina.

No obstante, se ha venido tomando una serie de correctivos para mejorar la gestión, como por ejemplo el diseño de un sistema de administración de precios, en base al cual se tiene planeado pasar por una ruta ordenada y disciplinada hacia un sistema de precios mixto (control-regulación), sustentado en la vigencia de una Ley Antimonopolios.

La transición contempla la introducción de una regla de regulación de precios, que inicialmente estaría vigente en una proporción reducida de productos; principalmente en aquellos donde prevalezcan reglas de mercado más competitivas y exista sólo un pequeño margen de capacidad instalada ociosa. Esta regla progresivamente irá ampliando su cobertura, conforme las expectativas empresariales se adecuen a los criterios productivistas que inspiran la estrategia del programa.



²⁶ En verdad, la mayoría de los empresarios ganan con el programa heterodoxo más que antes. Pierden sólo algunos que por razones muy particulares no alcanzaron a ser compensados por las medidas de reestructuración de costos. Se trata de casos excepcionales, la mayoría de las veces ligados a precios fijados estacionalmente. Cabe señalar que la evolución del IPC no es seguida por los principales componentes del costo de la empresa manufacturera.

Otro resultado notable alcanzado por la nueva política económica es la desdolarización de la economía. Con la congelación del tipo de cambio se rompieron las expectativas de rentabilidad del ahorro en dólares. Dichas expectativas se habían acelerado durante el primer semestre de 1985, hasta tal punto que los depósitos en dólares llegaron a constituir, en julio, el 70 por 100 del cuasidinero del sistema financiero. En el sector bancario, la proporción de los depósitos en moneda extranjera respecto al cuasidinero se aproximaba a un 80 por 100.

Congelado el tipo de cambio y suspendida la convertibilidad de los CBME, una gran proporción de estos certificados valorizados en dólares fue convertida a depósitos en moneda nacional. En consecuencia, la liquidez en moneda nacional empezó a recuperar terreno dentro del total, al pasar de sólo 42 por 100 en julio a 68 por 100 en diciembre y culminar septiembre de 1986 en 74 por 100. Esta tendencia se reafirma para adelante, a raíz del anuncio presidencial de que el tipo de cambio permanecerá congelado hasta fines de 1986.

La tarea de la desdolarización es un éxito en sí misma, y también en cuanto ha contribuido juntamente con las reducciones de la tasa de interés a revertir la rentabilidad relativa mayor que tenía el capital financiero frente al capital productivo.

Sin embargo, la liquidez y el crédito totales continuaron teniendo una evolución conservadora, constituyéndose en un freno a la reactivación económica. Entre julio de 1985 y febrero de 1986, la liquidez real sólo creció en 9 por 100, mientras que el crédito al sector privado se contrajo en 10,6 por 100.

Se refleja así la existencia de incompatibilidad entre la política practicada por el Banco Central y el programa económico. El advenimiento del rápido proceso de desdolarización hizo pensar al Banco que se produciría un gran incremento de la liquidez, que redundaría en los precios, principalmente en la cotización del dolar paralelo. No se advirtió que la desdolarización acarrearía el quiebre de las expectativas inflacionarias, incentivando una fuerte caída de la velocidad de circulación del dinero y, en contrapartida, elevando la demanda de éste en una magnitud proporcional.

Se decidieron así severas medidas de restricción de la liquidez y del crédito, como la elevación del encaje marginal en soles de 50 a 75 por 100, e incentivar incluso el sobreencaje voluntario, al pagar una remuneración muy cercana a la obtenida por prestar. De resultas, el negocio bancario —paradójicamente, en un gobierno que se ha propuesto revalorizar la actividad productiva sobre la especulativa— hoy en día no consiste en prestar dinero a los productores, sino en depositar dinero en el Banco Central, recibiendo a cambio una ganancia apreciable, y que además no conlleva los riesgos de ofrecer crédito.

Por su parte, la ineficiencia invade aún al sector bancario, lo que se refleja en su todavía elevado *spread* promedio, que bordea el 22 por 100. La mitad de este porcentaje se explica por la existencia de una cartera pesada. Urge una reforma financiera integral, que adecue los sistemas de concepción, administración y gestión de créditos, reduzca la cartera pesada, diversifique los servicios financieros en unidades suficientemente respaldadas con capital y tecnología adecuados, y restrinja al máximo los gastos operativos suntuarios, que crecieron exuberantemente durante los cinco últimos años. Esta reforma podría trazarse como meta una contracción del *spread* hasta un 7 por 100.

Existe, pues, un desorden monetario y crediticio que ha de subsanarse próximamente.

Las repercusiones del programa económico sobre la producción pueden ser visualizadas en dos tiempos: un primer momento recesivo, que va de agosto a septiembre de 1985, y el segundo momento, que se extiende de octubre en adelante y manifiesta el resurgimiento de un franco proceso de reactivación industrial.

En el primer momento, la recesión se explica por dos razones: por la inercia recesiva arraigada desde el primer semestre de 1985 y el natural compás de espera empresarial que despertaron las nuevas medidas; y por la reacción del comercio ante la determinación gubernamental de congelar el tipo de cambio y los precios.

Efectivamente, el PBI desestacionalizado estaba cayendo en el segundo trimestre de 1985, en -3,1 por 100 respecto al trimestre anterior, caída que en el sector manufacturero llegó a ser de -8,7 por 100, y en la construcción de -11,2 por 100.

Esta evolución declinante no alcanza a percibirse si se observa el comportamiento de cada trimestre respecto al mismo trimestre anterior, tal como se aprecia en el mismo cuadro.

De todos modos, a partir de octubre se inició la reactivación esperada, asentándose en los meses siguientes. Se puede apreciar que de octubre a diciembre el porcentaje promedio de empresas industriales encuestadas que reportaron un incremento en sus ventas (68 por 100), prácticamente duplicó el porcentaje promedio (35 por 100) registrado en los tres primeros trimestres del año.

Cuando el gobierno dispone la congelación de precios, el atractivo que antes tenía la acumulación de inventarios desaparece. Como el nivel de stocks era muy alto, se paralizan las compras a partir del minorista hasta llegar al propio productor. Este fenómeno de reducción de ventas se ha de ver reflejado en presiones recesivas, principalmente en las ramas manufactureras productoras de bienes y servicios.

Cierto es que de haberse previsto esta reacción empresarial, hubiese sido posible imprimir una direccionalidad reactivadora a la acción del Estado desde el inicio, para impulsar una aceleración de la realización de stocks y así restablecer el circuito productivo lo más rápido posible. No obstante, esta opción quedó anulada desde que el Banco Central decidiera un cauce restrictivo a la liquidez.

Por el lado de la demanda, se requería de medidas de emergencia con capacidad para activar directamente las ramas más sobrestockeadas, evitando una presión muy grande sobre la demanda de alimentos de origen agropecuario. Una manera poco ortodoxa pero efectiva pudo ser utilizar la «capacidad instalada ociosa estatal» para concertar la compra de manufacturas de consumo masivo a las empresas y distribuir las a los servidores estatales con cargo a incrementos remunerativos futuros.

De todos modos, a partir de octubre se inició la reactivación esperada, asentándose en los meses siguientes. Se puede apreciar que de octubre a diciembre el porcentaje promedio de empresas industriales encuestadas que reportaron un incremento en sus ventas (68 por 100), prácticamente duplicó el porcentaje promedio (35 por 100) registrado en los tres primeros trimestres del año.

Entre enero y febrero el porcentaje de empresas que reportaron incremento en sus ventas se mantiene en 40 y 50 por 100, respectivamente; magnitudes notables si se tiene en cuenta que suceden a dos meses de alta estacionalidad, como son noviembre y diciembre.

Estos resultados se ven reforzados con la respuesta obtenida del 55 por 100 de los industriales encuestados, que esperan buenas perspectivas en sus ventas para el segundo trimestre. Por lo demás, el 50 por 100 de ellos manifestó contar con una capacidad insta-

lada ociosa operable de entre 50 y 20 por 100. Mientras que un 25 por 100 señaló contar con más de 50 por 100 de su capacidad instalada lista para entrar en operación.

Todo parece indicar que en 1986 la economía peruana crecerá entre 5 y 6 por 100, debiendo crecer el sector industrial por lo menos al 10 por 100.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ARELLANO, JOSÉ PABLO: *Macroeconomía del Comercio Internacional. Una Nota Docente*. (Fotostát.), junio 1985.
- BIANCHI, ANDRÉS: *América Latina en los 80: Crisis, Ajuste y Recuperación (?)*. (Fotostática), junio 1985.
- CARBONETTO, D. y J. MEZZERA: «La Inflación Recesiva», en *Socialismo y Participación*, N.º 25, marzo 1984.
- CORBO, VITTORIO y otros: *What went wrong with the Recent Reforms in the Southern Cone*. (Fotostática), mayo 1985.
- CHÁVEZ ALVAREZ, JORGE: «Chile y Argentina: Después del Neoliberalismo Qué», en *Proceso Económico*, septiembre 1982.
- «La Política de Estabilización Neoliberal en la Perspectiva de una Estrategia de Desarrollo a Largo Plazo», en *Socialismo y Participación*, N.º 22, junio 1983. CEDEP.
- «Neoliberalismo, Guerra y Post-Guerra en Argentina», en *Estudios Geopolíticos y Estratégicos*, N.º 10, 1985.
- «Proyecto Nacional, Planificación y Nuevo Estilo de Desarrollo», en *Hacia un Proyecto Nacional* (Ed. E. Mercado Jarrín y J. Chávez Alvarez), IPEGE, Lima, 1985.
- *Ciclos Económicos de Largo Plazo e Inserción Internacional del Perú* (de próxima publicación), 1986.
- DIAMAND, MARCELO: *Doctrinas Económicas, Desarrollo e Independencia*, Editorial Prados, Buenos Aires.
- DORNBUSCH, RUDIGER: «Políticas de Estabilización en los Países en Desarrollo/¿Qué es lo que hemos aprendido? en *Desarrollo Económico*, vol. 22, N.º 86, julio-septiembre 1981.
- FERRARI, CÉSAR: «¿Y si congeláramos los Precios?», en *Proceso Económico*, N.º 22, mayo 1985.
- *A Micro Economic Model of the Peruvian Economy*, Boston University, Boston, 1982.
- FRENKEL, ROBERTO: «Decisiones de Precio en Alta Inflación», en *Desarrollo Económico*, vol. 19, N.º 75, octubre-diciembre 1979.
- FRISCH, HELMUT: «Sumario de las Nuevas Teorías sobre Inflación 1963-1975», en *Boletín del CEMLA*, vol. XXV, N.º 1, enero-febrero 1979.
- GALBRAITH, J: «The Development of Monopoly Theory», en *Monopoly and Competition*, Middlesex, 1971.
- HARBERGER, ARNOLD: «Una visión Moderna del Fenómeno Inflacionario», *Boletín del Centro de Estudios Monetarios Internacionales*, vol. XXIV, N.º 4, julio-agosto 1978.
- IGUÍÑIZ, JAVIER: «Ciclos en la Economía Peruana y Crisis Actual: Avances de una Investigación», en *Economía*, vol. I, N.º 2, agosto 1978.
- KALECKI, MICHAEL: *Teoría de la Dinámica Económica*, FCE, Mexico, 1956.
- *Estudios sobre la Teoría de los Ciclos Económicos*. Editorial Ariel, Barcelona, 1973.
- *Economía Socialista y Mixta*, FCE, México, 1976.
- KOUTSOYANNIS, A.: *Modern Microeconomics* (Fotostática), Londres, 1975.
- LERNER, ABBA: «Recesión Inflacionista y Regulación de Precios Administrados», en *Lecturas de Macroeconomía*, (Ed. M. G. Mudler), Continental, México, 1973.
- MUNS, JOAQUÍN y otros: *Adjustment Conditionality and International Financing*, FMI, 1984.
- PREBISCH, RAÚL: «La Crisis Global del Capitalismo y su Transfondo Teórico», en *Revista de la CEPAL*, N.º 22, abril 1984.
- ROBINSON, JOAN: «What is Perfect Competition?», en *Readings in Microeconomics*, Washington, 1971.
- *Ensayos sobre la Teoría del Crecimiento Económico*, FCE, México, 1965.
- ROJO, LUIS ANGEL: «Sobre el Estado Actual de la Macroeconomía», en *Pensamiento Iberoamericano*, N.º 1, ICI-CEPAL, Madrid, enero-junio 1982.
- SCHYDLOWSKY, DANIEL: *A Short Run Macroeconomic Model of the Indonesian Economy*, Boston University, Boston, 1973.
- SWEETZ, PAUL: «Demand under Condition of Oligopoly», en *Readings in Microeconomics*, Washington, 1971.
- SYLOS LABINI, PAOLO: *Oligopolio y Progreso Técnico*, Oikos Tan, Barcelona, 1966.
- TAYLOR, LANCE: *Macro Models for Developing Countries*, Mc Graw-Hill, Nueva York, 1979.
- *Structuralist Macroeconomics, Applicable Models for the Third World*, Inc. Publishers, Nueva York, 1983.
- TIRONI, ERNESTO: «Mercado de Capitales, Déficit Fiscal e Inflación», en *Modelo Económico Chileno: Trayectoria de una Crítica*, Editorial Aconcagua, 1982.



Javier Iguñiz Echeverría *

La inflación en el Perú: 1950 - 1984 (Síntesis descriptiva)

En esta síntesis vamos a observar la inflación en el Perú, relacionándola con tres tipos de factores: el «grado de desarrollo» de la economía peruana, el dinamismo de su producción y las variables más usuales de la política macroeconómica.

EL PERU EN LA ESTRUCTURA INFLACIONARIA INTERNACIONAL

Hasta hace quince años era común en América Latina referirse al problema de la inflación como característico de ciertos países, principalmente del Cono Sur, y que constituían la vanguardia social e industrial en el desarrollo latinoamericano. Por el contrario, al otro extremo del desarrollo continental, países pequeños y relativamente atrasados parecían no compartir los factores creadores de inflación supuestos en los más avanzados. La inflación y el progreso aparecían ligados. Entre esos extremos, algunos de los países de grado «intermedio» de desarrollo, entre ellos el Perú, parecían tender a un nivel promedio de inflación también intermedio. Con excepciones atribuibles a factores especificables, podríamos, pues, establecer la existencia de una relación directa entre ese «grado de desarrollo» atribuido, convencional pero consensualmente, a los países de América Latina y el nivel inflacionario promedio.

En Europa, sobre todo desde 1973, también se puede detectar una diferencia apreciable entre la inflación promedio de los países más avanzados y aquella que se registra en los relativamente más atrasados. Contrariamente a lo señalado para América Latina, la relación entre el supuesto «grado de desarrollo» y el nivel de inflación promedio sería inversa.

Estas apreciaciones sobre la inflación en el capitalismo occidental, aunque todavía poco preci-

sas conceptualmente¹ sugieren la existencia de una especie de campana inflacionaria que expresaría una relación discontinua entre el grado de desarrollo capitalista alcanzado y el nivel promedio de inflación.

Las cifras correspondientes a la inflación promedio por grupos de países se resume en el cuadro 1. En él se constata la existencia de una clara diferenciación entre las inflaciones promedio para cada grupo², sobre todo desde 1972, pero también, aunque en menor medida, desde antes.

El cuadro 1 muestra que los países de mayor desarrollo, principalmente europeos (grupo I), y los de menor desarrollo, principalmente centroamericanos (grupo V), tienen las menores inflaciones promedio. Por otro lado, la diferencia entre las inflaciones promedio de los países centroamericanos y las de los latinoamericanos de desarrollo intermedio (grupo IV) es siempre muy nítida. No ocurre lo mismo con la comparación entre los países periféricos europeos (grupo II) y los más desarrollados. Ahí las diferencias son menores y es discutible si existe una diferenciación sistemática previa a 1973³. En cualquier caso, se percibe la existencia de una diferenciación que, en lo fundamental, precede a la crisis actual y que permanece, con una simetría mayor, en los últimos diez años.

Nuestro interés inmediato es ubicar al Perú en el interior de esa estructura y sugerir la existencia de factores estructurales, inmersos por el momento en el interior del término «grado de desarrollo» y de gran relevancia para diagnosticar de manera más completa y profunda la inflación nacional.

Las constataciones anteriores nos llevan, además, a caer en la conocida tentación de transformar una evidencia estructural sobre el «lugar» de

312



¹ No puede, por ejemplo, expresarse ese «grado de desarrollo» atribuido a los países en términos del ingreso per cápita del país. Además, las excepciones, por ejemplo, de México y Venezuela, en lo que serían sus grupos naturales, o el lugar fronterizo entre grupos de Italia, obligan a precisiones sobre la naturaleza de las estructuras y etapas de desarrollo, incluyendo en éstas también el régimen político.

² El grupo I incluye a Reino Unido, Austria, Australia, Canadá, Francia, Holanda, Estados Unidos, Bélgica, Alemania Federal, Dinamarca, Suecia y Suiza. El grupo II incluye a Portugal, Irlanda, Nueva Zelanda, Grecia, España, Turquía e Italia. El grupo III incluye a Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. El grupo IV incluye a México, Perú, Colombia y Ecuador. El grupo V a Honduras, El Salvador, Rep. Dominicana, Guatemala, Panamá, Costa Rica, Haití y Jamaica.

³ AUGUSTO MATEUS, en el Coloquio de Caracas, nos advirtió que sus estudios sobre la experiencia europea obligan a considerar la situación anterior a 1973 como distinta a la posterior a esa fecha. Agradezco también los aportes de Daniel Bessa.

* Pontificia Universidad Católica del Perú y DESCO. Agradezco a ambas instituciones y la colaboración de CECILIA GARAVITO, JOSÉ OSCÁR TEGUI, HUMBERTO ORTIZ e IJUANA MORALES B. La versión original se ha enriquecido con los comentarios recibidos en el Coloquio de Caracas y en un Taller en la PUCP.

CUADRO 1
ESTRUCTURA INTERNACIONAL DE LA INFLACION
(Tasas anuales promedio)

Grupo	1957-1966	1966-1972	1972-1978	1978-1984
I	0,03	0,05	0,09	0,08
II	0,05	0,06	0,17	0,23
III	0,37	0,33	1,16	0,91
IV	0,07	0,07	0,21	0,44
V	0,01	0,03	0,11	0,10

Fuente: International Financial Statistics y CEPAL.

un país en la economía internacional en una hipótesis sobre la «ruta» probable de desarrollo futuro. Como siempre en estos casos, ningún país en particular transcurre estrictamente por las rutas prefijadas, pero es difícil, desde un país como el Perú, no considerar que una serie de rasgos de la economía y de la sociedad de los países inflacionarios del Cono Sur están «adelante» y no sólo al costado. A nuestro juicio, sería absurdo contraponer totalmente la contemporaneidad y el atraso. Si bien es cierto que el avance de los primeros ha destruido parcialmente el camino recorrido, también se establecen nexos de arrastre en el desarrollo que contribuyen a reproducir, también parcialmente, el tipo de estructura socioeconómica y los valores propios de las sociedades que tomaron la delantera.

El lugar peruano en la estructura inflacionaria internacional sugeriría la existencia de fuerzas inflacionarias independientes de la gran crisis que azota en mayor o menor medida a todos los países y que tiene sus propios efectos en el Perú. Además, una ruta que oriente el desarrollo peruano hacia la estructura de los países del Cono Sur incorporaría factores inflacionarios también independientes de la crisis actual. De ser así, el riesgo inflacionario no está solamente en no avanzar; también lo está en recorrer rutas inflacionarias de desarrollo económico-social, así como modelos políticos ya experimentados en América Latina.

A la predisposición inflacionaria propia del grado de desarrollo alcanzado se estaría añadiendo el impacto de la crisis capitalista mundial. En otros términos, la aceleración inflacionaria peruana tendría dos componentes: uno común al conjunto de países occidentales y otro propio del grado de desarrollo capitalista alcanzado, esto es, de la actual

estructura productiva nacional. Ambos componentes expresan una sola realidad, cual es el tipo de crisis que corresponde a cada tipo de país.

El enfrentamiento de la aceleración inflacionaria requeriría entonces algo más que neutralizar el impacto de las circunstancias mundiales. También sería necesario innovar en lo que se refiere a la estructura económica y, de paso, a la ruta del desarrollo futuro. La necesidad de un enfoque más profundo se confirma cuando la evidencia empírica sobre la relación entre inflación y crecimiento, balanza de pagos, inversión, déficits fiscales, etc., parece no arrojar conclusiones contundentes hasta antes de la aceleración inflacionaria actual⁴. En lo que sigue vamos a contrastar, para el caso peruano, la experiencia previa y posterior a 1973, con el fin de detectar las rupturas y continuidades del proceso inflacionario contemporáneo.

ACELERACION INFLACIONARIA Y CRISIS PRODUCTIVA

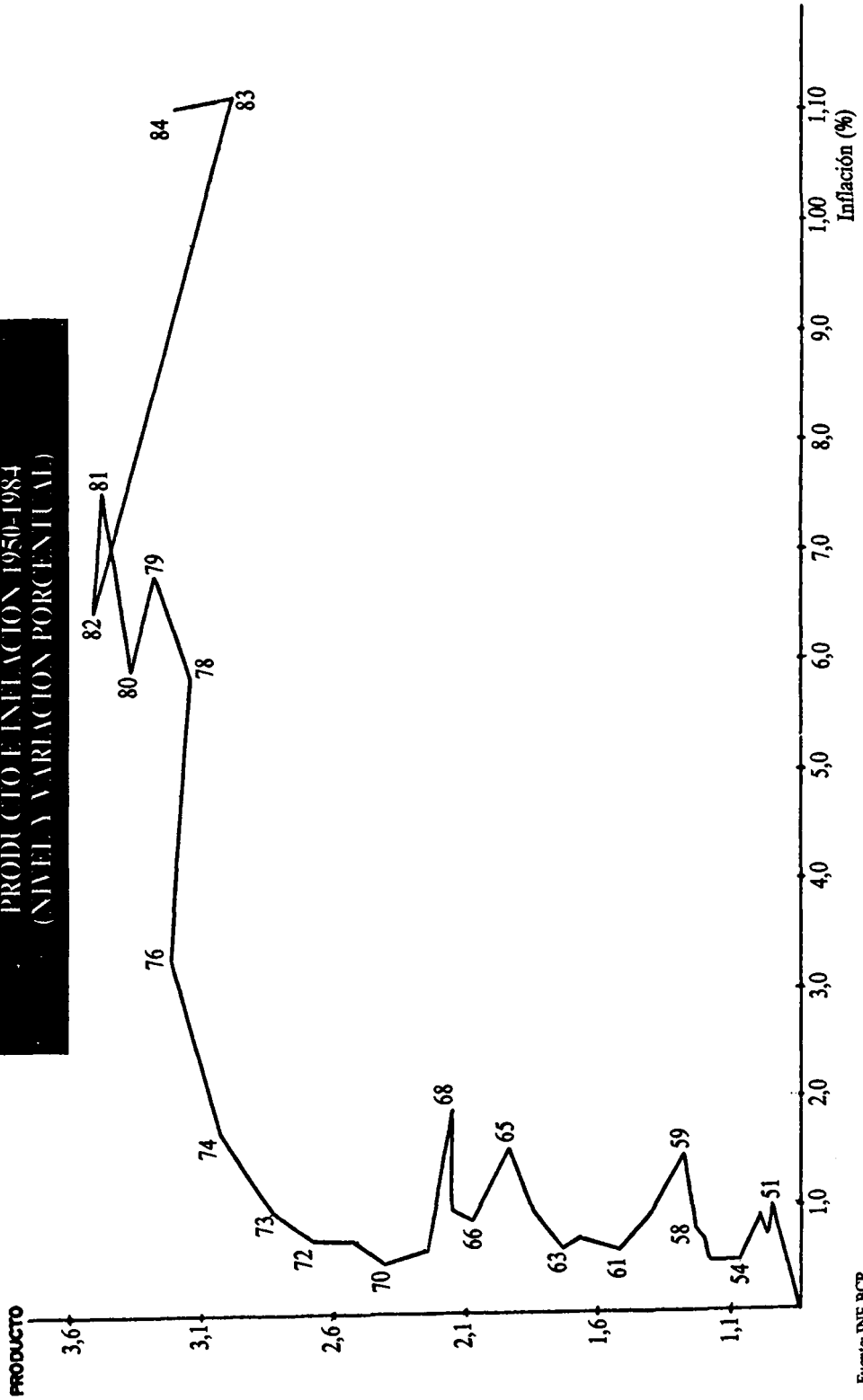
El nivel de inflación y su aceleración reciente parecen estar, como lo hemos recordado en el acápite anterior, vinculados a factores estructurales. Sin embargo, también están ambos claramente relacionados con el reducido dinamismo de la producción característico de la gran crisis de la última década.

La aceleración inflacionaria en la última década

⁴ Ver la exhaustiva evaluación de los casos argentino, brasileño, chileno y uruguayo, hasta antes de la actual hiperinflación, en FEUPE PAZOS, *Medidas para detectar la inflación crónica en América Latina*, CEMLA, México, 1969.

GRAFICO 1

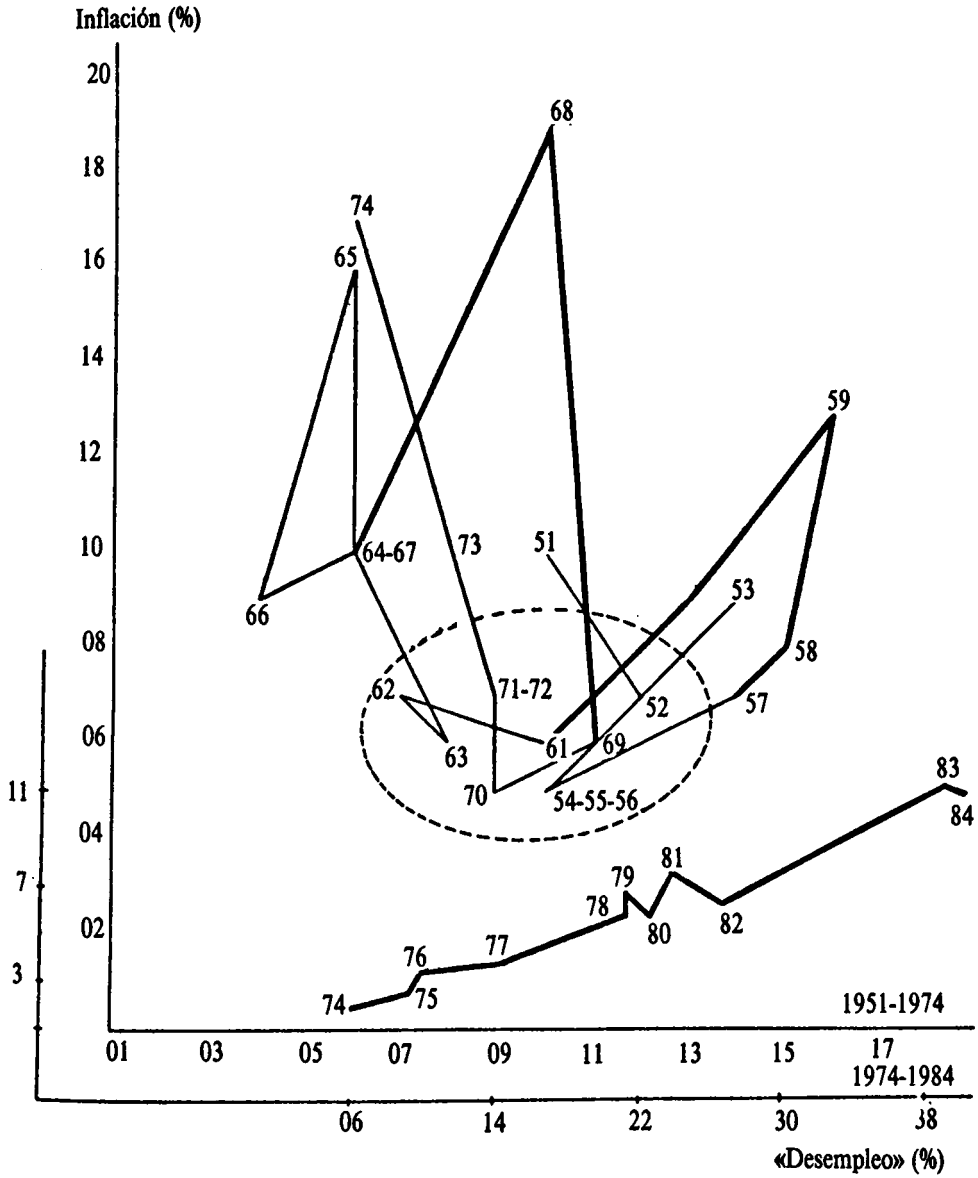
PRODUCTO E INFLACION 1950-1984
(NIVEL Y VARIACION PORCENTUAL)



Fuente: INE-BCR.

GRAFICO 2

INFLACION Y «DESEMPLEO» 1951-1984 (TASAS DE CRECIMIENTO)



315

da constituye una clara ruptura con el pasado, en lo que se refiere a la relación entre crecimiento productivo e inflación. El gráfico 1 pone en evidencia la existencia de dos grandes períodos. Hasta aproximadamente 1973 el nivel del producto se eleva sin alterar sustancialmente el nivel promedio de inflación a largo plazo. Las relativamente pequeñas elevaciones en el nivel de inflación eran revertidas rápidamente. En el segundo gran período, por el contrario, la inflación se eleva enormemente y sin retorno a niveles previos y además, sin que se altere significativamente el nivel del producto. De ahí la forma de «L» invertida que tiene la curva inflación-producto. La aceleración inflacionaria peruana está incuestionablemente ligada a la crisis de la producción.

La observación de las variaciones de corto plazo en el interior de cada uno de los períodos largos revela diversas pautas de comportamiento de la relación inflación-producto. En el primer gran período se registran varios momentos de crecimiento con inflación (1955-1959 y 1963-1965, entre los principales), así como otros de crecimiento con reducción de la inflación (1953-1955, 1959-1961, 1965-1966 y 1968-1969). Hay, además, algunos períodos en los que el crecimiento ocurre sin variación apreciable del nivel inflacionario (1961-1963 y 1969-1972).

316

En el período de aceleración inflacionaria también se observan diversas pautas. La más destacada es, sin duda, la que se registra en 1977-1978 y en 1982-1983. En ambos casos, el aumento de la inflación ocurre con un deterioro en el nivel del producto. La otra peculiaridad destacable es la relativamente prolongada expansión simultánea del producto y de la inflación desde 1973 hasta 1976. Es, justamente, el momento de transición entre los dos grandes períodos señalados.

Además de indicar la variada relación entre el signo del cambio en el producto y el signo positivo o negativo de la variación en la inflación, nos interesa, en una primera perspectiva, establecer la relación entre esa variación en la inflación y la rapidez del crecimiento del producto. Entre 1950 y 1974 se puede comprobar que los crecimientos del producto que están asociados con reducciones en la tasa de inflación son, mayoritariamente, crecimientos rápidos, esto es, mayores al promedio histórico. En 1953-54, 1959-61 y 1965-66 se registra esta combinación de situaciones. Un crecimiento lento con reducción en inflación sólo se registra en 1968-69. Por el contrario, los crecimientos del producto asociados a elevaciones sustanciales de la inflación son mayoritariamente lentos. Tal es el caso de los períodos que desembocan en crisis de

crecimiento: 1955-59 y 1966-68. Sin embargo, un caso de crecimiento rápido con elevación apreciable de inflación fue 1963-64, y luego en la transición a la aceleración inflacionaria, 1971-74.

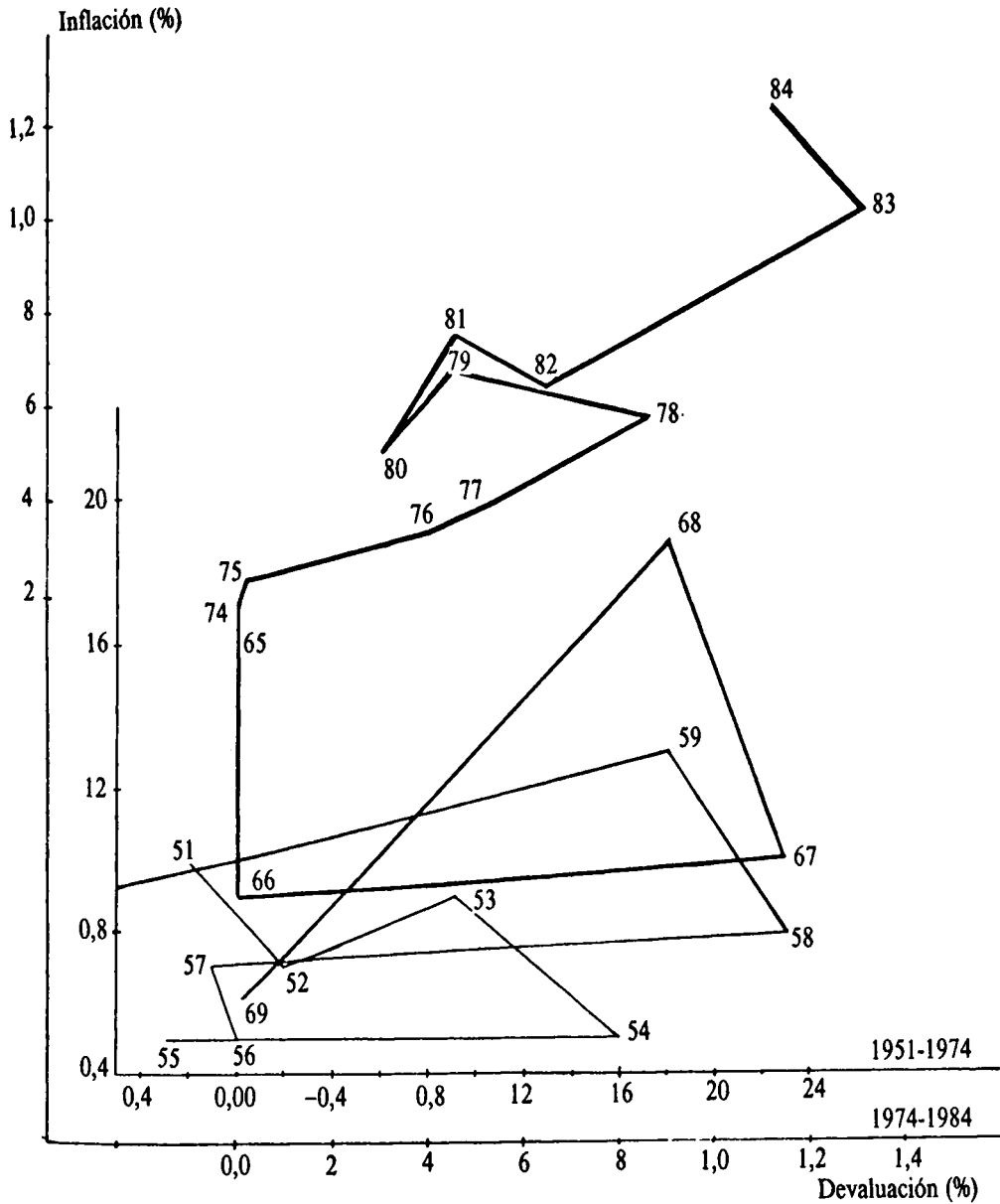
Si a falta de indicadores confiables sobre el desempleo y la capacidad instalada ociosa, utilizamos la distancia entre el nivel del Producto Bruto Interno y su nivel potencial, tenemos una tercera perspectiva de la relación que nos ocupa en este acápite. Los más altos niveles de inflación tienden a ocurrir cuando la distancia («desempleo») es mayor. Ello es particularmente exacto en 1953 y 1959. En la década de los 60 la nitidez es algo menor, pues la desviación máxima ocurre en 1968-69, mientras que las mayores inflaciones se registran poco antes, en 1967-68. Después de 1973 el «desempleo» aumenta y la tasa de inflación también, como se registra en la parte inferior del gráfico 2. En este gráfico se pueden apreciar también los momentos de aumento en el crecimiento de los precios (1956-59, 1963-65, 1966-68 y 1970-74), así como los períodos de crecimiento rápido del producto (pendiente positiva en dirección descendente y pendiente negativa en dirección ascendente) o crecimiento lento (los casos inversos). Se percibe, además, que el lugar de «partida y retorno» de la inflación y el «desempleo» está ubicado entre inflaciones de 5 y 7 por 100 y «desempleo» de 7 a 12 por 100. Entre esas coordenadas se encuentran la mitad de los puntos anteriores al *shock* petrolero y a la aceleración inflacionaria. Podríamos considerarlo el lugar estructural previo a la aceleración inflacionaria.

ACELERACION INFLACIONARIA, TASA DE CAMBIO, SALARIOS Y DINERO

La relación entre devaluación e inflación tiene varios rasgos destacables (véase gráfico 3). El primero, cronológicamente, es que las devaluaciones de la primera mitad de los años 50 están vinculadas a un proceso antiinflacionario. Entre 1951 y 1954 predomina una relación negativa entre las variaciones en la devaluación y en la inflación (véase gráfico 3). El segundo es que a fines de esa misma década y de la siguiente se forman dos «lazos», de pendiente positiva más alta en el caso de las devaluaciones de fines de los 60. Esta tendencia, previa a la aceleración inflacionaria, se agudiza durante los últimos diez años. La permanencia de las devaluaciones impide que se vuelva a cerrar la especie de lazos que se mencionaron antes, y hace que la relación inflación-devaluación tenga una trayectoria dominada por las expansiones de

GRAFICO 3

INFLACION Y DEVALUACION 1951-1984
(VARIACION PORCENTUAL)

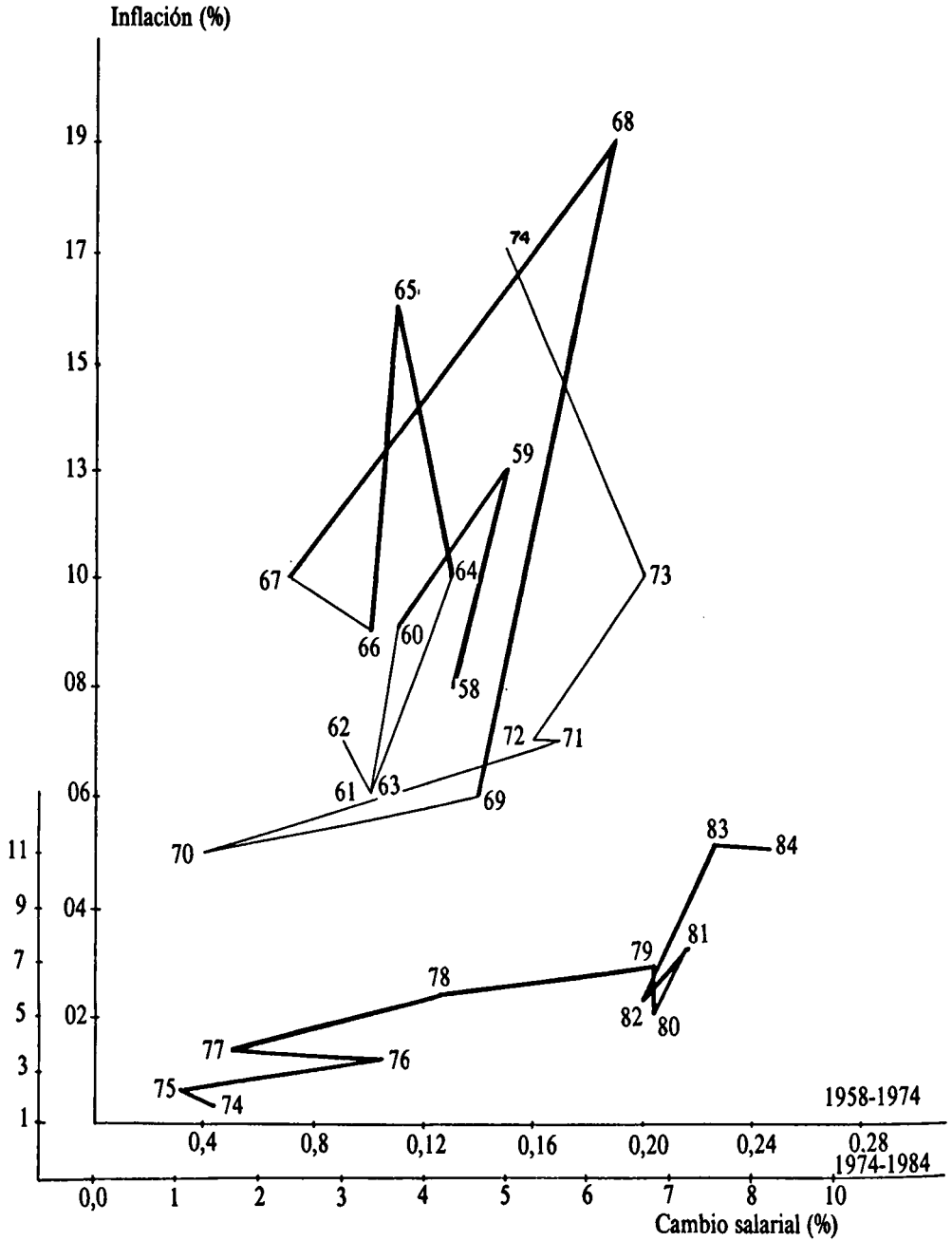


317

GRAFICO 4

INFLACION Y SALARIOS 1958-1984
(VARIACION PORCENTUAL)

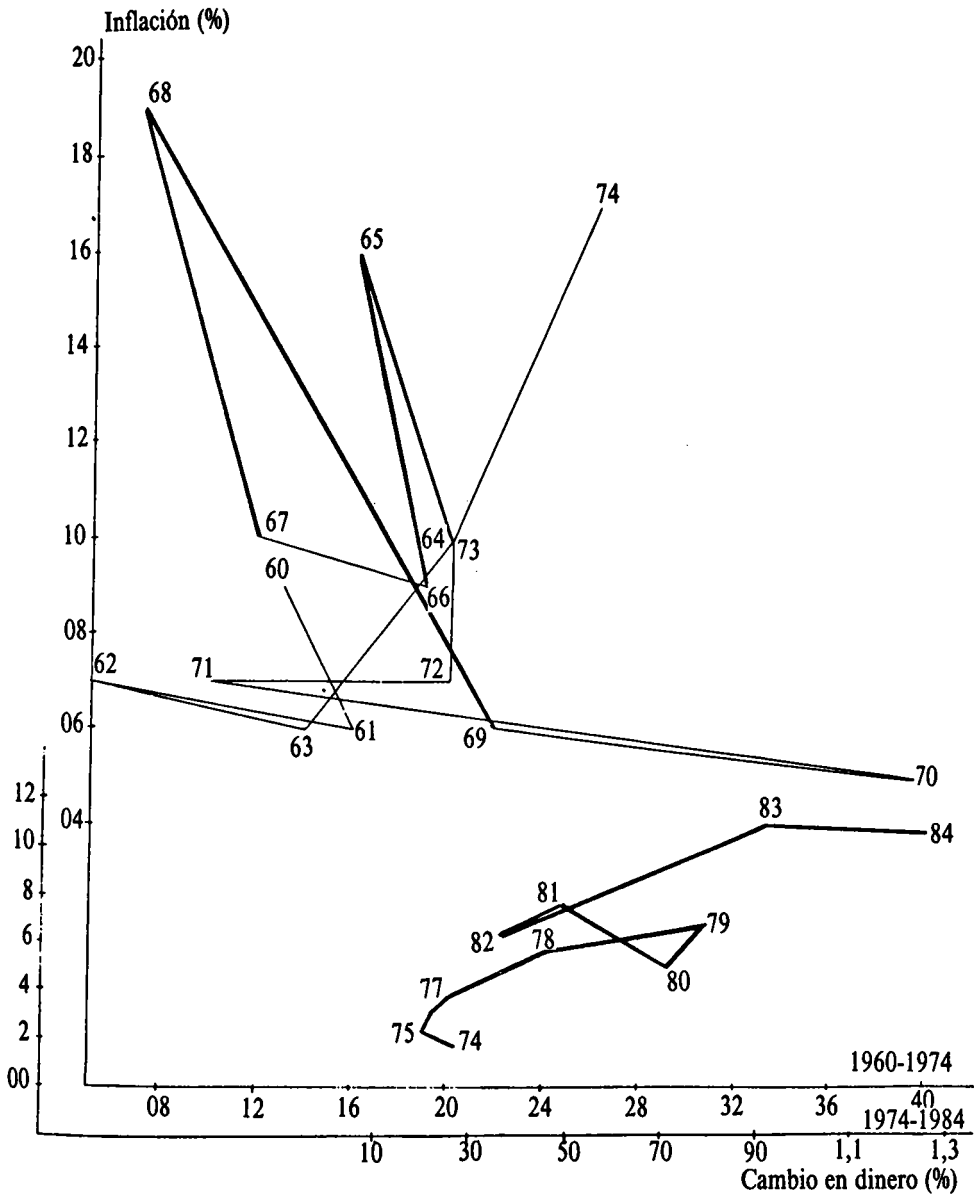
318



Fuente: INE-BCR

GRAFICO 5

INFLACION Y DINERO 1960-1984
(VARIACION PORCENTUAL)



Fuente: INE-BCR

ambas. El tercer rasgo de interés inmediato corresponde al período transicional, aunque no exclusivamente. Nos referimos al período 1970-74, y se podría incluir 1975, en el cual la inflación se eleva sin que se altere la tasa de cambio y, por lo tanto, tampoco la devaluación. Esto también sucede antes, en 1963-65. Ambos corresponden a momentos de crecimiento productivo relativamente acelerado (ver gráfico 2). En el último caso mencionado se retorna a niveles inferiores de inflación, mientras que en el de los 70 la elevación de la inflación constituye el punto de partida del proceso de aceleración inflacionaria contemporáneo.

La trayectoria de la relación entre la inflación y los cambios en el salario nominal de los últimos veinticinco años tiene también las tres fases detectadas anteriormente. La diferencia entre el comportamiento de estas variables en cada una de ellas no impide el predominio de una relación directa entre la aceleración inflacionaria (crecimiento o decrecimiento de la inflación) y la aceleración salarial (crecimiento o decrecimiento de la variación de los salarios nominales). Sólo en 1964-65 y 1973-75, años de significativo crecimiento del producto y de la inflación, se encuentran relaciones claramente negativas. Es de destacar que estos procesos inflacionarios ocurren no sólo contra el impulso de la desaceleración salarial, sino, como vimos antes, también sin variación en la tasa de cambio.

Hasta 1970 se observan dos grandes fluctuaciones de aceleración y freno de ambas variables, en las dos crisis mayores previas a la actual. En 1958-60 se producen dos cambios drásticos, y en dirección opuesta, en la inflación y en la variación de los salarios. Lo mismo ocurre, pero de manera ampliada, en el período 1967-69. En el gráfico 4 esta evolución se registra como dos «puntas de flecha» con pendiente positiva.

En otros momentos, menos inflacionarios, se registran también grandes y opuestos cambios en la variación de los salarios, sin que la inflación se altere de manera significativa. Tal es el caso, sobre todo, en 1969-71.

Una pauta de comportamiento diferente se observa entre 1971 y 1977, cuando se registra un proceso zigzagueante y ascendente (inflación creciente, sin gran variación en el incremento del salario nominal promedio).

Finalmente, en 1978-79 y en 1983, se registra un gran crecimiento simultáneo de la variación de los salarios y de la inflación. En medio, durante el período 1979-1982, cuando el *boom* exportador frena la crisis momentáneamente, no se registran

cambios importantes en ninguno de los dos indicadores.

La evolución entre 1960 y 1984 de los cambios conjuntos de la inflación en las variaciones de la cantidad de dinero (M_t) tiene también tres pautas básicas. La primera, hasta 1971, se caracteriza por el predominio absoluto de una evolución inversa entre ambos cambios. Salvo en 1963-64 en los diez casos restantes la pendiente $A(DM_t)/A(DP)$ es negativa (véase gráfico 5). La inflación se eleva cuando los incrementos en la cantidad de dinero se reducen y viceversa.

Una segunda pauta es la que se registra entre 1972 y 1977. En este período, la inflación se eleva de una manera zigzagueante, esto es, sin alteración sustancial del nivel promedio de incrementos en la cantidad de dinero. Finalmente, desde 1977 hasta 1979 y desde 1982 hasta 1983, hay grandes incrementos en el crecimiento del dinero, con elevaciones simultáneas en la inflación. Sin embargo, en la fase de la aceleración inflacionaria, el mantenimiento de altos incrementos en el crecimiento del dinero se traduce en aumentos cada vez menores de la inflación. La pendiente registrada se reduce, llegando incluso a ser cero en 1983-1984.

En resumen, hemos encontrado tres períodos marcadamente distintos en la experiencia inflacionaria peruana. Hasta comienzos de la década de los 70, la aceleración inflacionaria está, en lo fundamental, directamente vinculada a aceleraciones momentáneas de la tasa de cambio, está inversamente relacionada a elevaciones del crecimiento del dinero, y directamente vinculada a las variaciones en el cambio de los salarios nominales.

En la primera mitad de la década pasada la aceleración inflacionaria ocurre sin aceleración devaluatoria, sin aceleración dineraria y sin aceleración salarial.

Finalmente, desde mediados de los 70 hasta la actualidad, esa aceleración inflacionaria es mayor y está directamente relacionada con las tres aceleraciones señaladas en el párrafo anterior. La crisis actual parece haber ordenado y vinculado más estrechamente la inflación con las principales variables macroeconómicas.



Germánico Salgado

Sólo preguntas escuetas, porque las tres exposiciones han sido interesantísimas, aunque me agradecería tener alguna información adicional. La primera, respecto al Perú. ¿Se está pagando realmente el 10 por 100 de las exportaciones en deuda externa? ¿Se están haciendo esos pagos? ¿O simplemente se ha dejado de pagar la deuda? La segunda se refiere al tema alimentos. Por lo que entiendo, por lo dicho por Javier Iguíñiz, en el Perú se usaría la reserva internacional para comprar alimentos. ¿Y eso permitiría, en ese caso, aumentar los salarios con mínimo impacto inflacionario? ¿Es ésa la implicación? En cuanto al caso boliviano, haré algunas preguntas que son mucho más políticas, como lo ha sido la exposición de Arturo Núñez del Prado. Creo que ha sido una exposición excelente, porque nos dio el cuadro político de descomposición, que provoca inevitablemente preguntas con contenido político. Detrás de la acción de la COB, la Central Obrera Boliviana, ¿hay alguna racionalidad? Es decir, ¿qué persigue la COB, si es evidente el riesgo de colapso? ¿Hay algún liderazgo político en la COB que simplemente quiere destruirlo todo? ¿Hay un deseo de autodestrucción o hay alguna intencionalidad política menos irracional detrás de eso? En otras palabras: ¿qué busca el dirigente de la COB, el señor Lechin? ¿Desea ser el presidente de la República o no? Finalmente, desearía saber cómo van las exportaciones bolivianas. Tampoco en la exposición sobre el Perú se ha tocado el tema, no sabemos cuáles son las perspectivas de exportaciones y, más que eso, cuáles son, en cuanto a balanza de pagos, las perspectivas. ¿Qué pasará, en el caso boliviano, en cuanto a balanza de pagos? Sabemos que la exportación del estaño atraviesa por una situación en extremo adversa. Pero, en fin, ¿hay perspectivas por el lado del gas o hay otros productos que permitan visualizar que el sector externo no esté sumido en un estrangulamiento continuo y que no

vuelva a reproducirse el espectro inflacionario que ya conocemos? La pregunta vale también para el caso peruano.

C. Díaz de la Guardia

Quisiera hacer una pregunta bastante concreta a Arturo.

Tanto en el período en el que las autoridades económicas fueron «independientes» como en la etapa en la que los responsables de los ministerios económicos eran miembros de algunos de los partidos de la coalición gobernante, los paquetes de medidas, básicamente, siempre consistieron en lo mismo. Es decir, se subían los precios, se aumentaban los salarios, se elevaba el tipo de cambio, etc. La diferencia entre unos y otros bloques de medidas estuvo dada por la intensidad de las alzadas aprobadas.

En ese contexto, siempre me interesó saber cuál era la lógica a la que apuntaban tales medidas. Esto es, a partir de cierto momento, los períodos de validez, los períodos de vigencia durante los cuales se suponía iban a ejercer sus efectos las disposiciones acordadas se fueron acortando, se fueron haciendo menores.

A partir de cierto momento, las tasas mensuales de variación del índice de precios al consumidor eran ya tan elevadas, que no sé cómo se podía pensar que a través de continuos incrementos de salarios, de precios de los bienes de primera necesidad, de las tarifas de las empresas públicas, etc., se iba a controlar el ritmo de crecimiento de los precios.

En otras palabras, en una situación de aceleración inflacionaria, ¿a dónde se suponía que conducía la política de reajuste permanente hacia arriba de los precios, los salarios, el tipo de cambio, etc.?

Gastón Parra

Dentro de las posibilidades de nuevas estrategias de desarrollo para nuestros países, ¿creen ustedes que el Acuerdo Subregional Andino podría ser una alternativa? ¿Cómo han visto ustedes esa experiencia?

Augusto Mateus

Yo quería plantear una cuestión a partir de una reflexión de la exposición de Javier, que es muy sencilla: la relación muy poco elaborada que hace

entre nivel de desarrollo y nivel de inflación, y la inversión que se da entre la comparación que hace entre Europa y América Latina. Si la aceptamos, tiene el siguiente significado: el tipo de desarrollo en América Latina es inflacionista y es inflacionista no sólo por lo que hemos hablado del modo de acumulación y de lo que tiene que ver en términos de aparato productivo, relaciones de distribución del ingreso, de estructura de consumo, sino también por algo que se decía acerca de una diferente estabilidad dentro de lo que son las luchas por la distribución del ingreso.

Por ejemplo, en Portugal, España y Grecia tenemos un proceso de transición a la democracia, con fuertes aumentos de salarios en el inicio, pero sin dar origen a procesos inflacionarios muy grandes. Se tiene ahora una inflación que se va a encaminar hacia menos del 10 por 100, de forma más o menos duradera, al contrario de lo que escuchamos en términos de la experiencia latinoamericana. Esta diferencia tiene que ver con la cuestión estrictamente económica, es decir, con el tipo de previsiones que se hacen de inversión, con las estructuras productivas que existen, con las estructuras de consumo, etc., pero también con una inestabilidad social y política que da al proceso inflacionista un carácter mucho más variable, mucho más fuerte, de disputa de un excedente que se genera en esas economías, y que ha sido agravada por la cuestión de la deuda, que cierra la parte que puede ser discutida internamente. Bien, a partir de eso, lo que quería plantear, fundamentalmente a partir de la intervención de Jorge Chávez, es pedirle que dijese algo más sobre la experiencia de una tentativa de política económica heterogénea, que es lo que me parece más interesante de la exposición, es decir, si estas economías son claramente más heterogéneas que economías más desarrolladas, tienen más necesidad de una política económica que no sea homogénea, que no tenga soluciones y medidas únicas para los problemas. Porque me parece que a lo que decía en la primera parte le falta considerar un problema: ¿cómo se puede, en un proceso que tiene que enfrentar debilidades del sistema productivo y que tiene que enfrentar una gran inestabilidad en términos del encuadramiento social de la distribución del ingreso, desarrollar un tipo de política que intente vincular las expectativas de los agentes económicos? Porque, con la información, me parece que hay una fase donde se puede utilizar la corrección de los precios relativos, y que puede tener éxito, pero, a partir de ese momento, me parece que la cosa se complica y no entendí muy bien cómo se podría desarrollar una segunda etapa de ese tipo de planteamiento.

Sergio Aranda

En la exposición de Arturo quedó, me parece, transparente que las políticas económicas, si no toman en cuenta el marco global político general, no se entienden. Por ejemplo, en el caso de la debilidad estratégica del proyecto peruano que apunta Javier Iguñiz, me pregunto si esta movilización popular que encabeza Alan García, haciendo que sectores populares exijan determinadas reivindicaciones, no tiene que ver con crear un nivel de exigencia popular que, a su turno, facilite después la factibilidad de reformas políticas más sustantivas. Es una pregunta, no estoy haciendo ninguna afirmación. Pero, si fuera así, la pregunta sería: si el Estado no puede satisfacer en forma relativamente pronta alguna de estas exigencias, ¿no podría conducir a un recrudescimiento y a una exacerbación de la lucha armada en el caso peruano? A diferencia del Perú, que señaló el año pasado su decisión de no dedicar más del 10 por 100 del volumen de exportaciones al pago de la deuda externa, tengo la sensación —y es una pregunta a Arturo Núñez del Prado— de que el gobierno boliviano, el año antepasado, tomó unas medidas que no fueron exactamente las más estimulantes para el pueblo boliviano, justamente para pagar la deuda externa en una situación en que Bolivia no podía pagarla. Es decir, tengo la impresión de que el gobierno boliviano y los partidos, el aparato de poder boliviano se puso como una meta insoslayable el pagar la deuda; y para pagar la deuda, tomaron un conjunto de medidas que agravaron la situación política boliviana, en cuyo caso no se podría atribuir a los trabajadores bolivianos la responsabilidad de las políticas asumidas por el gobierno, si éste fuera el caso.

Una tercera pregunta que tiene que ver con los alimentos. Cuando se habla de escasez de alimentos se está hablando de variaciones de los precios relativos y de un problema inflacionario. Entonces me pregunto si, en el caso del Perú, no sería adecuado, bajo ciertos puntos de vista, no en la totalidad, mejorar los precios relativos justamente a una población predominantemente rural y predominantemente campesina, para mejorar el nivel de ingresos del sector rural. O sea, acelerar un poco el proceso de reactivación, sabiendo que se va a producir un cuello de botella en el sector agrario y sabiendo que va a haber que elevar los precios de los productos agrícolas, pero que pudiera ser, en plazo más largo, un motor más eficiente y más racional que otros motores artificiales.

Finalmente, como inquietud, en dos o tres ocasiones se ha planteado el problema de las posibi-

lidades de exportación. Personalmente, en la coyuntura de la economía mundial, me pregunto qué sentido tiene hacerse demasiadas ilusiones en los mercados externos, cuando a mí me parece que éste es el momento en que tenemos que volvernos hacia adentro; lo que perdimos, lo que no hicimos desde hace veinte años, o veinticinco o treinta, cuando empezamos a debilitar todo el esfuerzo sustitutivo, me parece que hay que retomarlo con gran fuerza ahora, porque, además, es la única posibilidad: creo yo que no tenemos otra. Ahora, esto no quiere decir hacerlo exactamente en la misma forma en que se hizo en los años cincuenta o cuarenta, con los mismos problemas, con los mismos vicios. No, no se trata de eso, no se trata de repetir. Pero en términos del desarrollo nacional de los países de América Latina y del conjunto de América Latina, yo no creo que haya muchas más alternativas que ésta. Una pregunta distinta es si para que eso se haga no se necesita, al igual que en los años treinta, movimientos populares de la suficiente envergadura que posibiliten un cambio de correlación de fuerzas políticas. Yo diría que en la mayor parte de los países de América Latina, en este momento, no se puede hacer; tal vez Perú pudiera ser una excepción, a lo mejor hay alguna otra, pero en general todavía no lo veo.

Daniel Bessa

Gostaria de dizer algo a propósito da exposição de Javier Iguñiz, concretamente no que respeita à relação que encontra entre o grau de desenvolvimento dos diversos países, por um lado, e a intensidade da inflação, por outro. Em virtude do pouco tempo disponível, tinha decidido prescindir destas minhas observações mas, depois do comentário de Augusto Mateus, pareceu-me oportuno formulá-las.

Tive também oportunidade de estudar a relação entre o nível de desenvolvimento e a taxa de inflação, para os países da OCDE, num pequeno artigo publicado em Lisboa, na Revista Análise Social, em 1980. A regressão foi estabelecida entre o PIB *per capita* e a taxa de inflação média anual no período 1975-1978. O coeficiente de determinação era bastante elevado e a hipótese de explicação parecia plausível: os países menos desenvolvidos, vítimas de um conjunto de efeitos demonstração, pressionavam mais intensamente sobre os seus recursos, abrindo caminho a uma série de pressões inflacionárias, tanto pelo lado da procura como pelo lado dos custos salariais.

Uma observação um pouco mais atenta levou-

nos, posteriormente, a pôr muito maior cuidado na utilização destes resultados. Alargando o período de análise, e voltando a efectuar a mesma regressão, ano a ano, para cada um dos anos entre 1960 e 1980, pude verificar que ela não funcionava em nenhum dos anos anteriores a 1973, e funcionava bastante bem em todos os anos posteriores. A questão pôs-se-me, então, no que poderia distinguir estes dois períodos, um relativamente ao outro. A primeira grande diferença julgo poder encontrá-la no comportamento das taxas de câmbio, com a passagem do sistema monetário internacional de um regime de câmbios fixos a um regime de flutuação generalizada; a segunda diferença, vejo-a no ambiente de crise económica mundial que fez com que países menos desenvolvidos da OCDE, como Portugal, a Grécia, a Espanha e a própria Itália, tivessem entrado num período de grandes dificuldades de pagamentos externos e de desvalorização cambial. Excluindo estes países —refiro-me sobretudo a Portugal e à Grécia, mas também à Espanha e à Itália— do conjunto de países da OCDE, a relação inversa entre o PIB *per capita* e a taxa de inflação desaparecia.

Tão pouco me parece seguro que, na Europa, os países mais desenvolvidos hajam conhecido uma tendência persistente a uma inflação particularmente baixa. Isso constitui, de novo, um resultado da crise e da flutuação cambial, que levou a que países como a Alemanha, a Suíça, a Holanda —sobretudo estes— tivessem conhecido grandes revalorizações da taxa de câmbio e, portanto, um crescimento particularmente lento dos preços dos produtos importados, petróleo, naturalmente, à parte.

Vem tudo isto a propósito da exposição de Javier Iguñiz e da sua tese de que, no mundo mais desenvolvido, os países de maior produto *per capita* ou de maior grau de desenvolvimento conheceriam taxas de inflação mais reduzidas, e os países menos desenvolvidos, inflações mais elevadas, contrariamente ao que se passa na América Latina. Embora isso se tenha verificado, de facto, nos últimos anos, receio bem que não tenha ficado a dever-se a qualquer propensão estrutural —como eu próprio admiti, creio hoje que erradamente, no artigo referido—, mas ao modo circunstancial como uns e outros sofreram os impactes da crise económica mundial. Ou, por outras palavras: se tal propensão existe, foi necessário chegar à crise e à flutuação cambial generalizada para que ela tivesse podido revelar-se.

José Víctor Sevilla

Yo quisiera hacer una breve reflexión y una pregunta sobre el trabajo que ha presentado Arturo.

No hay duda de que el caso boliviano, en términos de inflación, es un caso muy singular y, por tanto, desde nuestra perspectiva, lleno de interés. Si he interpretado bien, la tesis central del trabajo es que la inflación ha sido, en buena medida, el precio que ha debido pagarse por el proceso democrático.

Yo, la verdad, no acabo de ver el tema tan claro; no me parece tan rotundo.

Es evidente que una organización democrática es una fórmula, digamos, de que afloren los conflictos de una sociedad, y una fórmula mejor que otras para solventar tales conflictos. Entonces, no es extraño, y Augusto lo estaba diciendo antes, que en los países que han vivido este tipo de experiencia y en tales momentos de tránsito, afloren un conjunto de tensiones históricas. Hay viejas demandas colectivas que se ponen en marcha: salarios, gasto público, pensiones, subsidios de desempleo, etc. Es un proceso que en España se ha vivido también y se ha vivido con particular intensidad. Pero, claro, lo que no es menos cierto, en mi opinión, es que si el sistema democrático, además de permitir que afloren esas tensiones, no es capaz de solucionarlas, entonces las tensiones, y la propia inflación como reflejo de las mismas, lo que pueden es poner en peligro al propio sistema democrático.

324

La pregunta está, en alguna forma, conectada con esto y alude a la última etapa considerada en tu trabajo, es decir, a la etapa de hiperinflación. El trabajo a mí me parece muy bien estructurado y creo que es suficientemente explicativo, diríamos, hasta el 300 por 100 de inflación. Ahora bien, de ahí a la hiperinflación, la verdad es que no acabo de encontrar elementos singulares que la expliquen; porque hay un salto cualitativo. Pasar del 300 por 100 anual a un nivel de hiperinflación comporta la presencia de circunstancias que me gustaría, si es posible por tu parte, que identificaras. Las tesis tradicionales del estructuralismo que aduce, los problemas de la desarticulación física, de balanza de pagos, etc., son problemas que ya existen y que pueden explicar, en la medida en que se acepte la posición estructuralista, esa inflación hasta el 300 por 100, pero no pueden justificar la enorme inflación diferencial registrada en Bolivia. Probablemente hay catalizadores políticos o sociales que llevan a la sociedad a zonas próximas a la lucha civil. Otro posible factor explicativo es lo que llamas «dolarización» de la economía. Efectiva-

mente, si en una economía empieza a entrar una moneda distinta y la moneda nacional se va arrinconando, es posible que el proceso de pérdida de valor de esa moneda nacional se acelere. En definitiva, pues, me gustaría saber tu opinión sobre las variables específicas que podrían explicarnos mejor ese salto cualitativo hacia la hiperinflación.

Arturo Núñez del Prado

Voy a tratar de juntar dos o tres críticas, sugerencias o preguntas en una sola respuesta. No estoy seguro que salga muy bien, pero tampoco deseo tomarme mucho tiempo: aún hay personas que tienen que intervenir.

Desde el punto de vista político, hay que esclarecer que, cuando se eligió presidente al Dr. Siles Zuazo, los distintos grupos políticos y sociales en el país tenían interpretaciones distintas de ese triunfo. El cambio fue una suerte de rechazo a los regímenes militares. Quien más, quien menos creyó que el nuevo gobierno iba a ser a semejanza de sus deseos, de sus intereses. Los grupos de ultrazquierda esperaban de ese gobierno acciones sumamente drásticas, los grupos moderados esperaban una conducción también moderada y, en ciertos casos, los grupos más politizados del país esperaban que fuera un paso intermedio hacia un proyecto socialista. En verdad, el proyecto político era muy claro y no iba más allá de lo que era el nacionalismo revolucionario, desde hace tiempo una casi filosofía política en mi país.

Respecto de la racionalidad que tuvo la Central Obrera Boliviana, uno podría decir que existió un divorcio entre dirigencia y clase trabajadora. Los dirigentes sindicales tenían una percepción muy distinta de lo que debía ser el gobierno con respecto a la masa, y exigían del gobierno todo lo que se ha manifestado en la exposición. La pugna era mezquina, y este tipo de pugna les parece a muchos científicos de la política, a sociólogos, a politólogos, etc., insuficiente como explicación de las racionalidades. Pero el fondo es tan simple como eso: existió una revancha personal del dirigente sindical Juan Lechín hacia el presidente de la República. Quien le busque más explicaciones científicas al asunto probablemente esté exagerando en preciosismos y no esté yendo a lo que fue la médula del problema. De otro lado, los grupos trotskistas y otros ultras creyeron que era oportuno debilitar al gobierno para provocar un golpe de Estado, luego una guerra civil y sobre ella iniciar la construcción de la república obrera. Esta es la otra tesis que condicionó el actuar de la Central Obre-

ra. Ahí están las explicaciones del porqué de la intransigencia sindical. Cuando el gobierno se salta a la dirigencia obrera y va directamente a las clases trabajadoras, va a las minas, a los campos, etc., entonces obtiene el consenso y el respaldo para sus diferentes políticas. Cuando prescinde de la relación directa, surge todo ese conjunto de tiras y alfojas que he comentado.

En lo que se refiere a las potencialidades de exportación, aunque el estaño está cayendo, las posibilidades de exportar gas, petróleo, oro, litio, potasio, etc., son extraordinarias. Voy a parecer un poco brasileño, pero por ejemplo tenemos el yacimiento más grande del mundo de litio y también el más grande de hierro. Desde el punto de vista de las potencialidades, la exportación es clara; sin embargo, las inversiones que se requieren son enormes.

Con respecto a la pregunta sobre la lógica que tuvieron los sucesivos «paquetes» de medidas económicas que siempre reiteraban las mismas medidas, yo diría que después de cierto período, efectivamente, no hubo lógica económica. Las correcciones se hicieron tarde, insuficientes y mal. Después del primer año todo era el resultado de presiones y sólo cuando se estaba al borde del abismo se tomaba una decisión, aunque casi siempre insuficiente. Si el análisis de los equilibrios aconsejaba una devaluación de 25 por 100, sólo se toleraba una de 10 por 100. Si para evitar el acaparamiento y el contrabando de exportación de nuestros productos se proponía una rebaja de los subsidios en un 50 por 100, sólo se admitía un 10 por 100. Así, la dirigencia política, precautelando supuestamente el consumo popular, imponía sus restricciones.

Y para responder a la pregunta. ¿Por qué siempre la misma lógica? ¿Por qué siempre los mismos «paquetes»? Bueno, porque primero hay que normalizar para darle viabilidad a la reactivación. Si se pretende curar a un alcohólico, lo primero es quitarle el alcohol, después se le verá el hígado, e páncreas o los riñones, pero lo primero es quitar el suministro perturbador. No se puede pensar en reactivación en medio de una inflación descontrolada. Por lo tanto, la reiteración de políticas con la misma dirección no estaba equivocada y la necesidad de darle un mínimo de normalidad al funcionamiento de la economía era legítima.

Con referencia a la observación de que esas políticas tenían como propósito pagar la deuda externa, enfáticamente aclaro que tales políticas no tenían ese propósito. A los pocos meses de estar negociando con el Fondo Monetario nos dimos cuenta de que el principal objetivo de ese organismo

era que pagáramos la deuda. Que hubiera problemas internos o que el consumo declinara les importaba muy poco; lo que sí les importaba era que se hiciera cualquier sacrificio para pagar la deuda. En ese momento desahuciamos al Fondo y no tuvimos, absolutamente, en todas las políticas puestas en práctica, ninguna sujeción a las normas de ese organismo.

Conviene aclarar que la deuda que se pagó era a gobiernos y organismos como el BID, de los que se esperaba créditos adicionales.

A la Argentina se le pagó la deuda comercial en la medida en que ese país cumplía con el pago del gas y porque además se había renegociado la deuda de mediano y largo plazo en condiciones muy ventajosas para mi país. Es justo destacar la solidaridad del gobierno argentino. Con Brasil ha ocurrido más o menos lo mismo. A la banca transnacional se le ha pagado en los primeros meses una suma del orden de los 80 ó 90 millones de dólares. Se han hecho esos pagos porque a la sazón todo se veía normal, las exportaciones iban a ser normales y la economía estaba bajo control. Apenas sobrevinieron los desastres naturales que les he comentado y se advirtieron sus funestas consecuencias, la Central Obrera Boliviana, en su acto más lúcido, ejerció fuertes presiones para no pagar y el Gobierno no hizo resistencia, sólo le preocuparon las formas de la declaración de esta decisión. De ese modo, se constituyó en el primer país que decidió no pagar la deuda externa a la banca privada hasta que ello fuera posible. Esto ocurrió a principios de 1984, pero el país ya estaba desde hacía tiempo en mora con estos acreedores. La declaración tal vez fue tardía, pero de hecho esa deuda no se estaba sirviendo, había una mora disimulada que la banca no quería que se hiciera pública para que no tuviera un efecto-demonstración pernicioso.

El último comentario tal vez no pueda contestar adecuadamente el asunto del Pacto Andino y la integración. Simplemente, yo diría que, si se quiere progresar en ese sentido, las estrategias de desarrollo de los países tienen que ser más afines; fundamentalmente aquella que va por el lado de privilegiar las economías esenciales, las partes más vitales de las economías, y no tanto cualquier tipo de integración bajo cualquier tipo de producto; creo que por ese lado es por donde se puede transitar con alguna seriedad en el futuro.

Finalmente, con respecto a la observación acerca del precio de la democracia cuando yo dije que la inflación fue el precio que tuvo que pagarse por consolidar la democracia, estoy poniendo ese precio en la visión de los dirigentes políticos en el país. En el propio documento digo que soy de los que

piensan que se ha pagado un precio excesivo. Pienso que se pudo haber pagado mucho menos por continuar en democracia, pero nuestra visión no se imponía en esos momentos; en esos momentos había un juicio mucho más decisivo, que era el de los dirigentes políticos, y a ratos pienso, con alguna modestia, que a lo mejor tenían razón. Si forzábamos la disciplina salarial, si forzábamos la responsabilidad de trabajo, tal vez hubiéramos quebrado el sistema democrático y hoy día hubiéramos estado padeciendo ese hecho. Sin embargo, siempre queda la duda de que el precio haya sido excesivo; ha habido mucha irracionalidad.

Con respecto a la pregunta sobre cómo explicar el paso de una inflación de tres dígitos a cuatro dígitos, hay un clarísimo suceso; se empiezan a acordar reajustes de sueldos y salarios, como les decía, no solamente por la inflación pasada, sino por la venidera, y allí se desboca todo; cuando la inflación pasada de los últimos cuatro o cinco meses era del 250 por 100 y se accede a reajustes del 500 por 100, previendo la inflación futura, bueno, en ese momento los salarios hacen de detonante del nivel de precios. Por último, si uno quiere llegar a explicar el 8.000 por 100 de inflación, debe recordar que el partido comunista decidió salirse del gobierno y para ello quiso salirse con banderas, entre otras, la de un reajuste salarial monumental, sabiendo que no se lo iban a aceptar; plantea un reajuste salarial enorme, el gobierno no lo acepta, se retira esa bandera, y el gabinete que entra en ese momento se ve presionado ante la oferta del partido comunista y, para no ser menos que él, sanciona esos decretos y lleva la inflación al paroxismo. Creo que es todo lo que puedo contestar en este momento para no cansarlos. Muchas gracias.

Jorge Chávez

Quisiera, primeramente, responder a la pregunta de si se está pagando el 10 por 100. En primer lugar habría que decir que la política de limitar el pago al 10 por 100 es respecto a la deuda pública. La deuda privada, definitivamente, no se puede limitar unilateralmente sin afectar severamente la disponibilidad de líneas de crédito de corto plazo indispensables para garantizar la operatividad del aparato productivo. Respecto al pago de la deuda pública, esa decisión se tomó antes del cambio de mando de gobierno y, desde luego, sin contar con información pormenorizada de cuáles eran los acreedores, los bancos, los distintos créditos y convenios firmados, etc. Entonces, de pri-

mera mano, el Gobierno tuvo la política global, pero de allí en adelante tenía que tratar de ajustar cada crédito contraído con cada acreedor a esa política del 10 por 100.

Entonces, en primer lugar había que empaparse de toda esta información, que no se tenía a la mano, y en segundo lugar evaluar cuál era el impacto de dejar de pagar a un acreedor que sí estaba apoyando con un flujo neto positivo al país. Entonces, la política es pagar a aquellos proveedores que siguen apoyando el proceso productivo interno y a aquellas fuentes que siguen, en términos netos, enviando recursos al país. Siguiendo este concepto, actualmente el servicio atendido llega a un 8 por 100, excluyendo el pago de deuda en especies a la Unión Soviética, y la deuda al FAR, que se paga puntualmente, por obvias razones.

Aprovecho para referirme al comentario que hizo Javier sobre este mismo punto de la deuda externa. El decía que el Gobierno está utilizando la confrontación para después negociar. Esto es cierto, pero además es obvio que así sea, porque lo ilógico sería buscar la confrontación por la confrontación misma. Definitivamente, el Gobierno ha optado por una política de limitación del pago en función de una variable que, en este caso, son los ingresos por exportación. Esto implica confrontación, pero implica también tener que negociar, aunque ahora sobre la base de un criterio que es inamovible.

Así, se podrá negociar menores tasas de interés y estamos pensando en veinte o treinta años para una reestructuración global de la deuda, con un período de gracia de por lo menos cinco años. Esos serán los términos de la negociación. Entonces, hay una confrontación y una negociación, pero dentro del marco de una política de limitar el pago al 10 por 100. Esto es inamovible, ahí no se da un paso atrás, no sólo porque esa determinación soberana es la base del elevado poder de negociación ganado, sino también porque ahí están comprometidas la palabra del Presidente, la palabra del Gobierno y, por sobre todo, las esperanzas de todo el país. Dicho sea el paso, el presidente de la Izquierda Unida apoya abiertamente a Alan García en este tema del pago de la deuda.

Obviamente que hay otras alternativas, por ejemplo, la moratoria total, o sea, no pagar nada. Ahora, lógicamente que ésta era una alternativa, una opción, pero ¿cuáles eran las consecuencias? Entonces, había que evaluar, o sea, hacer una política de cambio, pero también evaluando su viabilidad.

Se ha mencionado también el tema de los alimentos; se dijo que si no era mejor aprovechar la

rebaja de la inflación para propiciar el cambio de los precios relativos en favor del agro. Sí, justamente eso es parte de la estrategia. Lamentablemente no tuve tiempo para explicar todo el movimiento de los precios relativos. Definitivamente, en los últimos cinco años se ha dado un severo deterioro de los precios del agro con respecto a los precios de la ciudad. La nueva estrategia lo que está planteado es revertir esta tendencia. Pero lo que no se quiere es que esta reversión de la tendencia beneficie a un conjunto de especuladores —al rey de la papa, al rey del camote—, sino que beneficie al productor. Entonces, ¿cómo hacer para que beneficie al productor, habiendo un sistema de comercialización viciado actualmente?

Ahora, montar un sistema de comercialización sustitutivo no es cosa fácil, pero de todos modos en este punto sí cabría hacer una autocrítica, pues es innegable que en este campo se ha actuado con mucha lentitud.

En mi intervención de la sesión de ayer sostuve que el nuevo Gobierno está propiciando un nuevo estilo inflacionario, que rediseñe las relaciones de precios en favor del agro, en favor de los salarios, en favor de los estratos de ingresos más bajos de la población. Pero, decía, esto no se puede hacer de un momento a otro; tiene que ser en forma progresiva, evitando que se produzcan desequilibrios de corto plazo entre oferta y demanda, o sea, problemas de abastecimiento, sobre todo en alimentos, que deriven en problemas mayores de orden social y político. Estoy pensando en la experiencia chilena del gobierno de Allende. O sea: hay que hacer este cambio de las relaciones de precios, pero de una forma inteligente y planificada. Lo que nos debe llevar a ser cautos en muchos sentidos.

También se ha preguntado cómo es que se continúa en la próxima etapa, después de haber hecho esta corrección de precios relativos. Entiendo que la pregunta estaba referida al congelamiento y las limitaciones que podría tener con una inflación del 50 por 100, que es un poco la preocupación de los empresarios. Bueno, el programa económico, en ese sentido, proponía que en principio la inflación no iba a estar en el 50 por 100, sino en 35 ó 40 por 100. Así se decidió la reducción de las tasas de interés hasta un 40 por 100, dentro de esos términos. Ahora tenemos un problema con las tasas pasivas, que son muy bajas —30 por 100 efectiva para depósitos a plazo— y, además, el *spread* llega a 22 por 100 en la banca, que es demasiado grande y lo queremos reducir. Se están tomando medidas para dar solución a ese problema y, al mismo tiempo, bajar las tasas pasivas. A renglón seguido tendrá que hacerse una reforma financiera que estructure los gastos operativos

de los bancos y las prioridades, inclusive, que habían sido distorsionadas por la política anterior. Ello supone descentralizar la actividad financiera en todo el país.

Pero volviendo a la pregunta «¿por qué la inflación no fue como habíamos pensado?» Porque la administración de los precios ha tenido dos flancos débiles. En primer lugar, la gestión de los precios agrícolas no fue la más acertada. En un inicio —y está señalado en el documento— se fijaron precios quincenalmente de productos perecederos, contraviniendo la orientación de la estrategia, que prescribía que esos precios no pueden ser fijados porque se determinan por oferta y demanda. Al fijar precios a productos a los que no se debía fijar, se incentivó la especulación por parte del intermediario, y se impulsó la incertidumbre a nivel de los productores, quienes en muchos casos se resistieron a cultivar. Otro problema ha sido la gestión en los precios manufactureros. Los empresarios hoy siguen como locos por que les reajusten precios; son inmensas las presiones para ello. Porque, lógicamente, después de diez años de política neoliberal, están acostumbrados a hacer sus ganancias con alzas de precios. Lógicamente, ellos vienen y dicen que están perdiendo; pero se sabe muy bien que no es así, porque la política de compensación de costos ha sido estudiada haciendo simulaciones con distintos prototipos de costos, por rama, etc. Hay excepciones, desde luego, pero son sólo eso, excepciones.

Pero los empresarios, de todas maneras, piden ajustes. Cuando alguna autoridad económica no muestra, ante esas presiones, disciplina en el programa, y da signos de que se pueden reajustar precios, entonces se produce el caos. Y cuando tenemos un aparato estatal que, en la práctica, no tiene capacidad de controlar que se cumplan esos precios manufactureros, ahí está el problema, porque comienzan también a dispararse algunos precios manufactureros —repuestos, algunos insu- mos—, que también tienen un efecto de imitación en los servicios, incontrolable prácticamente; los argentinos pueden decirlo.

Entonces, hemos tenido también ese problema en la gestión de precios que, en parte, se explica por el aparato público ineficiente que hemos heredado, y que en parte se explica, también, por falta de disciplina.

Voy a ceñirme a las observaciones planteadas por Javier. El dijo que en el corto plazo hay una recesión y un declinamiento de los salarios; que la política es recesiva y que recién en enero el Gobierno se anima a reactivar algo. Esto es una exageración, a mi criterio. Comparto mucho con Javier, en general: Javier es militante de izquierda

Unida, yo no lo soy, pero creo que en el Perú hay que ir al socialismo, así que en principio no tengo mayores discrepancias, pero creo que tengo más información que él.

Por ejemplo, él parece no reconocer que el Banco Central de Reserva conserva la misma posición ortodoxa que había tenido hasta antes del cambio de gobierno. Esto no ha permitido, por ejemplo, hacer un uso mucho más efectivo de las reservas internacionales, a pesar de que ha habido una política muy clara en ese sentido. Al margen de ello, no quisiera insistir demasiado en los indicadores que ya he presentado, que muestran una fuerte reactivación en marcha desde el cuarto trimestre de 1985 y una recuperación de las remuneraciones reales.

Javier también ha hecho algunas observaciones referidas al largo plazo; yo, en mi exposición, me he ceñido al corto plazo, pero creo que en cuanto al largo plazo hay un debate importante por hacer. Obviamente no todo está claro en el Gobierno respecto a este tema, pero tampoco se puede exigir claridad absoluta donde nadie la tiene, porque, sencillamente, si la incertidumbre hoy es grande en el corto plazo, en el largo lo es infinitamente mayor. Por esta sola razón no me parece que sería prudente adelantar —como lo ha hecho Javier— que tal y cual es el camino que va a seguir el Gobierno del APRA. Ni yo mismo, que estoy en el diseño de los programas a nivel técnico, ni siquiera en un plan a largo plazo estaría en capacidad de decir: «esto es lo que va a suceder». Eso depende un poco de la confluencia de las fuerzas sociales y políticas en pugna. Un poco también del rol de la propia Izquierda Unida, como principal fuerza opositora.

Creo, sin embargo, que no lo está jugando en la forma que debiera, es decir, una oposición firme pero a la vez constructiva. Quizás una de las pocas voces se escuchan hoy en el Perú desde Izquierda Unida, con propuestas constructivas, sea la de Javier, y eso hay que reconocerlo. Pero aparte de él, son pocos. A mí me gustaría que fueran más. Por ejemplo, hay gente independiente en la izquierda peruana —como yo— que, sin necesariamente ser aprista, cree que hay que hacer algo ya para conducir al país hacia lo que pensamos que es el socialismo, o por algún rumbo que facilite luego una transición. Porque sería muy sencillo que yo me sentara en la acerca de enfrente para otear al Gobierno y decir a voz en cuello que la procesión se va para la derecha. Si eso anuncia la izquierda, imagínense ustedes lo que quiere la derecha. Siendo así, ¿por qué extrañarse si mañana así sucede? Todos seríamos responsables de ello. Definitivamente, creo que la Historia, con H ma-

yúscula, no se escribe con ese tipo de actitudes y juicios *a priori*, que no conllevan compromiso alguno con las aspiraciones populares.



✱ Inflación y Democratización ✱

Con base en el artículo de **José Pablo Arellano** y **René Cortázar** sobre Chile, se debatieron los problemas derivados de la presión de las «nuevas» demandas sociales en los procesos de transición democrática, y los apoyos de la democracia para dar satisfacción a las legítimas pretensiones de los colectivos que integran el entramado social. La democratización permite la manifestación abierta de los desequilibrios antes ocultos, pero, a la vez, posibilita su superación.

Inflación, Conflictos Macroeconómicos y Democratización en Chile *

La democratización permitirá que la sociedad se exprese, después de años de represión y controles políticos. Sin duda que al expresarse surgirán a la superficie los desequilibrios y conflictos económicos que por tanto tiempo han estado sumergidos. Simultáneamente, la democratización crea oportunidades nuevas, para corregir o administrar dichos desequilibrios y conflictos, las cuales no existen mientras persista un régimen autoritario. La afirmación de la existencia de estas oportunidades podría haber parecido tal vez un poco voluntarista hace algunos años. Sin embargo, los recientes logros macroeconómicos de Argentina, Brasil y Perú le otorgan una mayor vigencia.

Con este presupuesto estas notas pretenden identificar cuáles son los principales desequilibrios macroeconómicos que existen en Chile y en qué medida la democratización y manifestación abierta de esos desequilibrios pueden traducirse en inflación. A partir de esa discusión nos preguntamos por las políticas para mejor resolver esos desequilibrios, atenuando los costos inflacionarios. Asimismo se analiza cómo el proceso mismo de redemocratización puede contribuir a superar las dificultades descritas.

331

La Acumulación de Deudas

Cuando se producen desequilibrios económicos durante un período prolongado, la economía no puede volver a la trayectoria o condiciones de equilibrio anterior. Esta realidad —olvidada en los análisis de estática comparativa tan frecuentes en economía— adquiere una gran importancia en situaciones como la vivida por la economía chilena. Los desequilibrios por un tiempo prolongado afectan los «stocks» y con ello las condiciones de funcionamiento de la economía.

Analizamos aquí tres áreas en las cuales los desequilibrios prolongados han originado deudas que pesarán por varios años sobre la economía chilena.

►
* La investigación que sirvió de base a este estudio forma parte del área Macroeconomía, Empleo y Economía Internacional de CIEPLAN, con el apoyo de IDRC. Agradecemos los numerosos comentarios recibidos durante el «Coloquio», así como una sugerente conversación con Albert O. Hirschman en CIEPLAN. Naturalmente, sólo los autores son responsables del contenido del trabajo.

CUADRO 1

PAGO DE INTERESES POR CONCEPTO DE DEUDA EXTERNA
(millones de dólares)

	Intereses		Intereses financiados con		Intereses como % de		Intereses como % de	
	Pagos	Superávit de bienes y serv. no financieros ^{a)}	Pérdida de reservas	Nuevos créditos ^{a)}	Pagos importaciones (FOB)	Financ. con superávit	Pagos	Financ. con superávit
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1982	1.921	-383	1.165	1.139	52,7	-10,5	53,9	-10,7
1983	1.748	630	541	577	61,4	22,1	73,9	26,6
1984	1.955	-105	-17	2.077	58,2	-3,1	79,0 ^{a)}	-4,2 ^{a)}
1985 ^{a)}	1.800	503	0	1.297	63,9	17,9	81,1	22,6
1986 proy.	1.830	530	—	1.300	57,6	16,7		
1987 proy.	1.900	900	—	1.000				
1988 proy.	1.970	1.250	—	720				

Notas: ^{a)} Preliminar.

^{b)} Corresponde a la transferencia de recursos reales.

^{c)} Incluye cuenta de errores y omisiones.

Deuda Externa

Chile *triplicó* su deuda externa entre fines de 1977 y 1982. En el mismo período el PGB se elevó en 14 por 100 y las exportaciones en 70 por 100, con lo cual los coeficientes deuda-producción y deuda-exportaciones se elevaron significativamente. Prácticamente toda la nueva deuda fue contraída con la banca internacional por entes privados nacionales. Tal como en otros países latinoamericanos, ello fue el resultado de una abundante disponibilidad de fondos externos. En el caso chileno la deuda externa fue mayoritariamente usada (casi en un 60 por 100) para financiar grandes déficits en el comercio de bienes y servicios no financieros. Las importaciones de bienes de consumo registraron un incremento notable. A esto último se sumaron el alza en las tasas de interés y una caída en los términos de intercambio que también fueron financiadas con el abundante crédito ofrecido en esos años.

Después de la crisis internacional de 1982 el país ha seguido endeudándose para pagar parte de los intereses de la deuda. Sin embargo, como no ha sido posible refinanciar todos los intereses, el país ha realizado una transferencia de recursos reales en los términos que muestra el cuadro 1.

Nótese que en 1985 los intereses cobrados representaron más del 60 por 100 de la capacidad de importación del país y 80 por 100 de la inversión en capital fijo. Los intereses que no pudieron ser refinanciados y que por lo tanto obligaron a una transferencia real de recursos representaron un 18 por 100 de las importaciones y 23 por 100 de la inversión en capital fijo. La situación que se proyecta para los próximos años es aún más demandante de recursos para la economía nacional.

En síntesis, al nivel que registra actualmente el tipo de cambio, la deuda externa equivale a 120 por 100 del PGB, con lo cual basta con que la tasa de interés internacional se eleve al 7 por 100 para que el país tenga pagos anuales por este concepto equivalentes a 10 por 100 del PGB¹.

En las actuales circunstancias estas transferencias no sólo reducen la capacidad de consumo e inversión, sino que, dada la fuerte escasez de recursos externos, limitan la capacidad de reactivar la economía. El servicio de la deuda impide realizar importaciones de insumos y materias primas indispensables para aumentar la producción, en circunstancias en que existe una gran capacidad productiva instalada sin ocupar. Por lo tanto —dada la restricción externa— los costos del servicio de la deuda son mayores que el desembolso de recursos al exterior.

A medida que la capacidad instalada ociosa se vaya agotando, el servicio de la deuda externa en los términos proyectados absorberá recursos indispensables para financiar la inversión. Por lo tanto, la deuda se convertirá en un freno al crecimiento de la producción y el empleo y restringirá los niveles de vida.

La Deuda Social

La recesión de 1982-85 y la transferencia de recursos al exterior han hecho caer los niveles de vida en forma generalizada durante estos años. Algunos sectores se han visto más afectados, tanto porque viven en una condición más vulnerable y precaria, como por-

¹ Consideramos un *spread* de 1,38 por 100 sobre LIBOR, que es el más bajo obtenido por Chile hasta la fecha.

que en el período anterior las políticas económicas seguidas les habían acarreado una pérdida importante en sus condiciones de vida. Con ellos el país ha contraído una «deuda social», la cual se revelará en su real magnitud con la democratización.

El cuadro 2 muestra una serie de antecedentes que permiten identificar los grupos más afectados por la crisis económica. En primer lugar están los desempleados. Una quinta parte de la fuerza de trabajo está desocupada o en los programas de emergencia creados por el Estado. En estos últimos el trabajador recibe menos de la mitad de un ingreso mínimo. A ello se agrega un considerable aumento en el subempleo.

El desempleo es otro caso muy claro de los problemas que se acumulan y se convierten en estructurales. Chile históricamente aumentaba su producción a un ritmo que le permitía generar empleos suficientes para el incremento en la fuerza de trabajo. Así, el desempleo se mantenía alrededor de 6 por 100. Las dos fuertes recesiones registradas después de 1974 han cambiado esa situación y el país registra tasas de desempleo superiores al 15 por 100 durante 12 años (cuadro 2, col. 5). En 1985 se registró un desempleo de 21 por 100, incluyendo los programas de emergencia. Esta tasa tan alta persiste a pesar de que prácticamente ya se recuperaron los 46.000 empleos perdidos a causa de la recesión que se inició a fines de 1981². En estos cuatro años perdidos desde el punto de vista de la generación de empleos, la fuerza de trabajo creció en 7 por 100, elevando el desempleo en esa misma pérdida.

Durante los períodos de estancamiento o recesión de producción no crece y cae la inversión, por lo cual no aumenta la capacidad productiva en la misma medida que la fuerza de trabajo. Entre 1972 y 1985 la inversión bruta en capital fijo alcanzó apenas a un 15 por 100 del PGB, sustancialmente menor al 20 por 100 que se registraba en los años 60. Este déficit de inversiones origina un desempleo estructural por falta de capacidad productiva, el cual supera un 8 por 100 de la fuerza de trabajo³.

334

Vale decir, si la desocupación de «pleno empleo» en Chile era de 4 por 100, a éste habría que sumar el 8 por 100 de desempleo estructural que se ha producido por insuficientes inversiones. Por lo tanto, hoy en día un total de 12 por 100 de desempleo no desaparecería con políticas de reactivación destinadas a ocupar la capacidad productiva existente. Se requieren políticas de empleo adicionales.

Además de los desempleados, el país ha adquirido una deuda social con los pensionados y asalariados, cuyos ingresos reales han caído más que el ingreso por habitante. Del cuadro 2 se deduce que se ha producido un deterioro relativo de asalariados y pensionados comparado con el ingreso nacional promedio⁴.

Otro tanto ha ocurrido con el gasto público en programas sociales: salud, vivienda, educación y previsión. Esto ha agravado el déficit habitacional y las condiciones de vida de grupos urbanos que dependen de estos programas para satisfacer sus necesidades básicas (cuadro 2, col. 8). Las viviendas construidas en el período, por ejemplo, apenas alcanzan para alojar a dos tercios de los nuevos hogares. Ello ha producido un grave aumento en el número de «allegados». Como se aprecia en el cuadro 2, el gasto social por habitante es cerca de 15 por 100 menor que en 1969-70, registrando una reducción mayor que la del producto per cápita.



² La recuperación del empleo se concentra en las actividades del sector informal de baja productividad. En el sector productor de bienes aún no se recuperan los empleos perdidos con la recesión. Véase JADRESIĆ (1985B).

³ Mayor detalle sobre estimaciones, ARELLANO (1984).

⁴ Más antecedentes sobre el tema se pueden encontrar en CORTÁZAR (1983).

CUADRO 2

CHILE: CONDICIONES SOCIOECONOMICAS

Producto por habitante	Prod. nacional por habitante	Consumo por habitante	Ind. sueldos y salarios	Desempleo nacional	Pensión sector civil ^{e)}	Asign. fam. obreros	Gasto social por habitante
(PGB)	(PNB)	(3)	(4)	(más PEM y POJH) (INE)	(6)	(7)	(8)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1969-70	100,0	100,0	100,0	5,6 ^{b)}	100,0	100,0	100,0
1974	96,0	85,8	68,1	9,2 ^{b)}	54,3	107,0	78,4
1976	83,7	73,6	67,8	18,1	55,3	99,0	74,4
1977	90,4	89,0	74,8	17,7	60,3	92,0	82,3
1978	96,1	88,8	79,6	18,3	65,7	90,0	82,6
1979	102,3	92,9	86,1	17,5	73,3	87,0	86,6
1980	108,4	97,5	93,5	15,7	78,6	87,0	87,3
1981	112,5	106,2	101,9	16,1	81,1	86,0	88,2
1982	95,0	91,8	102,0	26,3	79,7	84,6	90,9
1983	92,8	87,2	91,0	28,2	77,1	68,1	86,9
1984	97,0	85,7	91,2	24,3		66,9	84,8 ^{e)}
1985	97,0 ^{d)}		87,0 ^{d)}	21,2		58,2	

Fuentes: (1) (2) y (3) Banco Central, Cuentas Nacionales de Chile 1960-83.

(4) INE, Índice de Sueldos y Salarios e IPC corregido según Cortázar y Marshall en *Colección Estudios CIEPLAN* 4, noviembre 1980.

(5) INE.

(6) Calculado en base a Estadísticas de la Superintendencia de la Seguridad Social e IPC corregido.

(7) INE, IPC corregido.

(*) M. Marcel, Gasto social del sector público en Chile 1979-83, *Notas Técnicas* n.° 66 CIEPLAN, agosto 1984 y J. Marshall, El Gasto Público en Chile 1969-79: Metodología y resultados. *Notas Técnicas* n.° 33, CIEPLAN, junio 1981.

Notas: ^{a)} Enero-noviembre.

^{b)} 1969-70 y 74 ODEPLAN.

^{c)} Excluye pensiones asistenciales.

^{d)} Preliminar.

^{e)} Preliminar, en base a *Informe de la Gestión Financiera del Sector Público*. Contraloría General de la República.

La Deuda Interna

A las dificultades anteriores se agrega el problema del sobreendeudamiento de empresas y hogares con el sistema financiero y otros agentes domésticos de crédito. Esta situación ha originado una crisis financiera que se prolonga desde 1981, y que ha incluido la quiebra o intervención de los principales bancos privados del país y graves dificultades financieras para deudores. En definitiva, esto ha significado frecuentemente la indefinición de la propiedad de los activos, lo cual ha minado los incentivos de producción e inversión.

No interesa aquí analizar las causas del excesivo endeudamiento, sino constatar el hecho y examinar la forma en que se ha abordado y las consecuencias futuras que esto acarrea⁵. Debe señalarse en todo caso que la crisis obedece al mal funcionamiento del mercado financiero resultante de la amplia liberalización emprendida en 1974-75. Esta reforma y las políticas macroeconómicas han sido responsables de altísimas tasas de interés y del manejo especulativo de la mayoría de los bancos. Si alguien tenía una deuda a corto plazo pactada en moneda nacional —como en la mayoría de los casos— de \$ 100 a fines de 1975, y se fue endeudando para financiar los intereses cobrados en el período, a fines de 1983 —cuando empezaron las reprogramaciones— debía, *en moneda de igual valor*, \$ 815 (!!).

Las deudas totales con el sistema financiero nacional eran equivalentes a 38 por 100 del PGB en 1979 y actualmente representan más de 80 por 100 del PGB, y si se agregan las deudas directivas de las empresas con entidades externas, la deuda supera el 100 por 100 del PGB. Véase el cuadro 3.

El efecto del manejo financiero sobre los bancos ha sido devastador; en los principales bancos privados —manejados por dos grandes grupos económicos— se estimó que la proporción de la cartera no recuperable era 20,4 por 100 (Banco de Chile) y 26,4 por 100 (Banco de Santiago). El porcentaje de capital comprometido llegaba a 404 por 100 y 380 por 100 respectivamente. Durante 1984 aumentó el riesgo de la cartera llegando el capital comprometido a fines de año al 633 por 100 (Banco de Chile) y 513 por 100 (Banco de Santiago). En 20 entidades no intervenidas, pero que recurrieron a apoyo del Banco Central, la cartera no recuperable se estimó en 13 por 100 y el compromiso de capital en 156 por 100⁶.

Nótese que no puede atribuirse la quiebra de los intermediarios exclusivamente a la situación macroeconómica y a variables fuera de su manejo. Prueba de ello es la situación normal del Banco del Estado y de varios bancos extranjeros que habían seguido un manejo financiero no especulativo.

Interesa analizar aquí la forma en que se ha abordado esta situación y las consecuencias que se derivan de ella.

En un principio (1981-82) se intentó aplicar con los deudores la «solución de mercado», vale decir, que éstos vendieran sus activos y con eso resolvieran su situación. Con los bancos, en cambio, los costos en términos de confianza pública que representaba la «solución de mercado» llevaron desde un principio al apoyo financiero desde el Banco Central y a la intervención directa en varios casos.

Sin embargo, con los deudores tampoco prosperó la solución de mercado. Dada la ge-



⁵ Una discusión de las causas del sobreendeudamiento puede verse en ARELLANO (1983).

⁶ Estimaciones de la Superintendencia de Bancos, *Información Financiera*, julio de 1985, «El programa de venta de cartera».

CUADRO 3

MAGNITUD DEL ENDEUDAMIENTO

	Colocaciones Sistema Financiero ^{a)}			Tasas de interés reales (operaciones 30 a 90 días)	
	Miles mill. \$ c/año (1)	Miles mill. \$ Dic. 1982 (2)	% del PGB (3)	Captación (4)	Colocación (5)
1970			8,5		
1974			5,0		
1976			8,9	0,1	51,4
1979	293	509	37,9	4,4	16,6
1980	560	740	52,2	5,0	12,2
1981	736	888	57,8	28,7	38,8
1982	1.056	1.056	85,2	22,4	35,1
1983	1.203	977	77,2	3,9	15,9
1984	1.654	1.092	81,2	2,4	11,4
1985	2.329 ^{b)}	1.216 ^{b)}	88,0 ^{b)}	4,1	11,1

Fuente: (1) a (3) con base en información de la Superintendencia de Bancos. En 1982 y 1983 se incluye la «cartera vendida» al Banco Central. Antes de 1979 se excluyen las colocaciones por cuenta del Banco Central. Antes de 1979 se excluyen las colocaciones por cuenta del Banco Central en moneda nacional, así como las hipotecarias y las contingentes.

Notas: ^{a)} Saldos a fin de año.

^{b)} Enero de 1986.

337

neralización de los problemas de deudas excesivas, éstos percibieron que se hacía necesaria una solución general y se resistieron a deshacerse de activos. Por otra parte, el sistema judicial era incapaz de procesar y dirimir los numerosos conflictos que se planteaban entre deudores y acreedores. Por último, como las dificultades para servir las deudas eran generalizadas, se creó un clima propicio para la presión de los deudores por una «solución política».

Las soluciones posibles son varias y pueden caracterizarse según la forma en que se distribuyen las pérdidas. Cuando se sigue la solución de mercado, las pérdidas deberían asumirlas en primer lugar los deudores (accionistas, dueños de empresas), luego los bancos (sus accionistas) y por último los depositantes y tenedores de activos financieros. Esto no necesariamente es así en la «solución política», en la cual, por ejemplo, los deudores y accionistas de bancos podrían evitar todas o una parte de las pérdidas.

Hay distintas «soluciones políticas»; la adoptada en Chile contempla el apoyo financiero a deudores y bancos a través del Banco Central y el sector público ⁷. Se han imple-

⁷ Una discusión de las alternativas existentes y una descripción de las medidas adoptadas en Chile puede verse en ARELLANO (1984a).

mentado para ello numerosos mecanismos de ayuda que incluyen préstamos y subsidios a bancos y deudores. La mayor parte del financiamiento ha procedido del Banco Central, el cual ha expandido fuertemente el crédito al sistema financiero y a los deudores.

El cuadro 4 revela el enorme aumento del crédito del Banco Central que estos programas han requerido: \$ 1.470 mil millones. Esto representa un aumento en términos reales de más de 10 veces y equivale a cerca de 50 por 100 del PGB de 1985. La mayor parte de estos créditos corresponde a compromisos asumidos por el Banco Central para que los bancos reprogramen las deudas de sus clientes. Sólo una parte de estos recursos se traducirán en pérdidas. Las principales pérdidas incurridas hasta la fecha por el Banco Central se originan en los subsidios otorgados a los deudores en moneda extranjera. Hasta fines de 1985 su costo alcanzaba a US\$ 3.100 millones. A ello hay que agregar otros subsidios y pérdidas de la banca que ya ha realizado el Banco Central. Hasta la fecha —fines de 1985— el total de pérdidas reconocidas por el Banco Central llega a US\$ 4.700 millones (\$ 860 mil millones), las cuales han sido financiadas por el fisco a través de la emisión de bonos de Tesorería.

Hasta aquí —como se deduce del cuadro 4— los recursos transferidos por el Banco Central han sido financiados con endeudamiento externo del Banco Central (\$ 808 mil millones) y con emisión de deuda interna (\$ 1.782 mil millones). El endeudamiento externo y la pérdida de reservas internacionales ha alcanzado en términos netos a US\$ 5.900 millones, lo cual ha financiado el 50 por 100 del mayor crédito interno mencionado.

CUADRO 4

BANCO CENTRAL: VARIACIONES DE SALDOS, DICIEMBRE 1981-1985 (Miles de millones de pesos dic. 1985)

338

Aumento del crédito al sector privado	1.472	
A bancos comerciales		1.339
A otras instituciones		133
Aumento del crédito al sector público	279	
Bonos recibidos de Tesorería (por pérdidas que se le han transferido) ...	861	
Aumento de los pasivos externos netos	808	
Aumento de pasivos internos	1.783	
Emisión		-83
Obligaciones con el sector público		258
Documentos emitidos por el Banco Central		1.030
Otros pasivos		697

Fuente: Con base en memorias anuales del Banco Central.

Nótese que el Banco Central tenía activos internacionales netos por más de US\$ 3.000 millones y actualmente (fines de 1985) es un deudor neto por casi US\$ 2.900 millones. En las renegociaciones de deuda externa el Banco Central —o el sector público en general— ha sido el único agente con posibilidades de endeudarse. Como no tenía necesidades propias de divisas, ha transferido todos esos recursos a los deudores en moneda extranjera a través de los mecanismos descritos. El problema para el Banco Central surgirá

en el futuro, cuando tenga que servir la deuda externa en montos superiores a los créditos nuevos que logre obtener.

El resto del financiamiento ha provenido de deuda interna, la cual está mayoritariamente en poder de la banca y en menor grado en poder de los fondos de pensiones (AFP). En menor medida el Banco Central también se ha endeudado con el sector público no financiero (\$ 258 mil millones).

En síntesis, el Banco Central ha apoyado a los deudores sin tener que imponer grandes costos internos, ya que ha logrado endeudarse externa e internamente. El problema de la distribución de las pérdidas ha sido en gran medida postergado. Debe destacarse, sin embargo, que una parte importante de las pérdidas se han traspasado al sector fiscal. El Banco Central ha recibido bonos de la Tesorería por un monto de \$ 860 mil millones (US\$ 4,7 billones) para absorber parte de sus pérdidas. En la política fiscal de los próximos años se irá definiendo la distribución de estas pérdidas.

Por otra parte, como se ha recurrido al financiamiento externo y el Banco Central no produce divisas, el servicio de la deuda externa en el futuro exigirá una doble transferencia: desde el sector productivo al Banco Central y desde éste al extranjero.

Las tres deudas a las que hemos hecho referencia prevalecerán durante un período prolongado de tiempo, ya sea que el régimen político autoritario permanezca o que lo suceda uno de tipo democrático. Sólo diferirá la atención relativa que ellas recibirán. Es así probable que la deuda social adquiera una mayor importancia relativa en un escenario democrático comparado a lo que ocurriría si se mantiene el actual régimen autoritario. Asimismo, las políticas destinadas a enfrentar las deudas diferirán en ambos contextos políticos.

El Esquema Macroeconómico

339

El propósito de este trabajo, como se señaló, es, en primer lugar, analizar el impacto que las deudas externa, interna y social acumuladas a lo largo de la última década pueden tener tanto sobre la tasa de inflación como sobre otros agregados macroeconómicos, en particular la tasa de desempleo y los salarios reales.

Para ello desarrollaremos un marco analítico mínimo que nos permita ordenar la discusión de las secciones siguientes.

Inflación

Si recorremos la evidencia empírica para Chile, y en particular los estudios econométricos (Jadresic, 1985; Corbo, 1982), comprobamos que la tasa de inflación resulta ser una función *creciente* de la tasa de crecimiento de los salarios (\dot{s}) y el tipo de cambio nominal (\dot{e})⁸, de la expansión en los márgenes de ganancias, los impuestos indirectos y las tarifas públicas, la tasa de interés real (que mide el costo del llamado capital de trabajo) y las reducciones en la productividad. Estas últimas cinco variables las englobamos en el

►
⁸ La inflación importada, a la que no hacemos mención explícita en este esquema analítico, tiene un efecto análogo al de una variación en el tipo de cambio nominal. Si se deseara explicitar, bastaría con reemplazar (\dot{e}) por ($\dot{e} + \dot{p}^*$) en las ecuaciones de esta sección, donde \dot{p}^* mide la inflación mundial relevante para el país.

concepto de «márgenes», e identificamos su variación a través de la variable (\dot{m}) (Ecuación [1]).

$$[1] \quad P = \alpha_s \dot{s} + \alpha_e \dot{e} + \alpha_m \dot{m}$$

Si transformamos la ecuación [1] de modo de considerar separadamente los aumentos en los salarios, el tipo de cambio nominal y márgenes de cada período por sobre la inflación del período precedente, obtenemos la ecuación [1'].

$$[1'] \quad \dot{P} = \dot{P}_{-1} + \alpha_s \dot{s}^R + \alpha_e \dot{e}^R + \alpha_m \dot{m}^R$$

donde

$$\dot{s}^R = \dot{s} - \dot{P}_{-1}$$

$$\dot{e}^R = \dot{e} - \dot{P}_{-1}$$

$$\dot{m}^R = \dot{m} - \dot{P}_{-1}$$

Cuando existe indexación completa en los salarios ($\dot{s}^R = 0$), el tipo de cambio nominal ($\dot{e}^R = 0$), y los márgenes ($\dot{m}^R = 0$), la inflación de cada período estaría dada sólo por lo transmisión mecánica de aquella del período precedente. A este fenómeno se lo ha denominado recientemente «inflación inercial», y resulta muy próximo a los llamados «mecanismos de propagación» identificados por la corriente estructuralista latinoamericana de las décadas de los 50 y 60 (Sunkel, 1958; Pinto, 1961; Hirschman, 1980).

La ecuación [1'] permite por tanto clasificar las presiones inflacionarias en presiones básicas o autónomas, e inerciales. Las primeras podrán ser de origen salarial (\dot{s}^R), cambiaria (\dot{e}^R), o provenir de variaciones en los márgenes reales (\dot{m}^R). La inflación «inercial» es, por su parte, el resultado de la acumulación de las presiones básicas o autónomas a lo largo del tiempo. En este sentido la «inflación inercial» es un «acervo» o un resumen de la historia inflacionaria pasada, mientras que las presiones básicas son el «flujo» que se agrega a dicho acervo en el período de tiempo considerado.

340

Existen al menos dos grandes corrientes para interpretar esta inercia inflacionaria. Por una parte están quienes atribuyen un papel central al proceso de formación de expectativas. Los agentes económicos construirían sus expectativas inflacionarias respecto del futuro en base a la información sobre las tasas de inflación de los períodos precedentes. En este sentido, la presencia de la inflación pasada en la explicación de los aumentos en el nivel de precios del presente no sería más que el reflejo de las denominadas «expectativas adaptativas» (Figueiredo *et al.*, 1985).

Otra interpretación, que en alguna medida puede resultar complementaria con la anterior, reconoce en la inflación «inercial» la presencia del fenómeno de la indexación. Esta surge, en el caso de los salarios, como una respuesta racional frente a la presencia de altos costos de información y negociación en el mercado de trabajo, en escenarios de inflaciones variables y cíclicas; y/o como fruto de la existencia de políticas de remuneraciones oficiales que se traducen en leyes y disposiciones sobre esta materia.

Desarrollar las negociaciones colectivas sobre la base de la «inflación esperada» conlleva costos de información (respecto de las variables relevantes y sus interrelaciones) y costos de negociación (dado que las disputas respecto de la inflación esperada crearían posiblemente una fuente de conflicto adicional entre las partes) que más que compensarían las ventajas de una estimación inflacionaria más precisa.

Por otra parte, el principio de la reajustabilidad del 100 por 100 de la «inflación pasada» como una fórmula que es considerada «equitativa» está sin duda presente en un gran número de países en América Latina (Frenkel, 1984; Cortázar, 1984). De modo tal que respetarla se ha convertido en un prerrequisito para ayudar a estabilizar las relaciones sociales, frente a la realidad de una inflación persistente.

Relacionado con este fenómeno de la indización, los estudios recientes en América Latina han enfatizado el papel de las políticas de reajustes en la evolución de los salarios nominales. En algunos casos se trata de políticas de remuneraciones que sólo afectan a los salarios mínimos (Uthoff, Pollack, 1984), mientras que en varios de los países, incluyendo Chile, se comprobó que en la dinámica de corto plazo de los salarios medios fueron determinantes la existencia de reajustes periódicamente decretados por el Estado (Frenkel, 1984; Cortázar, 1983; Chahad-Luque, 1983).

Las explicaciones basadas en expectativas o indización tienen implicancias de distinta naturaleza respecto de las políticas de estabilización. Mientras en el primer caso bastaría con asegurar la «credibilidad» de las políticas estabilizadoras, en el segundo se requeriría, además, un cambio en las normas que rigen los procesos de formación de los salarios.

Las experiencias de las políticas de estabilización recientemente aplicadas en Argentina, Perú y Brasil son un ejemplo concreto de esfuerzos por eliminar esta inflación inercial.

Respecto de las presiones básicas o autónomas, las de origen salarial (\dot{s}^R) pueden provenir de las presiones de demanda descritas por los enfoques monetaristas de economía cerrada, de las presiones sociales destacadas por las teorías sociológicas de la inflación (Hirschman, 1980) o como consecuencia de las medidas autónomas del Estado. En este último caso, el Estado actúa a través de las modificaciones de las remuneraciones del sector público o de políticas de reajustes que abarcan tanto el sector público como el privado.

Las presiones básicas de origen cambiario (\dot{e}^R) habitualmente tienen su causa en el deterioro o la crisis de la situación del sector externo. A estas presiones de origen cambiario habría que agregar aquellas provenientes de la inflación mundial, la denominada «inflación importada». Para los enfoques monetaristas de economía abierta, como los que se aplicaron en Chile y otros países de América Latina durante la segunda mitad de la década de los 70, la inflación doméstica no era más que el resultado de la inflación importada y las devaluaciones cambiarias⁹. Los estructuralistas, por su parte, argumentaron en el pasado que las inflexibilidades en la oferta de divisas se traducían en un cuello de botella al crecimiento, obligando a devaluaciones frecuentes, las que creaban las consiguientes presiones inflacionarias. Por último, la reciente aceleración inflacionaria en toda América Latina tuvo, sin duda, su origen en las fuertes devaluaciones que forman parte de las políticas de ajuste frente a la crisis de la deuda externa.

Finalmente, las presiones básicas que provienen de variaciones en los «márgenes» reales pueden tener su origen en los incrementos de impuestos indirectos o tarifas por necesidades de financiamiento del sector público; en caídas en la productividad; en incrementos en las tasas de interés reales, como las que tuvieron lugar como resultado de la liberalización financiera en Chile; o como fruto de un aumento en los márgenes de ganancias de las empresas. Este último puede ser explicado ya sea por una situación de exceso de demanda en los mercados de bienes, como destacan los monetaristas; por la pugna distributiva que resaltan las teorías sociológicas; o como fruto de expectativas de que

⁹ Mc KINNON (1977), por ejemplo, es extremadamente categórico en sus consejos al gobierno de Chile. Dos años antes de la fijación cambiaria escribía en un informe al Banco Central: la mejor solución para eliminar la inflación «... parecer ser eliminar gradualmente el sistema de minidevaluaciones y fijar la tasa de cambio dentro de uno o dos años. Con una tasa de cambio fija, la inflación se reduciría al nivel internacional: un nivel lo suficientemente bajo como para permitir un fuerte desarrollo del mercado de capitales interno chileno» (p. 32). En este contexto de cambio fijo se haría un manejo monetario «... de patrón oro clásico pero sin oro» (p. 39). Véase la misma argumentación en Mc KINNON (1980, 1981).

se incrementarán los costos o se aplicará una política de control de precios en el futuro. De este modo, la incertidumbre respecto de presiones de costos o controles de precios futuros se puede traducir en presiones inflacionarias adicionales en el presente. De allí que el control de las expectativas inflacionarias resulte tan crucial para el éxito de los programas de estabilización.

Desempleo e Inflación

Referirse al tema del empleo a través del análisis de lo que ocurre con la tasa de desocupación tiene en el caso de Chile una serie de limitaciones, las que son comunes a varios otros países de América Latina. En particular, no recoge en forma adecuada la presencia de los trabajadores independientes, los que representan alrededor de un tercio de la fuerza de trabajo.

Los trabajadores por cuenta propia constituyen, en gran proporción, parte de la «economía subterránea» de las economías latinoamericanas. Entre otros aspectos, sus remuneraciones y producción escapan al cómputo de las estadísticas recogidas por las instituciones gubernamentales. Por otra parte, sus problemas de empleo, como ha documentado abundantemente PREALC/OIT, no se reflejan en las estadísticas de desocupación, sino en situaciones de subempleo.

De allí que al referirnos a la tasa de desempleo en lo que resta del trabajo, tendremos en consideración tanto la desocupación abierta como el subempleo.

Para mantener una cierta simplicidad en nuestra discusión, supondremos que la tasa de desempleo es una función del nivel general de producción (Y) y de su «intensidad de empleo», que está básicamente determinada por la composición de ésta (λ) (ecuación [2])¹⁰. Esta ecuación supone un cierto nivel de la fuerza de trabajo¹¹, y es consistente con diversas hipótesis respecto del funcionamiento del mercado laboral.

342

$$[2] \quad d = d(Y, \lambda)$$

Cuando el desempleo es de origen neoclásico, el costo excesivo de la mano de obra es la causa fundamental de la baja ocupación y nivel de actividad. En otros casos, existe desempleo estructural, como en Chile actualmente, debido a que, como vimos, la inversión ha sido insuficiente para emplear productivamente a todos los que se incorporaron a la fuerza de trabajo. En este caso el empleo se encuentra restringido por falta de capacidad productiva. En términos del gráfico 1, dado que el nivel de producción que aseguraría el pleno empleo de la mano de obra es superior al que resulta posible con la plena ocupación del stock de capital, la tasa de desempleo estructural (d^E) es superior a la de «pleno empleo» (d^*). Lo dicho tiene validez dada una cierta estructura productiva o composición de la producción representada por (λ). Variaciones en la composición de la producción y el empleo (λ) podrían acercar la tasa de desempleo estructural ($d^E[\lambda]$) y la de pleno empleo (d^*).

¹⁰ Creemos que no es mucho lo que se puede ganar, en términos de empleo, al menos en el corto plazo, con la sustitución entre factores para un mismo tipo de producción. De allí que se enfatizan las posibilidades de cambio en la composición del producto, ya sea entre bienes de diferente intensidad de uso de la mano de obra al interior del sector privado, o a través de la expansión de la ocupación del sector público.

¹¹ No resulta difícil extender el modelo de modo de poder considerar las expansiones en la fuerza de trabajo y el stock de capital.

En tercer lugar, cuando el desempleo es de origen keynesiano ($d > d^E$), es decir, provocado por una escasez de demanda efectiva como ha sido el caso en Chile durante gran parte de la última década, su reducción pasa por una reactivación de la demanda agregada ¹². En el caso de una economía cerrada, o de una economía abierta sin restricción externa, dicha reactivación tendrá un posible impacto inflacionario sólo a través del impacto de la mayor demanda agregada sobre los sectores de «precios flexibles» de la economía, mecanismo de transmisión que suponemos que en el caso chileno no tiene mucha importancia ¹³.

Cuando existe una «restricción externa» en cambio, la que se traduce en la necesidad de mantener un cierto saldo de la cuenta corriente, como ha sido el caso de Chile durante los años recientes y continuará siéndolo en el futuro, es crucial el impacto de la reactivación sobre las cuentas externas y las posibles políticas compensatorias.

Para ello presentamos una versión simplificada de los determinantes del saldo de la cuenta corriente en la ecuación [3].

$$[3] \quad B = B(e/P, Y, \psi)$$

donde B = saldo de la cuenta corriente
 e/P = tipo de cambio real (hacemos los precios internacionales iguales a uno)
 Y = nivel de producción doméstica
 ψ = demás políticas de estímulo al comercio exterior

La cuenta corriente (B) se tiende a deteriorar a medida que se incrementa el nivel de producción (Y), por la mayor demanda de importaciones, lo que podría ser compensado ya sea por una devaluación real (e/P) o por otras políticas comerciales (ψ) ¹⁴.

En estas circunstancias, si suponemos constantes las «otras políticas comerciales» (ψ), una reducción en la tasa de desocupación lograda a través de un incremento en el nivel de actividad requería de una devaluación real ¹⁵.

¿Cuál sería el impacto de dicha devaluación real sobre la tasa de inflación? Una simple transformación de la ecuación [1'] indica que la tasa de inflación se acelera

343



¹² De lo señalado en los párrafos precedentes se concluye que los determinantes del nivel de producto varían según cuál sea el régimen macroeconómico específico que prevalezca. Cuando hay exceso de capacidad (desempleo keynesiano), el nivel de producto es una función creciente del salario real (\dot{s}/p) (consumo), del gasto de gobierno (g) y del ingreso del resto del mundo (Y^*); y una función inversa de los márgenes reales (m/p) (excepto por la productividad), los impuestos directos, y la tasa de interés mundial y deterioro en los términos de intercambio (R^*). Cuando existe plena utilización de la capacidad instalada, para que aumente el nivel de producto se requiere ya sea un aumento en la intensidad de uso de la mano de obra respecto del capital, el que se puede alcanzar a través de una caída en los salarios reales (desempleo neoclásico), o un aumento en la inversión neta para incrementar el stock de capital (K) (desempleo estructural).

$$Y = Y(s/p, m/p, g, t, Y^*, R^*, K)$$

¹³ Cabría señalar que tanto los análisis de las políticas de estabilización como la evidencia econométrica para Chile son altamente sugerentes en cuanto que, al menos durante la última década, ni los salarios nominales ni los márgenes de ganancias han sido sensibles al ciclo económico (FOXLEY, 1982; CORTÁZAR, 1983a; CORTÁZAR, FOXLEY Y TOKMAN, 1984; JADRESIĆ, 1985).

¹⁴ El efecto *directo* de una devaluación en Chile es probablemente recesivo, al menos en el corto plazo. Sin embargo, al aumentar la disponibilidad de divisas, ella posibilita la implementación de otras políticas expansivas que pueden terminar por aumentar el nivel de producción, sin violar la «restricción externa».

¹⁵ Esto es cierto mientras no nos encontremos en el tramo vertical de la BB en el gráfico 1. Dicho tramo se refiere a la situación planteada por los modelos de dos brechas, según los cuales, cuando la brecha externa es la dominante, el desempleo estructural (determinado por la escasez de capital) es inferior al definido por la escasez de divisas.

$(P - P_{-1} > 0)$ cuando se incrementan los salarios, el tipo de cambio o los márgenes de ganancias, por sobre la inflación del período precedente (ecuación [1'']).

$$[1''] \dot{P} - \dot{P}_{-1} = \alpha_s \dot{s}^R + \alpha_e \dot{e}^R + \alpha_m \dot{m}^R$$

Por otra parte, resulta sencillo demostrar que para cláusulas dadas de reajustabilidad de los salarios (\dot{s}_0^R) y márgenes (\dot{m}_0^R) un aumento en el tipo de cambio real exigirá una aceleración en la trayectoria de devaluaciones cambiarias ($\dot{e}^R > 0$), con la consiguiente aceleración inflacionaria (ecuación [1''])¹⁶.

De allí que cuando existe una restricción externa observamos, *ceteris paribus*, una relación inversa entre tasa de desocupación (la que a su vez depende del nivel de producción) y tasa de inflación (la que tiende a incrementarse con las devaluaciones reales) (gráfico 1).

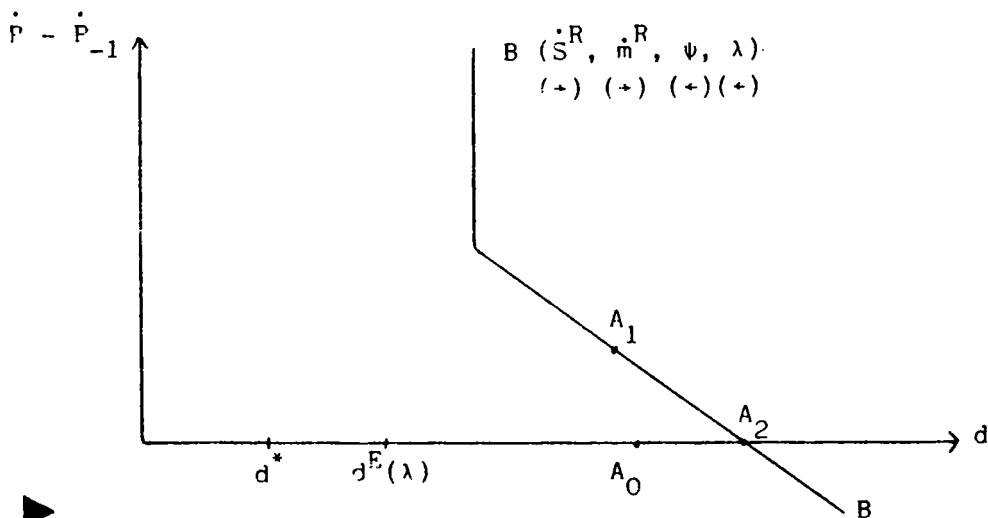
El gráfico 1 nos recuerda el debate en torno a la llamada Curva de Phillips que ha dominado la literatura sobre el tema de la inflación en el Norte durante las últimas décadas (Gordon, 1976). El enfoque neoclásico ha observado que existiría un cierto conflicto entre la tasa de inflación y el desempleo en el corto plazo, el que desaparecería al extender el horizonte de análisis.

En Chile la evidencia empírica indica que no existiría una relación entre tasa de desempleo e inflación salarial (Cortázar, 1983a), y por tanto no se daría la relación de Phillips en el mercado del trabajo. Sin embargo, la presencia de la restricción externa crearía, para valores dados de los otros parámetros, una relación inversa entre desocupación y tasa de inflación

GRAFICO 1

RELACION DESOCUPACION (PRODUCCION) E INFLACION (DEVALUACION)

344



¹⁶ Para que el tipo de cambio real se mantenga constante ($\dot{e} - \dot{p} = 0$), dadas las cláusulas de reajustabilidad de los salarios (\dot{s}_0^R) y márgenes (\dot{m}_0^R), la evolución requerida del tipo de cambio nominal se deriva a partir de una modificación simple en la ecuación [1'].

$0 = \dot{e} - \dot{p} = \dot{e} - p_{-1} - \alpha_s \dot{s}_0^R - \alpha_e \dot{e}^R - \alpha_m \dot{m}_0^R$ implica que
 $\dot{e} = p_{-1} + \alpha_s \dot{s}_0^R + \alpha_e \dot{e}^R + \alpha_m \dot{m}_0^R$.

Por lo tanto, $\dot{e}^R = \frac{\alpha_s \dot{s}_0^R + \alpha_m \dot{m}_0^R}{(1 - \alpha_e)}$

Aumentos en el tipo de cambio real, dados \dot{s}_0^R y \dot{m}_0^R , requerirían de incrementos en \dot{e}^R .

Deudas y Desequilibrios Macroeconómicos

La existencia de las tres deudas descritas en la primera sección plantea serios problemas al normal desempeño de la economía, los que seguramente permanecerán en el tiempo, restringiendo el manejo económico tanto en un contexto autoritario como en uno democrático. En esta sección analizaremos las dificultades que originan dichas deudas sobre la conducción económica. En la próxima discutiremos las oportunidades para resolver los desequilibrios macroeconómicos, o los «activos», que surgen del proceso de democratización.

Es probable que algunos acreedores consigan que con la democratización se les reconozcan las deudas y por lo tanto el sistema económico deberá ser capaz de responder a esas demandas. En particular éste es el caso de la deuda social. En dicho contexto surgen conflictos y desequilibrios macroeconómicos que pueden traducirse en mayor inflación. A continuación examinemos cómo de cada una de las tres deudas pueden originarse presiones inflacionarias básicas o autónomas. Dichas presiones pueden traducirse en una inflación permanente mayor, si existen los mecanismos de inercia descritos.

En los últimos años en Chile varios de los mecanismos de indización automática han sido eliminados de leyes y contratos, especialmente en el caso de los salarios (se mantiene la indización cambiaria, tributaria y financiera). Ya sea porque se restablezcan estos mecanismos de indización —lo cual es una demanda laboral difundida— o por vía de las expectativas inflacionarias, es fácil que el elemento inercial de transmisión de presiones inflacionarias básicas vuelva a adquirir importancia. Ello es particularmente válido en un país como Chile, en el cual existe una centenaria tradición inflacionaria y donde la actual generación sólo ha conocido tasas de inflación de 2 y 3 dígitos. Por lo tanto, hay un gran riesgo de que la aceleración inflacionaria por presiones básicas eleve permanentemente el ritmo de inflación.

345

Deuda Externa

Las proyecciones del cuadro 1 muestran que en los próximos años no sólo se mantendría la alta transferencia de recursos al exterior registrada en 1985, sino que ella podría aumentar. Esto último significa que habría que hacer un esfuerzo adicional para elevar el superávit comercial. Ello es claramente incompatible con el crecimiento que la economía requiere para que no siga aumentando la deuda social (desempleo). En el corto plazo el crecimiento requiere poder contar con una mayor capacidad de importaciones y en el mediano plazo exige un mayor inversión para reducir el desempleo estructural (d^E en el gráfico 1). Esta inversión en un país como Chile tiene un componente significativo de importaciones, lo cual —aun existiendo capacidad de ahorro interno— entra en conflicto con el servicio de la deuda externa ¹⁷.



¹⁷ Por cierto éste es el problema de la brecha externa reconocido hace varias décadas por el estructuralismo en América Latina.

Lo anterior indica lo crucial que resulta limitar la transferencia de recursos externos por la vía de la negociación internacional. La democratización puede legitimar y favorecer una postura más exitosa en ese campo.

Aun así, es probable que siga existiendo alguna transferencia al exterior. En el mejor de los casos ésta desaparecería, lo cual es una situación todavía anormal para un país como Chile, que tradicionalmente financiaba parte de su inversión con ahorro externo. Esta falta de recursos externos puede llevar a decretar devaluaciones por sobre la inflación y/o aumentos generales en el nivel de protección, con lo cual las presiones de costo, al no ser compensadas, elevarían la inflación. En términos del gráfico 1, un mayor financiamiento o alivio externo permitiría permanecer en A_0 . De lo contrario, aumenta el desempleo (ecuación [2] y [3]), o para un mismo nivel de desempleo se acelera la inflación a raíz de las devaluaciones (se pasa al punto A_2 o A^1 , respectivamente).

Es posible, y es un tema que requiere un mayor desarrollo que el que aquí es posible realizar, que a través de políticas selectivas de comercio exterior y desarrollo el país pueda compatibilizar el mismo superávit comercial con un mayor nivel de actividad económica, sin aceleración inflacionaria. Se trataría de políticas que incentiven una mayor reasignación de la producción (y gastos) hacia actividades de bienes comercializables internacionalmente (no comercializables). El desarrollo de determinadas políticas industriales, por ejemplo, permitiría avanzar en esa línea. Estas políticas selectivas atenuarían en algún grado el serio conflicto entre desempleo (deuda social) e inflación que actualmente existe debido al servicio de la deuda externa ¹⁸.

En términos del gráfico 1 dichas políticas comerciales (ψ) desplazan la recta BB hacia la izquierda (ver ecuación [3]).

La curva BB se puede también desplazar hacia la izquierda, a la vez que la tasa de desempleo «estructural» se desplaza en la misma dirección, con la aplicación de las «políticas de empleo» (λ). Ya sea a través de medidas orientadas a variar la estructura de producción del sector privado o políticas de empleo público (Cortázar, 1983b; Marfán, 1985; varios estudios de PREALC/OIT).

346

Deuda Social

La deuda social se identificó, en el primer capítulo, con los altos niveles de desempleo, bajas remuneraciones reales e insuficiente gasto social. Cada uno de dichos aspectos ha ido constituyendo un acervo o stock de carencias que pesa en forma diferencial sobre los diversos actores sociales.

En ese sentido convendría distinguir entre dos de los principales acreedores de dicha deuda social. Por una parte los trabajadores ocupados, cuyos intereses supondremos son representados por el movimiento sindical, y los desocupados, subempleados y grupos de menor nivel de vida, a quienes identificaremos con un actor social al que denominaremos «pobladores».

►
¹⁸ Las elasticidades de la oferta de exportaciones de corto plazo difieren en forma significativa entre sectores. Algo análogo ocurre con la demanda por importaciones. Por lo tanto, podrían intentarse devaluaciones diferenciales transitorias entre sectores (SCHYDLOWSKY, 1982; RAMOS, 1985). De este modo se reduciría la caída de remuneraciones reales y aceleración inflacionaria asociadas a los aumentos en el tipo de cambio real. También consideramos como parte de las «políticas comerciales» los cambios en la composición de la demanda del sector público, reduciendo la importancia relativa de los bienes comercializables (MARFÁN, 1985).

El movimiento sindical tendría particular interés en la evolución de los salarios reales y, en cierta medida, en el gasto social del Estado. El problema de la desocupación lo afectaría en menor medida, ya que de éste se puede proteger a través de una legislación que persiga la «estabilidad» en el empleo para los que ya están ocupados ¹⁹.

La suerte de los pobladores, en cambio, se encuentra más estrechamente ligada a lo que ocurra con los niveles de empleo y desocupación. Al mismo tiempo, son mucho más dependientes del gasto social del Estado, tanto de aquel que se destina a la educación, salud o vivienda, como del que financia los programas de emergencia que ha implementado el Estado ²⁰.

Ha habido, sin duda, durante la última década un cambio radical en la importancia relativa de ambos actores. En este sentido resulta ilustrativo destacar que mientras en 1973 había casi 10 veces más trabajadores sindicalizados que desempleados, en 1983 el número de los desocupados superaba en más de tres veces a los sindicalizados (Campero y Cortázar, 1985).

Esta probable tendencia del movimiento sindical a orientar su acción en torno a una recuperación más rápida del poder de compra de las remuneraciones resultará, como veremos más abajo, en muchos casos contradictoria con la reducción de la tasa de desocupación. Estos conflictos se agregan a los que ambos tendrán, a su vez, respecto a los empresarios y otros grupos al interior de la sociedad.

Muchas veces los conflictos no se manifestarán directamente entre los diversos actores sociales, sino entre algunos de éstos y el Estado.

En primer lugar, nos referiremos al objetivo de reducir la tasa de desempleo, así como los agudos niveles de subocupación ²¹.

Una vez analizados todos los esfuerzos tendientes tanto a obtener un mejor financiamiento de la deuda externa como al ajuste requerido para lograr el «equilibrio externo», la economía se encuentra en el punto A_2 sobre la curva BB del gráfico 1. La tasa de desempleo se podría reducir en el corto plazo a través de un aumento en el nivel de producción (Y) y/o de un cambio en la estructura de ésta (λ).

Mientras exista capacidad instalada, la restricción al aumento de la producción y el empleo es la falta de recursos externos. Si para ganar competitividad y aliviar dicha restricción se produce una devaluación real y existe indización de salarios y márgenes, esto acarrea una aceleración inflacionaria y una caída en los salarios reales (ecuación [1]). En términos del gráfico 1 se trataría de un traslado desde el punto A_2 al punto A_1 .

Es así como el intento por aliviar este primer componente de la deuda social no sólo crearía una presión inflacionaria, sino que, a su vez, también una cierta contradicción de intereses entre los pobladores (beneficiados por la reducción en el desempleo) y el movimiento sindical (orientado hacia la recuperación en el poder de compra de los salarios reales).

Esta disyuntiva no se dio en general en América Latina en la década de los 70, por la mayor disponibilidad y acceso a los recursos externos, lo que hacía que la «restricción externa» no jugara un papel tan dominante.

Para conseguir el aumento de competitividad requerido para reactivar sin caídas en los salarios reales ni aceleraciones en la inflación, se necesitaría comprimir los márgenes

¹⁹ En Chile existió con anterioridad una llamada «Ley de Inamovilidad» que servía a este propósito.

²⁰ Recordemos que cerca de 7 por 100 de la fuerza de trabajo labora en dichos programas.

²¹ Respecto de la discusión que sigue ver CORTÁZAR (1984).

de ganancias, las tasas de interés o los impuestos y tarifas públicas, o aumentos de productividad. En los primeros dos casos se trasladaría el conflicto entre pobladores y movimiento sindical a uno entre los pobladores y los capitalistas o ahorrantes; mientras que en los restantes casos se crearía un conflicto entre los primeros y los intereses asociados a los usos alternativos de los recursos públicos. El aumento de productividad se obtiene reduciendo ineficiencias y/o realizando inversiones. Las ganancias de productividad permiten mejorar la competitividad sin sacrificios de remuneraciones reales, aunque demandan recursos para financiar las inversiones correspondientes.

Si bien parte de la desocupación en Chile tiene un indudable origen keynesiano, en la primera sección hicimos referencia al incremento del desempleo estructural que se ha producido durante los últimos quince años, el que se refleja en un distanciamiento entre $d^E(\lambda)$ y d^* en el gráfico 1. Reducir el desempleo estructural requeriría, junto con las variaciones en la estructura productiva (λ), un significativo esfuerzo de inversión. Esto requiere mayores recursos externos y un incremento en el ahorro.

El mayor ahorro interno podría provenir tanto del sector privado como del público. Esta segunda situación se podría traducir en una disminución en el crecimiento de gastos corrientes del Estado. Dada la incidencia de las remuneraciones en ese ítem, ello inevitablemente limitaría el ritmo de recuperación de los salarios reales.

Un mayor esfuerzo de ahorro que provenga de un incremento en la recaudación fiscal, con la consiguiente reducción en el consumo privado, podría generarse, por ejemplo, a través de un alza en los impuestos indirectos o las tarifas públicas ($\dot{m}^R > 0$) en el gráfico 1 y ecuación [1²²]. Ambas medidas generarían, *ceteris paribus*, un desplazamiento de la recta BB hacia la derecha (gráfico 1). Esta pérdida de competitividad, junto con la presencia activa de la «restricción externa», exigiría una reactivación más lenta de la demanda agregada (ecuación [3]), con el consiguiente aumento en la tasa de desocupación, o una devaluación «compensatoria», la que contribuiría a acelerar aún más la espiral inflacionaria ²².

La deuda social que se expresa en los bajos niveles de remuneraciones reales puede manifestarse de diversos modos. El más evidente sería el incremento en los salarios nominales por sobre el 100 por 100 de reajustabilidad ($\dot{s}^R > 0$). Lo que se traduce, también, en un desplazamiento de la BB hacia la derecha, con los efectos consiguientes ya descritos.

Por último, debemos hacer referencia a las presiones por incrementar el Gasto Social, punto en el que podrían converger tanto sindicalistas como pobladores. En este caso la interrogante fundamental se refiere a la forma de financiamiento de ese mayor gasto. Si éste se produce a través de un simple aumento en el nivel de actividad económica, retornamos al caso de la reactivación keynesiana al que hacíamos referencia más arriba. En caso contrario, resulta necesario reducir el consumo, ya sea público o privado.

Deuda Interna

El endeudamiento interno que pesa sobre las empresas puede limitar su capacidad de reactivación e inversión. En tanto las empresas queden liberadas del peso de la deuda por-



²² La expansión del ahorro público a través del incremento de ciertos impuestos directos evitaría la aceleración inflacionaria o el aumento en la desocupación señalados.

que ésta es nacionalizada por el Estado, el problema se traslada a éste, que debe generar los flujos de recursos para servirla. De allí que un camino alternativo, al que históricamente se ha recurrido para «licuar» las deudas, es la aceleración inflacionaria fijando las tasas de interés nominales. En este caso la inflación es el medio para reducir las deudas traspasando las pérdidas a los tenedores de activos financieros.

En el caso chileno la mayor parte de la deuda está indizada y por lo tanto la aceleración inflacionaria no eliminaría la deuda asumida por el Estado, a menos que se corrigieran los mecanismos de indización para producir la «licuación». En este caso el mecanismo se acerca a las reformas monetarias que se han usado en otras experiencias históricas para enfrentar el sobreendeudamiento.

Si la situación actual se mantiene, el Banco Central y/o el fisco tendrán que generar recursos para servir los compromisos que han asumido para ayudar a los deudores. Ello generará presiones inflacionarias en la medida en que se recurra a la emisión, ya que expandirá la demanda agregada y, en consecuencia, dada la restricción externa, haría necesaria una devaluación.

Si no se desea expandir la emisión deberá recurrirse a limitar el crédito interno a otros agentes. Si se rebaja el crédito al fisco y no se puede reducir el gasto público, éste podría recurrir al aumento de tarifas y/o impuestos con el consiguiente impacto sobre los costos y precios. En el sector privado la menor disponibilidad de créditos aumentará los costos financieros, lo cual afecta los costos de operación de las empresas y eleva los precios de bienes-salarios como la vivienda (ecuación [1^{ra}] y gráfico 1). Surgen además los riesgos de «crowding out» de la inversión productiva, con las consecuencias ya mencionadas sobre la «deuda social».

Sin duda éste es un proceso que conlleva enormes pérdidas y ganancias de capital. Las ganancias fueron privadas en la época de la abundancia crediticia y ahora las pérdidas se han socializado con la nacionalización de la deuda. La democratización al menos puede garantizar un proceso más equitativo sujeto a instituciones básicas de fiscalización y control ciudadano.

349

Las Oportunidades de la Democratización

Los conflictos y tensiones descritos en la sección precedente tienen su origen en la presencia de las enormes deudas externa, social, e interna, acumuladas a lo largo de ya casi trece años. Ellas crean, casi inevitablemente, un clima de pesimismo respecto de las oportunidades de la economía chilena en el futuro. Incluso pueden llegar a producir un cierto escepticismo respecto de las posibilidades de consolidar una democracia estable para el país.

Sin embargo, y como argumentaremos en esta sección, la democratización puede dar origen a nuevas oportunidades que constituyen un «activo» con el cual enfrentar las tres deudas mencionadas. Nuestra presunción es que el cambio de régimen político, deseado en sí mismo por lo que significa en términos de resguardo de los derechos humanos, participación social y una convivencia más civilizada, puede convertirse además en un camino propicio para la resolución de una crisis cuyo control escapa a un régimen autoritario prácticamente carente ya de toda base de legitimidad social.

Antes de detallar los mecanismos concretos a través de los cuales la democratización puede ofrecer nuevas oportunidades, conviene señalar que el régimen militar chileno ha ido perdiendo, en buena medida como resultado de la crisis económica de los últimos

cuatro años, parte importante del apoyo con que contaba, especialmente entre los estratos más altos y medios de la población. A esa pérdida de respaldo se agrega una creciente actividad opositora orientada a producir una transición efectiva e inmediata hacia un régimen democrático. Por último, cabría agregar el hecho institucional de que la nueva Constitución dictada por el mismo régimen pone fin en 1989 a la permanencia de los militares, como tales, en el poder ²³.

Se trata, por lo tanto, de examinar las oportunidades que se le presenta a un nuevo régimen democrático, en comparación a un régimen autoritario que ha perdido su base de legitimidad y que de acuerdo con su propio calendario tiene su «muerte anunciada».

Recursos Económicos Adicionales

La democratización podría liberar algunos recursos económicos que actualmente no están disponibles. En primer lugar, desde el exterior. Un gobierno con un apoyo político interno amplio y con reconocimiento y simpatía internacional puede conseguir un alivio en el peso que le representa el servicio de una deuda externa equivalente a 1,2 veces su PGB. Como se ha reiterado, esto es de la mayor significación, ya que por cada dólar en que se reduce la transferencia de recursos al exterior, el PGB puede aumentar en varios dólares.

La forma en que este alivio se consiga dependerá del marco internacional que enfrente el nuevo régimen democrático. Sin duda que la evolución de las condiciones internacionales es determinante e independiente del régimen político en Chile. Lo que aquí interesa destacar es que el régimen democrático contaría en su favor con dos elementos hoy inexistentes: la legitimidad y apoyo interno que le da mayor capacidad de negociación, y la buena disposición política a nivel internacional, que facilita negociaciones que son eminentemente políticas.

350

Otra fuente de recursos puede provenir de la mayor eficiencia social en el uso de los recursos externos. Como se ha argumentado, consideramos que una política económica más selectiva y menos ideológica podría generar mayor producción y empleo con los recursos externos actualmente disponibles. Por cierto que no existen garantías de que un régimen democrático adopte esa estrategia económica. Pero al menos existe la posibilidad de que ello ocurra, alternativa hoy inexistente dado el marco excesivamente ortodoxo en que se desenvuelve la política económica.

Dados los recursos totales de que dispone el país es posible reasignarlos de una manera más acorde a las necesidades más prioritarias. Una fuente de fondos que ofrece posibilidades de reasignación en un régimen democrático es el presupuesto de defensa. Como era fácil de prever, aunque no es posible estimarlo con precisión, el gasto en defensa ha aumentado fuertemente. En los últimos años el país dedica a la defensa (incluyendo previsión y Ley Reservada ²⁴) al menos 8,2 por 100 del PGB ²⁵. En 1970 los gastos

23 Esto no significa que, de acuerdo con dicha Constitución, las fuerzas armadas no retengan, a través de una gran variedad de mecanismos, una cuota importante de poder en el futuro (ARRIAGADA, 1984). Sin embargo, lo más probable es que dicha Constitución sea reformulada en lo sustantivo, como fruto del proceso de reconstrucción democrática.

24 La Ley Reservada se refiere a ingresos extrapresupuestarios que reciben las instituciones de defensa, en proporción a los retornos por venta del cobre.

25 En base a cifras oficiales publicadas en Gémines, *Análisis de la Coyuntura Económica*, abril 1986.

de este sector representaron 5,5 por 100 del PGB. Los mayores desembolsos obedecen, aparte del incremento en armamentos, a una dotación más numerosa y con remuneraciones más altas y un mayor gasto previsional por el aumento en el número y el valor de las pensiones.

Sin conocer exactamente el presupuesto de la defensa es difícil precisar la posible reasignación de recursos sin afectar el resguardo de la Soberanía Nacional. La comparación anterior sugiere que alrededor del 2 por 100 del PGB podría ser liberado para la sociedad civil con la democratización.


Más significativo que lo anterior es la cantidad de recursos que podría obtenerse modificando reformas realizadas por el régimen militar. Una de ellas es la reforma tributaria establecida en 1984, la que rebaja los impuestos directos en el equivalente a 2 por 100 del PGB²⁶. Restablecer la tributación a la renta a niveles similares a los de los años 1975-83 permitiría contar con importantes fondos de ahorro e inversión, sin una carga excesiva o desusada a los contribuyentes.

Otra área de desembolsos innecesarios en un régimen democrático que refleje los intereses de las mayorías corresponde a los subsidios para privatizar empresas. Como se ha visto, la deuda interna ha llevado al Estado a aportar una gran cantidad de recursos para evitar la quiebra y/o paralización de importantes empresas. Sin embargo, el gobierno no se ha contentado con esto y, además de aportar recursos para asegurar el funcionamiento de estas empresas, ha realizado gastos adicionales para hacerlas atractivas a las inversiones privadas. Ejemplos de esto lo constituyen el «capitalismo popular» y el traspaso de empresas a acreedores externos en condiciones muy favorables para ellos. Un régimen democrático que quisiera garantizar la propiedad privada podría hacerlo sobre la base de acuerdos políticos aprobados en forma mayoritaria, sin tener que recurrir a garantías económicas de alto costo para el Estado, como ha ocurrido en los últimos años.

Democracia e Incertidumbre

A medida que aumenta la percepción de la debilidad del régimen militar, ya sea por la presión de los grupos opositores o simplemente porque nos aproximamos al año 1989, ha ido creciendo el grado de incertidumbre respecto al futuro del país. Esa mayor inestabilidad que resulta esperanzadora para quienes intentan desembarazarse de la «certidumbre» autoritaria ha ido sin embargo ampliando en forma excesiva el rango de escenarios futuros visualizados como «posibles». Es así como resulta frecuente que en las predicciones respecto del futuro se discutan «escenarios alternativos» que, aunque con probabilidades diversas, van desde la prolongación indefinida del régimen militar, pasando por la reconstrucción democrática con diversas coaliciones de gobierno, hasta un levantamiento insurreccional que desemboca en un régimen autoritario de signo opuesto al actual.

De más está señalar que esta extrema variedad de escenarios futuros posibles tiene efectos perniciosos para aquellas decisiones económicas que se encuentran referidas a un horizonte más prolongado de tiempo. Es lo que algunos empresarios han comenzado a denominar el «síndrome 1989». En concreto, dicha excesiva incertidumbre ha comenza-

 ²⁶ Estimaciones de MARFÁN (1984).

do a afectar las decisiones de inversión, tanto de los nacionales como de los extranjeros y favorece la fuga de capitales. Hemos visto que esa inversión es fundamental, tanto para superar la crisis externa como para reducir la deuda social.

No es que la democratización vaya a terminar con la incertidumbre respecto del futuro. Muy por el contrario, la democracia es precisamente aquel régimen que institucionaliza la incertidumbre; y la «aceptación» de dicha incertidumbre es una de las virtudes que más contribuye a su estabilidad (Hirschman, 1986). Pero la reconstrucción democrática, al reducir la variación de los desenlaces hoy posibles, hace más previsible el futuro.

La importancia que revista este «activo» que proporciona una mayor certidumbre dependerá de la forma específica que tome el proceso de democratización. En particular, el diseño institucional específico que adopte el nuevo régimen democrático será decisivo para determinar el grado en que se consiga pasar desde la incertidumbre excesiva de hoy a los riesgos limitados, propios de la vida democrática. Disposiciones que obliguen a alcanzar mayorías parlamentarias y la segunda vuelta en la elección presidencial son ejemplos de instituciones que facilitarían la disminución de la incertidumbre respecto del futuro y que, por tanto, incrementarían el activo logrado por la reconstrucción democrática para la resolución de la crisis económica.

Un programa de desarrollo económico casi por definición requiere una visión de largo plazo. Formular tal visión requiere un grado de certidumbre que no existe en un régimen cuya muerte está ya anunciada.

Legitimidad y Redistribución del Recurso Poder

352

Es muy probable que el gobierno democrático que suceda al de Pinochet cuente con una base de legitimidad mayor que la que tiene el régimen militar en la actualidad. Ello le permitiría una mayor «capacidad de maniobra» en el diseño de las políticas económicas, en la medida en que los diferentes sectores sociales estén dispuestos a «aceptar» ciertos costos asociados a ellas. Algo de esto es lo que parece estarse observando en las experiencias recientes de estabilización en Argentina y Brasil.

Un gobierno con una mayor base de legitimidad está en mejores condiciones para solicitar los «sacrificios» que exige la reconstrucción económica del país. En especial, dado que el nuevo gobierno no podrá ser identificado como uno de los causantes de dicha crisis. Más aún, es probable que sólo a un gobierno con una mayor legitimidad social le resulte posible proponerse el difícil camino que se requiere seguir para superar las enormes dificultades del presente.

La importancia de la legitimidad democrática como activo para la superación de la crisis económica dependerá, sin duda, del respaldo popular que sea capaz de suscitar el gobierno que encabece la democratización, así como el régimen democrático como tal. En ese sentido se trata, nuevamente, de un «activo potencial» cuya relevancia va a depender de la forma concreta en que se produzca la reconstrucción democrática.

Desde otro ángulo, la democratización abre también una oportunidad para que la sociedad civil acceda a fuentes de poder, hoy reservadas a las fuerzas armadas. En concreto, el poder ejecutivo y el legislativo, así como los poderes locales y el control de las empresas y demás instituciones del Estado. La democratización, en tanto flexibiliza la estructura de poder en la sociedad, permite, en una coyuntura de gran escasez económica, ofrecer a las principales organizaciones sociales participación en las decisiones a cambio de la postergación de reivindicaciones, pudiendo atenuarse de este modo muchos de los

conflictos descritos en la sección precedente. Por ejemplo, permitir la participación de las organizaciones sindicales en las instancias decisorias del sistema previsional, aspiración que han planteado reiterativamente, puede postergar reivindicaciones salariales (s^R en el gráfico 1).

La participación, o mayor difusión del poder en la sociedad civil, no sólo posibilita la sustitución de reivindicaciones económicas por otros objetivos institucionales sino que, a su vez, puede incrementar el sentido de legitimidad de las políticas que se diseñan.

La Democracia y el Sentido Ciudadano

En las secciones precedentes hemos supuesto que los individuos y los actores sociales se orientan sólo por metas reivindicativas o por aspiraciones de poder. Detrás de ese análisis se esconde una visión del hombre de tipo «utilitarista». Sin embargo, aun aceptando la importancia de dicho componente en la naturaleza humana, resulta fundamental, especialmente en los momentos de las grandes crisis, reconocer el componente no «smithsonianiano» que habita en cada persona. El pequeño orgullo de vivir en una comunidad civilizada, en la que las cosas se hacen bien, ese sentido de destino común y de tarea colectiva, que se descubre repetidamente en la Historia, particularmente en esfuerzos de reconstrucción. La llamada identidad grupal. Esa cuota de generosidad o buena voluntad a la que no se ha apelado hace tanto tiempo en el país son recursos latentes (Hirschman, 1985).

Es verdad que puede resultar ilusorio y hasta peligroso pretender construir la vida social apelando única o fundamentalmente a este aspecto de la naturaleza humana. También es efectivo que la generosidad y sentido nacional se agotan rápidamente cuando se amenaza en forma radical la autopreservación o los intereses fundamentales de los actores o las personas.

Sin embargo, es muy posible que de crisis tan agudas y globales como la chilena sólo se pueda salir sobre la base de un esfuerzo colectivo que apele a los rasgos no «utilitarios» de la ciudadanía. Debe ser probablemente una fase de corta duración enfocada a la superación de un «período crítico», a partir del cual se abran otros horizontes que hagan posible el desarrollo y la democracia, sin necesidad de mantener la tensión moral propia de las circunstancias críticas.

Esta «oportunidad» de apelar al «sentido ciudadano», de modo de producir una autolimitación de las reivindicaciones, una liberación de las energías y capacidades de la población, o al menos para generar un cierto «clima cívico» que lleve a que ésta tolere con paciencia los resultados de las políticas que se aplican a partir del Estado, sólo está abierta para gobiernos que gocen de una gran legitimidad social. Es, tal vez, el caso de Argentina y Brasil con sus programas de estabilización. Sería, esperamos, el caso de un gobierno que surgiera como resultado del proceso de democratización en Chile.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ARELLANO, J. P.: «De la liberalización a la intervención: el mercado de capitales en Chile 1974-83», *Colección Estudios CIEPLAN 11*, Santiago, diciembre, 1983.
- : «La difícil salida al problema del endeudamiento interno», *Colección Estudios CIEPLAN 13*, Santiago, junio, 1984a.
- : «Una nota sobre las causas del desempleo en Chile», *Colección Estudios CIEPLAN 14*, Número Especial, Santiago, 1984b.
- ARRIAGADA, G.: «El sistema político chileno», *Colección Estudios CIEPLAN 15*, diciembre, 1984.
- CAMPERO, G. y R. CORTÁZAR: «Lógicas de acción sindical en Chile», *Colección Estudios CIEPLAN 18*, diciembre, 1985.
- CHAHAD, J. P. y C. A. LUQUE: «Relatorio final, proyecto ECIEL», FIPE, São Paulo, 1984.
- CORBO, V.: «Inflación en una economía abierta: el caso de Chile» *Cuadernos de Economía 56*, abril, 1982.
- CORTÁZAR, R.: «Chile: resultados distributivos 1973-82», *Notas Técnicas 57*, CIEPLAN, Santiago, junio, 1983.
- : «Salarios nominales e inflación: Chile 1974-82», *Colección Estudios CIEPLAN 11*, diciembre, 1983a.
- : «Derechos laborales y desarrollo: desafíos y tensiones», en CIEPLAN, *Reconstrucción Económica para la Democracia*, Editorial Aconcagua, 1983b.
- : «Restricción externa, desempleo y salarios reales: perspectivas y conflictos», *Colección Estudios CIEPLAN 14*, septiembre, 1984.
- CORTÁZAR, R., A. FOXLEY y V. TOKMAN: *Legados del Monetarismo. Argentina y Chile*, Ediciones Solar, S. A., Buenos Aires, 1984.
- DE GREGORIO, J.: «Comportamiento de las exportaciones e importaciones en Chile. Un estudio econométrico», *Colección Estudios CIEPLAN 13*, junio, 1984.
- FIGUEIREDO J., R. FRENKEL, P. MELLER y G. ROZENWURCEL: *Empleo y Salarios en América Latina*, Serie Documentos ECIEL n.º 5, 1985.
- FOXLEY, A.: «Experimentos neoliberales en América Latina», *Colección Estudios CIEPLAN 7*, 1982.
- FRENKEL, R.: «Salarios industriales e inflación. El período 1976-82», *Desarrollo Económico*, Vol. 24, n.º 95, octubre-noviembre, 1984.
- GORDON, R.: «Recent developments in the theory of inflation and unemployment», *Journal of Monetary Economics*, abril, 1976.
- HIRSCHMAN: «La matriz social y política de la inflación en América Latina», *El Trimestre Económico*, julio-septiembre, 1980.
- : «On democracy in Latin America», *The New York Review*, 10 de abril, 1985.
- : «Against parsimony», *Economics and Philosophy*, 1, 1986.
- JADRESIĆ, E.: «Formación de precios agregados en Chile», *Colección Estudios CIEPLAN 16*, junio, 1985.
- : «Desempleo: lo que muestran las cifras», *CIEPLAN Noticias*, Santiago, diciembre, 1985b.
- MARFAN, M.: «Two essays on fiscal policy for the Chilean economy», unpublished Ph. D. Dissertation, Yale University, 1985.
- MC KINNON, R.: «La intermediación financiera y el control monetario en Chile», *Cuadernos de Economía*, Universidad de Chile, diciembre, 1977.
- : «El control monetario y el tipo de cambio reptante», *Cuadernos de Economía*, Universidad Católica de Chile, agosto, 1980.
- : «The exchange rate and macroeconomic policy: changing postwar perceptions», *Journal of Economic Literature*, June, 1981.
- PINTO, A.: «El análisis de la inflación, "estructuralistas" y "monetaristas": un recuento», *Revista de Economía Latinoamericana* n.º 4, Caracas, 1961.
- RAMOS, J.: «Políticas de estabilización y ajuste en el Cono Sur, 1974-83», *Revista de la CEPAL* n.º 25, abril, 1985.
- SCHYDŁOWSKY, D.: «Alternative approaches to short-term economic management in developing countries», en T. Killick (ed), *Adjustment and Financing in the Developing World. The Role of the International Monetary Fund*, IMF, 1982.
- SUNKEL, O.: «La inflación chilena: un enfoque heterodoxo», *El Trimestre Económico*, México, D. F., octubre-diciembre, 1958.
- UTHOFF, A. y M. POLLACK: «Dinámica de salarios y precios en Costa Rica, 1976-83», *Monografía sobre empleo* n.º 51, PREALC, Santiago, 1984.





inflación debe entenderse como una explosión de los conflictos abiertos u ocultos entre

diversas clases sociales y grupos económicos. La estructura de la economía española heredada del pasado alienta ahora una propensión al conflicto social que no se asimila con facilidad, etc.» Es claro que esto pasa. Hay que añadir que si estos conflictos dan como resultado la inflación, los conflictos en realidad no se resuelven o se apagan, puesto que la gente no recibe lo que espera recibir con estos conflictos. Un grupo puede recibir un aumento de salarios de un 30 por 100, pero la inflación se encarga de restar una parte de esto, de manera que hay un elemento de *play acting*, de teatralidad, en la inflación. Pero, ciertamente, la democracia permite que se desaten estas pasiones y es necesario que haya un momento en que se manifiesten, que los grupos sociales se reconstituyan y que, gracias a sus actividades, reconquierden su combatividad. Pero la otra tendencia, que tan sólo ahora se me ha presentado, al escribir precisamente unas líneas sobre las experiencias recientes en Brasil y Argentina, es que con la democracia hay, por cierto, estos pasivos y tensiones, por un lado; pero también hay *activos* que se constituyen; son activos del Estado y de la sociedad, que han dado un paso adelante hacia la construcción de una nueva sociedad democrática. Estos activos, pues, son el contrapunto de las tensiones y conflictos. Lo que pasa no es, naturalmente, que esto modere de inmediato la combatividad o las presiones inflacionarias tan largamente explicadas en el modelo de Cortázar, sino que este activo es un capital totalmente nuevo: es un capital que, naturalmente, no es ilimitado, se puede desgastar y en muchas democracias se ha desgastado, con lo cual también puede sobrevenir una situación distinta de la democracia.

El arte del manejo democrático es, precisamente, dejar que se desarrolle esta nueva combatividad, esta nueva búsqueda de identidad de los grupos dentro de la sociedad y, por otro lado, el poder apelar a una cierta solidaridad, a una cierta manera de convivir, que es, precisamente, la esencia de una sociedad democrática. Es posible que haya una alternancia entre estos dos momentos y que el arte de reconstruir una sociedad democrática es un arte de saber, precisamente, en qué momento hay que apelar a la segunda categoría de la cual he hablado; me parece que nuestros amigos españoles y portugueses podrían contarnos algo so-

Albert Hirschman

Cuando oí al amigo Cortázar, formulé dos críticas, pero con los últimos cinco minutos casi me las ha quitado. A pesar de esto, voy a enumerarlas. La primera crítica es la siguientes: al principio él habló de las tensiones sociales que se han acumulado durante el régimen autoritario, y que la democracia tendrá que administrar estas tensiones. Pasando al modelo que nos ha explicado, encontré que ese modelo ocupa un espacio prácticamente desproporcionado con respecto a los problemas de política económica que uno quisiera entender de manera un poco más concreta, en su desarrollo probable.

En segundo lugar, tenía la impresión —y ésta es la crítica más importante, pero inmediatamente señalo que la ha contrarrestado un poco con sus últimos comentarios— de que cuando se perfilan todos estos conflictos, tensiones y presiones, le viene a uno como un miedo de ver desatarse estos conflictos y de ver a Chile recaer en todas estas situaciones conflictivas. Este sería naturalmente el mejor argumento en favor del mantenimiento del régimen actual. Al final de su exposición Cortázar ha dicho que tal vez ha sido demasiado pesimista y que hay que encontrar maneras de actuar en contra de este pesimismo y nos ha dado algunos motivos de esperanza. Pero esto no me parece suficiente. Tal vez sería mejor proponer desde el principio la idea de que la restauración de la democracia tiene dos efectos contradictorios sobre el contrato social. Uno es, claro está, que ese contrato está sometido a presiones mayores. Cuando escribí mi artículo sobre inflación descubrí, porque me llega desde hace años una revista española que se llama *Moneda y Crédito*, y, como se suele hacer, de vez en cuando se hojea, descubrí, digo, este párrafo que cito, que fue escrito un año y medio precisamente después de la muerte de Franco, cuando había brotes inflacionarios en España: «La

bre si ellos están de acuerdo con este análisis, podrían contarnos algo acerca de la coordinación de estos dos aspectos bastante antitéticos, sobre la coordinación, con más o menos éxito, de estos dos aspectos.

José V. Sevilla Segura

La intervención del profesor Hirschman ha simplificado la cuestión, al menos para mí, pues algunas de mis observaciones iban aproximadamente en ese mismo sentido.

En primer lugar quisiera decir que el trabajo de René Cortázar me ha gustado. Creo que pone la atención en los extremos más importantes que comporta un proceso de este tipo, al menos en lo que llama *las grandes deudas*.

En el caso español han estado ciertamente presentes tres deudas; quizá con menor intensidad la primera, la deuda externa, al menos respecto de los niveles alcanzados en algunos países iberoamericanos. Sin embargo, los otros dos elementos sí están presentes de forma clara. Hay, efectivamente, en el caso español, eso que acertadamente llamabas deuda social.

En España se plantearon, en la primera etapa de la transición, presiones salariales importantes. En los últimos momentos de la dictadura el estado de descomposición y la poca capacidad que había para instrumentar una política económica hacia que se solventasen tales presiones cediendo a los aumentos salariales. Estuvieron también presentes otros componentes de la deuda social. Por ejemplo, el caso de las pensiones fue verdaderamente tremendo. España cerraba muchas cosas con la muerte de Franco y, entre otras cosas, se intentó cerrar la vieja imagen de las dos Españas. A tal efecto y, entre otras medidas, se abrió la posibilidad de conceder pensiones para antiguos combatientes del Ejército Republicano, independientemente de su actual situación de necesidad. Tales pensiones gravitaron pesadamente sobre el presupuesto. Y hubo también una expansión de gastos sociales de diverso tipo intentando dar respuesta a las demandas embalsadas. Es claro pues que este tipo de presión y de gasto es bastante probable que se produzca.

La tercera cuestión es un tema, en el caso español al menos, de primera magnitud. Lo has llamado la deuda interna y, según yo entiendo, es una especie de resumen de la crisis económica.

En efecto, las dificultades por las que atraviesan las empresas en general tienen un claro reflejo en las cuentas de las instituciones financieras que bien como accionistas, bien como prestamistas dependen de aquéllas. Por tanto, la crisis acaba

siendo industrial-financiera, con volúmenes de enorme envergadura cuya solución plantea un problema importante.

Creo pues que, efectivamente, esos tres temas pueden constituir, y no hay que ser ingenuos al respecto, elementos de presión y de posible perturbación en la transición a la democracia. Ahora también es cierto que hay un elemento de legitimación política por parte del nuevo gobierno democrático que puede facilitar algún tipo de acuerdo social, como sucedió en España, que mitigue todo este conjunto de presiones. En todo caso hay algo que puede empezar a hacerse desde ahora y que consiste en no exacerbar las expectativas de los distintos grupos. Hay que empezar a «vender» la democracia —y digo lo de vender en el sentido más exquisito de la palabra—, como un valor en sí mismo, no como un vehículo a través del cual la gente se enriquece, sino como una forma de organización política deseable en sí misma. Que no se exacerben las apetencias de los distintos grupos es una vía que, evidentemente, puede atenuar bastante la tensión.

Hay otra cuestión muy relevante en el caso de Chile y, en general en los casos iberoamericanos que es la de atenuar las limitaciones externas. Dicho más directamente, creo que las posibilidades de democratización van a depender también de cuál sea el tipo de relación que se establezca con Estados Unidos durante el proceso. Como decía, la presión externa si bien era importante en España, no lo era hasta el punto de poner en peligro el proceso de transición.

Por otra parte, en España se montó un gran acuerdo social y político entre los distintos componentes o fuerzas sociales que permitió limitar las tensiones. Naturalmente, la forma concreta de proceder dependerá de las circunstancias de cada país, pero en un momento como el de la transición este tipo de pacto resulta más factible y, desde luego, en mi opinión, absolutamente deseable. En tercer lugar, pienso que es importante disponer —y en este tema en España creo que se tuvo una cierta fortuna, aunque reconozco que no soy imparcial en el juicio—, de un sector público con cierta capacidad financiera, para que no se produzcan angustias insuperables. En último término, el conjunto de presiones que recoges en tu trabajo, y especialmente el paquete de la deuda social, se pueden atemperar, pero están ahí y también es razonable darles alguna respuesta, que no puede ser la negativa en absoluto.

Finalmente, el último punto es el que me parece más complicado y más difícil. Me refiero al denominado de la deuda interna. Me parece un tema verdaderamente importante, pues dependiendo

de cómo se afronte se decidirá el grado de renovación que vaya a introducirse en las cúpulas empresariales del país. La opción, en definitiva, es la de aceptar la situación y afrontarla con soluciones políticas, o aplicar una solución de mercado, permitiendo que la democracia juegue como un factor de renovación y de fluidez de la clase empresarial.

En resumen pues, solventando en alguna medida la *limitación exterior*, tratando de propiciar un *acuerdo* dentro del interior y disponiendo de un *sector público* que no ahogue de forma dramática, me da la impresión de que ese tránsito puede incluso tener saldos activos importantes incluso desde esta perspectiva estrictamente económica.

Carlos Daniel Heymann

A mí también me sucedió que varias de las preguntas que me iba haciendo se aclararon a medida que avanzaba la exposición. De todos modos, quisiera mencionar un par de cuestiones. Con respecto al modelo, creo que refleja algunas características importantes del mecanismo de formación de precios. Sin embargo, tal vez convendría tratar con algo más de detalle el comportamiento de los precios flexibles y los efectos especulativos o de expectativas, que pueden actuar con particular intensidad en momentos de transición.

El análisis de las tres deudas me pareció realmente muy ilustrativo. La pregunta que me surge se refiere a la situación de partida: ¿cómo y en qué condiciones se instala el gobierno democrático? Esto puede influir bastante sobre el estado de las deudas al comenzar un gobierno democrático, sobre el tipo de inflación que se «hereda». Valdría la pena analizar no sólo las presiones inflacionarias que pueden surgir en una democratización, sino también las que aparecen hacia el final de los regímenes militares. En la Argentina, estas últimas fueron muy intensas; las tensiones acumuladas afloraron de manera muy brusca, sin que el gobierno tuviera posibilidades de absorberlas. Es decir, los regímenes militares pueden dejar una inflación muy aguda. Por eso, me parece que la definición de las condiciones iniciales tiene importancia.

Al margen de esto, quisiera enfatizar un punto que se ha señalado en las intervenciones precedentes, que es el del consenso social sobre cómo y quién paga las deudas. Pensando en la experiencia argentina, ésta puede ser una cuestión difícil de resolver. Está, por supuesto, la deuda externa, pero también la interna. Si hay malas inversiones y malos créditos: ¿quién absorbe las pérdidas? Ahí se puede pensar en varias posibilidades: la licua-

ción, que por supuesto es inflacionaria, el impuesto al capital que proponía Keynes, pero que resulta difícil de aplicar, o algún otro tipo de transferencia. De cualquier modo, parecería que es conveniente plantear el problema de entrada; si se discute el tema abiertamente desde el principio puede ser más fácil de encarar.

Me parece importante la distinción que hacía Cortázar hacia el final de su exposición entre las expectativas de corto y más largo plazo: es claro que no se puede pedir que un gobierno democrático resuelva los problemas económicos de inmediato. Veo una posibilidad un poco distinta de la que se analiza en la ponencia. Allí, se está siempre sobre la curva que define la restricción externa. Entonces, habría un conflicto latente entre ocupados y desocupados, porque una devaluación reduce el salario real, pero, de acuerdo con el modelo, dejaría lugar para una política de expansión del gasto. Pero la restricción externa no se plantea con absoluta rigidez en el corto plazo. Es posible que haya presiones para una política expansiva, sin más, con lo que por un tiempo pueden aumentar los salarios y el empleo simultáneamente, mientras se desarregla el sector externo. Y eso, a su vez, puede forzar una estanflación más adelante, lo cual es grave. Me parece que, en ese sentido, resulta útil plantear de entrada los conflictos entre objetivos e insistir en que no hay soluciones rápidas, para evitar esa secuencia de expansión y recaída que puede producirse.

357

Héctor Assael

En primer lugar, me pareció que tanto la lectura del artículo de José Pablo Arellano y de René Cortázar, como la exposición de él, dan una idea muy lúcida y muy precisa de los problemas que se tienen por delante y creo que los comentarios que se han hecho tienden a complementar debidamente lo que René expuso en su participación, acá en el Seminario. Yo solamente quería hacer una reflexión en materia de lo que podría ser una limitación del modelo analítico utilizado que, más que ello, es en qué medida él podría contemplar una ampliación o una modificación que haría salvar parte de las restricciones que se tienen. En cierto sentido, da la impresión de que el modelo analítico tiene algo de equilibrio parcial o de estática comparativa, porque siembre hay un *trade-off* entre las distintas variables; o sea, lo que se gana por un lado hay que entregarlo por otro.

Puede ser que parte de la limitación del modelo es que no contemple la expansión del ingreso que podría darse en un contexto democrático. Es de-

cir, cómo se podrían desatar las fuerzas productivas, de manera que lo que estamos examinando podría replantearse en términos de si, efectivamente, el contexto democrático permite accionar las distintas variables hacia un crecimiento del producto.

En las ecuaciones mismas del modelo utilizado, tengo la impresión de que una ampliación pertinente de él se lograría si la variable y (ingreso), que aparece ahí como una que está siempre jugando dentro de las otras ecuaciones, tuviera una especie de expresión propia; o sea, que y fuera función de algunas variables que permitieran su expansión. Me explico: que y fuera función, por ejemplo, de una mayor inversión, de un mejor uso de la capacidad productiva, de salvar la restricción externa, del apoyo desde el exterior por razones tales y cuales. En otros términos, la inquietud que se plantea es en qué proporción se podría funcionar mejor con las diferentes variables consideradas, si fuera razonable agregar la posibilidad de una expansión dinámica del producto o del ingreso. En términos formales, ello podría significar la incorporación de una ecuación adicional en el modelo, en la que y sería función de algunas variables que se podrían movilizar debidamente.

Sobre esta duda, espero algunos comentarios de René. Gracias.

358

Antonio Kandir

Gostaria de fazer duas sugestões e alguns comentários à análise de René Cortázar. Em primeiro lugar, acredito que seria interessante tentar comparar o cenário analisado em seu trabalho com o que aconteceria com as diversas dívidas caso não houvesse um processo de democratização. A meu juízo, não havendo democratização, provavelmente essas dívidas continuariam crescendo segundo uma trajetória acentuadamente exponencial, criando um cenário muito mais grave e rígido do que o correspondente ao cenário provocado pela democratização. Por outro lado, acredito que esta foi a contribuição importante do Prof. Hirschman, a democratização cria ativos importantes, e que precisavam ser levados em consideração na análise. Uma parte deles pode ser entendida como um «campo magnético», que permite uma possível atração, ainda que seja momentânea, entre uma parte significativa da sociedade e o governo. Esta articulação pode, eventualmente, criar condições para a tomada de certas decisões graves, tais como a desvalorização de uma parte dessas dívidas. Ou seja, na verdade, a democratização em relação a situação de não democratização tem, entre outros

aspectos positivos, a possibilidade de, em algum momento, desvalorizar parte dessas dívidas, ou criar novas «formas de pagamento» para as mesmas. Digo tudo isso principalmente pensando no que pode vir a ocorrer no Brasil. A democratização criou as condições para um programa que tem um aspecto importante, que é o congelamento, o qual, por sua vez, deu força política para o governo Sarney. Fortalecido o governo, em tese, pode desvalorizar a dívida pública, o que dificilmente poderia ser feito sem democratização. Em suma, é preciso ter em conta que as relações entre democratização e as dívidas são contraditórias. Se, de um lado, as dívidas representam sérios obstáculos para o processo de democratização, por outro, este cria condições para desvalorizar e equacionar as dívidas.

Passando para os comentários, nesta manhã, ao responder a uma indagação de Daniel, procurei mostrar que no Brasil uma desvalorização cambial pode provocar uma desaceleração do crescimento do produto. Tal desaceleração decorreria dos efeitos que ela teria sobre o desequilíbrio financeiro do setor público, dada a desproporcionalidade entre a dívida externa pública e as contas comerciais do governo. Não conheço com exatidão as características da economia chilena, mas supondo que a dívida externa corresponda a 120 % do PIB, conforme nos informou René, seria interessante tentar incorporar no modelo as implicações financeiras das mudanças cambiais.

Por fim, do ponto de vista formal, talvez fosse interessante incorporar na equação de produto os efeitos da inflação. Creio que seria importante considerar os efeitos da aceleração da inflação em termos do produto na média em que ela reduz o salário real e, por outro lado, se projeta negativamente sobre a situação financeira do setor público com toda uma série de sequelas para o produto.

Augusto Mateus

Creo que la exposición de René Cortázar tiene valor de llamar la atención sobre cuestiones muy importantes. Pero creo que el modelo deja dos aspectos aislados, que son elementos decisivos de margen de maniobra. El primero tiene que ver con lo que acontece con la productividad; es decir, sin productividad todo queda con un arbitraje rígido, y lo que interesaría sería ver el crecimiento salarial con respecto a la productividad, medido en términos de eficacia internacional y no en términos de eficacia interna. Eso podría ser desarrollado de forma no muy complicada. Por otro lado, como hay un enfoque muy basado sobre la inercia de la in-

flación, también se puede cuestionar un modelo en el que la racionalidad tiene que ver con el pasado y no con el futuro; y ésta podría ser una ventaja de la democracia: el permitir la confianza para, sólo en términos de inflación inercial, cambiar el funcionamiento de los agentes económicos y empezar a programar la referencia hacia el futuro, y no hacia el pasado, y entonces se puede trazar una curva contraria, es decir, si hay confianza en una referencia de futuro, se puede caminar bajando la inflación; eso ocurre en países de Europa, y particularmente en Portugal, hoy. Por otro lado, no voy a abundar más sobre lo que han dicho varios compañeros acerca del equilibrio dinámico y la virtuales de esto.

Pero volvamos sobre los temas que Cortázar había planteado. En primer lugar, creo que vale la pena pensar en democracia desde un punto de vista completo, es decir, no sólo político sino también económico y social; esto es algo que todos sabemos que tiene importancia en la discusión: si la democracia tiene un contenido amplio, la construcción de la democracia tiene necesariamente que contener una transformación de los agentes económicos y sociales. Es decir que los requisitos de la democracia no existen desde la partida; los actores fundamentales deben transformarse, porque de lo contrario no hay democracia total. Esto tiene que ver con la articulación de corto y mediano plazo, es decir: si existe ese proceso, hay condiciones para establecer puentes de articulación entre el corto y el mediano plazo; si no hay esa construcción de la democracia, que es una forma de basar el desarrollo no en la represión de los conflictos sociales y políticos, sino en su utilización productiva en términos de progreso, entonces tenemos formas muy concretas de desarrollar los «activos de la democracia» a los que se refería el profesor Hirschman; dentro de esos activos, me voy a concentrar en el caso portugués, que es interesante porque es muy diferente del caso chileno y de otras economías y sociedades de América Latina. Como ustedes saben, el régimen de Salazar y Caetano terminó en 1974.

En el 74 se da el primer choque petrolero y, por así decir, por arriba del choque petrolero, en las cuestiones que René planteaba, se hicieron cosas como un aumento global del ingreso salarial del 40 por 100, no tanto por aumentar los salarios, sino por la deuda social, es decir, se pasó de una semana de vacaciones a un mes, se pasó de un horario de trabajo de 48-50 horas a 45, se pasó a un decimotercer mes, etc.; es decir, se revalorizó el trabajo y no se aumentó el salario, como siguen diciendo los ortodoxos al hablar de Portugal en ese período; es decir, el aumento nominal del salario

es muy pequeño frente a la valorización de la fuerza de trabajo. Todo eso nos llevó hasta ahora, pasados doce años, a una inflación importante, que ha llegado hasta el 30 por 100, pero que ahora quedará cerca del 12, y lo que es importante, y es un activo de la democracia, es que nadie en Portugal, a pesar de no haber prácticamente deuda externa en 1974 y hoy ser muy importante, a pesar de que la deuda interna ha crecido muchísimo con la democracia, a pesar de que desde el 77 los salarios reales no cayeron ni un solo año, nadie coloca un arbitraje directo entre crisis económica y democracia, es decir, se han dado transformaciones en las que el camino para enfrentar la crisis económica tiene que ser algo para mantener y profundizar la democracia, no volver a rechazarla. Eso porque hay otros aspectos de la deuda social que no son solamente los que están planteados, es decir, hay el contenido del empleo, la organización del trabajo, el modelo de consumo, que es muy importante. Por ejemplo, la construcción de la democracia implica tener una perspectiva por lo menos parcialmente independiente del modelo de consumo y no de simple imitación de otros modelos de consumo y tiene que ver también con la democratización del Estado, la igualdad de oportunidades entre regiones o poblaciones, y todo eso causa problemas, pero también origina soluciones para los problemas, es decir, quedamos en el equilibrio dinámico, no solamente económico, sino dentro de la articulación de la política de la sociedad y de la economía. Y eso creo que puede ser una solución para las cuestiones que están planteadas, siendo que es claro que la democracia implica libertar los conflictos, implica que se planteen los conflictos, y no se pueden resolver los conflictos a gusto de todos: en la democracia eso ha de ser a gusto de una mayoría que pueda llevar hasta las últimas consecuencias un proceso de desarrollo social. Si existe esa lógica de cooperación y de conflicto entre agentes diferenciados —y hay agentes que son esenciales en un proceso de desarrollo económico y hay otros que no los son—, entonces el proceso implica transferencias de ingresos, implica desvalorizaciones de activos económicos, que pueden constituir un margen de maniobra dentro del modelo que se haya propuesto.

Daniel Bessa

A minha intervenção surge do convite do Professor Hirschman para que falemos um pouco mais de Portugal e da Espanha. Não fora esse convite, e não estaria a intervir de novo.

Gostaria de começar por dizer que, na comunicação de René Cortázar, apreciei um ponto que julgo fundamental. Toda a sua exposição girou em torno do que ontem designava de constrangimento externo. Creio que, nestes dias, não falámos verdadeiramente de outra coisa. E ainda bem: parece-me que é o ponto em torno do qual gravita toda a questão económica, aqui, na América Latina, e também, em minha opinião, em Portugal.

Afirmado este acordo de princípio, passaria então a dizer alguma coisa sobre Portugal e a democracia portuguesa. Creio que René tem razão, que, no Chile, vai ser, de facto, assim: a democracia terá de confrontar-se com uma dívida social, com a dívida externa e com a dívida interna. Mas esse é o caso do Chile. Em Portugal as coisas passaram-se, a meu ver, de forma bastante diferente. É facto que em Portugal a democracia se defrontou com a dívida social; mas foi a democracia quem provocou a dívida externa e a dívida interna. É isso parece-me extremamente importante; talvez, por isso, valesse a pena tentar separar a análise feita por René, que é uma análise fundamentalmente económica, do problema da democracia. O Chile tem essas dívidas, com democracia e sem democracia; terá de as enfrentar, com democracia e sem democracia. Em Portugal a democracia só se defrontou com uma, e criou as outras duas; e esse é, em minha opinião, o lado mais negativo da democracia portuguesa. Do ponto de vista político, a democracia portuguesa é um êxito; do ponto de vista económico, arriscaria a emitir a opinião de que, se não é um fracasso, tem pelo menos resultados muito negativos. Se não tivéssemos democracia, provavelmente não teríamos a dívida externa que temos, nem a dívida interna —embora, per certo, tivéssemos uma muito maior dívida social.

Gostaria, por fim, de emitir um pequeno comentário sobre a observação de José Sevilla, que me pareceu muito interessante. José afirmou que um dos activos da democracia reside, talvez, na sua maior capacidade para mudar a classe empresarial. Pois bem, creio que, em Portugal e pelo contrário, um dos passivos da democracia reside na sua enorme dificuldade em mudar a classe empresarial. Ninguém, em Portugal, mais do que os trabalhadores, contribui para manter a actual classe empresarial. Hoje, em Portugal, muitos empresários menos capazes são frequentemente mantidos como tal pelos seus trabalhadores, em nome dos direitos destes, uma vez que a desvalorização e a transmissão da titularidade do capital arrastaria necessariamente consigo o desemprego. Ora, isto parece-me importante; vale para algumas grandes empresas públicas industriais e para muitas pe-

quenas e grandes empresas privadas, em quase todos os sectores de actividade.

Discutimos muito, em Portugal, sobre a corrupção dos empresários no uso dos fundos públicos. Ora, que fundos são esses? É o crédito do Estado e o crédito da banca pública, além de uma ou outra subvenção a fundo perdido. Mas, para que serve esse crédito? Se bem reparamos, em última instância, objectiva quando não mesmo subjectivamente, para manter o emprego.

Talvez possamos ficar por aqui. E talvez baste de injustiça para com a democracia portuguesa: talvez estejamos a tomar a nuvem por Juno; talvez estejamos a ver apenas um dos lados do problema, sem reparar que, junto a nós, florescem as iniciativas e se acentuam os indícios de uma nova classe empresarial, mais moderna, que a Ditadura não teria estimulado, se consentido; talvez doze anos seja muito pouco tempo; talvez a crise tenha a sua quota-parte de responsabilidade; talvez...

Jorge Chávez

Primeramente, quisiera felicitar a René y también a José Pablo, que no está aquí, porque me parece que hay muy pocos científicos sociales que, en casos como el de Chile, estén pensando en el futuro, y me parece que el análisis que ellos hacen es una excelente puerta de entrada para relacionar el problema de la inflación con la democratización en Chile.

Sin embargo, mientras el título del trabajo es *Inflación: Conflictos macroeconómicos y democratización*, me parece que su contenido se limita a las dos primeras partes, es decir, el tema de la democratización, en su ligazón con lo primero, no me queda del todo claro.

En este sentido, desde un punto de vista metodológico, este vacío podría cubrirse de alguna manera con un análisis que incorpore —implícita o explícitamente— algo así como un modelo de tipo experimentación numérica. Dentro de este marco aparece con nitidez la necesidad de ir a la formulación de una función objetivo, una imagen-objetivo, y las ecuaciones que ustedes han desarrollado me parece que bien pueden jugar como restricciones de corto plazo.

Ahora bien, ¿de qué manera en este modelo podrían entrar a tallar los elementos de tipo político y social? Agentes como los militares, el Fondo Monetario, los acreedores no están presentes en el trabajo, a pesar de que tienen una presencia efectiva muy importante.

Si pensáramos este modelo en tres bloques: un

bloque económico, fundamentalmente sobre la base de lo que ya se ha hecho; un segundo bloque de tipo social, donde entraría a tallar la distribución del ingreso, y un tercer bloque de tipo político... En el bloque económico los grados de libertad, a los que hacía referencia René, también tienen una importante relación con los gastos militares, lo que a su vez puede ligarse con el bloque político, en cuanto a la relación que van a tener los militares, después de la transferencia democrática, con las fuerzas civiles en alianza.

Volviendo al bloque económico, coincidiendo con Héctor, debiera hacerse un esfuerzo por tratar de dinamizar el análisis y poner el énfasis en dos nuevas ecuaciones. Ellas desdoblarían la ecuación por él sugerida que determinaría el nivel de ingreso: la primera estaría ligada a la producción de bienes esenciales, mientras la segunda se ligaría a la de no esenciales. ¿Por qué? Porque creo que con todas las restricciones que son previsibles en el caso chileno, la producción de bienes esenciales quizá va a jugar un rol fundamental en la solución del conflicto entre desempleados y asalariados. En esto, el modelo kaleckiano puede ser una base excelente.

Por último, es importante enfatizar algo el análisis de cómo es que queda la situación antes de la transferencia, tanto en términos económicos como en términos sociales y políticos. En este sentido, cabe preguntarse: la alianza o las fuerzas políticas que dominen la escena luego de la transferencia, ¿en qué situación van a quedar en sus relaciones con Estados Unidos? Porque la transferencia eventualmente podría implicar un costo, por ejemplo, en términos de asumir un compromiso que implique una hipoteca en el tratamiento de la deuda externa.

Javier Iguñiz

Pocos países en América Latina están entrando agresivamente en la reconversión industrial y haciendo de eso un eje. Conforme avanzamos desde los países más desarrollados a los intermedios, el componente destructivo industrial es mayor y el componente de reconversión y constructivo es menor. Si continuamos la ruta, es probable que la destrucción industrial se reduzca por la simple razón de que la industria es menos importante. De ese modo, parece existir una relación entre la estructura internacional de la inflación y la importancia de la industria no competitiva en los diversos países. Los países menos inflacionarios serían aquellos en los que la industria es eficiente y aque-

llos en los que la economía nacional no descansa en la industria. Si no vemos el asunto en perspectiva global, yo no encuentro, no termino de encontrar, un eje explicativo de la estructura inflacionaria y diferenciación de la aceleración inflacionaria. Por ejemplo, creo que es muy importante recordar en qué ramas de producción está la economía latinoamericana. ¿Por qué? Porque hay ramas en obsolescencia, esto es, que están en época defensiva. En esas ramas, el componente principal de una política de desarrollo interno tiende a ser defensivo y, por lo tanto, es protegerlo y es elevar los precios internos y resistir. Pero no sólo es un problema de qué rama; también en qué lugar de las ramas internacionales vive la economía latinoamericana. Creo que no hemos analizado suficientemente este aspecto del problema. Es totalmente distinto hacer política macroeconómica cuando un país se asienta en la cúspide de ciertas ramas de producción, que cuando se asienta en las colas más atrasadas y menos eficientes de esas ramas de producción. Las opciones son claramente diferentes. Me parece que la intuición de la heterogeneidad estructural en relación a este punto no está explotada. Quizá lo anterior sirva para entender por qué estamos haciendo afirmaciones teóricas sobre la acumulación, sobre la formación de precios, etc., a veces literalmente opuestas a las del funcionamiento de los países de punta de la economía capitalista mundial. Aun así, se han registrado diferentes ensayos de política económica dentro de cada grupo de países. Creo que Chile, por ejemplo, es un caso especial, porque es el que optó más claramente por una política de apertura a la economía mundial y antiinflacionaria, y los ensayos heterodoxos son más bien posteriores, pero no se puede dejar de reconocer que los indicadores muestran algo especial en el caso de Chile, debido a esa política.

Creo que, finalmente, no está claro el nexo entre economía, política y sociedad. Porque ahí fluctuamos entre hipótesis poco claras. Por un lado, la teoría de la «pugna distributiva», en la cual creo que está implícito que hay cierto empate social y que hay ciertos equilibrios que empujan los precios hacia arriba y, por otro, experiencias nacionales donde la inflación está claramente vinculada a la derrota económica de uno de los sectores y donde la radicalización de la inflación es equivalente, en la práctica, a la radicalización de la derrota distributiva de uno de los componentes en esa pugna social. Hay que aclarar lo que entendemos por pugna. Si por pugna social entendemos el conflicto en medio de situaciones estables en la distribución del ingreso, o si incorporamos situaciones que resultan en grandes deterioros en la participación

salarial y que parecen tener en la inflación la herramienta de ejecución más eficiente.

Antonio García de Blas

Con respecto al modelo, yo creo que se han hecho ya bastantes observaciones. No voy a repetir las, pero sí creo que el efecto de productividad es muy importante; es decir, de alguna forma, entiendo que ese automatismo que planteaba Cardona entre salarios-precios, si se tiene en cuenta el efecto productividad, no sería tan automático y en el mismo porcentaje y en la misma cuantía. Luego, el no tener en cuenta nada más que variables internas, y no variables externas, puede también influir en las conclusiones del modelo.

Lo más importantes es examinar qué política económica se establece que trate de corregir los desequilibrios económicos de una situación democrática. Yo creo que Pepe Sevilla planteó anteriormente la solución que se dio en el caso español, y yo creo que se debe insistir, sobre todo, en las características de los dos tipos de pactos que se establecieron, pactos con partidos políticos, para consensuar determinadas leyes, y pactos económicos, en los que verdaderamente se establecía un reparto consensuado de la distribución de la renta. Asimismo, se estaba dando voz a grupos marginales que anteriormente, en la dictadura, no la habían tenido y habían estado en situación precaria, como podrían ser los desempleados, los minusválidos, los pensionistas, etc. Es decir, una ventaja importante de esta política económica concertada es una moderación de salarios nominales, a cambio de un mayor salario social, vía mayores transferencias presupuestarias a dichos colectivos con un nivel bajo de protección, etc. Evidentemente, esto puede generar, como ha señalado alguno de los intervinientes, un mayor déficit público, en la medida en que la cuenta pendiente existente, esa deuda social que está ahí latente, pueda generar un mayor gasto público. Yo creo que lo más importante es señalar que para mejorar la situación del déficit público hay que intentar conseguir más ingresos y, posiblemente, ahí es donde el nuevo gobierno, también consensuadamente, con mayor legitimidad social, pueda fijar una mayor carga fiscal sobre grupos que anteriormente no pagaban impuestos —con lo cual se restablece un equilibrio social—, y por lo tanto, se produce un mejor reparto de la renta entre los diversos grupos sociales. Entre las ventajas de esa salida consensuada de forma democrática habría que señalar, de una parte, la mayor posibilidad de que ciertos colecti-

vos marginados tengan voz y un cierto nivel de renta mayor y, por otra parte, el que de alguna forma, vía sistema fiscal, se pueda conseguir un mayor equilibrio en el reparto de la renta, ya que determinados grupos que antes no pagaban impuestos ahora los pagarán.

En esta salida hay que tener especial cuidado en mejorar desequilibrios como la inflación y el déficit de balanza de pagos, aunque en una primera etapa sea inevitable un mayor déficit del sector público.

Aníbal Pinto

Solamente quisiera hacer dos breves comentarios a la muy sugerente ponencia de Cortázar y Arellano que ha expuesto René.

En primer lugar, para introducir una dimensión histórica en el análisis que, sin pretenderlo, podría alimentar una visión algo pesimista de las grandes dificultades para superar una realidad como la establecida y legada por el radical experimento monetarista en Chile. Esa dimensión se desprende de la gran crisis de los años 30, que afectó con especial dureza a la economía chilena, tanto que un estudio de la Liga de las Naciones la consideró como la más dañada por el evento. Baste anotar que las importaciones se redujeron a una quinta parte de las disponibles antes de la depresión y que hasta fines de los años 40 no consiguieron sobrepasar un nivel superior a la mitad del de precrisis. A despecho de esa agudísima «restricción externa», como se diría hoy, los niveles de empleo y la dinámica del crecimiento se recuperaron con sorprendente rapidez. Por de pronto, y para citar un solo ejemplo de los antecedentes recordados en un trabajo reciente, hacia 1935 ya había sido absorbido el incremento de la desocupación abierta y había tomado cuerpo una vigorosa reanimación del apartado productivo. Fue uno más de los casos latinoamericanos de «keynesianismo antes de Keynes» sobre los que se ha escrito bastante en el último tiempo y que dan la oportunidad de evocar a uno de sus más lúcidos analistas, el recordado Carlos Díaz-Alejandro.

No caben, claro está, cotejos simplistas, pero eso no cancela la significación de la referencia. En esta materia convendría no olvidar a Molière y su «enfermo imaginario». Nuestra región, efectivamente, padece males muy graves, pero ellos van de la mano de los imaginarios, que nacen principalmente de la impotencia autoasumida por razones políticas, ideológicas o de otro orden.

Por otro lado, quisiera reflexionar sobre una ma-

teria conexas, que nace de la referencia que se hizo de que en estas circunstancias no deberían esperarse «milagros de productividad» acrecentada o algo así.

Participo de todas las llamadas al realismo en estas materias, pero creo que también conviene tener presente que allí donde se perfilan cuotas de cesantía que duplican o triplican las históricas, parece evidente que el solo hecho de reincorporar parte importante de ese obligado «ejército de reserva» implicaría incrementos significativos de la productividad global (no microeconómica) del sistema productivo. Así y todo, cualquier consideración de la relativa «eficiencia» de la absorción de fuerza de trabajo debería tener presente que no hay mayor «ineficiencia» que desperdiciar el empleo de parte importante de la misma.

Estas observaciones, lo reitero, sólo tienen por objeto colocar esta interesante ponencia bajo una luz más positiva.

René Cortázar

En primer lugar, deseo agradecer los comentarios que se han hecho. Intentaremos incorporar el mayor número posible de ellos en la versión final del trabajo.

Hay, sin embargo, dos conjuntos de comentarios a los que creo útil referirme. El primero se refiere al contenido específico del esquema macroeconómico utilizado.

Consideramos en nuestro trabajo que estamos hoy en Chile en una situación en que coexiste desempleo de origen keynesiano y estructural, y que el límite para una reactivación más acelerada en la demanda agregada se encuentra en la «restricción externa» que prevalece.

Respecto del comentario de Antonio Kandir, es efectivo que la devaluación tendría un impacto contractivo sobre la demanda agregada. Sin embargo, lo que indica la ecuación [3], que no es una ecuación de demanda agregada sino de balanza comercial, es que dicha devaluación, al aumentar la disponibilidad de recursos externos, *hace posible* el alcanzar niveles de producto superiores a los iniciales. Para que ello ocurra se requeriría, naturalmente, acompañar la devaluación con políticas de demanda agregada (fiscal, monetaria, u otra) expansivas.

También se ha enfatizado en la discusión el tema de la productividad. Nosotros incluimos la productividad en los «márgenes» y señalamos que «contribuyen a reducir las tensiones descritas los incrementos que se puedan generar en la productivi-

dad». Sin embargo, si no analizamos este aspecto con mayor profundidad es porque creemos que en el corto plazo, que es el horizonte de tiempo que consideramos para nuestro análisis, no juega un papel crucial. El que exista un alto porcentaje de fuerza de trabajo (o capital) desempleada no significa, necesariamente, que pueda crecer significativamente la *productividad por trabajador ocupado*, que es la definición pertinente para el análisis del impacto de la productividad sobre la aceleración inflacionaria. En una perspectiva de mediano o largo plazo, sin duda que el tema de la productividad cobra una importancia mucho más fundamental.

Un segundo conjunto de comentarios se puede agrupar en torno a la sugerencia del profesor Hirschman de que tratemos más extensamente al tema de los «activos» que aporta la democracia para la resolución de la crisis. Coincido en que es muy importante destacar más este aspecto en el trabajo, para evitar crear una falsa sensación de excesivo pesimismo respecto de las oportunidades que se abren para el país a partir de la reconstrucción democrática.

Sin embargo, pienso que resulta también esencial destacar que se trata de «activos potenciales». La reconstrucción democrática posibilita, pero no garantiza *per se*, una fuerte base de legitimidad para el gobierno que suceda al régimen militar. Ello dependerá de la forma concreta que asuma la alianza gobernante y el proceso de transición. En efecto, uno de los antecedentes del quiebre democrático en Chile provino del hecho de que actores políticos y sociales de significación en el país le fueron restando su base de legitimidad.

Es por ello que cuando hablamos de reconstrucción democrática debemos evitar asumir una mentalidad puramente restauradora. En este sentido la misma crisis y la experiencia traumática de los últimos trece años pueden convertirse finalmente en una oportunidad. En una oportunidad para producir una transformación en la forma de inserción de los actores sociales y políticos en la sociedad chilena. De modo tal que la nueva democracia en Chile sea capaz de tener una solidez superior a la que tuvo en el pasado, para que resulte capaz de procesar la magnitud de las tensiones y conflictos que se visualizan para el futuro.



España y **P**ortugal

Completamos *El Tema Central* de esta edición con dos artículos españoles, de **José Víctor Sevilla Segura** y de **Antonio García de Blas**, y uno portugués, de **Daniel Bessa**. Destacan estos autores los procesos de democratización vividos en la última década en ambos países, y caracterizan el contexto social interno y las influencias económicas internacionales en que se ha desarrollado la evolución económica. En el caso español se hace hincapié en la importancia de los pactos sociales, y en el caso portugués se acentúa el hecho de que el problema inflacionario no tiene su origen en el proceso democratizador.

Inflación y Política Antiinflacionista en la Transición Democrática Española.

El Contexto

Cuando hacia finales de 1973 se produjo la primera elevación de los precios de los crudos petrolíferos, abriendo formalmente el período de crisis económica más profundo y dilatado registrado por la economía occidental después de la segunda guerra mundial, en España se estaban viviendo los últimos momentos de un régimen autoritario cuyo origen, como es sabido, se remontaba a la guerra civil finalizada en 1939. Un régimen cuyo deterioro resultaba evidente desde el inicio de la década y cuya salida no quedaría despejada, al menos, hasta las primeras elecciones democráticas celebradas en 1977, casi dos años después de la muerte del general Franco.

A partir de aquel año se vive un amplio proceso de redistribución del poder político canalizado a través de partidos y sindicatos. La Constitución de 1978 asienta las nuevas reglas democráticas de convivencia e introduce una importante transformación en la estructura política del Estado, convirtiendo el viejo Estado centralista en un Estado políticamente descentralizado cuya implantación se producirá a partir de aquel momento.

En 1979, poco después de las segundas elecciones democráticas, se produce el segundo choque petrolero que, nuevamente, acabará triplicando los precios de los crudos. Pese a su indudable carga inflacionista, ya en aquella época, como veremos, son los problemas del desempleo los que desplazan, en preocupación, a los precios. En febrero de 1981 se produce un intento de golpe de Estado conocido en todo el mundo a través de la televisión, y, a fines de 1982, en las terceras elecciones democráticas, por primera vez en casi medio siglo, accede al poder un gobierno socialista con la consiguiente expectación interior y exterior.

No puede negarse, pues, que los últimos años de la vida española delimitan un período singular enormemente rico en sucesos y transformaciones, un período en el que se han superpuesto nada menos que la crisis económica más profunda registrada desde los años treinta, con el cambio político más importante vivido por nuestro país en el presente siglo.

Considerar esta coincidencia de crisis económica y transición democrática es fundamental, en nuestra opinión, no sólo para explicar los datos peculiares de la crisis española, cuyo nivel de desempleo todavía duplica el registrado como media en los países de la CEE, sino también para entender el porqué de las acciones y omisiones de la política económica llevada a cabo durante este período.

Aunque naturalmente con altibajos, en términos generales puede afirmarse que desde que en 1975 se inicia la transición democrática, la economía —con todos sus problemas— ha estado subordinada a la política; la salida de la crisis y, en particular, una salida progresista se ha supeditado a la consolidación de las instituciones democráticas.

Las circunstancias políticas, siempre importantes, tienen en este caso un papel fundamen-

tal para entender lo acontecido en la economía española durante estos años. La presión salarial que se registra desde comienzos de la década y, especialmente, a partir de 1975 sólo puede explicarse en el contexto de la transición, donde reivindicación salarial y lucha por las libertades se confunden en un mismo grito.

De igual modo, es difícil entender, por ejemplo, la pasividad de la política económica, entre 1973 y 1977, iniciada ya la crisis, si no se consideran las enormes incertidumbres políticas que en aquellos momentos se cernían sobre nuestro futuro. Incluso, bastante de la política económica del gobierno socialista sólo cabe entenderla desde esta misma óptica.

Durante estos años, quizás con más claridad que en otros momentos, las tensiones inflacionistas han sido en gran medida reflejo de tensiones políticas y, en última instancia, de la pugna por la distribución de la renta en un mundo repleto de cambios e incertidumbres. Una lucha que las más de las veces se ha producido en un contexto de suma cero, con un sector exterior que absorbía cada vez más recursos como consecuencia de la elevación de los precios petrolíferos.

Precisamente por el significado especial que han tenido las tensiones inflacionistas en nuestro caso, al igual que las políticas encaminadas a su moderación, llevaremos a cabo su descripción y valoración sobre el trasfondo de las principales circunstancias políticas, diferenciando cuatro etapas sucesivas que, desde nuestro interés, cabría distinguir entre comienzos de la década de los setenta y el momento presente.

La primera etapa, que acabará alumbrando las primeras elecciones democráticas, arranca con la década y alcanza hasta 1977. Dentro de la misma, no obstante, cabe distinguir lo que pudiéramos denominar período de descomposición del franquismo (1970-75) de aquel otro, todavía lleno de incertidumbres, que media entre la desaparición del general y la celebración de las primeras elecciones democráticas.

368

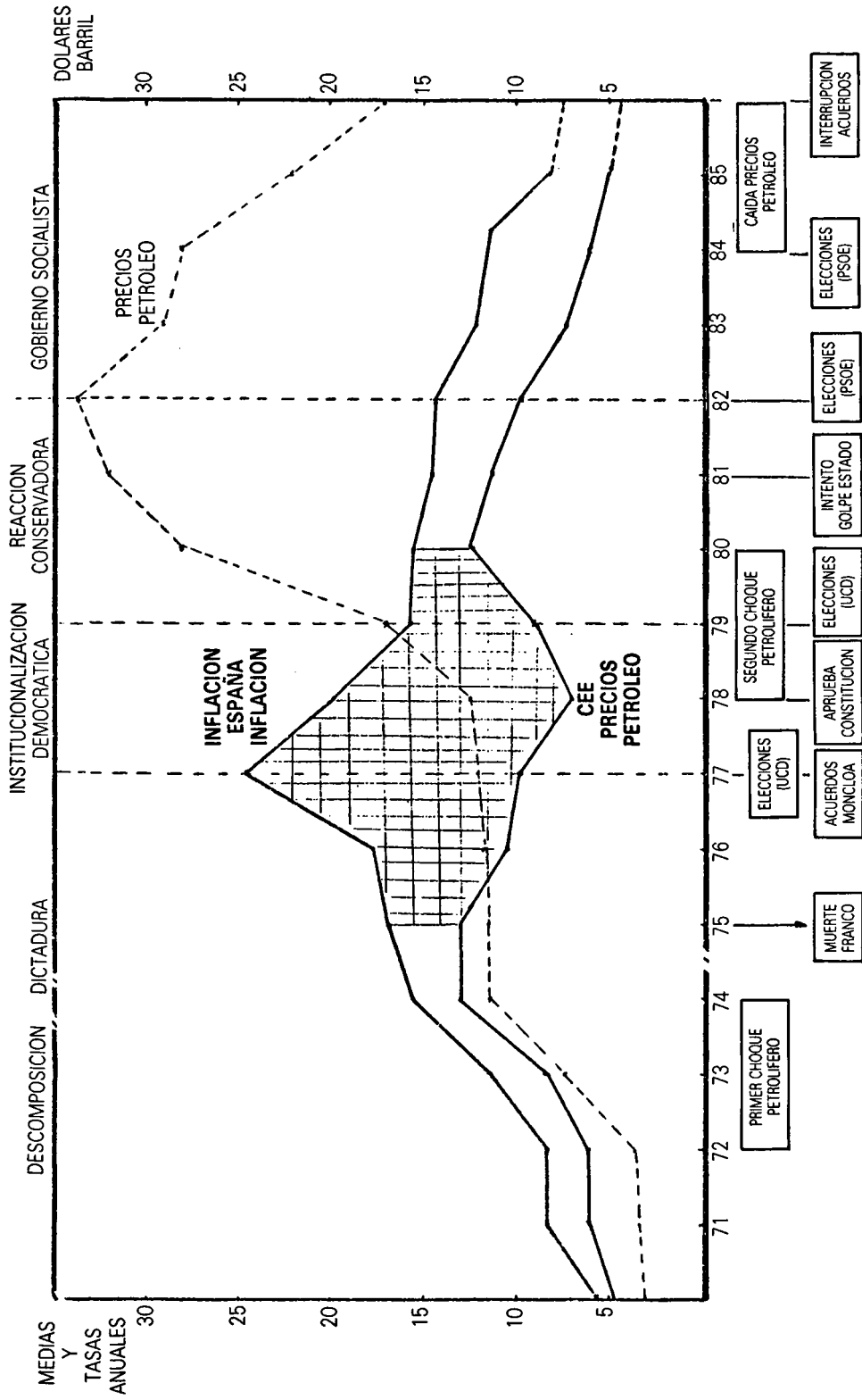
En nuestra opinión, debe distinguirse una segunda etapa, de institucionalización democrática, que cabría hacer coincidir con el primer gobierno de la UCD, esto es, entre 1977 y 1979. Durante la misma se instaura lo que pudiéramos denominar *un modelo de política económica pactada* y se elabora y aprueba la actual Constitución española.

Entre esta etapa y la actual, que podemos llamar de gobierno socialista, se sitúa la etapa del segundo gobierno de la UCD, una etapa todavía oscura pero de enorme interés, pues registrará nada menos que un intento de golpe de Estado, la renuncia del Presidente Suárez y la posterior desintegración de la UCD. Sobre el andamiaje de la anterior ordenación repasamos los rasgos más significativos de la política antiinflacionista durante todo este período.

La Disolución de la Dictadura (Hasta 1977)

Si se juzga por el rasero de las grandes inflaciones, las tasas de crecimiento de los precios en España no han sido, desde luego, espectaculares. Durante el período que estamos considerando, la tasa de inflación más alta, medida por la evolución de los precios al consumo, corresponde a 1977 y alcanzó el 24,5 por 100 de media anual. Sin embargo, tanto la aceleración en los precios que se produce a partir de 1974, más allá del primer impacto de la crisis del petróleo, como, sobre todo, el distanciamiento respecto a los países de nuestro entorno, convirtieron a *la inflación en el principal problema económico de los primeros momentos de la transición. El gráfico intenta resaltar dicha circunstancia.*

CONTEXTO DE LA INFLACION ESPAÑOLA (1970-86)



Tradicionalmente la tasa de inflación española se había situado por encima de la correspondiente a los países europeos de la CEE. Durante la década de los sesenta —exactamente, hasta la crisis petrolífera—, España crece por encima de los demás países europeos. Entre 1961 y 1973, el crecimiento del PIB en términos reales equivale a una tasa anual media del 7,2 por 100 en España, frente al 4,6 por 100 en los países de la CEE, pero al mismo tiempo registra unas tasas de inflación situadas un par de puntos por encima. Frente a un 4,5 por 100 de la CEE como media anual entre 1961 y 1973, España registra una tasa del 6,7 por 100 de crecimiento de los precios. En definitiva, pues, *el comportamiento diferencial de España en este sentido se caracterizó durante todo el período de desarrollo de los sesenta por mayores tasas de crecimiento con mayores tasas de inflación que sus vecinos de la CEE.*

Esta pauta de comportamiento es la que se quiebra al iniciarse el proceso de crisis económica-transición política. Desde el inicio de la crisis la diferencial del crecimiento favorable a España disminuye drásticamente hasta desaparecer prácticamente. Así, entre 1974 y 1985, la tasa de crecimiento española se sitúa, como media, en algo más del 2 por 100 —2,1 por 100—, mientras que la comunitaria alcanza el 1,9 por 100.

Por el contrario, a partir de 1975 la diferencial en cuanto a las tasas de inflación se agranda enormemente, como puede verse en el gráfico, pasando de aquellos dos puntos característicos de la década anterior hasta *casi quince puntos en 1977.*

Es de notar que *el aumento de la diferencial de inflación no parece atribuible al impacto de las elevaciones de los precios de petróleo*, puesto que en la primera elevación (1973/74) el impacto sobre los precios españoles no resulta diferente al registrado en los países de la CEE: ambos índices de precios se elevan, pero la diferencial se mantiene constante, alrededor de dos puntos, durante 1973 y 1974. Y, en lo que respecta a la segunda elevación (1979/80), como puede verse en el gráfico, la diferencial de precios, que había alcanzado su máximo en 1977, está en un proceso de acortamiento.

370

Por consiguiente, a la vista de los datos, habría que explicar la evolución alcista de los precios entre 1975 y 1977 y más concretamente el enorme aumento de la tasa diferencial de inflación por razones distintas al aumento de los precios del petróleo. Se trata de años en los que la tasa de inflación en los países de la CEE está descendiendo, absorbido ya el impacto de los nuevos precios petrolíferos, mientras que en España se constata justamente el fenómeno opuesto: las tasas de inflación ascienden rápidamente hasta alcanzar su máxima, como sabemos, en 1977.

En nuestra opinión, este comportamiento dispar de los precios es el resultado de una situación igualmente dispar cual es la *transición política* que, siendo un motor independiente, *vino a jugar el papel de mecanismo amplificador* de aquellas tensiones inflacionistas de origen externo.

En efecto, la descomposición del anterior régimen autoritario y el tránsito hacia un contexto democrático supuso, como antes indicábamos, un proceso de redistribución del poder social y político cuyas primeras manifestaciones en el ámbito que nos ocupa fueron las presiones salariales.

Durante los trece años que median entre 1960 —momento del despegue económico español— y 1973, cuando se produce la primera crisis del petróleo, los costes de la mano de obra crecieron a una tasa anual media de 7 por 100 en términos reales, tasa ciertamente elevada pero comprensible si se considera tanto los bajos niveles de partida como el elevado crecimiento de la producción que igualmente se registró durante dicho período. Ahora bien, lo cierto es que la clase obrera se hallaba instalada en una pauta de aumentos salariales apreciables, pese a sus moderados valores absolutos.

Cuando en 1973 las circunstancias externas cambian y, consecuentemente, hacen imposible mantener aquellas pautas de crecimiento salarial, *no existe ni poder político ni,*

mucho menos, legitimidad para imponer moderación salarial. El viejo régimen autoritario se había esforzado en legitimarse mediante el crecimiento y, por tanto, plantear una moderación salarial hubiese equivalido, poco menos, que a reconocer abiertamente su fracaso; más adelante, la democracia incipiente tampoco podía comenzar «ofreciendo» menos que el régimen anterior. Por tanto, el crecimiento salarial resultaría imparabile.

Conviene advertir, no obstante, que la presión salarial que existe entre 1973 y 1977 no responde tanto a acciones específicas de las fuerzas sindicales en ese sentido, sino a su resistencia a reducir las pautas de los aumentos salariales de la década anterior ¹. De hecho, la evolución salarial en términos reales se fue moderando desde 1973, aunque, evidentemente, no a un ritmo paralelo al de las restantes variables.

La combinación del impacto exterior con el comportamiento salarial indicado, fruto de esa singular situación histórica que se hallaba viviendo España, dispararon los precios internos desde 1975. En un primer momento, el impacto de los mayores precios del petróleo se cargó a las cuentas exteriores, con el consiguiente aumento de los déficits de la balanza corriente; después, cuando se intentó repercutir sobre la población —en momento políticamente tan poco propicio—, las resistencias se tradujeron en mayor inflación, aumentando, naturalmente, el desequilibrio exterior ².

Ciertamente hay que admitir que durante todo este período no existió una decidida política antiinflacionista. Durante la primera parte de este período, 1973-76, se produjo una clara infravaloración de la profundidad y el alcance de la crisis. Las opiniones entonces dominantes apostaban todavía por una crisis pasajera que podía superarse mediante una política compensatoria. De ahí por qué, al principio, los mayores costes del petróleo se cargaron deliberadamente a las cuentas exteriores, aplazando su repercusión interna. Después, entre 1975 y 1977, cuando la valoración de la crisis resulta más ajustada a su verdadera magnitud, el momento político resulta mucho menos propicio para emprender cualquier acción económica drástica. Las prioridades están en el ámbito político y la economía queda supeditada, como pone de manifiesto el «éxito» en la resistencia de los distintos agentes sociales frente a los mayores requerimientos del sector exterior. Esa primacía de la política sin adjetivos llevó a relegar a un segundo plano cualquier política económica antiinflacionista que, en último término, hubiera exigido imponer a los agentes sociales la aceptación de los nuevos precios del petróleo.

La Institucionalización Democrática (1977/79)

El período que hemos llamado de institucionalización democrática 1977-79 fue, sin duda, un momento clave de la transición. Orientada la dirección a partir del primer gobierno Suárez de 1976, las elecciones democráticas de 1977 permitieron conocer el mapa real de las fuerzas políticas. Después de más de cuarenta años de régimen autoritario, sólo podían hacerse presunciones respecto de la distribución del voto y, consecuentemente, de la importancia de cada formación política e incluso del número de formaciones políticas participantes. En general, antes de las elecciones, probablemente se atribuyó más fuerza a los «extremos» de la que pusieron de manifiesto los electores. Las formaciones políticas vinculadas al franquismo y el Partido Comunista fueron las dos sorpresas por su escaso peso en un espectro electoral moderado, que otorgó mayoritariamente el voto al centro.

Clarificado el mapa, había que consolidar las reglas de juego, lo que se llevó a cabo mediante la elaboración de una Constitución finalmente aprobada en diciembre de 1978. A partir de este momento, el período constituyente había terminado y fueron convocadas nuevas elecciones para la primavera del año siguiente.

Es precisamente durante este período cuando —con total espíritu constituyente— se inició la práctica del «consenso», esto es, de acuerdos políticos lo más amplios posibles con objeto de afirmar la construcción institucional del nuevo régimen democrático³. Así se elaboró la Constitución que, además de garantizar las libertades, introducía un cambio fundamental en la estructura política del Estado.

372

A este ambiente de medidas «consensuadas» no fue ajena, como es natural, la política económica, tal como evidencian los denominados «Pactos de la Moncloa», donde el Gobierno, el conjunto de las fuerzas políticas con representación parlamentaria y las fuerzas sindicales convinieron las líneas fundamentales de la política económica a seguir. Entre ellas, como es natural, la política antiinflacionista, de especial relevancia en aquellos momentos, habida cuenta la evolución que habían venido registrando los precios.

Los «Pactos de la Moncloa», si bien *abrieron el camino de una forma de hacer política económica*, lo cierto es que, aun dentro de tal contexto resultaron singulares tanto por el enorme ámbito de las materias acordadas como por el número de participantes.

Así, en los referidos acuerdos fueron las fuerzas políticas —gobierno y partidos con representación parlamentaria— los protagonistas, y lo acordado no se limitó, ni mucho menos, a los contenidos propios de una política de rentas sino que fueron más allá, bordeando lo que pudiéramos denominar una preconstitución en materia económica.

A la altura del verano de 1977 se habían celebrado las elecciones y se disponía ya de información sobre la representatividad de cada fuerza política. Sin embargo, se ignoran en buena medida sus auténticas pretensiones, que rara vez pueden deducirse directamente de lo proclamado en los programas electorales. Hacía relativamente poco tiempo, par-

▶
³ No debe olvidarse que la Unión de Centro Democrático, partido que ganó las elecciones en 1977 —y también después, en 1979—, no tenía mayoría en el Parlamento. A esta circunstancia hay que añadir el carácter constituyente de la mayor parte de las normas aprobadas durante aquel período, lo cual hacía aconsejable lograr apoyos lo más amplios posibles.

tidos de corte socialdemócrata habían defendido, por ejemplo, la conveniencia de nacionalizar la banca; otros más radicales pensaban incluso en revisar las fortunas obtenidas durante el franquismo, y así sucesivamente. Efectuadas las elecciones, era, pues, del todo necesario concretar las pretensiones en materia económica de las fuerzas parlamentarias y configurar así unas elementales reglas de juego, al menos hasta la elaboración de la nueva Constitución, y ése fue, en buena medida, el papel que desempeñaron aquellos acuerdos.

Sentados a la mesa —y como ya había anticipado el resultado de las elecciones—, los planteamientos fueron, en general, moderados y muy sensatos. *Existía por parte de todos una decidida voluntad de avanzar en la convivencia democrática recuperada.*

Los acuerdos adoptados alcanzaron tres grandes ámbitos. Uno, el *control de las rentas*, en especial la moderación de las rentas salariales; un segundo ámbito de acuerdo, importante, fueron las grandes líneas del *presupuesto público*, tanto en lo que se refiere a la inclusión de determinados gastos sociales, compromisos de inversión pública, etc., como en la vertiente de los ingresos, donde se comprometieron los criterios de una amplia reforma fiscal. Finalmente, en un tercer ámbito, los compromisos se referían a la *orientación de la política económica*, especialmente en aquellos sectores como el energético, de especial relevancia. El planteamiento en este ámbito apoyaba liberalizar la economía, una economía enormemente reglamentada por el anterior régimen, y apoyar por diversas vías desde el sector público los procesos de transformación e innovación del tejido productivo.

No obstante la fuerte inflación y el desequilibrio exterior existente, las medidas correctoras aplicadas no se configuraron, como ha podido apreciarse, en los términos de un plan de estabilización convencional. Ciertamente se produjo una devaluación de la peseta tendente a corregir el desequilibrio exterior, pero el planteamiento de la política no fue drástico como suele ocurrir en estos casos. Es cierto que la «cultura» del anterior régimen autoritario no resultaba proclive al afloramiento de los conflictos, pero no es menos cierto que el clima imperante durante los pactos situaba fuera al «enemigo» político. Todas las fuerzas allí reunidas representaban de una u otra forma la victoria sobre el anterior régimen y, desde esta perspectiva, resultaba difícil proponer políticas de dureza que afectasen a uno de los «ganadores» y precisamente a aquellos —sindicatos y fuerzas de izquierda— que eran los que estaban otorgando legitimidad democrática a las fuerzas de la derecha con vinculaciones demasiado recientes con el anterior régimen. Por tanto, puede afirmarse que la moderación salarial que se aceptó por parte de los sindicatos fue expresión clara de su voluntad de convivencia democrática.

Los «Pactos de la Moncloa» constituyeron un todo complejo, con compromisos recíprocos que iban desde reformas importantes, como la reforma fiscal, hasta la expansión de determinados gastos públicos, especialmente de algunos gastos sociales⁴. En el terreno que nos ocupa, se produjo un compromiso de moderación salarial —de reducción en la tasa de crecimiento de los salarios— y, a cambio, una expansión de determinados gastos públicos de carácter social⁵. En definitiva, pues, se pasaba a socializar a través del

4 Un análisis más detenido de estos acuerdos y, en general, de la política del período puede verse en mi libro *Economía política de la crisis española*, ed. Crítica, Barcelona, 1985.

5 Estas primeras «compensaciones» marcarían el inicio de un proceso de presiones públicas sobre el presupuesto del Estado. Se pidieron —y frecuentemente se concedieron— más pensiones, mayor cobertura del desempleo, compensaciones por la guerra civil, etc. La explosión de los gastos sociales resultó inevitable en una carrera esquizofrénica de «todos contra el Estado», sin caer muchas veces en la cuenta de que el presupuesto público constituye tan sólo un instrumento de redistribución entre los distintos grupos sociales.

presupuesto una parte de los costes salariales. Todavía en la época se argumentaba que reduciendo la tasa de crecimiento nominal de los salarios se reduciría la inflación y sería posible, incluso, lograr un aumento en los salarios reales.

Obsérvese que en el planteamiento de esta política antiinflacionista la regulación de la cantidad de dinero juega un papel pasivo, puesto que su magnitud se decide casi aritméticamente después de haber acordado la tasa de crecimiento de los salarios y el saldo del presupuesto público, contando, naturalmente, con el comportamiento previsto del sector exterior⁶.

A nivel estratégico, digamos, éste ha sido preferentemente el planteamiento de la política antiinflacionista durante toda la transición, si se exceptúa, como veremos más adelante, el año 1984. En todos los demás años, desde 1977, el arma central para conseguir precios más estables ha consistido en pactar los aumentos salariales y ya más recientemente, en aminorar el déficit público. Fijados tales parámetros, la cantidad de dinero se decide en función de aquellos objetivos⁷.

Pese a lo moderado de sus planteamientos, la política antiinflacionista permitió unos resultados satisfactorios, al menos durante este período. Los precios al consumo, que habían aumentado en 1977, como se recordará, a una tasa del 24,5 por 100 anual, cayeron en 1979-80 al 15,5 por 100, reducción tanto más apreciable si se tiene en cuenta que es en este bienio cuando se produjo el segundo choque petrolífero. Tal circunstancia resulta más visible si se considera la evolución de la diferencial de inflación entre España y la CEE: de los casi quince puntos registrados en 1977, se desciende a poco más de tres puntos en 1980.

Desde el momento en que las fuerzas sindicales aceptan hablar de salarios en términos reales y existen algunos mecanismos de protección, total o parcial, de los salarios frente a los precios, reducir la tasa de inflación resultará relativamente más sencillo. Es cuestión de cambiar el origen, y en lugar de discutir aumentos nominales de salarios, hablar de salarios en términos reales, lo cual es compatible con menores tasas de inflación.



⁶ El papel de la política monetaria es evidente que está en función del tipo de política antiinflacionista que se instrumente y, en general, cuando tal política gira sobre la negociación, su protagonismo resulta menor. Ahora bien, con todo, el papel de la política monetaria, entendida como política de control de la cantidad de dinero, se ha visto debilitado en los últimos años, pues su correcta instrumentación ha sido cada vez más difícil a consecuencia de las oscilaciones registradas en la velocidad de circulación, en parte atribuibles a la emergencia de nuevos instrumentos financieros.

⁷ En la medida en que la inflación sea reflejo de una pugna redistributiva entre los distintos grupos sociales, las políticas antiinflacionistas deberán intentar, de una u otra forma, solventar dicha pugna.

La forma más obvia de intentar solucionar la pugna consiste en conseguir un *acuerdo negociado* entre los distintos grupos relevantes respecto del patrón distributivo de la renta. Tal ha sido, en esencia, la técnica utilizada en España a partir de 1977, técnica cuyo éxito dependerá de la amplitud de las discrepancias. Cuando el desajuste entre patrón real y patrón deseado no resulte excesivo, los acuerdos negociados pueden constituir, en efecto, un buen medio.

Sin embargo, cuando los desajustes y consiguientemente el nivel de tensión —y de inflación— es mayor, probablemente la técnica del acuerdo rinda escasos frutos. En tal caso suele acudir a *imponer un patrón de distribución de la renta decidido desde el gobierno*, pues no otra cosa implican las medidas contenidas en los clásicos planes de estabilización.

Hay, finalmente, situaciones en las cuales la pugna puede alcanzar —como demuestra lo sucedido recientemente en diversos países iberoamericanos— niveles enormes, a caballo entre la desintegración y una lucha social abierta que lleva a hiperinflaciones. En estas situaciones las técnicas aplicadas —los choques antiinflacionistas— implican en definitiva *congelar coactivamente el patrón distributivo existente* en un momento dado, para después, cesada la pugna, intentar alcanzar otro patrón menos arbitrario, o bien negociado, o bien decidido por el gobierno.

Ahora bien, reducir la tasa de inflación no significa eliminarla⁸ porque para conseguir esto último resulta fundamental que exista conformidad de los distintos agentes sociales respecto del patrón de distribución de la renta y, desde luego, tal conformidad no existía a la altura de 1979, tal como se pondría de manifiesto durante el segundo gobierno de la UCD.

La Derecha Recupera el Aliento (1979/82)

A partir de 1979, y hasta 1982, la tasa de inflación se estabiliza en torno al 14-15 por 100 anual. Sin embargo, no se había logrado, ni mucho menos, un patrón distributivo de la renta que complaciese a todos, sino que la búsqueda de dicho patrón se estaba llevando a cabo por otros caminos⁹.

En efecto, ya a partir de los Pactos de la Moncloa la derecha económica intenta recobrar el protagonismo político que, coyunturalmente, había perdido en los primeros momentos de la transición, y no sólo el protagonismo, sino también sus márgenes de beneficios que, entre el menor crecimiento, los nuevos precios del petróleo y las elevaciones salariales, se habían desplomado. La institucionalización del nuevo régimen, con aquella composición política surgida de las elecciones, permitía, sin duda, esa presencia canalizada entonces a través del partido gobernante.

Los nuevos costes de la energía y las materias primas, junto a la evolución, en nuestro caso, de los costes salariales, no sólo habían acabado con los márgenes empresariales, sino que habían acelerado los procesos de obsolescencia técnica en diversas industrias. El problema, por tanto, para la derecha económica ya no se limitaba a recomponer los márgenes, sino que, en muchos casos, para mantener su posición económico-social tendría que recomponer también los capitales, lo cual, en último término, vino a introducir una presión adicional sobre el presupuesto del Estado¹⁰.

375

⁸ Cuando hablamos de eliminarla no queremos significar una tasa cero de inflación. Eliminar la inflación sería conseguir una tasa «moderada», atendiendo a las rigideces propias de toda economía y a su contexto.

⁹ En la versión usual del *modelo competitivo* se supone que si un empresario, como consecuencia de la competencia de otros empresarios, ve reducirse sus márgenes, tratará de recomponerlos mejorando el nivel tecnológico-organizativo de su empresa, haciéndola, así más eficaz. En virtud de tal comportamiento se incorporan los avances tecnológicos y, a través de menores costes y precios, se difunden los beneficios del progreso entre la población.

Sin embargo, el comportamiento que supone el modelo competitivo no es el único posible para recomponer los márgenes ni, en nuestra opinión, el primero que se seguirá, especialmente cuando los mercados no son tan perfectos. Lo más normal a corto plazo es intentar recomponer los márgenes, bien: a) aumentando los precios de los productos vendidos; bien b) reduciendo los precios de los *inputs* a *¡quiridos*, entre los cuales el trabajo tiene, por razones obvias, especial relevancia, o bien, finalmente c) obteniendo rentas a través del presupuesto (más subvenciones o menos impuestos). Sólo en última instancia se recurrirá a la introducción de nuevas tecnologías-nueva organización, ya que esta vía de recomposición de los márgenes empresariales con demasiada frecuencia aparece no sólo un cambio en el comportamiento empresarial, sino una auténtica *renovación de los propios empresarios*.

¹⁰ A partir de 1980, ha venido aumentando la «recomposición patrimonial» llevada a cabo tanto en la industria como en la banca a costa de fondos públicos. Curiosamente, dicho proceso de «acumulación originaria» no ha acarreado ni un aumento de la propiedad pública —de acuerdo simplemente con las normas del derecho mercantil—, ni siquiera una amplia renovación de la clase empresarial quebrada. A veces, da la impresión de que ha sido la izquierda y, en general, el pueblo quien ha tenido que «pagar» a la derecha por consolidar el actual régimen político.

Independientemente, pues, de los propósitos de moderación —e incluso de congelación— salarial, la recomposición de los márgenes de beneficios se llevó a cabo, primero, a través de los presupuestos del Estado y, en segundo lugar, mediante el desempleo, que acabará siendo la característica diferencial más desgraciada de la crisis española. Veamos la razón de este comportamiento.

Desde una perspectiva clásica la explicación resulta obvia: en un mercado no se puede controlar al mismo tiempo precio y cantidad; por tanto, si el salario real no descendía, el descenso del empleo sería la consecuencia lógica.

Sin embargo, un salario «excesivo» no es un concepto tan claro y terminante como aquella explicación podría hacernos suponer. Cuando menos, un salario resultará excesivo o no según sea el nivel tecnológico-organizativo de cada empresa y, por extensión, de una economía. Un nivel salarial aceptable en un país resultaría insoportable en otro. Pero también un salario parecerá excesivo o no dependiendo de lo que se entienda por «beneficio normal», por margen satisfactorio, magnitud que probablemente varía en tiempo y lugar.

Por limitarnos exclusivamente a la relación entre nivel de salarios y nivel tecnológico-organizativo, se puede afirmar que su incompatibilidad —un nivel de salario excesivo— tanto puede remediarse reduciendo el salario como aumentando el nivel tecnológico-organizativo y, desde luego, según sea la variable sobre la que se opere, la dirección y resultado de la política será muy diferente. Dicho en otros términos: la recomposición de márgenes —y, por tanto, del patrón distributivo pretendido por los empresarios—, puede intentarse tanto reduciendo los salarios en el contexto de un juego de suma cero, como ampliando la eficacia y capacidad del aparato productivo. Es evidente que esta segunda alternativa es más lenta, no cabe duda, pero también socialmente más deseable. Pese a ello, la reticencia para llevarla a cabo no estriba en su posible lentitud, sino en que, como antes apuntamos, *mejorar los niveles tecnológico-organizativos*, comportamiento normal en el modelo competitivo, *puede frecuentemente exigir una amplia renovación de la clase empresarial*.

Pues bien, en términos generales, puede decirse que *la anterior compatibilización se ha llevado a cabo en nuestro caso mediante la reducción de la masa salarial antes que mejorando los niveles de eficacia*. Tal reducción de costes salariales se ha producido, a su vez, en mayor medida mediante el desempleo y no tanto mediante la reducción del salario por persona ¹¹.

En la medida en que los sindicatos fueron aceptando situaciones de congelación salarial en términos reales y los empresarios el mecanismo de ajuste vía paro, las tensiones redistributivas se trasladaron al presupuesto, y el déficit, además de aumentar de tamaño, fue recabando el protagonismo como agente inflacionista ¹². Así, déficit creciente y desempleo en aumento fueron las notas fundamentales del segundo gobierno de la UCD, sobre todo a medida que avanzaba hacia su final. La tasa de inflación, como dijimos, se



En todo caso, no cabe duda de que en este proceso no se ha propiciado un mayor dinamismo en el mundo empresarial, acostumbrado a los comportamientos del régimen anterior, lo cual ha condicionado la evolución económica ulterior. Afortunadamente, el ingreso de España en la CEE puede ayudar a corregir esta situación.

¹¹ Es evidente que un empresario preferirá despedir a los trabajadores más ineficaces antes que reducir el salario con carácter general. Al mismo tiempo, los comportamientos gremialistas, propios de una economía corporativizada, han impulsado en esa misma dirección.

¹² En la medida en que los distintos grupos sociales no aceptan la cobertura del presupuesto a través de los impuestos, digamos, ordinarios, antes o después su financiación se llevará a efecto mediante creación de dinero e inflación, expresión, una vez más, de la pugna redistributiva.

mantuvo estabilizada, pero a niveles demasiado altos, considerando el contexto. Sólo hacia el final de la legislatura, después del intento de golpe de febrero de 1981, el gobierno de Calvo Sotelo planteó la necesidad de reducir los salarios reales. Esta línea entonces apuntada se convertiría, paradójicamente, en el eje de la política del siguiente gobierno.

El Gobierno Socialista (1983/86)

Si bien es cierto que durante el período que acabamos de considerar se registró una sensible reducción en la tasa de inflación, acortándose la distancia que nos separaba de los países de la CEE, hay que reconocer que tal resultado no sólo es atribuible a la política salarial descrita, sino también a la postergación de las consecuencias sobre los precios internos del segundo choque petrolífero. En este sentido, pues, salvando las distancias, la política de este período a este respecto recuerda la practicada inmediatamente después del primer choque petrolífero. Consecuentemente, a la altura de 1982 existían más presiones inflacionistas embalsamadas y las cuentas exteriores reflejaban un apreciable deterioro.

Por tanto, considerando esta circunstancia y aun teniendo en cuenta la favorable evolución de los precios externos, concretamente del precio del petróleo, puede decirse que durante el período del primer gobierno socialista, la política antiinflacionista ha constituido un éxito, si nos atenemos a los resultados, ya que la tasa de inflación se ha visto reducida a la mitad, pasando de un 14 por 100 a un 7 por 100, previsiblemente, al final del período. Tan importante ha sido el componente internacional en la evolución de la tasa interna de inflación, que frente a una reducción de unos siete puntos la diferencial de precios respecto de los países de la CEE apenas se ha acortado en un punto y medio para alcanzar en 1985 un valor análogo al ya registrado en 1980.

377

Independientemente de la evolución de los precios externos, la política antiinflacionista se instrumentó, como apuntábamos, alrededor de la disminución de los salarios reales, la reducción del déficit público y una política monetaria ajustada a tales propósitos. Tan sólo en 1984 no hubo acuerdos salariales, interrumpiéndose la tradición iniciada por los «Pactos de la Moncloa», y formalmente el ajuste descansó sobre la política monetaria. Sin embargo, una y otra política requieren algún comentario más detenido.

A partir de los Pactos de la Moncloa, los acuerdos siguientes tuvieron un ámbito más limitado, tanto por la materia acordada como por los participantes. En general puede decirse que se ha propendido a circunscribir los acuerdos a los temas salariales y laborales, limitando la participación a las fuerzas sociales—sindicatos y patronal— y dejando al margen del mismo a las fuerzas políticas. Cuando más, en algunos años, junto a sindicatos y patronal, ha participado también el gobierno, en parte como árbitro, pero en parte también, adquiriendo determinados compromisos en materia presupuestaria y de política económica¹³.

¹³ A lo largo del período considerado ha habido exactamente *cinco* acuerdos.

El primer fueron los *Pactos de la Moncloa*, que si bien abrieron la brecha en cuanto a filosofía de concertación, no fue así en lo referente a la forma de instrumentación. Como se ha explicado, fueron unos pactos esencialmente políticos—todavía no habían surgido las organizaciones patronales—, tanto por su contenido como por sus participantes. Estos acuerdos tuvieron vigencia durante 1977 y 1978.

Aunque esta política de acuerdos ha variado en su contenido concreto de unos años a otros, han solido constituir piezas permanentes de los mismos:

Primero, un acuerdo en cuanto al *comportamiento de los salarios*, acuerdo garantizado por las fuerzas sindicales participantes.

Segundo, cuando ha estado el gobierno, un compromiso de aumento de determinados *gastos sociales* —normalmente pensiones y subsidios de desempleo— que globalmente compensasen solidariamente a la clase obrera de las moderaciones salariales comprometidas, y

Tercero, el propósito por parte de la patronal de aumentar la *inversión* empresarial y, consecuentemente, el *empleo*.

Como es evidente, la naturaleza del vínculo, el grado de compromiso, en definitiva, resulta muy diferente para cada una de las partes. El compromiso de los sindicatos es firme en lo que al crecimiento de los salarios se refiere. Otro tanto sucede, normalmente, con los compromisos públicos, pero no puede decirse lo mismo con los adquiridos por la patronal. En este caso se trata de un propósito cuyo incumplimiento —reiterado— no comporta sanción ni acción alguna. Cabe pues poca duda de que el éxito de esta política dependerá fundamentalmente del grado de responsabilidad de los sindicatos para aceptar este tipo de acuerdos tan asimétricos, como elocuentemente pone de manifiesto la evolución del patrón distributivo de la renta que, año tras año, ha resultado contrario a los salarios, al tiempo que venían ampliándose los márgenes empresariales.

Frente a esta forma de instrumentar la política económica en general y especialmente la política antiinflacionista, el año 1984 constituye una excepción, pues, por única vez hasta ahora, se renunció a la técnica de los compromisos y se recurrió a otra más próxima a los tradicionales planes de estabilización. Los salarios públicos fueron reducidos en términos reales y se propuso —sin norma legal— igual comportamiento para los salarios privados. Al mismo tiempo se llevó a cabo una política pública restrictiva recortando gastos sociales¹⁴, tendente a reducir el déficit público, y una política monetaria ajustada a todos aquellos propósitos.

Como es natural, una política de este corte, sin ninguna presencia sindical, tenía que producir disgusto en las fuerzas obreras, de cuyo comportamiento iban a depender, en último término, los resultados de tal política. Una vez más, la sensatez de las fuerzas sindicales y, en especial, la del sindicato socialista, atrapado por aquella política, evitó el enfrentamiento. La política diseñada de reducciones salariales pudo así implementarse,

378



El segundo fue el *Acuerdo Marco Interconfederal* (AMI), cuyo contenido se limitó a cuestiones estrictamente laborales y, si bien fue reconocido y sancionado oficialmente, en el mismo no participó el Gobierno. El AMI se firmó entre las patronales (CEOE y CEPYME) y las fuerzas sindicales (UGT y USO) y su vigencia alcanzó a 1980.

El tercero se denominó *Acuerdo Nacional de Empleo* (ANE) y su vigencia se extendió a los años 1981 y 1982. En la ANE, de contenido más amplio que el anterior, volvió a participar el Gobierno junto con las fuerzas sociales. Dicha participación estuvo justificada por la puesta en funcionamiento, en este contexto, de diversos mecanismos de estímulo al empleo, en unos momentos en los que este problema había ya desplazado a la inflación en orden de importancia.

El cuarto acuerdo celebrado fue el *Acuerdo Interconfederal* (AI), en 1983, llevado a cabo nuevamente por las fuerzas sociales, sin participación del Gobierno.

Finalmente el quinto y, hasta el momento, último es el *Acuerdo Económico Social* (AES), firmado para 1985 y 1986, en el cual se ha distinguido, por una parte, lo que constituyen acuerdos exclusivos de las fuerzas sociales, patronales y sindicatos, y, de otra, los compromisos en los que el Gobierno tiene presencia y adquiere obligaciones, habiéndose circunscrito la firma del Gobierno a estos últimos.

¹⁴ Uno de los temas que suscitaron mayor controversia y tensión fue la reforma de la Seguridad Social emprendida por el gobierno socialista y enfrentada por todas las fuerzas sindicales.

llevando a la economía al borde de una depresión felizmente compensada por el excepcional e imprevisto comportamiento del sector exterior. En nuestra opinión, la política de reducción salarial seguida en 1984 puso de manifiesto que son mucho mayores los riesgos de una depresión innecesaria que las ganancias que tal política puede conseguir en términos de inflación.

El argumento central de la política del gobierno socialista ha consistido en destacar la necesidad de ampliar los márgenes empresariales reduciendo los salarios, con objeto de mejorar así los niveles de inversión y empleo. El propósito de alterar el patrón distributivo no puede expresarse más explícitamente.

Sin embargo, a las alturas de 1984 probablemente la cuestión ya no estaba en tales términos. Desde 1978, tanto a través del aumento del paro como de las moderaciones salariales, el patrón distributivo de la renta había variado sensiblemente en favor de los beneficios. Poco cabía hacer más directamente —reduciendo los salarios como se hizo—, sin incurrir en los riesgos comentados. La pugna restante estaba prácticamente desplazada sobre el presupuesto y evidenciada en su déficit, por otra parte, no muy alejado del registrado, como media, en los países de la CEE. Así, en 1985, frente a un déficit público equivalente al 6 por 100 del PIB en España, los países de la CEE, como media, registraron un 5,2 por 100.

La impresión general del período en lo que a política antiinflacionista se refiere es que ha resultado enormemente costosa en relación con los resultados obtenidos. Como dijimos, la inflación diferencial se ha acertado en un punto y medio, pero a costa de una política salarial muy dura y, sobre todo, del riesgo de una depresión accidentalmente conjurada por la evolución del sector exterior.

Después de la experiencia de 1984, variaron nuevamente tanto el tono como la mecánica de instrumentar la política económica, volviendo nuevamente a la técnica de los acuerdos negociados, en un contexto sí de moderación, pero no de reducción de los salarios reales. Si juzgamos por los resultados, esta reorientación ha dado buenos frutos, conjugando reducciones en la inflación, como puede verse en el gráfico, con logros aceptables en materia de crecimiento.

379

Conclusiones: Valoración de la Política Antiinflacionista

El período que hemos analizado y, en particular, el comprendido entre el primer choque petrolífero —1973-74 y 1980—, cuando institucionalizada la democracia se consigue recuperar el control sobre la inflación, evidencia claramente, en nuestra opinión, el componente de pugna social que subyace en todo proceso inflacionista y, consecuentemente, la mayor capacidad explicativa que brinda su estudio, efectuado desde la óptica de la distribución de la renta.

La elevación de los precios del petróleo suponía un descenso súbito en la relación real de intercambio, que vino a catalizar aquella pugna social en momentos de especial significación histórica, como hemos visto. La mayor absorción de recursos reales por parte del sector exterior obligaba, a corto plazo, a reajustar las participaciones de los agentes sociales, puesto que se había producido —por más que fuese inicialmente aplazada por la vía del endeudamiento— una reducción de la renta disponible para usos internos.

Tal ajuste no fue planteado inmediatamente. Los últimos gobiernos predemocráticos carecían de toda fuerza para plantear dicho ajuste. Así, los salarios siguieron creciendo a las tasas históricas —y aún más— y aunque los precios se dispararon, la presencia de escalas móviles protectoras de los salarios facilitaron el desplome de los márgenes de beneficios. Como resultado, hacia mediados de la década de los setenta, se produce una alteración importante en el patrón distributivo de la renta en favor de los salarios; tal cambio, desde luego no aceptado por los empresarios, pondría en marcha una pugna social a través de diversos mecanismos, la inflación entre ellos.

La solución de la pugna —vista la cuestión diez años después— se ha conseguido recomponiendo el viejo patrón distributivo de la renta a costa de los salarios. Tal reducción de la masa salarial se ha alcanzado, primero, mediante la reducción de los salarios reales y, muy especialmente, a través del desempleo, mecanismo que no sólo reduce el coste de la mano de obra, sino que, además, lo socializa.

Además de la recomposición de los márgenes de beneficios, fundamentalmente por reducción de los costes salariales, se ha registrado también un proceso de «recomposición patrimonial», que ha gravitado sobre el presupuesto público. No es extraño por tanto que hayan aparecido déficits públicos, si a este tipo de gastos añadimos el crecimiento experimentado por los gastos sociales y de desempleo, anteriormente mencionados¹⁵.

En cuanto a la técnica de instrumentación de la política antiinflacionista, ha sido, fundamentalmente, la del *acuerdo social* entre las partes en litigio, a veces con la presencia del gobierno. Dicha técnica ha resultado factible, en nuestra opinión, porque, pese a todo, la inflación se ha movido en unas tasas europeas, ciertamente que europeas del sur, pero, en todo caso, lejos de aquellos niveles que han protagonizado algunos países iberoamericanos. Pero, además y fundamentalmente, los acuerdos se han podido instrumentar satisfactoriamente gracias al *clima de entendimiento social y enormes deseos de convivencia democrática que han demostrado todos, pero muy especialmente las fuerzas sindicales*.

En la medida en que la reducción de la inflación constituye el objetivo central de la política antiinflacionista, los resultados conseguidos deben valorarse positivamente: a través de los acuerdos se ha alcanzado un nuevo patrón distributivo «aceptado» y, por tanto, que no genera pugnas, al menos en el grado de las registradas durante los setenta. Sin embargo, el resultado de la política económica como un todo dentro del cual se insertaba aquella política antiinflacionista no puede valorarse de igual modo. Alcanzar éxitos en el terreno de la inflación ha exigido incurrir en unos costes enormes en términos de paro, y ello, en buena medida, porque tal política se ha llevado a cabo en un contexto de suma cero, un contexto fuertemente conservador. Las mejoras de los márgenes empresariales se han conseguido, con demasiada frecuencia, a costa de los salarios o de los fondos públicos y, en menor medida, a través de mejoras en los niveles tecnológico-organizativos.



¹⁵ Cuando se habla de déficit no deja de aludirse a una forma determinada de financiación pública y, consiguientemente, de distribución entre la población de los costes públicos. Así, por ejemplo, si el déficit se financia creando dinero —y seguramente inflación—, estaremos operando con un determinado patrón de distribución de las cargas públicas.

Por tanto, cuando se propugna eliminar el déficit, lo que en el fondo se está proponiendo es alterar el patrón distributivo de los costes públicos, bien sustituyendo la creación de dinero por impuestos, bien eliminando determinados gastos. Cuando se defiende tal eliminación del déficit como si se tratase de un mal exótico, convendría tener en cuenta esta circunstancia y, a ser posible, explicitar los patrones alternativos de distribución de carga que se proponen.

Dicha política, además de las consecuencias indicadas, ha apuntado también sus limitaciones operativas. Seguir presionando sobre los salarios ofrece cada vez menores resultados sobre los precios y mayores riesgos de depresión. A este respecto, la experiencia 1984-85 resulta bastante ilustrativa. Reducir la inflación por debajo de los niveles actuales exige mucho más eliminar fricciones, dinamizar y aumentar los niveles de competencia de la economía, que persistir en las reducciones salariales.



La Necesidad del Consenso Democrático para afrontar la Crisis Económica

Introducción

Después de casi década y media de profunda crisis económica, todos los indicadores de coyuntura apuntan a que la economía española, a la altura de 1986, ha salido del negro túnel que parecía que nunca tendría fin. Un crecimiento del PIB del orden del 3 por 100 y una inflación en torno al 7,5 por 100 son fieles reflejos de esa buena marcha de la economía. Incluso en los desequilibrios económicos en los que se había retrocedido (desempleo) o en los que se había avanzado escasamente (déficit de la balanza de pagos y déficit del sector público), los datos no pueden ser más esperanzadores: previsión de superávit de la balanza por cuenta corriente de alrededor de 5.000 millones de dólares, déficit del sector público del 4,5 % del PIB, y tasa de desempleo que, por primera vez en una década, comenzará a descender.

La mejoría en los desequilibrios económicos no se ha producido súbitamente, sino que ha sido el resultado del esfuerzo continuo y persistente de los interlocutores sociales. En efecto, a través de una negociación continua, los agentes económicos han logrado moderar los costes laborales, incrementar la productividad y hacer más competitivos los productos españoles.

383

Diálogo Social y Democratización

La escasa conflictividad social y el que la vía del diálogo haya sido la escogida por los interlocutores (véase cuadro 1) indica la madurez de la sociedad española. Para su consecución ha sido imprescindible el advenimiento en 1976 de la democracia, con el reconocimiento de todos los partidos políticos, sindicatos y asociaciones de empresarios, la elección de un Parlamento democrático y la implantación de las libertades formales (asociación, libre expresión y manifestación).

La experiencia española indica que el inicio de la vía del diálogo social debe ser necesariamente acompañada de un contexto democrático, ya que éste facilita la recuperación económica. No hay que olvidar que en la dictadura cualquier reivindicación salarial se convertía, en una primera instancia, en un ataque al Gobierno, y un empeoramiento de los indicadores económicos era celebrado con alborozo por la oposición política, ya que se presumía que la caída de la dictadura vendría, en parte, generada por una mala situación económica.

Por el contrario, fuertes reivindicaciones salariales podían dificultar la mejoría en los desequilibrios económicos e indudablemente provocarían una situación incierta que pro-

piciaría una vuelta a la dictadura. En esta etapa ha sido esencial la labor del Gobierno, los partidos políticos y las direcciones sindicales, en el sentido de explicar a los trabajadores y a los ciudadanos la necesidad de la moderación salarial para afrontar una reducción de la inflación.

Inflación y Pacto Social

La desaceleración del proceso inflacionista es un objetivo inexcusable de la política económica por, al menos, dos motivos básicos: condición necesaria para lograr un mayor crecimiento económico y como mecanismo para mejorar la distribución de la renta.

Una economía sometida a un fuerte proceso inflacionista verá perder competitividad exterior de sus productos, generando y/o acentuándose el desequilibrio de la balanza de pagos, que finalmente impondrá una política estabilizadora que frenará la mejoría del bienestar.

Por otro lado, un proceso inflacionista, lejos de mejorar la distribución de la renta, acentúa la falta de equidad social.

De esta forma, el tema a debatir es que si bien las reivindicaciones salariales redistribuyen la renta a favor de los trabajadores, al transmitir los empresarios esos mayores costes a precios, finalmente lo que se produce es una inflación más alta. De este modo, se vuelve a la posición de partida, con la agravante de que las rentas de capital permanecen inalteradas y que los grupos sociales más marginados (básicamente pensionistas y desempleados) saldrán perjudicados, como consecuencia de que su respuesta frente a la inflación es nula, por su reducida capacidad reivindicativa.

384

Es decir, una salida negociada a la crisis económica implica, de hecho, un pacto para acordar el patrón de distribución de la renta, ya que la inflación, como es de sobra conocido, es la consecuencia de las fricciones que se producen para incrementar la participación en la renta nacional. Si se acepta un acuerdo para que ésta se distribuya de forma determinada, se está eliminando el «leit motiv» de la inflación.

Junto al acuerdo sobre este punto, es esencial transmitir al conjunto de los ciudadanos y, en especial, a los trabajadores, que la distribución de la renta relevante es la que tiene en cuenta la influencia del gasto público y de los impuestos. Así, se puede intercambiar una moderación en los avances en los salarios reales a cambio de un mayor salario social que se materialice, bien en cierto tipo de gasto público (vivienda, educación, transportes), bien en transferencias dirigidas a mejorar las rentas de colectivos que tienen su voz disminuida, como los trabajadores que han perdido su empleo y/o los que han finalizado ya su vida laboral.

Por lo tanto, son esenciales ciertas «contrapartidas» que hagan que el pacto social sea creíble para los trabajadores. Por ello es imprescindible, en una primera etapa, la presencia del Gobierno para garantizar el compromiso de éste en mejorar el sistema fiscal, modificando los impuestos de forma progresiva y cambiando el sentido del Presupuesto para que se dirija con carácter prioritario a los gastos sociales y a la inversión pública, de los que saldrán beneficiados fundamentalmente los trabajadores.

Para conocer el impacto sobre la distribución personal de la renta de la incidencia de los impuestos y el gasto público sería esencial que los gobiernos dedicaran un esfuerzo importante a mejorar los estudios que investigaran la incidencia presupuestaria sobre las familias.

La credibilidad de un pacto social se puede ver deteriorada de forma importante si el

Gobierno no da cumplimiento a una mejora en el sistema fiscal y a una distribución del gasto público que favorezca a las clases más marginadas. Mientras puede ser relativamente fácil modificar el sentido del gasto público, incluso incurriendo en un mayor déficit público, es difícil modificar el sistema fiscal y erradicar el fraude. Pero no por difícil no debe realizarse, ya que los impuestos son la vía ordenada en una situación democrática de cambiar la distribución de la renta. El sistema tributario puede alterar el patrón de reparto que puede originar la moderación salarial necesaria para frenar la inflación. Así, mientras el mantenimiento o ligera disminución de los salarios reales puede provocar un desplazamiento en el reparto de la renta a favor de las rentas de capital, un sistema fiscal progresivo y un gasto público dirigido a favorecer a las clases sociales más desprotegidas puede volver a modificar esa situación de partida.

Para reducir la inflación, que es el enemigo número uno de la sociedad, es importante no sólo que los interlocutores acepten ese nuevo patrón de distribución, sino que además acuerden un diferente término de referencia para acordar los incrementos salariales. En este sentido, en España, durante 1977, se cambió dicho término de indicación salarial —al fijar las revisiones de las redistribuciones en función de la inflación del año presente y no del último año—. Para reducir la inflación de forma drástica, este elemento es esencial no sólo porque puede acelerar la disminución, sino porque además modifica comportamientos sociales que en los orígenes de los pactos son muy importantes. Así, al ligar los salarios a la inflación pasada, el efecto óptico o la ilusión monetaria favorece la idea de que, cuanto más alta sea la subida de precios pasada, mayores serán los incrementos en las retribuciones, añadiéndose, además, un efecto pasivo, ya que la inflación pasada es un dato dado sobre el que ya no se puede actuar. Si por el contrario, el patrón de referencia es la inflación futura, los trabajadores procurarán colaborar de forma activa en el descenso de la inflación.

Para dar credibilidad al cambio de referencia para la indicación salarial, también es esencial incluir una cláusula de revisión salarial que recoja las posibles desviaciones que se pudieran producir entre el objetivo de inflación establecido por el Gobierno y la inflación registrada. Estas distorsiones se pueden producir por elementos externos al propio pacto, tales como la influencia de condiciones climatológicas o la modificación de los precios del petróleo. Aunque sería deseable excluir estos factores de la posible revisión salarial, habría que negociar este tema dentro del pacto social.

La política de moderación salarial puede dificultarse si este proceso va acompañado de una persistente destrucción de empleo. Ello puede suceder porque los empresarios, ante una situación de la demanda interna y externa muy débil, tratan de rebajar al máximo sus costes laborales, dado que su influencia sobre el resto de los costes (materias primas y financieras) es prácticamente nulo. La mejor situación de los beneficios empresariales se traduciría tarde o temprano en creación de empleo, pero puede existir un largo retraso que puede dificultar el pacto social. Por ello, es esencial que esta moderación salarial sea persistente en el tiempo y que se explique que los efectos no se traducirán de forma instantánea en incrementos de empleo. Mientras tanto, sólo cabrá aumentar la protección por desempleo para paliar esa difícil situación.

La experiencia española indica que una situación democrática es más positiva para afrontar el reto de la crisis económica. De esta forma, se podrá reducir en una primera instancia la inflación y posteriormente el déficit de la balanza de pagos y el del sector público. Este último desequilibrio es posible que al principio de esta etapa pueda crecer, dado que se expandirá el gasto social y los efectos de la reforma fiscal tardarán en hacerse mostrar; aunque el mayor déficit presupuestario no debe preocupar, siempre que se mantenga en límites tolerables.

Conclusión

Como conclusión, es evidente que una salida negociada a la crisis económica es la única vía para afrontarla. La experiencia española indica que es posible y que es un ejercicio perfectamente válido. El esfuerzo solidario de los interlocutores sociales puede ser no sólo necesario, sino deseable. Del mismo saldrá beneficiada toda la sociedad, pero en especial los grupos más marginados de la misma.

CUADRO 1
¿Y cree usted que los conflictos laborales más graves que se planteen en los próximos doce meses en España podrán resolverse a través de la negociación o, por el contrario, terminarán en enfrentamientos y violencia?

— Podrán resolverse por negociación	63
— Terminarán en enfrentamientos y violencia	12
— NS	24
— NC	1

Fuente: Centro de Investigaciones Sociológicas. *Economía y Sociedad. Evolución y expectativas a corto y medio plazo*, Madrid, 1986, pág. 149.

386

CUADRO 2
ACUERDOS ECONOMICO-SOCIALES PACTADOS EN ESPAÑA

Año de vigencia	Denominación	Firmantes	Acuerdo salarial
1978 (los acuerdos salariales)	Pactos de la Moncloa	Gobierno y partidos políticos parlamentarios. Adhesión de sindicatos mayoritarios y patronal.	Incremento máximo de la Masa Salarial Bruta 20 %, (hasta 22 % teniendo en cuenta los aumentos por antigüedad y ascenso).
1980-81	Acuerdo Marco Interconfederal (AMI)	UGT y CEOE	Para 1980: Banda del 13 al 16 % de incremento. Revisión para 1981: Banda del 11 al 15 % de incremento.
1982	Acuerdo Nacional para el Empleo (ANE)	Gobierno, UGT, CC.OO. y CEOE	Banda del 9 al 11 % de incremento.
1983	Acuerdo Interconfederal (AI)	UGT, CC.OO. y CEOE	Banda del 9,5 al 12,5 % de incremento.
1985-86	Acuerdo Económico y Social (AES)	Gobierno, UGT y CEOE.	Banda del 5,5 al 7,5 % de incremento (1985). Banda del 7,2 al 8,6 % (1986).

Fuente: Programa Económico a Medio Plazo, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1986.

CUADRO 3

INFLUENCIA SOBRE EL PRESUPUESTO DE LAS MEDIDAS INCLUIDAS EN LOS ACUERDOS SOCIALES

	Fomento empleo	Subsidio desempleo	Pensiones	Seguridad Social	Inversiones públicas y desgravaciones fiscales
PACTO DE LA MONCLOA (1978)	(+) Programa fomento empleo jóvenes y desempleados (deducción 50 % cuotas S.S.).	(+) Ampliación de plazos prestación subsidio. (+) Cantidad mínima del subsidio (salario mínimo interprofesional). (+) 60.000 millones transferencias del Estado.	(+) Revalorización 30 % de la masa de pensiones.	(+) Reducción de cuotas (máximo crecimiento 18 %). (+) 40.000 millones de transferencias. (+) 8,2 % financiación de la S.S. a cargo del Estado (1978). (+) 20 % financiación de la S.S. a cargo del Estado (1983).	(+) Incremento inversión pública 30 %. (+) 40.000 millones, construcciones escolares. (+) 40.000 millones más para Crédito Oficial.
ACUERDO NACIONAL PARA EL EMPLEO (1982)	Convenio INEM y CEOE: puestos de trabajo para formación y en prácticas (0,1 punto cuota F.P. de las empresas).	(+) Fondo 15.000 millones (6.000 el Estado). (+) Aplicación Ley Básica de Empleo. — Subsidio complementario. — Prestación médica-farmacéutica. — Prolongación subsidio a los regulados por Ley General S.S. (+) Seguro desempleo para trabajadores fijos del campo. (+) Empleo Comunitario 20.000 millones. (-) Incremento cuota Seguro Desempleo.	(+) Revalorización 10 % pensiones unitarias. (-) Control del crecimiento de la base reguladora de las pensiones.	(-) Recargo 10 % en la cotización por horas extraordinarias. (+) Incremento de la aportación a la financiación de la S.S. por el Estado (hasta 350.000 millones). (-) Periodificación de pagas ex. a efectos de cotización. (+) Reducción de la cuota.	

CUADRO 3 (Continuación)

INFLUENCIA SOBRE EL PRESUPUESTO DE LAS MEDIDAS INCLUIDAS EN LOS ACUERDOS SOCIALES

	Fomento empleo	Subsidio desempleo	Pensiones	Seguridad Social	Inversiones públicas y desgravaciones fiscales
A C U E R D O	(+) 500.000 pts. deducción cuota 1. Societas por empleo creado.	(+) Reforma L.B.E.: — 43 % cobertura de desempleo en 1985 y 48 % en 1986.	(-) Revalorización 7 % de la masa de pensiones.	(+) Reducción 0,3 puntos tipo cotización de las empresas. (-) Incremento tipo cotización al F. Garantía Salarial. (+) Reducción tipo de cotización Formación Profesional.	(+) 50.000 millones Desgravaciones. (+) Por suscripción renta variable. (+) Por inversión (en I. Socied.). (+) Incremento deducciones IRPF: — por matrimonio. — por hijos, mayores 70 años y subnormales. — por rentas de trabajo.
S O C I A L	(+) Concierdos del INEM: 30.000 millones (obras y servicios públicos).	(+) Fondo de Solidaridad: 20.000 millones P. Estado. — 25 % masa de retribuciones de los empleados públicos.			

(+) Indica incremento o disminución de ingreso por parte de las Administraciones Públicas.

(-) Indica disminución de gasto o aumento de ingresos para las Administraciones Públicas.

Fuente: Programa Económico a Medio Plazo, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1986.

CUADRO 4

VALORACION DEL ACUERDO ECONOMICO Y SOCIAL (1985-1986)

	%
Muy negativo	9,5
Bastante negativo	26,8
Bastante positivo	39,1
Muy positivo	2,0
NC	22,6
	36,3 negativo
	41,4 positivo

Fuente: Fundación Friedrich Ebert. Opiniones de los trabajadores sobre el Acuerdo Económico y Social, Madrid, 1985.

O Processo Inflacionário Português no pós-25 de abril de 1974

Introdução: A Inflação Não é, em Portugal, um Produto do 25 de Abril de 1974¹

Embora tencionemos debruçar-nos, predominantemente, sobre o processo inflacionário português no pós-25 de Abril, por razões de limitação do objecto de análise e, também, porque só então o processo inflacionário português veio a ganhar a totalidade das suas actuais determinantes, talvez caiba começar por verificar que a inflação não é, em Portugal, um produto do 25 de Abril.

Começemos pelo princípio, isto é, pelo quadro regulador da economia portuguesa instituído pelo Estado Novo. Este apontava, coerentemente, para um funcionamento que *deveria caracterizar-se*, entre outros aspectos, *pela estabilidade do sistema de preços e, em particular, do nível geral dos preços*. O que se compreende se aceitarmos as teses que afirmam ter constituído a Ditadura implantada em 28 de Maio de 1926 e, depois, na sua sequência, o Estado Novo uma «solução de conciliação entre os interesses dos grupos sociais dominantes», «um factor de cristalização das relações sociais»²; e se recordarmos quanto a instabilidade do sistema de preços havia contribuído para a instabilidade social que caracterizara os anos anteriores, da Primeira República, seja pelos seus efeitos redistributivos violentos, seja pela componente especulativa introduzida em toda a vida económica, seja, enfim, pelo seu contributo para a então designada «questão social», desde as greves provocadas pela deterioração dos salários reais aos problemas levantados pelo aparecimento dos chamados «novos ricos».

Instituída a estabilidade do sistema de preços e, em particular, do nível geral dos preços, como um dos objectivos primordiais da sua política económica, o Estado Novo fez-

►
¹ Os materiais utilizados neste trabalho são, no essencial, os constantes de *O Processo Inflacionário Português 1945-1980*, Tese de Doutoramento, Instituto Superior de Economia da Universidade Técnica de Lisboa, 1986. Foram apenas actualizados, sempre que a informação entretanto tornada disponível permitiu cobrir alguns anos posteriores, designadamente no que se refere ao período 1981-1984.

² ALFREDO MARQUES, *La politique Économique Portugaise dans le Période de la Dictature (1926-1974) — Analyse de Trois Stratégies de l'Etat*, Tese de Doutoramento, Université des Sciences Sociales — Grenoble II, UER de Sciences Économiques, 1980, p. 25.

se naturalmente rodear dos mecanismos reguladores adequados à produção desse efeito. Daí os limites drásticos ao financiamento do Estado pelo Banco de Portugal, limitado à abertura de uma conta corrente gratuita de montante máximo pré-fixado, devendo os levantamentos respectivos ser feitos a título de antecipação das receitas do exercício orçamental e encontrar-se, portanto, liquidados no termo desse exercício. Daí os limites postos à emissão monetária pelo Banco de Portugal, sujeita a um montante máximo pré-fixado e, mais tarde, no pós-Segunda Guerra Mundial, a uma obrigação de cobertura das responsabilidades-escudos à vista em 50 %, metade da qual em ouro. Daí os limites ao desenvolvimento da relação salarial, desde o carácter público dos sindicatos ao controlo político da negociação colectiva, passando por aspectos como a recusa do direito à greve ou um sistema de segurança social extremamente incipiente e economicamente des-centralizado, em que o direito às prestações-se encontrava na estrita dependência da capacidade económica de cada sector. Daí, por último, um apertado controlo público da concorrência, o qual, se consentia e mesmo promovia importantes elementos de concentração —veja-se o caso da organização corporativa das actividades económicas; veja-se o caso do regime de condicionamento industrial—, também não deixava de subordinar esses elementos de concentração a uma estratégia global de que se encontrava excluída qualquer contemporização com o aumento do nível geral dos preços. As sucessivas intervenções públicas em matéria de preços, designadamente em matéria de preços dos produtos agrícolas —da maior importância em termos de custo de vida num país do nível de desenvolvimento do de Portugal, na época—, mostram como a estabilidade do nível geral de preços foi tenazmente defendida, até aos limites do possível.

Passado o episódio inflacionário da Segunda Guerra Mundial —em que Portugal participou de um processo de aumento dos preços à escala mundial, que não terá atingido, internamente, intensidade superior à da generalidade dos países³, e que se entendeu não haver razão para contrariar, através de uma política de revalorização cambial adequada, atentos os custos desta ou, talvez melhor, as oportunidades de ganho, a diversos níveis, que assim se sacrificariam—, a economia portuguesa verificou, de facto, uma grande estabilidade de comportamento do respectivo sistema de preços.

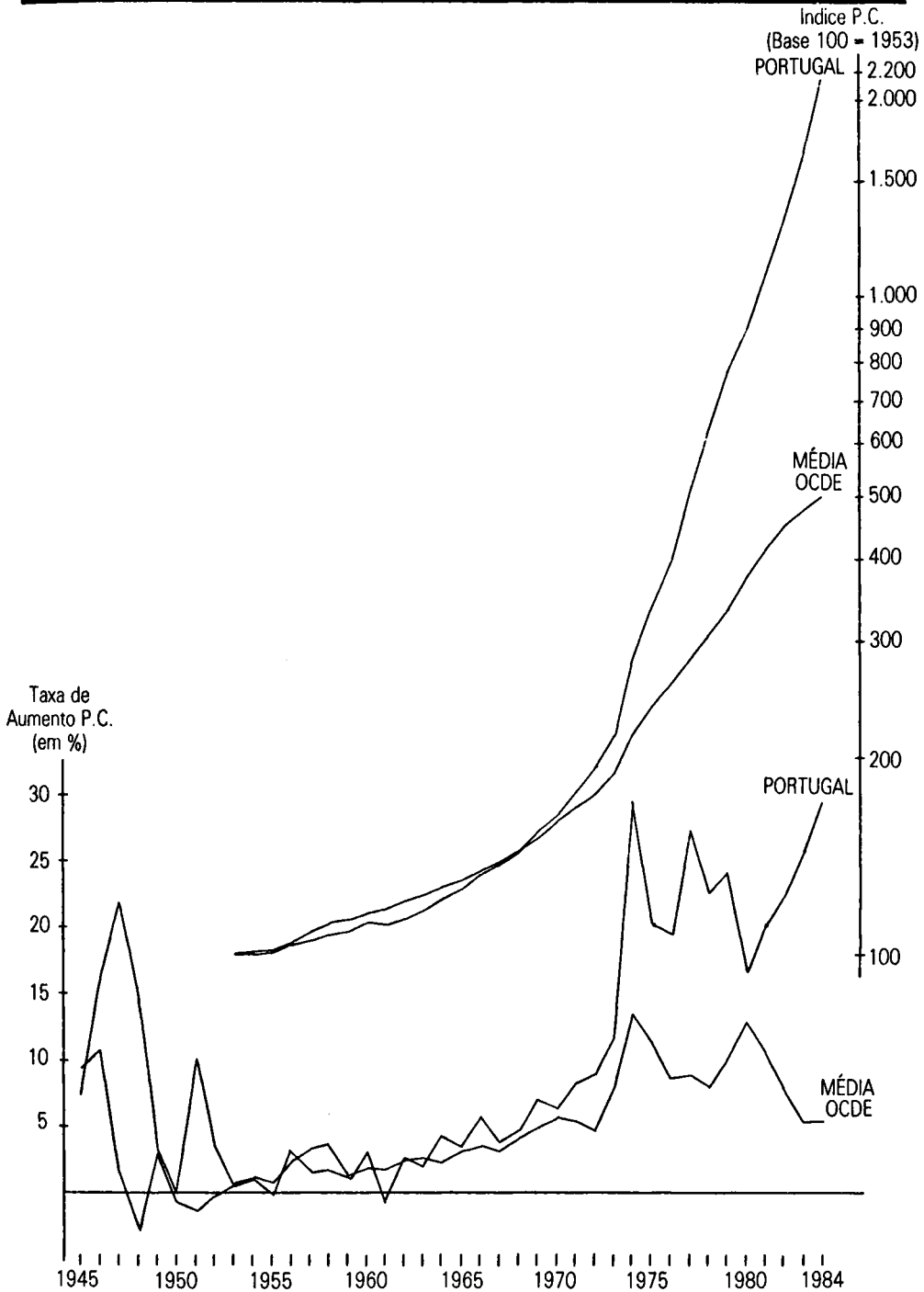
O gráfico 1 mostra como, até meados da década de sessenta, as taxas anuais de aumento dos preços no consumidor se situaram, normalmente, em Portugal, abaixo das médias da OCDE; e mostra, sobretudo, como, em Portugal, se observa um crescimento do índice de preços no consumidor que, partindo da base 100 em 1953, não terá ultrapassado o índice médio da OCDE senão já em finais da década de sessenta⁴. A ponderação do facto de a média da OCDE se encontrar significativamente influenciada pela então reduzida inflação de um país com o peso dos Estados- Unidos não faz senão acentuar a transparência do atraso no desenvolvimento da inflação em Portugal —como o comprova o facto de, agora numa análise país por país, o índice de preços referido só ter vindo a ultrapassar definitivamente o do Luxemburgo, em 1958, o do Canadá, em 1962, o dos Estados- Unidos, em 1963, o da Bélgica, em 1965, os da Alemanha e da Suíça, em 1967, o da Austrália, em 1968, os da Áustria e da Grécia, em 1971, e os de países como a França, a Holanda, a Itália, a Noruega, a Nova-Zelândia, o Reino- Unido e a Suécia já

³ A subida do nível dos preços em Portugal, entre 1939 e 1945, rondou os 100 %. Fonte: Banco de Portugal, *Relatório do Conselho da Administração*, Gerência de 1940, pp. 28-33, e Gerência de 1945, pp. 35-37.

⁴ A escolha do ano de 1953 como base do índice de preços no consumidor prende-se com a instabilidade de preços que se seguiu ao termo da Segunda Guerra Mundial, até ao termo da Guerra da Coreia, só então se produzindo as condições de relativa estabilidade que dão sentido à construção de um índice desta natureza.

GRAFICO 1

TAXAS DE AUMENTO E ÍNDICES DE PREÇOS NO CONSUMIDOR, PORTUGAL E MÉDIA NA OCDE, 1945-1984 ^{a)}



391

^{a)} Fontes: Daniel Bessa, *obra cit.*, Anexos 3.1 e 3.2, e, no que se refere aos anos 1981-1984, OCDE, *Perspectives Économiques de l'OCDE*, Junho 1985, p. 175.

depois do 25 de Abril, em 1974, o mesmo sucedendo, nos anos seguintes, com os restantes países da OCDE⁵.

Dado o quadro regulador instituído para as relações económicas fundamentais — muito próximo, em aspectos decisivos, como os que respeitam às finanças públicas, à emissão monetária e à gestão da força-de-trabalho, de uma regulação económica de conjunto de tipo concorrencial —, não surpreende o atraso da inflação em Portugal, em confronto com os países mais desenvolvidos, do centro da economia mundial. A questão não é mesmo, em nossa opinião, a desse atraso e das suas razões mas precisamente a contrária: a de como, dadas as condições, foi possível a emergência de um processo inflacionário aberto em Portugal, antes do 25 de Abril. Esta a questão preliminar a que nos propomos responder: a da génese do processo inflacionário português, com a qual contamos poder ajudar a esclarecer alguns dos aspectos do processo causal subjacente à inflação portuguesa contemporânea, aspectos que dificilmente seriam evidenciados por uma análise sincrónica, e mesmo diacrónica, exclusivamente centrada sobre o período posterior ao 25 de Abril de 1974.

Começamos pelo que poderíamos qualificar de condição formal da inflação, verificada em Portugal praticamente ao longo de todo o período posterior à Segunda Guerra Mundial: um aumento persistente da emissão monetária por parte do Banco de Portugal, sobretudo em contrapartida do aumento das suas reservas cambiais⁶, aumento de emissão que proporcionou ao sistema bancário, sem deterioração sensível das suas posições de tesouraria, a liquidez indispensável ao financiamento da actividade económica e à acomodação de uma elevada propensão ao entesouramento, sob a forma de depósitos a prazo nas instituições de crédito. O gráfico 2 é revelador, a este respeito: no que se refere à emissão monetária por parte do Banco de Portugal, que acompanhou — sem quebra de reservas, como vimos — o crescimento do produto nominal; no que se refere ao crescimento dos meios totais de pagamento relativamente ao produto nominal, mantendo-se, no entanto, uma relativa estabilidade da velocidade-produto das componentes mais líquidas da massa monetária; implicitamente, no que se refere à elevada propensão ao entesouramento, sob a forma de constituição de depósitos a prazo; no que se refere à importância do crédito bancário enquanto factor de emissão.

Questão mais complexa é a que respeita aos factores impulsionadores imediatos do aumento do nível geral dos preços e ao processo de causalidade em que se integram.

Diríamos, a este respeito, que, desde os primórdios do Estado Novo, se estabeleceu um diálogo particularmente intenso entre dois dos vectores da sua política económica: o da estabilidade financeira, inicialmente dominante, e o do desenvolvimento económico — do fomento, na linguagem do regime. Ora, o que parece ter sucedido é uma imposição crescente do vector do desenvolvimento, para que contribuiu sobretudo o desafio lançado à economia portuguesa pelo movimento de integração económica mundial e, em particular, pelo processo de integração europeia.

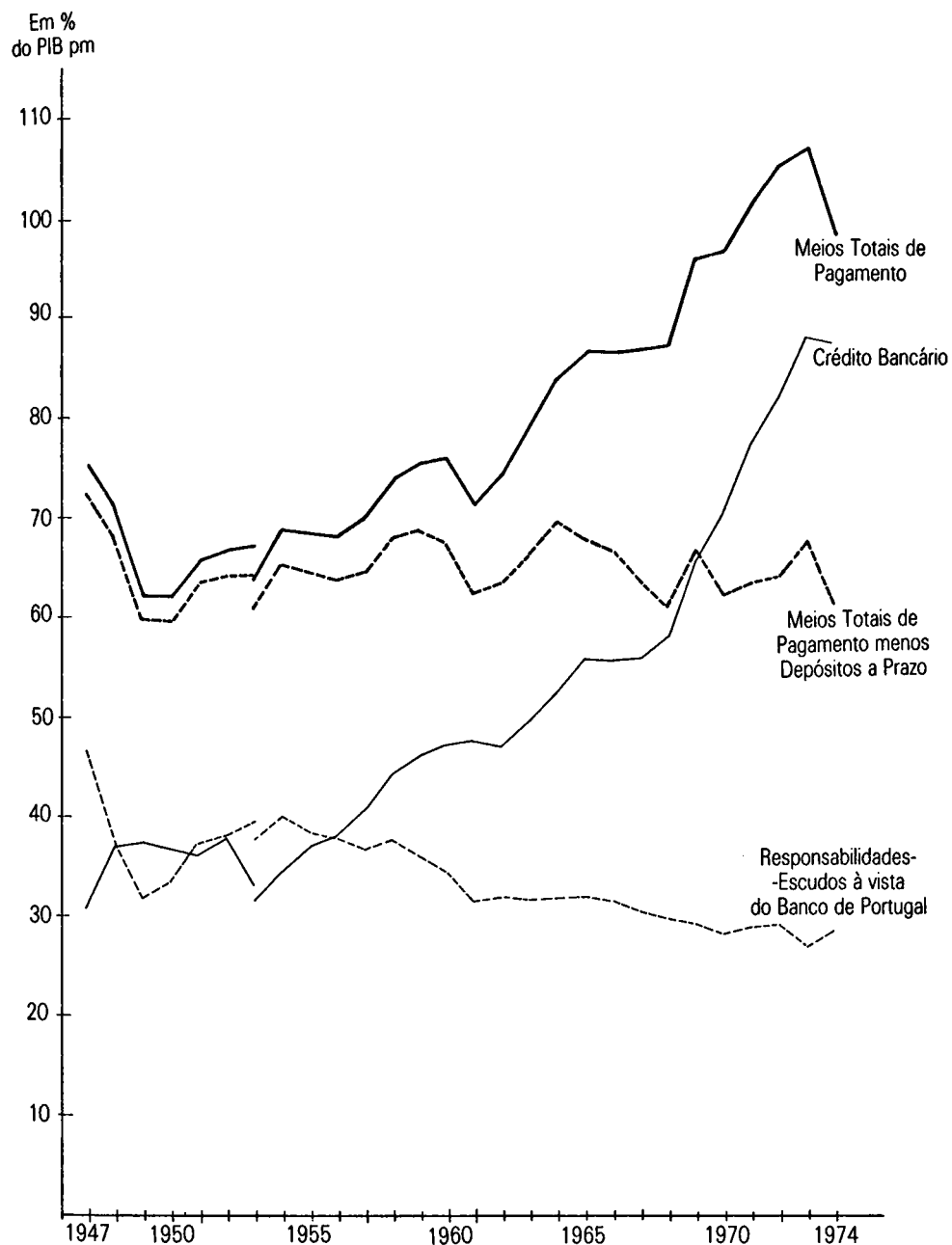
A indústria transformadora, mais exposta, cedo se viu confrontada com uma problemática de competitividade externa, para o que se tornava necessária a sua modernização tecnológica. O aumento salarial, que um outro aspecto do movimento de integração eu-

⁵ Fonte: DANIEL BESSA, *obra cit.*, Anexo 3.2. Os únicos países da OCDE que, de momento, permanecem com inflações acumuladas superiores à portuguesa são a Islândia e a Turquia.

⁶ Em 31 de Dezembro de 1973, as responsabilidades-escudos à vista do Banco de Portugal encontravam-se ainda cobertas em 57,5 % pela correspondente reserva total, sendo que por 29,1 % em ouro. Acrescente-se que as disponibilidades líquidas sobre o exterior correspondiam a 101,8 % da base monetária, cabendo aos títulos da dívida pública em carteira 02, % e à carteira comercial 16,3 %. Fonte: DANIEL BESSA, *obra cit.*, Anexos 12.1.A e 12.2.A.

GRAFICO 2

**PESO DE DIVERSOS AGREGADOS MONETÁRIO-FINANCEIROS NO
PRODUTO INTERNO BRUTO, 1947-1974 ^{a)}**



^{a)} Fonte: Daniel Bessa, *obra cit.*, Anexo 12.1.B.

ropeia, a emigração, se encarregou de potenciar, começou a ser visto como factor indutor dessa modernização, e como factor de alargamento do mercado. O Estado foi-se cometendo, lentamente, uma função promotora do desenvolvimento, designadamente através da política fiscal.

Urge, no entanto, não tirar conclusões precipitadas. E verificar, sobretudo, como foi extremamente contraditória a resposta do Estado Novo à modificação das condicionantes do funcionamento da indústria transformadora portuguesa: se é verdade que, em finais da década de cinquenta, já se encontrava presente a consciência da modificação dessas condicionantes, que o mesmo é dizer, da necessidade de uma estratégia mais aberta e concorrencial, de maior crescimento, com implicações particularmente profundas em matérias como condicionamento industrial, relações de trabalho no sector e inovação tecnológica, também não deixa de ser verdade que as modificações realmente operadas estiveram longe de corresponder, em extensão e em profundidade, a esta mudança de problemática. No que se refere, em particular, à evolução da relação salarial, o gráfico III mostra como, até quase ao final da década de sessenta, o salário nominal da indústria transformadora não revelou qualquer tendência de crescimento em medida superior ao da produtividade; mostra também o ritmo particularmente lento do crescimento dos preços implícitos na produção da indústria transformadora, os quais teriam passado do nível 100, em 1953, ao nível de apenas 106,8, quinze anos depois, em 1968 —o que significa uma taxa de crescimento de 0,4 % ao ano ⁷.

Foram diferentes as incidências da mudança do condicionalismo global que se deparou à economia portuguesa em matéria de produção agrícola. A emigração começou por afectar mais intensamente as zonas rurais ⁸, tendo os salários agrícolas conhecido os primeiros aumentos significativos ainda antes de finais da década de cinquenta. Acresce que a agricultura se terá visto confrontada com o encarecimento de certos produtos a montante, na sequência do processo de substituição de importações, de que os adubos terão constituído o exemplo mais significativo. Por último —e trata-se da questão a nosso ver primordial—, a produção agrícola portuguesa conhecia uma profunda estagnação, que a impedia de absorver através de aumentos da produtividade, do trabalho e, sobretudo, da terra, a elevação dos respectivos custos, e de responder por aumentos de oferta ao alargamento de mercado que se lhe deparava ⁹.

A reacção do poder político interno a esta alteração do condicionalismo da produção agrícola esteve longe, no entanto, de ser linear.

É facto, por um lado, que, a partir de finais da década de cinquenta —mais precisamente, a partir de 1959—, começaram a aparecer documentos emanados das mais altas instâncias do poder político que denunciavam o imobilismo do sistema de preços agrícolas e «as distorsões que toda a política de prolongada rigidez de preços fatalmente provoca». Ainda que com atenção ao «propósito de harmonizar os interesses legítimos da produção com as possibilidades do consumidor», foi tempo de começar a afirmar que «o que importa é não a rigidez dos preços, mas a estabilidade dinâmica do rendimento da

⁷ Valores em DANIEL BESSA, *obra cit.*, Anexo 9.7.

⁸ Veja-se, no que se refere a esta questão, CARLOS ALMEIDA E ANTÓNIO BARRETO, *Capitalismo e Emigração em Portugal*, Lisboa, Prelo, 1974, pp. 211-233.

⁹ Numa análise de relativamente longo prazo, é possível verificar que, entre meados da década de cinquenta, mais precisamente 1955, e 1980, o produto agrícola terá observado um crescimento tendencial de apenas 0,6 % ao ano, tendência, aliás, relativamente mal definida —o coeficiente de determinação apurado para a regressão pelo método dos mínimos quadrados sobre o logaritmo do índice de produção do sector, R², é de apenas 33,6 %. Fonte: DANIEL BESSA: *obra cit.*, Anexo 9.7.

produção agrícola e o desenvolvimento desta produção em função das necessidades de abastecimento interno e das possibilidades de exportação»; foi tempo, enfim, de començar a reconhecer a necessidade de «somar ao custo financeiro da política de estabilização [ao esforço financeiro pedido aos mecanismos de subsidiação de preços, cada vez mais intenso, em condições de custos crescentes —D.B.] o seu custo económico —e este, embora mais difícil de medir em período curto, pode, a longo termo, ser muito maior do que aquele, uma vez que as perdas económicas são, sob certos aspectos, irreversíveis»¹⁰

Trata-se, no entanto, de um sentido de orientação que não logrou impor-se de imediato, este que afirmava a necessidade de uma maior flexibilidade do sistema de preços agrícolas, e de uma maior compatibilização entre as exigências de estabilidade do sistema de preços e as de uma estratégia de desenvolvimento da produção do sector. Impôs-se ainda, pelo contrário, o princípio de defesa da estabilidade financeira a todo o custo, justificado com base numa estratégia de desenvolvimento da agricultura portuguesa singular e particularmente contraditória: entre duas tenazes, o aumento dos custos de produção, por um lado, e a contenção administrativa dos respectivos preços de venda, por outro, o sector era suposto não ter outra saída que não fosse a modernização tecnológica que o Estado Novo já por diversas vezes havia intentado, sem sucesso visível.

A resposta da agricultura portuguesa esteve, uma vez mais, longe da esperada. Para além de todas as razões que a haviam obstaculizado antes, a modernização do sector deparava agora com uma dificuldade adicional: o decréscimo do respectivo excedente em valor. Acentuou-se a crise agrícola, tendo-se tornado «mais frequentes os casos de renúncia à exploração por parte dos rendeiros, que devolvem as terras aos proprietários, desinteressados, até, da alternativa de redução nas rendas»¹¹. Acentuou-se também o êxodo rural, acompanhado de uma alteração profunda das formas de penetração do capitalismo português na agricultura, plena de consequências: contrariamente ao que havia sucedido na década de cinquenta, em que a redução do número de patrões agrícolas foi acompanhada por uma relativa estabilidade da importância do proletariado rural no conjunto da população activa do sector —índices de um processo de concentração da propriedade e do capital de tipo clássico—, a década de sessenta assistiu ao decréscimo brutal do número de patrões e de assalariados agrícolas, ao mesmo tempo que via aumentar o número absoluto e a importância relativa dos chamados isolados, indício seguro das dificuldades crescentes que se levantavam às pequenas explorações agrícolas de natureza capitalista propriamente dita e do regresso de muitas delas a explorações de tipo familiar, grande parte das quais deverá contar, para a respectiva sobrevivência, com rendimentos não provenientes da agricultura. Intensificaram-se as pressões sobre os mecanismos de subsidiação, ao mesmo tempo que se foi assistindo às primeiras cedências ao princípio da flexibilidade dos preços, em zonas de consumo de maior qualidade e próprias de níveis de rendimento mais elevados —que o mesmo é dizer, também, mais elásticas ao rendimento e onde se terão intensificado mais as pressões da procura sobre a oferta.

¹⁰ Veja-se, como diplomas fundamentais, a que pertencem os excertos transcritos, Declaração da Comissão de Coordenação Económica da Secretaria de Estado do Comércio, de 2 de Setembro de 1959, publicada no *Diário do Governo*, I Série, de 15 do mesmo mês., e Portaria N.º 17.393, de 14 de Outubro de 1959.

¹¹ Banco de Portugal, *Relatório do Conselho de Administração*, Gerência de 1964, Vol. I, pp. 163-165.

O deflagrar de um processo inflacionário aberto, em Portugal, em meados da década de sessenta, radica, em nosso entender, nesta problemática. O processo de integração europeia intensificou o crescimento da economia portuguesa, confrontando-a, além disso, com uma necessidade de abertura e de modernização. A emigração modificou as condições do mercado da força-de-trabalho, introduzindo uma pressão à alta dos salários, na agricultura e, depois, na indústria. O mercado foi-se vendo progressivamente alargado, pelo próprio processo de crescimento, pelos aumentos salariais que se iam verificando, pelas possibilidades de exportação, pelo incremento do turismo e das remessas dos emigrantes. O deflagrar da Guerra Colonial, em 1961, não fez senão intensificar a generalidade destes desenvolvimentos, apesar de o poder político interno ter começado por responder com uma enorme compressão de consumo público civil à explosão do consumo militar, limitando, na medida do possível, a expansão do gasto e do endividamento públicos. Alicerçado no *superavit* externo, o sistema monetário dava mostras de uma quase absoluta capacidade de acomodação. Que em todo este processo se tenha insistido na estabilidade dos preços de um sector com a importância e com o grau de estagnação da agricultura portuguesa, eis o que se tornava —e se tornou— progressivamente insustentável.

Em meados da década de sessenta —mais precisamente em 1965— a política agrícola do Estado Novo viu-se, enfim, substituída por uma nova estratégia de modernização do sector. Onde antes se esperara que esta constituísse o resultado do esforço de um agricultor sem outra solução para a compressão das suas margens de exploração, passou a esperar-se, agora, que a dinamização do sector resultasse da iniciativa de um empresário agrícola incentivado pela rentabilidade da sua exploração, a qual deveria financiar-lhe a formação de capital, dispensando-o, inclusivé, do recurso ao crédito. A política de preços agrícolas foi posta ao serviço deste novo objectivo e desta nova estratégia. Os valores do quadro 1, em Anexo, dão conta da intensificação do processo inflacionário português a partir daquele momento, e de como tal intensificação foi sobretudo impulsionada pelo sector agrícola, seguindo-se-lhe em importância os serviços, provavelmente em virtude da sua menor capacidade para compensarem, através de aumentos de produtividade, os aumentos salariais que o processo de desenvolvimento não deixaria de ir determinando, agravados, agora, pelas pressões ao aumento do custo de vida. Torna-se ainda evidente, através dos valores do quadro 1 e, sobretudo, do quadro 2, igualmente em Anexo, como a indústria e, em particular, a indústria transformadora continuou submetida a um processo de aumento dos preços relativamente lento e mal definido, em que apenas avultam as subidas de preços dos sectores alimentar e metalúrgico e metalomecânico ¹².

Quando, mais tarde, a partir de finais da década de sessenta, a inflação se generalizou à indústria, a agricultura continuou a evidenciar as mais elevadas taxas de aumento dos preços. E a ter, por certo, uma relação íntima com o próprio processo de aumento dos preços industriais: a indústria não poderia deixar de responder por preços crescentes

►
¹² Uma identificação absolutamente credível das razões subjacentes a estes aumentos exigiria o conhecimento rigoroso dos métodos de deflação utilizados para o produto dos vários sectores —exigiria, em particular, saber se os produtos se encontram deflacionados pelo índice de preços do produto ou pelo índice de preços do valor acrescentado, questão que não conseguimos ainda dar por resolvida. É de admitir, no entanto, que a subida dos preços dos produtos alimentares se encontre relacionada com a elevação dos preços de abastecimento do sector; e que o aumento dos preços dos produtos siderúrgicos e metalomecânicos tenha alguma relação com o processo de substituição de importações de produtos siderúrgicos, como o sugerem todas as outras fontes de informação disponíveis.

a reivindicações destinadas a garantir um crescimento do salário real equivalente aos acréscimos de produtividade do sector, se subidas de preços nos restantes sectores de actividade, e em particular na agricultura, reflectidas nos preços no consumo, obrigassem a que a manutenção dos padrões de distribuição do rendimento industrial tivesse de ser feita à custa de um crescimento do salário nominal superior ao da produtividade.

O gráfico 3 dá conta do que se terá passado. Até finais da década de sessenta —mais precisamente, até 1968—, o salário nominal da indústria transformadora terá crescido ao ritmo da produtividade do trabalho no sector, ou até ligeiramente menos. O salário real consentido por estes ganhos de produtividade não lograva, no entanto, concretizar-se, devido ao aumento dos preços no consumidor. Ora, é precisamente este processo que parece ter-se visto interrompido nos anos 1969-1970, através de uma autêntica ruptura na evolução da relação entre salários nominais e produtividade —a norma salarial terá passado a incorporar, pelo menos temporariamente, para além do aumento da produtividade do trabalho, o aumento de custo de vida, sugerindo uma determinação praticamente monopolista do salário da indústria transformadora, agravada, nos seus efeitos, por ter vindo a verificar-se no âmbito de um processo inflacionário já em curso, desde alguns anos antes. Revela, por último, o gráfico 3, uma apreciável coincidência entre o momento de intensificação do aumento dos preços dos produtos industriais e a emergência de uma problemática de custos salariais, visível, para a generalidade dos ramos, a partir de 1969.

Resta responder à questão do porquê da alteração das condições de determinação do salário industrial, a partir de finais da década de sessenta. Reteríamos que esta se inscreve num processo mais profundo de alteração do quadro regulador da relação salarial, processo de alteração caracterizado por uma aproximação aos cânones de uma regulação de tipo monopolista —passos no sentido da liberalização da prática sindical; concentração sindical, designadamente para fins de concertação das condições de trabalho; alteração dos parâmetros da contratação colectiva; melhorias no sistema de segurança social, que progride no sentido da centralização e do carácter de serviço público—, de que apenas permaneceriam, como excepções mais notórias, o enquadramento corporativo dos sindicatos, apesar de flexibilizado, e, sobretudo, a proibição do direito à greve. Quanto às razões últimas deste processo, não parece difícil encontrá-las numa convergência de factores objectivos —ainda a necessidade de resposta ao desafio europeu; a alteração das condições de mercado da força-de-trabalho, em virtude da emigração—, e subjectivos —a mudança de estratégia do poder político, que o levou a enfatizar a importância da modernidade da regulação das relações de trabalho como instrumento promotor do desenvolvimento. O Estado Novo passou a reclamar-se de Estado Social Português.

397

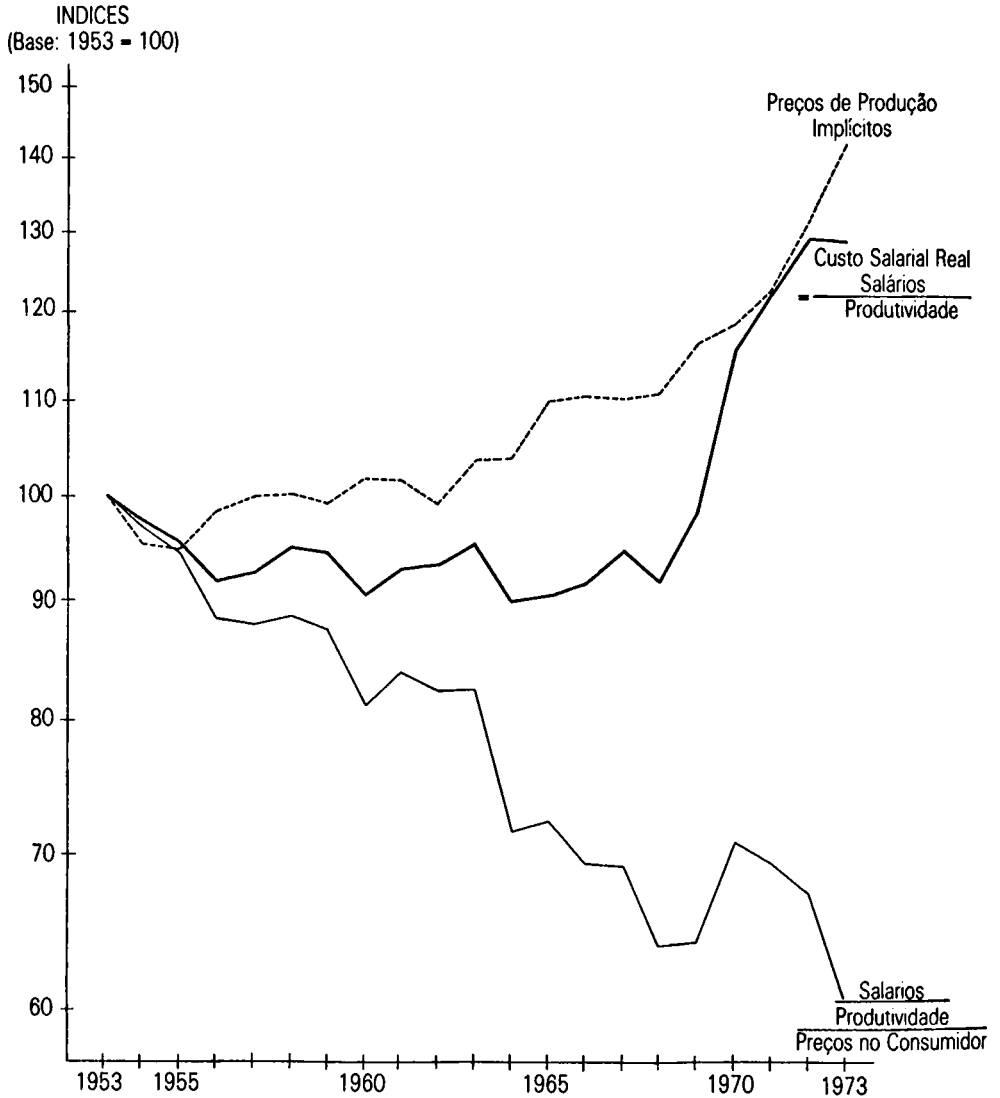
Primeiras Implicações para a Análise do Processo Inflacionário Português Contemporâneo

A análise das condições de emergência do processo inflacionário português, na década de sessenta, revela-se, em nossa opinião, repleta de ensinamentos para a compreensão do processo inflacionário português contemporâneo, posterior ao 25 de Abril de 1974. Ensinamentos tanto mais importantes quanto se tornaria impossível recolhê-los através de uma análise meramente sincrónica deste processo inflacionário português contempo-

GRAFICO 3

PREÇOS DE PRODUÇÃO IMPLÍCITOS E CUSTO SALARIAL REAL NA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA PORTUGUESA, 1953-1973 ^{a)}

398



^{a)} Fonte: Daniel Bessa: *obra cit.*, Anexos 3.2 e 9.8.

râneo, perdida que se encontra a transparência das forças e dos processos causais que se lhes encontram subjacentes— o que não significa que tais forças e processos tenham deixado de actuar mas apenas que se viram transcendidos pela importância de outras forças e processos causais, ou, talvez melhor, que se tornaram mais complexos, e difusos, os canais através dos quais veio a produzir-se o impacte inflacionário das mesmas forças.

Parece indiscutível que o quadro regulador das relações económicas fundamentais instituído pelo Estado Novo, no seu início, jamais consentiria o desenvolvimento de qualquer processo inflacionário significativo. Parece, por isso, ainda indiscutível que a emergência e progressiva intensificação do processo inflacionário português teve de ir de par com a cedência de tal quadro regulador, em pelo menos alguns dos seus aspectos: veja-se sobretudo a intensificação do ritmo de crescimento, o alargamento dos mercados, por força da procura interna e externa, e a flexibilidade que acabou por conhecer a emissão monetária. Não parece ser esta, no entanto, a determinante decisiva da emergência de um processo inflacionário aberto em Portugal, em meados da década de sessenta —e daí que a análise do comportamento da estrutura de preços em alta revele, em Portugal, nessa época, diferenças apreciáveis relativamente ao andamento dos processos inflacionários nos países mais desenvolvidos, do centro da economia mundial. Mais revela, essa análise, a importância primordial da agricultura na intensificação do processo inflacionário português, por razões que se prendem com o bloqueio estrutural da produção do sector— embora também seja facto que este terá sido o que sofreu mais intensa e extensamente os impactes da alteração das condições de funcionamento da economia portuguesa e do seu quadro regulador, seja no alargamento e na modificação da composição da procura dos seus produtos, seja no aumento dos respectivos custos salariais, em que antecedeu todos os outros. Registe-se, por último, o grau de controlo —talvez melhor, de enquadramento— de todo o processo por parte do poder político interno, não tendo a inflação deflagrado, em definitivo, senão na sequência de uma alteração explícita de estratégia do poder político em matéria de modernização da agricultura portuguesa.

Concluiríamos este ponto com três observações adicionais.

Em primeiro lugar, é facto que o processo de aumento dos preços em Portugal, mesmo no seu início, não se esgota no aumento dos preços dos produtos agrícolas. A análise do índice de preços no consumidor —veja-se quadro 3, em Anexo— revela uma subida particularmente intensa da renda urbana, de impactes, no entanto, dificilmente avaliáveis em matéria de evolução do custo de vida, uma vez que o congelamento das rendas urbanas levava a que a subida evidenciada pelo índice de preços só respeitasse aos novos arrendamentos. Revela também, no que se refere às restantes rubricas, uma relativa similitude de andamento dos preços da alimentação e de outros produtos, o que terá ficado sobretudo a dever-se a aspectos fiscais —progressiva subsidiação dos produtos alimentares e intensificação da carga tributária sobre os restantes produtos, em virtude da introdução de um imposto geral sobre as transações que isentava, no entanto, os produtos alimentares— e também a um provável efeito homogeneizador dos serviços a juzante da agricultura e da indústria em matéria de comportamento dos preços dos vários produtos finais.

Em segundo lugar, a persistência da agricultura como principal sector intensificador da alta dos preços, mesmo quando, posteriormente, a inflação se generalizou à indústria. O que significa, entre outras coisas, que a nova política agrícola não foi melhor sucedida que a anterior em matéria de dinamização da produção do sector —esta permaneceu praticamente estagnada, não bastando o decréscimo da população activa para assegurar à agricultura portuguesa um aumento da produtividade do trabalho comparável ao dos restantes sectores. Aspecto ainda particularmente significativo, e evidenciador da crise da agricultura portuguesa, encontra-se num aumento espectacular das importações de pro-

dutos agrícolas, a partir de finais da década de sessenta, deteriorando a balança comercial agrícola e aumentando sensivelmente a contribuição do setor para o défice da balança comercial ¹³.

Em terceiro lugar, a dificuldade global de resposta da economia portuguesa, e não já apenas da sua agricultura, de que resulta, a partir de finais da década de sessenta, um agravamento considerável da sua dependência externa. O aspecto mais imediatamente visível deste agravamento da dependência encontra-se no aumento do défice comercial, devido ao aumento das importações, tanto de bens finais —além do aumento das importações de bens alimentares, já referido, a melhoria da norma de consumo determinou um aumento persistente das importações de bens de consumo duradouro e semi-duradouro, tudo contribuindo, juntamente com as importações de bens de equipamento, para agravar o tradicional efeito de substituição de importações negativo na área dos bens finais—, como de bens intermediários, aqui invertendo o tradicional efeito de substituição de importações positivo e começando a dar indícios inequívocos de esgotamento do processo de substituição de importações anteriormente implementado ¹⁴.

O 25 de Abril de 1974 e a Plenitude das Determinantes da Inflação, em Portugal

400

Prolongando embora tendências vindas de trás, e em processo de afirmação crescente, o primeiro dado novo introduzido pela situação criada e desenvolvida na sequência do 25 de Abril de 1974, em matéria de explicação do processo inflacionário português, encontra-se no que poderíamos considerar como a plena monopolização do quadro regulador da economia portuguesa, designadamente no que se refere às suas componentes jurídico-políticas.

Não é este o momento de discutir o conceito de regulação ou, em termos mais concretos, o que distingue uma regulação de carácter concorrencial de uma regulação de tipo monopolista ou administrado ¹⁵. Tão pouco será o momento de proceder a uma análise circunstanciada dos mecanismos reguladores instituídos em Portugal, no pós-25 de Abril,



¹³ Veja-se, sobre o comportamento da agricultura portuguesa no pós-Guerra, JOSE ANTÓNIO GIRÃO, *Natureza do Problema em Portugal (1950-73): uma Perspectiva*, Oeiras, Instituto Gulbenkian de Ciência — Centros de Estudos de Economia Agrária, 1980.

¹⁴ Veja-se, no que se refere ao agravamento da dependência externa, JOÃO CRAVINHO, (Sources of output growth in the portuguese economy (1959-1974)), *Estudos de Economia*, 1982, Vol. II, N° 3, pp. 271-289, e EDGAR ROCHA, «Especialização e crescimento económico: alguns aspectos do caso português no período de 1960-74», *Análise Social*, 1981, Vol. XVII, N° 66, pp. 293-313.

¹⁵ Veja-se, pela importância que tiveram na formação do quadro analítico subjacente ao que vai seguir-se, JEAN PASCAL BENASSY, ROBERT BOYER e ROSA MARIA GELPI, «Regulation des économies capitalistes et inflation», *Revue Économique*, 1979, Vol. 30, N° 3, pp. 397-441, e MICHEL AGLIETTA, *Régulation et Crises du Capitalisme — L'Expérience des Etats-Unis*, sem local, Calmann-Lévy, 1976.

e de comprovar a sua conformidade com o modelo de regulação de tipo monopolista ¹⁶. Reteríamos apenas, para melhor entendimento, que os regimes de regulação de tipo monopolista surgiram no pós-Guerra, nos países capitalistas mais avançados, como resposta às crises de realização de valores —de mercadorias e de força-de-trabalho mas também de créditos e de capitais de empresa— típicas do capitalismo concorrencial e que terão atingido o auge aquando da crise de 1929-1933; que assentam numa garantia de validação da produção, *ex-ante*, através de uma nova norma de consumo, apoiada sobretudo numa norma salarial em que se internaliza a manutenção do salário real, em resposta eventuais aumentos de custo de vida, e a sua progressão, conforme o aumento da produtividade; que, em condições de crise de realização potencial, ou seja, em que a garantia de validação *ex-ante* venha a revelar-se insuficiente, tendem a desenvolver-se processos de ante-validação e de pseudo-validação dos valores atingidos, assentes sobretudo em mecanismos de crédito que têm como suporte em última instância bancos centrais desvinculados de qualquer obrigação de cobertura em ouro; que, em todo este sentido de evolução, o Estado veio a assumir papel da maior importância, observando uma maior presença quotidiana, seja no acompanhamento da contratação colectiva, obrigando à sua conformidade com a nova norma salarial, seja na gestão do salário indirecto-segurança social, seja no alargamento da despesa pública e na constituição de um circuito financeiro público, incluindo designadamente o endividamento público, seja na definição do enquadramento jurídico do sistema monetário-financeiro, banco central em particular, e na sua orientação em conformidade com os objectivos assinalados; que tendem a desenvolver-se mecanismos alternativos de resolução das crises de pagamentos externos, com progressivo abandono das políticas restritivas próprias do padrão-ouro, em favor de regimes de maior flexibilidade cambial —leia-se, de desvalorização— e de endividamento; que tudo isto tem como primeiro presuposto objetivo um grau mínimo de concentração sindical e, como sua contrapartida lógica, de concentração do capital, em geral; que envolve, enfim, condicionantes as mais diversas, desde as subjectivas, de ordem predominantemente política, às objectivas, relacionadas com um certo grau de desenvolvimento do sistema produtivo, como condição *sine qua non*.

401

Uma economia —uma sociedade— não passa, de um dia para o outro, de uma regulação de tipo concorrencial a uma regulação de tipo monopolista, sobretudo quando se atenta em que tal passagem pressupõe, para além de desenvolvimentos próprios do sistema político-institucional, um desenvolvimento mínimo do sistema produtivo. Também é facto que, ainda antes do 25 de abril, se assistiu a uma aproximação da economia e da sociedade portuguesas ao modelo de regulação de tipo monopolista. Nada disto impede, no entanto, que, na sequência do 25 de Abril de 1974, se tenham verificado transformações que apontam no sentido de uma monopolização súbita, acelerada e exacerbada dessa regulação:

- a) É o caso do quadro regulador da relação salarial, em toda a sua extensão, em termos exacerbados pela alteração da correlação de forças sociais e políticas que se seguiu ao golpe militar. Enquadramento sindical livre e que se desenvolveu rapidamente no sentido de elevados níveis de centralização; reconhecimento do direito à greve; institucionalização do salário mínimo, de aplicação progressivamente generalizada; novo quadro regulador da contratação colectiva, mais favorável, e em que o andamento do nível geral dos preços tem permanecido como a principal deter-

16 Esse é o exercício a que nos dedicámos no trabalho *O Processo Inflacionário Português 1945-1980*, já referido, pp. 493-556.

minante do salário nominal¹⁷; limitações aos despedimentos, promoção pública do emprego e protecção pública no desemprego; desenvolvimento acelerado da segurança social, tais os aspectos fundamentais da alteração do quadro regulador da relação salarial.

- b) É o caso da nova concepção a que passou a obedecer o funcionamento do sistema monetário-financeiro, o qual, dada a exiguidade do mercado financeiro extra-bancário, assenta quase exclusivamente no banco central e na banca comercial, na sua quase totalidade nacionalizada. Estes institutos emissores foram publicamente conduzidos a uma gestão em termos de elevados níveis de acomodação monetária, de que constitui exemplo mais flagrante o nível de endividamento atingido pelo Estado junto do Banco de Portugal¹⁸, o qual, só por si, determinou um volume de liquidez primária susceptível de apoiar, sem outros limites para além dos constituídos por eventuais *plafonds* ao crédito bancário, a acomodação monetária por parte da banca comercial.
- c) É o caso da expansão do gasto público, em que se destaca, para além do aumento do consumo público, um aumento considerável da actividade redistributiva do Estado, sobretudo em termos de transferências —conheceram um crescimento espectacular, passando de 4,8 % do Produto Interno Bruto a preços de mercado, em 1973, aos 12 %, em 1976, mantendo-se depois entre os 10 % e os 12 %— e de subsídios —que cresceram regularmente, passando de cerca de 1 % do Produto Interno Bruto a preços de mercado, em 1973, a mais de 6 %, em 1983¹⁹. O crescimento da carga fiscal foi menos intenso, daí decorrendo, para o conjunto do sector público administrativo, défices orçamentais que rondaram, nos últimos anos, os 10 % do Produto Interno Bruto.
- d) É o caso da constituição de um sector público produtivo, centrado nos sectores básicos da economia, com considerável capacidade de imposição de preços. Acresce a persistência de zonas significativas da actividade económica que continuam a funcionar em termos de preços administrados pelo poder político —em que se destaca a agricultura— e, no que se refere a todos os sectores, a emergência de uma problemática de custos, cada vez menos compatível com práticas tradicionais de concorrência em termos de preços.

A constituição, na economia e na sociedade portuguesas, de uma regulação de tipo monopolista não explica —nem explicaria nunca—, só por si, o processo inflacionário português contemporâneo e, em particular, aspectos concretos do seu desenvolvimento, como os que se referem à intensidade atingida ou ao sentido de evolução da estrutura de preços em alta. A existencia de uma regulação de tipo monopolista constitui apenas

17 Veja-se, sobre esta questão, JOSÉ ANTÓNIO GIRÃO, *Salários, Inflação e Moeda: a Experiência Portuguesa*, Lisboa, Banco de Portugal — Gabinete de Estudos, Documento de Trabalho N° 11, 1984.

18 De acordo com os últimos valores conhecidos —Banco de Portugal, *Relatório do Conselho de Administração*, Gerência de 1984, Anexo Estatísticos, quadro 3.3—, o crédito líquido do Banco de Portugal ao sector público administrativo representaria, por si só, em Dezembro de 1984, 67,8 % da base monetária, valor que ascenderia a 98,3 % se ao montante de crédito declarado juntássemos o montante de dívida pública abatido em 1980, na sequência de uma operação de reavaliação do ouro do Banco de Portugal. Recorde-se que, nos termos da Nota (6), era de apenas 0,2 % a percentagem da base monetária correspondente aos títulos da dívida pública detidos pelo Banco de Portugal em Dezembro de 1973, sendo então negativo o montante de crédito líquido concedido pelo Banco ao sector público.

19 Fonte: DANIEL BESSA, *obra cit.*, Anexos 4.2, 7.1 e 11.1

o condicionalismo estrutural favorável ao desenvolvimento de um processo inflacionário: tende a garantir os níveis de acomodação monetária e da despesa indispensáveis à circulação e à realização dos valores a preços crescentes; tende a atribuir a qualquer processo de aumento de preços, uma vez iniciado, os mecanismos de repercussão susceptíveis de virem a constituir-lo em processo inflacionário auto-sustentado, consolidado. Questão diferente, e ainda por esclarecer, é a dos factores impulsioneiros do aumento do nível geral dos preços e dos processos de causalidade em que se integram.

Afirmaríamos, em primeiro lugar —primeiro lugar relativo a razões de método de exposição, que não a qualquer hierarquia teórica dos factores e processos de causalidade que convergem na explicação do processo inflacionário português contemporâneo—, que a monopolização do quadro regulador da economia portuguesa coincidiu com uma intensificação do processo inflacionário mundial. E se é verdade que, em condições de flexibilidade cambial como as que vieram a ocorrer, esta intensificação assume um carácter mais predominantemente descritivo —no sentido de que, respeitando embora à maioria ou à generalidades dos países, não respeita necessariamente a todos eles, pois que sempre será de admitir a possibilidade de um ou outro país se lhe furtar, através de uma política cambial adequada—, também é verdade que Portugal já não se encontrava, em 1973, aquando da intensificação do processo inflacionário mundial, em condições de procurar esbater, por via da revalorização cambial, o impacto do aumento dos preços internacionais sobre o comportamento dos preços internos— veja-se o ritmo da inflação já então existente em Portugal; atente-se no saldo negativo da balança de pagamentos que acompanhou, de imediato, o aumento dos preços internacionais. E o mesmo se diga, por maioria de razão, de Abril de 1974 em diante.

Damos então por adquirido que Portugal dificilmente poderia furtar-se à repercussão nos preços internos da intensificação do processo inflacionário mundial. Só que, é outra a verdadeira questão ou, pelo menos, a que agora mais nos interessa. Portugal não apenas acompanhou a intensificação do processo inflacionário mundial como, por razões de ordem predominantemente interna, veio a conhecer um ritmo de aumento dos preços que se foi destacando progressivamente do ritmo médio do processo inflacionário mundial, como o comprovam os números a seguir, relativos à taxa média de aumento dos preços no consumidor, em Portugal, expressa em percentagem da verificada, em média, na totalidade dos países da OCDE: 81,6 % nos anos 1954-1964, 129,7 % nos anos 1965-1968, 148,8 % nos anos 1969-1973, 218,6 % nos anos 1974-1980 e 337,5 % nos anos 1981-1984 ²⁰. A intensificação relativa do processo inflacionário português parece evidente, sobretudo no que se refere ao período que agora mais nos importa, isto é, nos anos de 1974 e seguintes. Quais as causas dessa intensificação?

Conhece-se a explosão salarial que se seguiu ao 25 de Abril ²¹, de incidências particularmente importantes em actividades mais mão-de-obra intensivas e mais tradicionais, em que eram mais baixos os salários anteriormente praticados. Sabe-se também como os impactos inflacionários dessa explosão foram administrativamente contidos, no imedia-



²⁰ Fonte: DANIEL BESSA, *obra cit.*, Anexo 3.2, e, no que se refere aos anos 1981-1984, OCDE, *Perspectives Économiques de l'OCDE*, N° 37, Junho 1985, p. 175.

²¹ Os salários nominais terão aumentado, em 1974-1975, entre os 65 % e os 90 %, os rurais, respectivamente masculinos e femininos, e entre os 57 % e os 77 %, os da indústria e transportes, respectivamente em Lisboa e Porto. Fonte: DANIEL BESSA, *obra cit.*, Anexo 9.6.

Estes aumentos respeitam apenas ao chamado salário directo, excluindo ainda desenvolvimentos como a passagem generalizada de 12 a 14 meses de pagamento.

to pós-25 de Abril, por medidas em que se incluíram, além do controlo dos preços, o atraso no aumento da carga fiscal e, sobretudo, o atraso da desvalorização do escudo e do aumento da taxa de juro. Daí que, quando, com a «normalização» política, se entrou num período de reposição das margens de lucro das empresas —por abrandamento dos controlos, com aproximação a uma política de preços reais—, de recuperação da competitividade externa —por desvalorização cambial—, de desincentivo à fuga especulativa de capitais —por aumento das taxas de juro—, e de tentativa de melhoria das contas públicas —por agravamento de carga fiscal—, se pudesse admitir que nos encontrávamos ainda num período de expressão da plenitude das consequências dos aumentos salariais de 1974-1975 em matéria de comportamento do sistema de preços e, em particular, de aumento do nível geral destes.

Exige-se, no entanto, um passo adicional, sobretudo no que se refere à avaliação do impacte inflacionário da desvalorização cambial e do aumento das taxas de juro, uma e outro cada vez mais referidos entre as determinantes fundamentais da intensidade do processo inflacionário interno²². Exige-se, em particular, no que se refere à política cambial —uma vez que a política em matéria de taxa de juro aparece como sua coadjuvante—, dilucidar a questão de saber se a *desvalorização* se terá limitado a reconhecer uma maior inflação interna, induzida, entre outros factores, pelos aumentos salariais de 1974-1975 —caso em que se limita a repor uma competitividade anteriormente perdida e, no plano de inflação, a generalizar aos produtos importados a intensidade do processo inflacionário interno—, ou se, pelo contrário, se terá tratado de uma verdadeira *sobre-desvalorização*, integrada numa estratégia de abertura ao exterior, de orientação do aparelho produtivo para a exportação, e que, em matéria de inflação, transforma a política cambial em factor impulsionador imediato do aumento do nível geral dos preços.

O gráfico 4 condensa a informação indispensável a um início de resposta. É patente, nele, que a importância relativa do Produto Interno Bruto português no total de OCDE, avaliada a preços e taxas de câmbio de 1984, se situa, em todos os anos para que se dispõe de informação —isto é, até 1960—, sistemática e sensivelmente abaixo da mesma importância relativa, avaliada a preços e taxas de câmbio constantes. O que não pode deixar de significar que a desvalorização operada em Portugal, sobretudo nos anos de 1977 e seguintes, foi muito para além do indispensável à mera reposição de uma competitividade-preço perdida pelo excesso de inflação anterior relativamente à dos restantes países, em média —sobre-desvalorização que ronda, relativamente à totalidade dos anos até 1972, os 30 %, ultrapassando-os no que se refere a 1973, 1974, 1975 e 1976, em que chega a passar dos 35 %, embora pareça indiscutível que o escudo se encontrava, nestes quatro anos, cambialmente sobreavaliado.

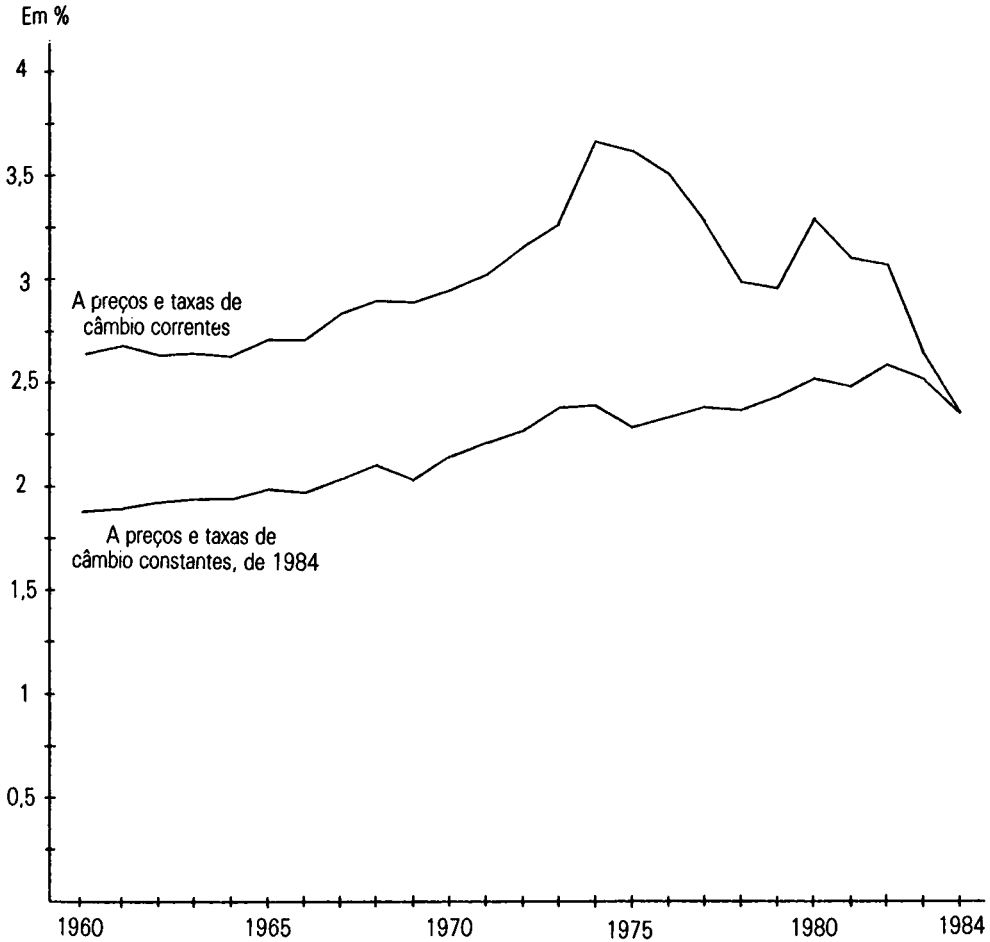
O facto de esta sobre-desvalorização, e toda a desvalorização destinada a compensar o excesso de inflação anterior, haver ocorrido num lapso de tempo relativamente curto—sobretudo nos anos de 1977-1979 e de 1981-1984, períodos que incluem, na parte final de cada um, a vigência dos dois acordos de estabilização negociados como o Fundo



²² Veja-se, no que se refere à taxa de câmbio, ABEL MATEUS, «Inflation, trade balance and exchange rate policy» em 2ª Conferência Internacional sobre Economia Portuguesa, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian/The German Marshall Fund of the United States, 1980, Vol. I, pp. 121-176, e ABEL M. MATEUS, «Inflação, salários e desvalorização», *Economia*, 1980, Vol. IV, N.º 2, pp. 299-337; e, no que se refere a taxa de juro, AUGUSTO MATEUS, «Política económica, dinâmica de inflação e repartição do rendimento em Portugal (1974-1979)», *Estudos de Economia*, 1981, Vol. I, N.º 3, pp. 319-354.

GRAFICO 4

IMPORTÂNCIA RELATIVA DO PRODUTO INTERNO BRUTO PORTUGUÊS NO TOTAL DA OCDE, 1960-1984 ^{a)}



405

^{a)} Fontes: OCDE, *Comptes Nationaux des Pays de l'OCDE*, 1980, Vol. I, 1950-1978, pp. 84 e 86, e OCDE, *Comptes Nationaux*, 1985, Vol. I, 1960-1984, Parte quatro, quadros 7 e 13.

Monetário Internacional—, não faz senão reforçar a consistência do impacte da política cambial no desenvolvimento do processo inflacionário português contemporâneo, sobretudo no que se refere aos períodos em que foi accionada mais intensamente. O quadro da página seguinte evidencia alguns aspectos desse impacte, sendo patentes, nele:

a) O excesso do crescimento dos preços dos produtos importados sobre os implícitos no Produto Interno Bruto, em contraste com o que se passou, em média, na OCDE, em que, em cada um dos dois períodos considerados, as importações conheceram um ritmo de aumento dos preços inferior ao do produto interno;

b) O facto de, sobretudo no período 1977-1979, o excesso atrás referido se tornar ainda mais evidente quando, em vez dos preços implícitos no Produto Interno Bruto, se toma como termo de comparação o crescimento dos preços implícitos na parte deste produto destinada à satisfação da procura interna;

c) A diferença no modo como operou a política cambial nos anos 1977-1979 e 1981-1984. Enquanto, no primeiro período, a desvalorização do escudo parece ter sido sobretudo aproveitada para um aumento considerável das margens de lucro do sector exportador, aumento implícito no crescimento dos preços dos produtos exportados, muito acima do nível médio de crescimento dos preços do produto interno, em geral —veja-se, este respeito, no quadro II, em Anexo, o crescimento dos preços implícitos na produção da têxtil, vestuário e calçado, sector exportador por excelência, nos anos finais da década de setenta—, tudo parece ter-se passado de forma diferente no segundo período, em que os preços dos produtos exportados já cresceram pouco acima dos preços implícitos no produto interno, assistindose a uma degradação acentuada dos termos de troca —em contraste com o que se passou na generalidade dos países da OCDE—, que terá contribuído para o crescimento espectacular das exportações, de 20,1 % para 29,3 % do Produto Interno Bruto, no ponto médio de cada um dos períodos considerados.

406

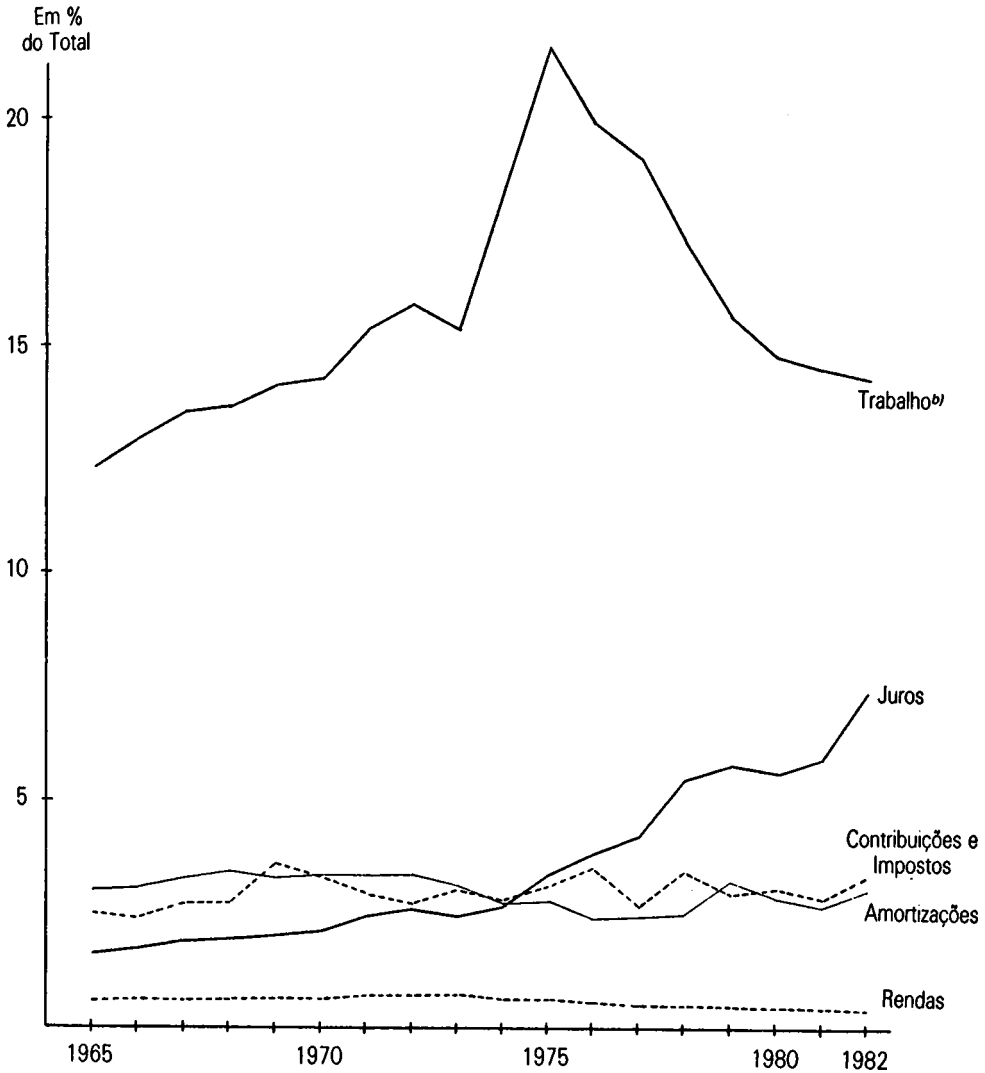
Em condições de grande abertura e de quase impossibilidade de controlo administrativo dos movimentos de capitais com o exterior, como as que se verificam em Portugal, a desvalorização cambial não pode deixar de ser coadjuvada por um aumento da taxa de juro —tendo-se admitido apenas que a contenção da especulação contra o escudo poderia beneficiar de um determinado grau de ilusão monetária e de falta de mobilidade do capital, compatível com a fixação da taxa de juro 3 % a 4 % abaixo da sua determinação teórica, isto é, da soma composta das taxas de desvalorização e de juro externa²³. Este aumento, juntamente com a deterioração da situação financeira da generalidade das empresas, encontra-se na base de uma enorme progressão dos encargos financeiros, que vieram a revelar-se nos últimos anos, a componente de importância mais rapidamente ascendente na estrutura de custos das sociedades não financeiras portuguesas, consumos intermediários excluídos —veja-se gráfico 5. O impacte inflacionário deste aumento dos encargos financeiros terá sido tanto mais provavelmente intenso quanto, como verificámos, o aumento das taxas de juro nominais não parece ter bastado para comprometer seriamente uma regulação caracterizada por elevados níveis de acomodação monetária e da despesa.



²³ Veja-se, sobre esta questão, J. SILVA LOPES, «IMF conditionality in the stand-by arrangement with Portugal of 1978», *Estudos de Economia*, 1983, Vol. III, N.º 2, pp. 141-166.

GRAFICO 5

PESO DE DIVERSAS CATEGORIAS DE DESPESA NO TOTAL DE DESPESAS CORRENTES DAS SOCIEDADES NÃO FINANCEIRAS PORTUGUESAS, 1965-1982^{a)}



407

^{a)} Fonte: Instituto Nacional de Estatística, *Estatísticas das Sociedades*, 1965 a 1982.

^{b)} Inclui remunerações, outras despesas como o pessoal e contribuições para o Fundo de Desemprego.

**EXCESSO DA TAXA DE AUMENTO DOS PREÇOS DAS IMPORTAÇÕES
SOBRE A DOS PREÇOS IMPLÍCITOS NA PRODUÇÃO PARA O MERCADO
INTERNO, PORTUGAL E MÉDIA NA OCDE, 1977-1979 E 1981-1984 ^{a) b)}**

		1977-1979	1981-1984
PORTUGAL	Taxa de Crescimento dos Preços Implícitos no PIB	22,2	22,0
	Taxa de Crescimento dos Preços Implícitos nas Exportações	28,9	22,7
	Taxa Cresc. Preços Implic. na Produção para o Mercado Interno ^{c)}	20,5	21,7
	Taxa de Crescimento dos Preços Implícitos nas Importações	27,8	25,4
	Excesso Cresc. Preços Import. sobre Preços Prod. Mercado Int.	6,1	3,0
MÉDIA OCDE	Taxa de Crescimento dos Preços Implícitos no PIB	7,8	7,0
	Taxa de Cresc. dos Preços Implícitos nas Exportações	6,7	6,9
	Taxa Cresc. Preços Implícitos na Prod. para o Mercado Interno ^{d)}	8,0	7,0
	Taxa de Crescimento dos Preços Implícitos nas Importações	7,5	5,7
	Excesso Cresc. Preços Import. sobre Preços Prod. Mercado Int.	-0,5	-1,2

408

^{a)} Fonte: OCDE, *Comptes Nationaux*, 1986, Vol. I, 1960-1984, Parte quatro, quadros 13, 18, 31, 35 e 36.

^{b)} Valores em percentagem.

^{c)} Calculada com base no peso das importações no Produto Interno Bruto no ano médio de cada um dos períodos considerados, a preços e taxas de câmbio correntes, respectivamente 20,1 % em 1978 e 29,3 % em 1982-1983.

^{d)} Calculada com base no peso das importações no Produto Interno Bruto no ano médio de cada um dos períodos considerados, a preços e taxas de câmbio correntes, respectivamente 17,6 % em 1978 e 18,4 % em 1982-1983.

Conclusão

Torna-se agora possível retirar algumas conclusões relativas à natureza do processo inflacionário português contemporâneo.

É indiscutível o carácter monopolista da regulação da economia portuguesa e o contributo desta regulação para o desenvolvimento do processo inflacionário interno, nos termos apontados. Tal problemática encontra-se, no entanto, sobredeterminada por uma outra: a da debilidade da inserção externa da economia portuguesa e a do accionamento

da política cambial como resposta às dificuldades de pagamentos externos que, nas novas condições de funcionamento da economia mundial, a partir de 1973, se tornaram crónicas.

A inflação portuguesa contemporânea reflecte, portanto —na sua particular intensidade e no sentido tendencial do movimento da estrutura de preços em alta—, o modo particular como a sociedade portuguesa veio a responder ao seu acentuado constrangimento externo; reflecte, em suma, as alterações em curso nos preços relativos dos seus factores, na rentabilidade relativa dos seus diversos sectores de actividade e, consequentemente, nos sinais que orientam a afectação dos recursos e a especialização, em busca de um novo equilíbrio: desvalorização acentuada da força-de-trabalho, redução do mercado interno, competitividade acrescida nos sectores de actividade mais mão-de-obra intensivos, canalização de recursos para a exportação. Nas condições concretas em que este processo veio a desenvolver-se, assiste-se ainda a uma transferência crescente de rendimento para o capital financeiro, que constitui novo factor intensificador do processo inflacionário interno: não apenas pelo seu impacte imediato, em matéria de custos de produção das empresas, como pelas exigências acrescidas com que confronta a política cambial, em busca de uma competitividade que os encargos financeiros em si mesmos comprometem.

A intensidade do processo inflacionário português contemporâneo encontra-se, no entanto, intimamente relacionada com o carácter monopolista de regulação das relações económicas fundamentais. O modo de determinação do salário nominal, e mesmo alguma rigidez do salário real, condicionam o ritmo de aumento dos preços nominais indispensável à produção da alteração dos preços e rendimentos relativos que parece constituir o fulcro da questão; os níveis de acomodação monetária e da despesa funcionam como factor permissivo da alta dos preços, na esfera da circulação, ao mesmo tempo que se encontram na base da constituição de uma economia de endividamento que dá ao aumento das taxas de juro todo o alcance do seu potencial inflacionário.

Analisada numa perspectiva diacrónica prolongada, não é nova a debilidade da economia portuguesa nem o seu impacte inflacionário, verificadas determinadas condições. Tal debilidade começou por ser transparente no que se refere ao sector agrícola, de impacte inflacionário evidente no momento da emergência do processo inflacionário português —isto é, quando ainda não se haviam multiplicado os mecanismos de generalização e de propagação da alta dos preços, nem entrado em funcionamento outros factores impulsionadores imediatos. Era ainda transparente uma certa debilidade da economia portuguesa como um todo, patente no elevado défice comercial, de impactes inflacionários apenas contidos por conhecidos mecanismos de subsidiação, em que se destacam as remessas dos emigrantes. Os últimos anos do Estado Novo terão acentuado a transparência desta debilidade estrutural, tanto no que se refere à agricultura como ao desequilíbrio da inserção externa, embora continuasse a ser apenas evidente o impacte inflacionário da primeira.

Do ponto de vista desta perspectiva diacrónica, a intensificação do processo inflacionário português nos anos posteriores ao 25 de Abril aparece sobretudo como uma generalização dos impactes inflacionários da debilidade estrutural da economia portuguesa, designadamente no que se refere à sua extensão ao défice externo —daí que as implicações em matéria de comportamento do sistema de preços de um bloqueio mais específico, como o da produção agrícola, se tenham tornado menos transparentes, transcendidas pelas de outros processos de causalidade, o que não significa que tenham diminuído, pelo menos até prova em contrário. A crise económica mundial agravou a debilidade estrutural da economia portuguesa, e os seus efeitos. E o mesmo se diga da monopolização do quadro regulador das relações económicas internas, muito mais relativa aos ins-

trumentos jurídico-políticos envolvidos e à concepção a que obedece a sua utilização do que ao sistema produtivo propriamente dito: no preciso momento em que a confronta com novas exigências, a monopolização do quadro regulador da economia portuguesa acentua-lhe as dificuldades de resposta, como o comprova a quebra brusca da competitividade externa na sequência dos aumentos salariais, o acréscimo das importações como consequência do aumento do consumo interno, ou a retração do investimento como resposta à modificação das condições gerais de funcionamento.



QUADRO 1

TAXAS DE AUMENTO DOS PREÇOS DE PRODUÇÃO IMPLÍCITOS, POR SECTORES DE ACTIVIDADE ECONÓMICA, 1948-1980^{a) b)}

	1948-1964				1965-1968	1969-1973	1974-1980
	1984-1952	1953-1958	1959-1964	1948-1964			
Agricul., Silvicultura, Caça e Pesca	1,20 (0,29)	1,23 (0,43)	1,11 (0,76)	1,07 (0,80)	6,19 (0,89)	8,26 (0,85)	17,02 (0,97)
Indústria Extractiva	13,44 (0,78)	-6,15 (0,55)	2,54 (0,53)	-0,11 (0,00)	5,61 (0,44)	2,62 (0,57)	—
Indústria Transfor.	2,44 (0,70)	0,15 (0,02)	0,63 (0,51)	0,81 (0,71)	1,31 (0,56)	4,87 (0,95)	21,96 (0,995)
Electric., Gás e Água	4,23 (0,60)	-2,27 (0,73)	-0,77 (0,40)	-0,05 (0,00)	1,27 (0,44)	2,11 (0,93)	5,67 (0,97)
Construção	—	—	0,40 (0,09)	0,71 ^{e)} (0,38)	5,29 (0,79)	8,58 (0,90)	17,80 (0,98)
Comér., Restaurantes e Hóteis	—	0,65 (0,38)	2,29 (0,99)	1,45 ^{d)} (0,87)	5,06 (0,99)	5,22 (0,90)	21,63 (0,996)
Transp., Armazenagem e Comunicações	1,03 (0,19)	0,56 (0,30)	3,57 (0,93)	0,78 (0,35)	4,73 (0,87)	2,52 (0,62)	20,41 (0,99)
Banca, Seguros, Prop. Imob. e Serviços às Empresas	0,31 (0,20)	1,17 (0,79)	2,08 (0,95)	1,36 (0,86)	3,17 (0,93)	6,24 (0,97)	17,54 (0,99)
Serviços à Comunidade, Sociais e Pessoais	—	—	—	—	5,21 (0,995)	9,07 (0,99)	22,54 (0,997)
Administração Pública e Defesa	0,29 (0,19)	0,63 (0,70)	1,54 (0,38)	1,38 (0,78)	4,74 (0,87)	4,98 (0,90)	15,83 (0,96)
Outros Serviços Públ.	—	—	—	—	4,99 (0,86)	4,78 (0,85)	18,82 (0,99)
Serviços Domésticos das Famílias	—	—	—	—	4,70 (0,995)	8,05 (0,98)	17,55 (0,97)
Prod. Interno Bruto c.f.	1,70 (0,82)	0,65 (0,38)	1,34 (0,95)	1,06 (0,93)	3,75 (0,97)	5,53 (0,96)	19,85 (0,997)
Desvio Padrão ^{e)}							
— Incluindo Ind. Extr.	4,69	2,53	1,30	0,58	1,60	2,46	—
— Excluindo Ind. Extr.	1,52	1,19	1,33	0,50	1,62	2,39	2,98
Coef. de Variação (%) ^{e)}							
— Incluindo Ind. Extr.	143,1	503,2	87,6	70,7	36,7	43,9	—
— Excluindo Ind. Extr.	95,7	394,1	98,0	52,8	38,3	40,6	15,1

411

^{a)} Fonte: Daniel Bessa, *obra cit.*, Anexo 9.7.

^{b)} Taxas obtidas por aplicação do método dos mínimos quadrados ao logaritmo dos índices de preços. Os valores entre parêntesis representam o quadrado do coeficiente de correlação.

^{c)} 1957-1964.

^{d)} 1952-1964.

^{e)} Exclui os valores relativos ao Produto Interno Bruto a custo dos factores.

QUADRO 2

TAXAS DE AUMENTO DOS PREÇOS DE PRODUÇÃO IMPLÍCITOS NOS DIVERSOS RAMOS DA INDÚSTRIA TRANSFORMADORA, 1959-1980 ^{a) b)}

	1959-1964	1965-1968	1969-1973	1974-1981		
				1974-1976	1978-1980	1974-1980 ^{c)}
Alimentação, Bebidas e Tabaco	0,99 (0,91)	3,16 (0,98)	4,42 (0,98)	15,65 (0,99)	21,81 (0,999)	18,69
Têxteis, Vestuário e Calçado	0,57 (0,08)	-3,54 (0,68)	5,98 (0,94)	12,32 (0,97)	33,46 (0,99)	22,43
Madeira, Cortiça e Mobiliário	-0,45 (0,18)	0,15 (0,01)	10,59 (0,82)	20,05 (0,96)	22,24 (0,98)	21,14
Papel, Tipografia e Editoriais	0,48 (0,11)	0,71 (0,09)	1,64 (0,15)	20,76 (0,97)	26,75 (0,97)	23,72
Químicas e Conexas	2,49 (0,61)	1,93 (0,53)	5,13 (0,83)	20,28 (0,92)	20,72 (0,97)	20,50
Produtos Minerais não Metálicos	2,26 (0,95)	2,25 (0,62)	7,32 (0,98)	16,12 (0,96)	15,77 (0,97)	15,94
Metalúrgicas, Metálicas, Máq. Equip. e Material de Transp.	0,40 (0,04)	4,23 (0,86)	2,80 (0,97)	23,31 (0,99)	20,19 (0,98)	21,74
Indús. Transformadora - Total	0,63 (0,51)	1,31 (0,56)	4,87 (0,95)	18,01 (0,99)	23,45 (0,999)	20,70
Desvio Padrão ^{d)}	1,06	2,53	2,97	3,78	5,63	2,58
Coef. de Variação (em %) ^{d)}	109,9	199,3	54,9	20,6	24,5	12,5

^{a)} Fontes: Daniel Bessa, *obra cit.*, Anexo 9.9, e OCDE, *Comptes Nationaux*, 1985, Vol. II, 1971-1983, p. 405.

^{b)} Taxas obtidas por aplicação do método dos mínimos quadrados ao logaritmo dos índices de preços. Os valores entre parêntesis representam o quadrado do coeficiente de correlação.

^{c)} 1974-1976 e 1978-1980. Exclui, portanto, o ano de 1977.

^{d)} Exclui os valores relativos ao total da indústria transformadora.

QUADRO 3

TAXAS DE AUMENTO DOS PREÇOS NO CONSUMIDOR, POR GRANDES RUBRICAS DE DESPESA, 1948-1980 ^{a) b)}

	1948-1964				1965-1968	1969-1973	1974-1980	
	1948-1952	1953-1958	1959-1964	1948-1964			1974-1978	1977-1980
Alimentação	-0,12 (0,00)	1,69 (0,60)	2,33 (0,66)	1,42 (0,81)	4,10 (0,79)	8,58 (0,94)	23,50 (0,98)	20,18 (0,96)
Vestuário e Calçado	1,63 (0,43)	0,13 (0,01)	0,59 (0,20)	0,31 (0,27)	4,24 (0,84)	10,23 (0,83)	6,25 (0,95)	25,54 (0,98)
Habitação	-5,65 (0,73)	4,13 (0,86)	6,14 (0,79)	2,39 (0,57)	12,12 (0,87)	19,91 (0,96)	8,83 (0,50)	—
Combustíveis e Electricidade	-1,92 (0,60)	1,10 (0,58)	0,07 (0,23)	0,16 (0,09)	-0,14 (0,26)	2,48 (0,80)	25,11 (0,93)	—
Higiene	5,22 (0,79)	0,00 (0,00)	-0,40 (0,09)	0,55 (0,25)	0,96 (0,73)	12,02 (0,91)	15,34 (0,89)	—
Despesas de Habitação	—	—	—	—	—	—	—	20,33 (0,98)
Diversos	1,92 (0,76)	1,11 (0,80)	3,09 (0,93)	1,21 (0,75)	6,89 (0,97)	9,65 (0,98)	17,80 (0,98)	20,61 (0,99)
Total	-0,12 (0,01)	1,60 (0,75)	2,58 (0,89)	1,31 (0,82)	5,55 (0,95)	10,82 (0,98)	18,66 (0,98)	20,84 (0,99)
Desvio Padrão ^{c)}								
— Incluindo Habitação	3,72	1,50	2,45	0,84	4,42	5,65	7,61	—
— Excluindo Habitação	2,66	0,72	1,50	0,56	2,81	3,64	7,50	2,59
Coef. de Variação (em %) ^{c)}								
— Incluindo Habitação	2.064,1	110,4	124,1	83,5	94,2	53,9	47,1	—
— Excluindo Habitação	197,4	89,2	132,3	76,3	87,7	42,3	42,6	12,0

413

^{a)} Fonte: Daniel Bessa, *obra cit.*, Anexos 9.1 e 9.2.

^{b)} Taxas obtidas por aplicação do método dos mínimos quadrados ao logaritmo dos índices de preços. Os valores entre parêntesis representam o quadrado do coeficiente de correlação.

^{c)} Exclui os valores relativos ao «Total».

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 15 trabajos de estas características (siete, referidos al área latinoamericana; cinco, al área española, y tres, al área portuguesa), en los que se examinan, respectivamente, 74, 110 y 46 artículos relacionados con los distintos temas tratados en las mismas. Este conjunto de 270 artículos y trabajos examinados han sido publicados, básicamente, entre 1982 y 1985.

415

Realizadas por reconocidos especialistas en las distintas materias o temas respectivos, se presentan agrupadas por áreas, distinguiéndose entre «reseñas temáticas» del área latinoamericana, española y portuguesa, y dentro de cada área su ordenación responde a un mero criterio alfabético de los autores de las mismas.

Los trabajos considerados en cada reseña —con inclusión de los datos bibliográficos que permitan identificarlos fácilmente— aparecen ordenados según el criterio seguido, en cada caso, por el autor de la reseña (*).



(*) Sólo se utilizan las notas a pie de página para citar o hacer referencia a otros artículos o trabajos no incluidos como objeto de análisis en la reseña, pero que se traen a colación por algún motivo relacionado con el tema tratado.

Reseña S

Temáticas
Del área Latinoamericana



LA DEUDA EXTERNA DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS PEQUEÑOS



Artículos considerados: Espinoza Carranza, Jorge: **Situación Económica Latinoamericana, Deuda Externa y Perspectivas.** Pinto, Aníbal: **La Deuda Externa Latinoamericana y las (IR) Responsabilidades Compartidas.** González Del Valle, Jorge: **Una Posible Solución Internacional al Problema de la Deuda Externa.** Ground L., Richard y Salazar, Roberto: **Perturbaciones, Imperfecciones del Mercado de Capital Internacional y el Proceso de Ajuste en Países Pequeños Latinoamericanos.** Caballeros, Rómulo: **Centroamérica: Algunas Reflexiones sobre la Situación Actual y sus Perspectivas.** Rodríguez, Ennio: **Crecimiento y Deuda Externa: El Caso de los Países Pequeños.** Monge, Luis Alberto: **La Deuda Externa de los Países Latinoamericanos Pequeños.** Bindert, Christine: **Small Debtors, Big Problems.** Ramírez, Dante Gabriel: **Consideraciones sobre el Endeudamiento Externo en Centroamérica.** Guilliani Cury, Hugo: **La Deuda Externa y el Caso Dominicano.** Michalopoulos, Constantine: **External Debt and the Crisis of Growth in the Middle-Income Developing Countries.** Castellanos, Gabriel: **El Papel de los Organismos Internacionales en el Proceso de Renegociación de la Deuda Externa de los Países Pequeños Latinoamericanos.** Williamson, John: **IMF Conditionality in Small Countries.** Jardine, James: **The Commercial Bank Role in the Restructuring of External Debt in the Smaller Countries.**



Estos artículos son una muestra seleccionada de las contribuciones fundamentales presentadas en

el seminario internacional sobre deuda externa «El caso de los países latinoamericanos pequeños», realizado en San José, Costa Rica, en diciembre del año 1985.

Introducción

El evento fue el resultado de una inquietud por parte de Costa Rica de organizar un análisis objetivo y un diálogo enriquecedor sobre la situación económica y las perspectivas de estos países, profundizándose en los aspectos medulares de sus procesos de endeudamiento externo, reflejo de sus estilos de desarrollo y de sus vinculaciones con el resto del mundo.

Esta iniciativa tenía varios hechos como antecedentes, que daban especial pertinencia a la reunión de representantes de los gobiernos interesados, representantes de instituciones técnicas y financieras, regionales y mundiales, y expertos en la materia, así como a los temas de la agenda y a la fecha de la convocatoria.

Primero, tiene lugar un clima de mayor amplitud en la comprensión del problema de la deuda externa como un desafío de mediano plazo, el cual sólo puede atenderse si se garantiza el crecimiento de las economías, tal y como lo acepta Estados Unidos de América en octubre de 1985, a través de la propuesta Baker, en Seúl, Corea.

Segundo, la circunscripción del análisis de la deuda de la región latinoamericana a cuatro países: Brasil, México, Argentina y Venezuela, atendiendo al monto de la deuda y no a la proporcionalidad de ésta con las condiciones económicas y sociales particulares de cada país, resultó en un olvido de la prensa y en los foros internacionales de la situación de los pequeños deudores, los que han tenido que soportar condiciones más severas en las renegociaciones de sus deudas.

Y en tercer lugar, un país que como Costa Rica obtiene resultados favorables de su gestión económica en los últimos años, manteniéndose dentro de los convenios internacionales, podía servir de anfitrión de una reunión donde se consideraría el caso especial de un grupo de países con características de interés similares, los cuales, en razón de su vulnerabilidad económica, posibilitan un trato también especial por parte de la comunidad internacional, sin poner en peligro la estabilidad del sistema financiero.

Los artículos mencionados se han dividido en dos grupos para sus reseñas. El primero reúne las contribuciones que han abordado los temas en un sentido más bien general y menos preciso en las consideraciones técnicas, aunque sí medulares en

los hechos, en su transfondo y en las posibles estrategias a seguir por Latinoamérica en su conjunto o por los países pequeños de la región. El segundo grupo aborda los temas con un mayor grado de especificidad, considerando propiamente los procesos de endeudamiento de los países pequeños o el papel que en ellos han jugado los organismos financieros internacionales o la comunidad bancaria internacional.

En el primer juego de artículos, los trabajos de **Espinoza, Pinto y González del Valle** consideran en sentido amplio la situación latinoamericana. El primero busca identificar su realidad económica y las posibilidades de desarrollo comunes a sus países; el segundo enfoca la agobiante deuda externa desde una perspectiva ética: las responsabilidades y deberes de los actores que han intervenido en ella; y el tercero presenta una posible solución internacional, como él mismo la define, a este intrincado problema. Por su parte, los trabajos de **Ground y Salazar, Caballeros, Rodríguez y Monge** abordan concretamente el caso de los países pequeños de la región, analizando la naturaleza de su proceso de ajuste económico, la situación centroamericana, la estrategia económica futura, y la dimensión social y política, respectivamente.

418 La realidad económica

En el primer artículo seleccionado, el Dr. **Jorge Espinoza Carranza**, del Banco Interamericano de Desarrollo, ensaya un diagnóstico de la situación económica y actual latinoamericana, y en virtud de ella señala los ámbitos de acción en procura de su bienestar económico y social.

Como punto de partida puntualiza el hecho de que, si bien en la actualidad América Latina muestra algunos signos positivos en campos como el balance de sus cuentas con el exterior y la mejora de sus relaciones con la banca privada internacional, éstos han sido más que compensados por la recesión económica y el debilitamiento de sus condiciones sociales.

En virtud de esta realidad, señala dos áreas de atención cruciales: la comprensión de los factores de su superación y la voluntad necesaria para llevar a cabo, a partir de un esfuerzo colectivo de los gobiernos de los países latinoamericanos, de los gobiernos de los países industrializados y de la comunidad privada internacional, la recuperación de la actividad económica de la región y de la capacidad de pago de sus obligaciones externas.

Para el primer aspecto, la identificación de las relaciones económicas básicas del panorama lati-

noamericano se realiza a través de un análisis de las tendencias de la producción, el papel de la inversión, la dirección, estructura y excedente del comercio exterior, y los concomitantes compromisos financieros de su deuda externa.

En lo que a la producción se refiere, el autor advierte que a pesar de su recuperación parcial en el año 1984, el retroceso del producto per cápita de la región evidencia la pérdida de una década de desarrollo, reflejando la vulnerabilidad del desarrollo latinoamericano frente al cambio adverso del escenario económico y financiero internacional en los últimos años.

En ello sobresale el rol protagónico de la formación de capitales para la actividad productiva de los países, especialmente observado en los últimos años en la región, cuando su caída crea una causación recíproca perniciosa sobre la generación de riqueza.

En este punto, el autor llama la atención sobre la contradicción de las políticas de ajuste económico de corto plazo y las de desarrollo, precisamente por la reducción de los gastos de inversión pública y privada que superan al final de cuentas las llevadas a cabo en los gastos de consumo:

En lo que a sus relaciones económicas externas se refiere, América Latina generó un excedente comercial en los últimos años, respondiendo a las políticas de ajuste económico concebidas para hacer frente a sus compromisos financieros con el capital externo, desatendiéndose el esfuerzo necesario para revertir el estancamiento o declinación de la actividad económica que sufren la mayoría de sus países.

Dos hechos básicos caracterizan el excedente generado. Por una parte, el contraste que arroja en el ajuste externo, generalmente realizado al amparo de los acuerdos de crédito suscritos con el Fondo Monetario, el relativo éxito en la contracción de las importaciones (pero con el perjuicio de no ser una alteración del gasto en consumo), en comparación con los endeble resultados obtenidos en la promoción de exportaciones, contrario a los resultados observados en la década de los setenta cuando las exportaciones, particularmente de productos no tradicionales a nuevos mercados, fueron favorecidas por el dinamismo del comercio mundial y el alza de precios de productos manufacturados y de bienes primarios.

A su vez, la contracción de las importaciones latinoamericanas aludida significó un agravamiento del déficit comercial de los Estados Unidos.

Por otro lado, el enorme drenaje de recursos de la región como pago de sus deudas con los países industrializados contempló no sólo los del excedente comercial insuficiente, sino también la utili-

zación de las reservas de los países y los proveedores de nuevas deudas, sin contribuir a crear capacidad productiva y capacidad futura de pago internacional.

El autor reconoce aquí la significativa influencia desfavorable sobre la capacidad de pagos de la región de dos variables exógenas a la misma: las tasas de interés internacionales y las condiciones de mercado para las exportaciones.

Estos hechos, las variaciones de los otros componentes de la deuda de la región —monto y estructura según categoría de acreedores— y el propio proceso de creación de liquidez internacional y de reciclaje monetario por la banca privada internacional (año 1977-1982, especialmente), ponen de manifiesto la responsabilidad compartida de los participantes en la contratación de los recursos externos.

Se juzga entonces que el conjunto de políticas necesarias para la recuperación del desarrollo económico y la estabilidad política de la región debe considerar: I) la armonización de las políticas fiscales y monetarias, y el desmantelamiento del proteccionismo por parte de los países industrializados que reactiven el comercio y la economía mundiales, II) la reconstrucción de la capacidad crediticia externa y el despliegue de la integración económica de la región, III) la cooperación financiera internacional, particularmente en el restablecimiento de la afluencia normal de capitales hacia la región, IV) un importante esfuerzo interno que redima las virtudes del proceso ahorro-inversión.

La visión ética

El Dr. **Aníbal Pinto** pretende ubicar el problema de la deuda externa latinoamericana en la perspectiva correcta y, con ello, favorecer la valoración acertada de las alternativas de solución en juego.

Para ello, destaca varios elementos peculiares en el tratamiento del tema e introduce dos alegatos fundamentales al respecto.

El autor resume el tratamiento de la deuda externa latinoamericana asemejándolo a un tribunal de justicia, en que se acusa a los países deudores, el cual, sin embargo, no considera la responsabilidad que en los hechos les corresponde también a los que se han situado en el lugar de los acusadores y jueces.

La utilidad de este nuevo enfoque está en función de la búsqueda de soluciones realistas y equitativas a este complicado problema.

Se presentan dos alegatos medulares para ello: la justificación de la responsabilidad que deben asumir la banca privada internacional, los países

desarrollados y las instituciones multinacionales que cobijan sus posiciones; y un llamado a la justicia, un reclamo de ética económica, como lo denomina el autor, «el del reparto equitativo de los cargos pendientes»

Para el primer aspecto, se hace un repaso histórico de cómo empezó el acelerado y fácil acceso al abundante crédito externo para la región, que entró en colapso en el año 1982, señalándose las circunstancias para ello: influencia del trauma petrolero de los años 1973-1974; creación de liquidez internacional y reciclaje monetario por la comunidad financiera, la cual descuidó los indicadores de la situación económica mundial y regional alrededor del año 1981; y las previsiones optimistas, por demás erradas, de los organismos financieros internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, con las consecuentes recomendaciones de política, particularmente en lo que a endeudamiento externo público y privado se refiere, lo que se ilustra con el caso chileno.

Así las cosas, se sostiene que una primera condición para el abordamiento realista del problema es que los acreedores acepten compartir una cuota razonable de la carga acumulada.

La práctica observada es que son los países deudores los únicos en asumir responsabilidades, incurriendo gravemente en nuevas deudas para hacer frente a sus compromisos. Este hecho es señalado por el autor como evidencia de la debilidad del argumento de la economía de mercado, donde las ganancias y pérdidas de un negocio corresponden a los empresarios (prestamistas en este caso), y explica lo observado como resultado de la posición fuerte y unida de los acreedores, en contraste con la asumida por los países deudores en este juego de intereses.

La cuota de la carga correspondiente a los acreedores, se sugiere, podría establecerse en una reducción significativa del principal de la deuda y de las tasas de interés pactadas, considerando para ello el «patrón histórico» de su evolución. Este tipo de propuestas, refuerza el autor, tiene importantes experiencias como antecedentes en la historia económica mundial, de la que cita varios ejemplos.

Colateralmente, la propuesta ciertamente tiende a que, para poder ser viable y positiva, los banqueros deberán ser apoyados por sus gobiernos, evitándose males mayores, argumento utilizado para demandar la socialización ex-post de las deudas externas privadas por parte de países latinoamericanos.

El segundo aspecto a considerar para una opción fructífera, es la vinculación del servicio de la

deuda externa al comportamiento del comercio exterior, muy especialmente de los términos de intercambio, trasladando a las economías industrializadas su parte de responsabilidad en la generación de medios de pago de la región.

De tal manera, las obligaciones financieras externas de la región deben atenderse, no desabasteciéndose de recursos que satisfacen las necesidades de sus habitantes, lo que hace recrudecer las tensiones sociales e impide, precisamente un proceso sostenido de creación de medios de pago, sino mediante una reactivación de las economías de los países, involucrando un razonable sacrificio interno, la otra parte del «reparto equitativo de los cargos pendientes».

Una posible solución internacional

El Dr. **Jorge González Del Valle**, director del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), parte de la premisa de que «el problema de la deuda externa de América Latina tiene dimensiones internacionales», y considera que esto exige explorar, por encima de renegociaciones aisladas y parciales de las deudas, la factibilidad y conveniencia de una solución que favorezca a deudores y acreedores y evite una crisis financiera mundial, cuya aceptación resulte de una concertación política internacional a la manera de lo propuesto por el Consenso de Cartagena.

El autor presenta un planteamiento concreto en ese sentido, tomando en cuenta, por un lado, la incertidumbre existente sobre la reactivación de la economía latinoamericana, observando modificaciones especiales de ciertos rasgos «estructurales» de su financiamiento externo: la nueva condición exportadora de capitales de la región, la mejora de su balanza comercial sustentada en la contracción abrupta de las importaciones y la constante inestabilidad de los precios de las exportaciones primarias. Y por otro lado, favoreciendo una alternativa al «doctrinarismo del norte», que ejerce una influencia perjudicial en la búsqueda de soluciones de fondo en este campo.

Se pretende sustituir las deudas externas onerosas de los países por bonos con respaldo internacional sin problemas de riesgo, rentabilidad o solvencia de pago, que los acreedores podrían retener o transar en el mercado. Por su parte, los deudores verían aliviados sus compromisos financieros y el servicio de su deuda «se ajustaría mejor a su capacidad de pago». Para la elegibilidad de las deudas onerosas, su consolidación, refinanciamiento, emisión de bonos y demás operaciones financieras, se establece en el seno del Fondo Monetario Internacional un Fondo Fiduciario de la

Deuda (FFDE), con las facultades necesarias para cumplir sus objetivos.

El autor precisa a lo largo del trabajo los detalles, procedimientos y requisitos que deben cumplirse para hacer viable y eficaz este mecanismo. De ellos, tres son analizados con especial cuidado por su naturaleza controvertida, pero, a la vez, de su adecuada aplicación dependería el éxito de la propuesta.

1. Los criterios de elegibilidad de las deudas realmente onerosas para los países susceptibles de ser consolidadas y refinanciadas, sin caer en los niveles propios de la exagerada condicionalidad tradicional del FMI en sus políticas de ajuste.
2. Los requisitos necesarios para la aceptabilidad de los bonos internacionales emitidos por el FFDE, que sustituirían las deudas externas potencial o efectivamente en mora, y que considerarían, para el respaldo de los bonos, los pagos de los deudores en proporción a los compromisos financieros transferidos para ese efecto, acotado por la capacidad financiera estimada de los países contemplado el alivio de la deuda externa.
3. Las condiciones necesarias para el subsidio de los intereses de la deuda externa consolidada de los países, señalándose el camino de transferir al FFDE los ingresos por la venta de las tenencias de oro del FMI que apruebe la Asamblea de Gobernadores.

El propio autor señala las principales ventajas y desventajas de esta alternativa. El pragmatismo institucional y su viabilidad técnica (apoyado por la experiencia y flexibilidad legal del FMI, con lo que «la internacionalización de la deuda externa satisfaría las necesidades más urgentes de deudores y acreedores, sin alterar las convenciones tradicionales de la libre contratación en el ámbito financiero»), serían las virtudes medulares de la propuesta. En tanto la selectividad de las deudas refinanciables y la posibilidad de subsidiar sus servicios serían sus principales limitaciones, particularmente asociadas con la voluntad política necesaria para hacer efectivo el mecanismo propuesto y con ello abrir el camino para la reanudación de los flujos financieros para la región.

El proceso de ajuste

Los doctores **Ground y Salazar**, de la CEPAL e ILPES respectivamente, analizan las causas de la crisis económica y las deficiencias de las políticas internacionales de ajuste de los países de peque-

ño tamaño de América Latina no exportadores de petróleo, y presentan la metodología y resultados de un amplio estudio empírico sobre la verdadera magnitud del ajuste de los países, el efecto de las perturbaciones internas y externas en el balance de pagos y una estimación de los déficits en cuenta corriente que debieron ser financiados en aras de la eficiencia. Los resultados conceptuales y empíricos del trabajo permiten a los autores señalar reformas de las políticas internacionales de ajuste y financiamiento determinadas por el FMI, como condición complementaria a las reformas de las políticas internas de los países para la recuperación sostenida de sus economías.

A partir de la condición automática e inevitable del proceso de ajuste que hace reducir el déficit en cuenta corriente a un monto determinado por la disponibilidad de financiamiento externo y reservas internacionales, se pone de manifiesto que «la cuestión importante es cómo minimizar su costo».

Los autores señalan entonces que, para efectos del diseño de las políticas de ajuste y financiamiento, lo pertinente es considerar el origen y duración de las perturbaciones en el balance de pagos. Se precisa que «el costo de eliminar un déficit producido por un cambio en las condiciones externas (y de las internas endógenas) siempre excede, normalmente con creces, el costo de sostenerlo».

Las perturbaciones del balance de pagos se presentan rigurosamente analizadas conceptualmente en: a) perturbaciones transitorias, en contraposición a perturbaciones permanentes, y b) perturbaciones externas, en contraposición a perturbaciones internas.

Como ejemplos de esta tipología para los países pequeños, tenemos: perturbaciones internas exógenas (se favorece ajuste), tipo de cambio real efectivo deprimido, déficit excesivo del sector público, endeudamiento externo excesivo. Perturbaciones externas permanentes: inflación de los países industrializados, primera perturbación mundial de los precios del petróleo. Perturbaciones externas transitorias (se favorece financiamiento): tasas de interés anormalmente altas, depreciación del dólar estadounidense, segunda perturbación mundial de los precios de petróleo. Perturbaciones internas endógenas (se favorece financiamiento): desastres naturales. Un ejemplo elocuente de la importancia de esta tipología se ilustra con el petróleo. A diferencia de la primera crisis del petróleo, la segunda perturbación de los años 1979/1980 ha significado un fenómeno transitorio, contrariamente a las predicciones del FMI, que procedió en consecuencia financiando sólo la primera perturbación. «En buenas cuentas, desde el punto de vista de la eficiencia, el FMI proporcionó

financiamiento cuando las circunstancias no lo justificaban, y no prestó un centavo cuando éstas sí lo justificaban.»

Por su parte, los autores consideran que la forma más expedita de conocer el efecto neto de las perturbaciones y la verdadera magnitud del ajuste experimentado obliga a considerar el valor del déficit potencial, esto es, el que hubiera resultado de seguir el comportamiento de tendencia del quantum de importaciones (dadas las otras variables del balance de pagos), confrontado con el valor del déficit realmente observado.

Siguiendo una metodología basada en este principio, los resultados empíricos del trabajo reflejan la verdadera dimensión de la crisis y el violentísimo proceso de ajuste de los países pequeños latinoamericanos no exportadores del petróleo. El déficit efectivo en cuenta corriente del conjunto de estos países se incrementó de 2.250 millones de dólares en 1979 a más de 4.120 millones de dólares en 1981, aminorándose sensiblemente en el período 1983-1985, ubicándose cerca de los 2.950 millones de dólares. No obstante, el déficit efectivo, que en el año 1979 fue muy similar al potencial, llega a representar en los años 1983, 1984 y 1985 un 25, 22 y 20 por 100 respectivamente del déficit potencial. De tal manera, el verdadero costo del ajuste, que en diferentes grados enfrentaron todos estos países, pasó de un total estimado de unos US\$ 3,50 per-cápita en 1979 US\$ 231 en 1984, equivaliendo al valor total de las exportaciones, y a US\$ 260 en 1985, superando el valor de las ventas externas de ese año no atribuibles a factores. Mayor resulta la magnitud del ajuste si se contemplan las pérdidas de bienestar provenientes de las caídas de producción y empleo.

La mayor parte del ajuste experimentado resultó del impacto de las perturbaciones externas transitorias, que en algunos países fueron en buena medida contrarrestadas por políticas internas compensatorias. En tres países, Guatemala, El Salvador y Nicaragua, la principal influencia radicó en perturbaciones internas y en la primera perturbación petrolera, y en el caso de los dos últimos, por luchas internas.

En todos los países, en sus balances de pagos, el impacto de las perturbaciones se reflejó en el quantum de importaciones efectivo muy inferior al de tendencia a lo largo del período 1981-1985. En este período, con la excepción de Haití, en 1981, y Uruguay, en 1981-1983, el financiamiento externo efectivamente recibido por los países fue entre un 37 y un 71 por 100 inferior al monto de financiamiento que en ellos un ajuste eficiente hubiera requerido, lo que pone en evidencia la po-

lítica crediticia extremadamente ineficiente hacia estos países de la comunidad financiera internacional.

Por otra parte, no se ha impedido la importante reducción de las cuotas de los países y de la capacidad financiera del FMI en relación con el crecimiento del comercio y los pagos internacionales y más bien se enfrentó un aumento de la condicionalidad de este organismo.

Los autores terminan sugiriendo dos reformas a las políticas internacionales de ajuste: 1) La financiación de los déficits en cuenta corriente al nivel del cuántum de importaciones de tendencia motivados por perturbaciones externas, y por un plazo determinado por las reservas internacionales y luego por fuentes externas. 2.) Dotar al FMI de un mecanismo que le permita movilizar los recursos en función de la magnitud de las perturbaciones que enfrentan los países, abandonándose los tope fijos.

Centroamérica

Por su parte, **Rómulo Caballeros** comenta la situación de los países centroamericanos y sus perspectivas inmediatas, presentando la estrecha relación que guarda el proceso de endeudamiento externo del área con el estilo de desarrollo económico recientemente seguido, especialmente condicionado en las últimas dos décadas por la evolución de la economía internacional y las tensiones políticas.

El autor precisa que en el ámbito actual de América Latina sobresa la crítica situación centroamericana, la cual ha adquirido una deuda externa con respecto a su capacidad productiva de una proporción mayor que la del resto de América Latina. Dos veces mayor, comparando la relación deuda-producto interno.

Como antecedentes, señala los resultados del proceso de desarrollo y la evolución del financiamiento externo, divididos en períodos con características especiales.

Parte su explicación del período 1950-1970, cuando los países obtienen significativas tasas de crecimiento económico sostenido y diversificación productiva en un ambiente relativamente estable, así como un perceptible proceso de urbanización y de mejoramiento de las clases medias en todos los países. Para ello contribuyó decisivamente la expansión de la economía internacional durante los años de la posguerra; el desarrollo de un sector industrial y la sustitución de importaciones en un mercado local que crece gracias a la integración económica centroamericana; y un proceso de in-

versión sostenido, donde los gobiernos propiciaron la creación de infraestructura económica, institucional-administrativa, y mayores posibilidades de aprovechamiento de los recursos.

Colateralmente, sin embargo, los crecientes desequilibrios fiscales, externos, y de los sistemas de precios internos que deben afrontar los países en este período ponen de manifiesto la debilidad estructural de sus economías.

Esa evolución dinámica, señala el autor, deriva de un estilo de desarrollo excluyente que condujo al deterioro relativo de la distribución del ingreso, y a la segmentación de las economías en sectores modernos y atrasados.

El el segundo período, años 1970-1978, tiene lugar ya una desaceleración del crecimiento dentro de un ambiente de inestabilidad financiera, manifestándose más claramente la vulnerabilidad y fragilidad de las economías centroamericanas en relación con los acontecimientos externos, como el deterioro de los términos de intercambio.

El sector exportador tradicional, por su parte, continúa manifestando dinamismo, en tanto la inversión pública busca generar energía hidroeléctrica, crear infraestructura física y social y atender los daños causados por desastres naturales.

A partir del año 1978, tercer período considerado, Centroamérica entra en un proceso de crisis. Luego de un estancamiento de la actividad económica en el año 1980, se manifiesta plena y violentamente la crisis a partir del año 1981, reflejándose en una generalidad de signos económicos y sociales, los que se resumen por país.

Es conveniente destacar que esto ocurre precisamente y en parte, por un lado, cuando el servicio de la deuda externa comienza a constituirse en una de las grandes restricciones para la política económica, especialmente de 1983 a 1985, y por otro lado, cuando se agudizan tensiones políticas y sociales presentes en Centroamérica, la que vuelve a los niveles de ingresos per-cápita real de principios de los años setenta, y en el caso de Nicaragua y El Salvador, a los niveles de principios de los años sesenta.

En lo que a la evolución del financiamiento externo se refiere, el autor señala cuatro períodos de especial significado, desde el año 1970. Hasta el año 1973, el financiamiento externo complementa la inversión nacional; luego, en los años 1973-1978, permite financiar desequilibrios y respaldar el gasto público creciente, que buscaba compensar la severidad de los factores externos, derivando en un importante crecimiento del endeudamiento externo, particularmente de fuentes privadas. A partir de 1978, el financiamiento externo representa una proporción mayoritaria del ahorro

total, y lo mismo sucede con los recursos de origen privado en el crédito externo.

Posteriormente, la mayoría de los países centroamericanos (años 1983-1985), por el efecto pernicioso de las tasas de interés internacionales y la concentración del crédito externo al área, desembocan en un período de asfixia financiera.

Este panorama permite precisar que la recesión económica y el deterioro del bienestar social parecen tener sus raíces en «la superposición de los efectos de la crisis internacional sobre factores internos que los magnifican», lo que parece ser detectado en las deficiencias estructurales que se reflejaron antes de las graves perturbaciones comerciales y financieras mundiales, y en efectos conjuntos más graves que en el resto de América Latina.

Debido a que los factores de expansión del área mencionados entraron en un círculo recesivo, motivados precisamente por esas deficiencias estructurales y conflictos políticos, entre otros, el autor considera más difícil revertir su situación actual que en el resto de la región.

De lo más preocupante resulta entonces que para algunos de los países centroamericanos el volumen absoluto de la deuda haya alcanzado ya los límites que establecen su economía y su capacidad de pago.

Las perspectivas son nada alentadoras y, según estimaciones realizadas sobre bases optimistas, «cada uno de los países de la región (centroamericana) habrá de enfrentar tres años críticos en lo que resta del presente decenio». La región, como un todo, deberá pagar por concepto de amortizaciones e intereses, entre 1986 y 1991, cerca de 12.000 millones de dólares, llegando el coeficiente servicio de la deuda/exportaciones a superar el 40 por 100, el cual podrá representar en el caso de Costa Rica y Nicaragua, en los primeros años de ese período, valores anuales del 60 y 85 por 100 respectivamente, países que seguramente entrarán pronto en un nuevo proceso de renegociación de sus deudas externas.

Para los otros países, los coeficientes se ubicarán en niveles cercanos al 30 por 100, aunque para Guatemala se reducirá rápidamente.

El autor advierte que no debe descuidarse la incidencia del elevado gasto público en seguridad y defensa en el endeudamiento externo del área, la cual podría agravarse en el futuro.

Por último, dadas las objeciones a las previsiones favorables de una próxima recuperación de las economías desarrolladas, de mayores reducciones en el consumo suntuario importado y de la promoción significativa de exportaciones no tradicionales en el corto plazo, se insiste en el papel crucial del

apoyo financiero externo como complemento del esfuerzo interno para la recuperación del área, con requerimiento de recursos por demás superiores a sus disponibilidades actuales, lo que sobresa a lo largo del artículo de **Caballeros**, actual jefe de la Sección de Desarrollo Económico, Comercio Internacional y Estadística de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), subsede de México.

La estrategia de mediano plazo

El Dr. **Ennio Rodríguez**, ministro de Financiamiento y Deuda Externa de Costa Rica, destaca en su artículo los rasgos relevantes de los países pequeños del área, que los ubican en una situación similar y especial en el tratamiento internacional de sus deudas externas; analiza los resultados de las renegociaciones de esos compromisos, en comparación con los obtenidos por los grandes deudores; y, apoyado en proyecciones pertinentes para la economía costarricense, presenta las condiciones indispensables para una estrategia que, generando riqueza y medios de pago internacionales de manera sostenida, permita a los países afrontar tales obligaciones y evite enormes sacrificios innecesarios de sus habitantes.

El autor parte del convencimiento de que la comunidad internacional no ha atendido justamente la situación de estos países en materia de deuda externa, la que más bien ha pasado inadvertida, siendo dramática.

Estas obligaciones representan cargas relativamente más pesadas y difíciles de superar para los países pequeños, que tienen posiciones económicas más vulnerables comparadas con las de los países grandes.

Esta situación de desventaja nace de la debilidad política y de la gran apertura y dependencia de estos países al comercio internacional, con pocos productos de exportación, muy sensibles a las fluctuaciones del mercado internacional, lo que es reforzado internamente por el reducido mercado y las escasas fuentes de ahorro.

Obviando esto los países acreedores, las renegociaciones de las deudas externas no se rigieron por las perspectivas de capacidad de pago de las economías, sino por el peso político de los países, entendiéndose por ello la capacidad o no de hacer peligrar la estabilidad del sistema financiero internacional. Así, «la preocupación central de los acreedores era no sentar precedentes que pudieran ser usados por los grandes deudores del continente».

De tal suerte, los resultados de las renegociacio-

nes y el incumplimiento de acuerdos y las crisis financieras que se dieron primero en los países pequeños fueron influidos por esta apreciación del problema.

De esto deriva **Rodríguez** la importancia de la solidaridad de los pequeños deudores «no para formar el temido cartel de deudores, sino para iniciar el diálogo constructivo con nuestros acreedores».

Este diálogo debe favorecer una verdadera solución a este desafío común, especialmente en la coyuntura internacional actual, cuando los principales países acreedores aceptan que el problema de la deuda externa no se resuelve a base de estabilidad, sino a base de crecimiento.

El autor, basado en una serie de proyecciones apropiadas para la economía costarricense, presenta algunos resultados interesantes que considera útiles para identificar condiciones indispensables, probablemente válidas para los demás países pequeños, en la definición de una estrategia válida y conveniente en el sentido apuntado.

Para obtener un crecimiento real per-cápita deben observarse varios requisitos: no enfrentar deterioros de los términos internacionales del intercambio, contar con un importante flujo de capitales externos al país, tanto de fuentes multilaterales y bilaterales como de la banca privada, adoptar un proceso de ajuste estructural que incremente el nivel de eficiencia general de la economía y con ello un aumento significativo de las exportaciones.

Si se cumplen estas condiciones disminuirá la magnitud del servicio de la deuda en relación con la producción o las exportaciones del país.

Por la sensible influencia de las variaciones en los términos internacionales de intercambio en los resultados de la estrategia, se sugiere «dotar a los acuerdos de renegociación de la deuda externa de cláusulas de flexibilidad que permitan ajustar la carga del servicio de la deuda ante caídas de los términos de intercambio».

Por otra parte, las previsiones de incrementar sensiblemente las exportaciones no tradicionales y las inversiones extranjeras en el país no son optimistas en el corto plazo ni en el mediano plazo, lo que pone en evidencia la dependencia crítica de la economía del comportamiento de los mercados de sus principales productos de exportación, sin que esto signifique un demérito sobre el papel que estos dos elementos deben jugar en una estrategia de largo plazo.

Esto lleva también a plantear decisivamente la urgencia de que se reduzca el proteccionismo de los países industrializados, para aumentar en el corto plazo las ventas de los países en desarrollo y por consiguiente sus medios de pago.

Finalmente, llaman la atención muy particularmente los resultados obtenidos del impacto sobre la economía de una renegociación de la deuda externa de Costa Rica bajo condiciones similares a las otorgadas por el Banco Mundial.

Con mayores plazos de amortización y de gracia (17 y 14 años respectivamente) y una tasa de interés no muy lejana a la del mercado (9,5 por 100), la economía costarricense a partir del año 1988 no requeriría dinero fresco de la banca comercial y podría reducir en forma creciente los fondos requeridos de fuentes bilaterales y multilaterales. Este ejemplo pone de manifiesto el importante impulso a una solución compartida y realista del problema de la deuda externa de los países en desarrollo, que significaría por parte de la comunidad financiera internacional un «sacrificio de sus ganancias de corto plazo».

La dimensión social y política

Desde su posición de Presidente de la República de Costa Rica, **Luis Alberto Monge** resume las distintas facetas y ramificaciones de la deuda externa considerando su verdadera naturaleza política.

Advierte que los países latinoamericanos, particularmente los pequeños, están viendo frustradas las posibilidades de mejorar las condiciones de vida de sus pueblos a pesar de los enormes y múltiples esfuerzos por encontrar caminos convenientes y oportunos para ello, lo que se manifiesta en sus sistemas de organización social y política.

«La supervivencia de las libertades democráticas se ve amenazada al derrumbarse las posibilidades de mayor crecimiento y equidad.»

Se reclama una óptica global en la comprensión de los determinantes de la crisis y en las responsabilidades para su transformación en «factor de cambio democrático»

La carga excesiva de los pagos al exterior y el enorme sacrificio de recursos para el desarrollo y la democracia que esto ha venido significando obedecen ciertamente, en parte, a razones de funcionamiento y dirección inapropiados de las economías, pero son los factores de índole externa (que con toda precisión señala el mandatario) los que han determinado esa situación para la región, desde inicios de la década de los setenta.

Contraproducentemente a su solución, los arreglos de emergencia en ese campo han considerado básicamente cómo resolver los problemas de corto plazo del flujo de caja en divisas y de la rentabilidad de la banca internacional, sin alternar la estructura de las deudas de los países, agravando

la magnitud de estas obligaciones, después de heroicos sacrificios económicos, sociales y políticos.

El problema de la deuda externa es el mayor desafío que enfrenta la comunidad internacional, la que debe dar prioridad al crecimiento de las economías y de sus exportaciones y favorecer entonces la recuperación del bienestar social.

Sólo así podrán enraizarse y consolidarse la justicia y los valores democráticos, afirma el señor Monge.

Los países deben presionar más enérgicamente por un nuevo orden económico internacional que evite tratos injustos y lesivos de los más legítimos intereses nacionales, como el bienestar material y la estabilidad política.

Deben orientar sus acciones hacia la unidad y coordinación de esfuerzos por metas comunes. En esta dirección, los gobernantes deben apoyar los acuerdos surgidos de la reuniones de Quito y Cartagena y de otras complementarias, como la reunión en San José de los Pequeños Deudores, donde se ha expuesto la situación de injusticia que ha enfrentado este grupo de países tanto en las renegociaciones de sus deudas externas como en el acceso al mercado de capitales internacional.

El pecado de estos países ha consistido en no representar una amenaza para el sistema financiero, pero se pregona que puede convertirse en su gran virtud, cuando la comunidad internacional se percate de que es totalmente factible y lógico darles un trato especial acorde con sus circunstancias económicas y sociales.

Finalmente, el gobernante hace ver que este planteamiento parte de un sentimiento de justicia y de un derecho moral de un país que ha sido respetuoso de los compromisos financieros y los convenios internacionales.

M. Alberto CARRILLO

LAS POLITICAS DE ESTABILIZACION: EL DEBATE RECIENTE



Trabajos considerados: Bacha, E (1983): **Prólogo a la Tercera Carta del Brasil**, *El Trimestre Económico*, 203, jul. sept. Brailowsky, V (1981): **Industrialization and Oil in Mexico: a long term Perspective**, en Barker et al.: *Oil or Industry*, London, Academic Press. Bruno, M. (1979): **Stabilization and Stagflation in a Semi-industrialized Economy**, en Dornbusch et al (eds), *International Economy Policy*, Johns Hopkins Press. Eatwell, J. and Singh, A. (1981): **¿Está la economía mexicana sobrecalentada?**, *Economía Mexicana*, núm. 3, CIDE. Fajnzylber, F. (1983): **La industrialización Trunca de América Latina**, Ed. Nueva Imagen. Félix, D. (1974): **Technology and Social-Economic Development in Latin America: A general Analysis and Recommendations for technological Policy**, *Consultant Document Prepared for the United Nations, Economic Commission for Latin America* (Revised Version). López, J. (1983): **The Mexican Economy: recent evolution, perspectives and alternatives**, *World development*, mayo. Ramos (1985): **Políticas de Estabilización y Ajuste en el Cono Sur 1974-73**, *Revista de la CEPAL*, núm. 25, abril. Shatan, C. (1983): **Efectos de la liberación del Comercio Exterior de México**, en *Economía Mexicana*, núm. 3. Skydelowsky, D. (1981): **Comment to W. Cline on Economic Stabilization of Peru 1975-1978**, en Cline et al., *Economic Stabilization Developing Countries*, The Brookings Institution. Taylor, L. (1981), **IS-LM in the Tropics: Diagrammatics of the New Structuralist Neocritique**, en Cline et al., *op. cit.*

425



Introducción

A finales de la década de los setenta y a comienzos de la década de los ochenta una mayoría de economías semiindustrializadas, en particular latinoamericanas, se han enfrentado con un problema de desequilibrio externo, expresado en una crisis de financiamiento cuya magnitud ha venido a condicionar los objetivos sociales y los planteamientos internos de política económica.

La visión conservadora concibe este problema como uno de exceso de demanda, fundamental-

mente causado por el crecimiento del déficit fiscal, que provoca un aumento desmesurado de la oferta monetaria en relación a lo que correspondería con la capacidad de los sectores productivos. Ese incremento, en este esquema ortodoxo, se traduce en una elevación de precios internos respecto a los que prevalecen en el extranjero y, en consecuencia, los cambios en la rentabilidad relativa causan un desplazamiento de la asignación de recursos de los sectores productivos orientados al exterior, hacia los orientados al interior.

En ausencia de las políticas de cambio denominadas realistas, que mantuvieran el tipo de cambio nominal ajustado a la inflación, lo que resulta es una divisa sobrevaluada, que desalienta las exportaciones y estimula las importaciones, sostiene ese planteamiento.

Como un elemento complementario de ese diagnóstico, se añade que hay un sesgo en el proceso de sustitución de importaciones en contra de las exportaciones. «La protección», se dice, «permite la subsistencia de empresas ineficientes paralelamente a aquellas potencialmente eficientes». En otras palabras, se inhibe el esfuerzo de la competencia y se da una asignación ineficiente de recursos. Este enfoque, finalmente, ubica como otras fuentes de problemas a las acciones que no respetan el comportamiento natural de la economía, pues al distorsionar los precios, obstaculizan el funcionamiento de los mecanismos del mercado y resultan en la selección de tecnologías subóptimas. Se señala que son acciones inspiradas por proyectos donde «lo político irrumpe en lo económico», con medidas políticamente motivadas. Dentro de esta categoría se ubican medidas tales como aumentos salariales y las políticas de subsidio, especialmente para bienes salario, para el apoyo a la empresa pública o a las medidas de matiz popular. Es en este espíritu que los convenios con el FMI y, en general, el diseño de la política económica de corte ortodoxo se encuentran inscritos. Las medidas de política económica se resumen en las siguientes recomendaciones.

1. Control de la oferta monetaria en sus dos componentes: reservas internacionales (si implica endeudamiento) y crédito interno, lo cual implica necesariamente restringir el crecimiento del sector público.
2. Control del déficit público.
3. Adopción de una tasa de cambio flexible que, al menos, preserve la condición de paridad en el poder de compra.
4. Liberación de las tasas de interés, precios de los servicios públicos y, en general, eliminar cualquier subsidio.

5. Liberalización del régimen de comercio para eliminar el sesgo en contra de las exportaciones y dejar que la competencia mejore la eficiencia.

De manera sintética diríamos que estas prescripciones de política económica, basadas en la teoría monetarista, suponen que la cura se encuentra en la recesión, acompañándola de ajustes en los precios relativos, de manera que se vayan eliminando los obstáculos a la operación de las fuerzas del mercado y así lograr el cambio estructural requerido para hacer frente a los problemas que han hecho crisis recientemente.

En los últimos años, la literatura alrededor de este tema ha crecido en forma vertiginosa, a menudo con un alto grado de sofisticación matemática. Esta revisión tiene como objetivo presentar los trabajos recientes más influyentes sobre el tema, esperando así contribuir al entendimiento de este debate.

Las críticas a estas posiciones vienen de dos corrientes diferentes, aunque comparten algunos puntos en común.

La primera corriente de crítica no involucra un rechazo radical al marco teórico marginalista que subyace en las prescripciones de política económica de corte ortodoxo, sino que más bien argumenta la inadecuación de éstas en relación a las condiciones institucionales y económicas que prevalecen en las naciones semiindustrializadas, que promueven una serie de imperfecciones en el funcionamiento de los mercados que inhiben la tendencia al equilibrio walrasiano y a la utilización plena de los recursos. En esas condiciones, las políticas de estabilización recomendadas por el FMI producen efectos «perversos»: la devaluación produce inflación y estancamiento.

La segunda corriente cuestiona el marco teórico mismo que subyace en las prescripciones de política del FMI, es decir, el análisis marginalista y la existencia de un mecanismo que garantice la tendencia al pleno empleo, independientemente de las imperfecciones del mercado. De acuerdo con esto, los problemas que las políticas buscan resolver no surgen a partir del incorrecto funcionamiento de los precios, y el énfasis de estos autores recae en un cuestionamiento del diagnóstico del problema.

Imperfecciones del mercado y los efectos «perversos» de las políticas de estabilización

Dentro de la primera corriente de opinión sobresalen los trabajos de **M. Bruno** y **Lance Taylor**,

entre otros. En lo que sigue, haremos una breve presentación de los rasgos esenciales de esta posición, descansando en el trabajo de **Bruno**. Este trabajo parte de la incorporación de lo que el autor denomina hechos «estilizados» que caracterizan a las naciones en proceso de desarrollo y que condicionan los efectos de las políticas de estabilización. Entre estos hechos estilizados se mencionan la dependencia de las importaciones de maquinaria y materias primas, industrias de desarrollo medio fuertemente protegidas y oligopólicas; déficit de comercio estructural con flujos de capital controlados por el Estado para financiar las importaciones. Finalmente, el más importante se refiere a la existencia de un sector de intermediación financiera relativamente subdesarrollado, en el cual el público tiene dinero y pocos valores primarios, la inversión se financia con ahorros retenidos y préstamos gubernamentales, y el crédito de corto plazo está racionado con topes crediticios oficiales. Las circunstancias anteriores resultan en el desarrollo de un mercado financiero no organizado, el cual cobra una gran importancia en el análisis. Dado que es un mercado imperfecto y altamente segmentado, el costo marginal de préstamos involucra un factor de riesgo considerable. Supongamos que las empresas pueden obtener sólo cantidades limitadas de crédito dentro del sistema financiero, a una tasa establecida que no salda el mercado. Para financiar la diferencia, la empresa tiene que acudir al mercado informal, enfrentando una tasa de interés creciente, conforme el monto del préstamo se incrementa.

La proposición central de **Bruno** es que, contrariamente a lo que predice la teoría ortodoxa, las medidas de estabilización (restricción monetaria-devaluación) tienen efectos nocivos a través de distintas variables. La devaluación, al elevar los precios de las materias primas importadas, incide positivamente sobre el crecimiento de los precios, pero tiene un efecto recesivo en el producto, es decir produce, estanflación. Por su parte, la restricción monetaria, al elevar el costo del financiamiento, produce el mismo efecto. La recesión tiende a retroalimentarse, pues, en tanto el ingreso real y el empleo no se incrementan y los precios aumentan más que los salarios nominales, la participación de los salarios en el ingreso nacional cae y con ella la demanda de bienes salariales.

En el sector de bienes comerciables, el déficit en cuenta corriente es una función positiva del salario relativo en divisa extranjera y del producto del sector no comerciable. La devaluación puede reducir el déficit expresado en divisa extranjera, pero de hecho muy probablemente, señala **Bruno**, eleva el déficit expresado en moneda nacional, debi-

do a su efecto sobre los precios de los bienes importados, provocando así un incremento recesivo en el componente de importaciones netas del producto interno bruto, y además, retroalimentando la caída en la oferta monetaria, con la elevación correspondiente en el costo del financiamiento, de cuyo efecto ya se habló. Por todo lo anterior, recomienda el uso de la política fiscal; un incremento de subsidios para las exportaciones con un incremento simultáneo de impuesto. Al mismo tiempo sugiere alterar la razón de reserva, aflojando la política monetaria para que el crédito pueda acomodarse al producto creciente de los bienes comerciables.

El modelo de **Taylor** está basado en las mismas bases que el de **Bruno**; su rasgo más crucial es que los costos del financiamiento entran directamente en el costo de producción y el precio final, debido al gasto en intereses por el capital de trabajo. Sus resultados señalan la existencia de una relación «perversa» entre dinero y precios. Dado un sistema crediticio reprimido, una contracción monetaria no sólo reduce el producto, sino que también incrementa los precios; así las políticas ortodoxas son estagflacionarias. El argumento también va en sentido contrario: una expansión monetaria puede reducir la inflación en el *corto plazo*. En nuestra opinión, ambos modelos constituyen un reto interesante a los paquetes ortodoxos de políticas de estabilización; sus predicciones acerca de las consecuencias se han expresado en los distintos casos en donde se han aplicado.

427

Cuestionamiento del diagnóstico ortodoxo

En esta corriente encontramos un amplio grupo de autores, algunos ubicando el problema en el análisis de países específicos y otros elaborando análisis teóricos de aspectos particulares. A continuación presentamos algunos de los trabajos que, en nuestra opinión, son los más importantes.

- a) *La tesis del «sobrecalentamiento» de la economía como fuente de desequilibrio externo y la inflación.*

Skydelowsky argumenta, para el caso de la economía peruana, que la existencia de los déficits fiscal y de balanza de pagos en sí mismos constituye evidencia insuficiente para interpretar el problema como uno de exceso de demanda, tal como se hizo para justificar el paquete de políticas de estabilización en este país en 1976. De hecho, el autor mantiene que en el sector industrial peruano podrían haberse llevado a cabo aumentos sus-

tanciales en producto en ese período, aun sin aumentar turnos o días trabajados. El fundamento para esta afirmación descansa en la evidencia acerca de las importaciones de maquinaria para el sector industrial que tuvieron lugar en cantidad considerable durante 1971 y 1977, resultando en la duplicación de la capacidad productiva instalada, en tanto que el producto industrial creció sólo el 4 por 100 por año. A la luz de estos hechos, los déficits fiscales y de pagos deben entenderse, según el autor, como un producto de la falta de correspondencia entre la estructura de demanda de los bienes y la estructura de capacidad instalada para producir estos bienes. Argumenta que, dada la capacidad productiva en la industria, existía la alternativa de convertir el producto potencial de esos sectores en producto realizado y que ese producto potencial podría haber sido adecuado para cubrir el déficit de pagos de 1975, aun si cierto manejo de demanda se requería en vista de los rezagos. Como dice el autor, aun una muy gradual expansión de la oferta habría constituido una senda más balanceada hacia el equilibrio económico que la deflación, con el fin de lograr el equilibrio externo que dejaría incólumes todos los desequilibrios y las distorsiones.

Bacha, en su crítica del programa de estabilización acordado por el FMI con el gobierno brasileño, argumenta que la crisis de pagos no correspondía a un exceso de demanda. Fue el agravamiento de la recesión mundial en 1982 que restringió las exportaciones, lo cual hizo contraer el nivel de actividad interna, al mismo tiempo que agudizaba el déficit externo y no el exceso de demanda: al decir del autor, el país pasó a convivir con más desempleo y más desequilibrio externo. Si bien a corto plazo la recesión permitió el ajuste de las cuentas externas, esto sólo se logró por la reducción abrupta de las importaciones y no, ciertamente, por el aumento de las exportaciones. El ajuste tuvo un costo muy alto. Para lograr una mejoría de 5,2 mil millones de dólares en la balanza comercial entre 1982 y 1983, la caída del producto que lograra la reducción de las importaciones requeridas fue tres veces mayor, lo cual implicó una reducción de demanda interna a niveles intolerables.

En el mismo sentido, varios autores han cuestionado, en el caso de la economía mexicana, en la etapa previa a la crisis de 1982 y después de ésta, la interpretación ortodoxa de la existencia del exceso de demanda surgido a partir del *boom* petrolero y de la creación monetaria interna como causa del proceso inflacionario y la persistencia del desequilibrio externo. **Eatwell y Singh** señalan que a partir de 1977 existieron altos niveles de in-

versión (más de 15 por 100 en términos reales) que sugieren que la capacidad de la industria manufacturera había aumentado. Por otra parte, una encuesta hecha a 1.800 empresas en el sector confirmaba que entre 1979 y 1980 las limitaciones de capacidad instalada para satisfacer la demanda existente había decrecido. La inflación, pues, más que resultado del exceso de demanda, podría explicarse por el lado de incrementos en los costos; en particular la aceleración de la inflación después de 1980 se relacionaba con el establecimiento del impuesto al valor agregado, el incremento en las tasas de interés y el deslizamiento continuo de la tasa de cambio. Los autores recomendaban medidas orientadas hacia la reducción de las presiones al alza de los costos (por ejemplo, bajar las tasas de interés y mantener la tasa de cambio), para evitar así presiones inflacionarias. En el mismo sentido, el mantenimiento de la tasa de cambio requería como medida paralela el control del mercado de cambios, para lograr cierta autonomía en la política monetaria y evitar la especulación, rompiendo así el círculo vicioso tasas de interés-inflación-especulación de divisas-alza en la tasa de interés.

Respecto a la cuestión del exceso de demanda y la declinación de la posición competitiva de la economía mexicana en el mercado internacional, los mismos autores señalan, en forma similar a **Bacha**, que las condiciones adversas en el contexto internacional no pueden ignorarse. Así, si bien las exportaciones mexicanas habían decrecido en 8 por 100, esta caída debería ubicarse en el contexto de la contracción de las importaciones norteamericanas (superior al 8 por 100) y de la contracción general de todos los mercados extranjeros. El trabajo de **Shatan** aporta luces para apoyar la tesis de que las causas del incremento en las importaciones no obedecen a un exceso de demanda. La autora demuestra que para el período 1977-80 el crecimiento de la demanda agregada explica solo 32 por 100 del total de las importaciones de manufacturas; 21 por 100 se explica por un cambio en la composición de la demanda interna, en favor de bienes finales para cuya producción las necesidades de insumos de importación eran superiores al promedio. Por último, 47 por 100 se puede atribuir a la mayor penetración de importaciones o desustitución.

Brailowsky muestra, a través de una comparación internacional de índices de costos unitarios, que a partir de 1977 la industria mexicana había mejorado significativamente en su posición frente a los Estados Unidos y un grupo de naciones avanzadas, debido a la elevación más acelerada del costo de los combustibles en el resto del mundo

y debido al crecimiento más alto de la productividad de la industria en la economía mexicana, ambos factores contrarrestando el crecimiento mayor de los salarios en México. Su argumento es que la aceleración de las importaciones ocurridas en ese período puede explicarse en gran medida por la liberación de la política comercial comenzada a partir de 1977. El autor señala que esta política tuvo consecuencias muy negativas para la producción industrial y el empleo y previene que en el caso de que esta política no fuera corregida, llevaría a un incremento insostenible del déficit externo, tal como efectivamente sucedió. Finalmente, **J. López** menciona dos factores adicionales que consideramos muy importantes para entender el agravamiento del desequilibrio externo: el egreso creciente por pagos financieros ligados a la deuda externa pública y privada, y la fuga de divisas.

b) Acerca del sesgo antiexportador del proceso de sustitución de importaciones.

El trabajo de **Brailowsky** muestra que el crecimiento real de las exportaciones manufactureras entre 1965 y 1978 sobrepasó la tasa real del crecimiento del comercio internacional. Ahora bien, el punto es que la industria mexicana no ha estado lista para competir internacionalmente y por tanto requiere protección que le permita avanzar en la profundización del proceso de sustitución de importaciones, en particular, desarrollar su sector de bienes de capital, lo cual, a fin de cuentas, tendría como meta, más que reducir las importaciones *per se*, algo que nos parece más importante: reducir la propensión marginal a importar, para que la expansión de la economía pueda acarrear incrementos cada vez menores en las importaciones.

Un aspecto central en esta perspectiva alternativa a la versión ortodoxa es que el desarrollo de las exportaciones, más que ser producto de ajustes monetarios, es producto de los cambios estructurales inducidos en el largo plazo por el proceso de industrialización. Históricamente puede demostrarse que el comportamiento exitoso de las exportaciones está íntimamente ligado a altas tasas de crecimiento de la productividad y de crecimiento de los mercados internos. En otras palabras, las tasas de crecimiento sostenidas de demanda, a través de su efecto en la inversión, constituyen el estímulo más significativo para el cambio tecnológico (mejores máquinas, organización, etc.). En una etapa posterior, las altas tasas de productividad resultan en una penetración de los mercados internacionales. Japón provee un ejemplo interesante de un exportador exitoso, basado en el crecimiento sostenido de su mercado interno, que se abrió

al comercio internacional una vez que el crecimiento de la productividad había tomado impulso. El ejemplo contrario puede encontrarse en las economías conosureñas que liberalizaron su comercio exterior para dejar que el mecanismo del mercado decidiera su patrón de especialización, resultando en estancamiento y severo desempleo. Contrariamente a lo que nos dice la versión ortodoxa del caso coreano como modelo de éxito en las exportaciones, **Fajnzylber** muestra que éste no fue logrado a través del recurso exclusivo de medidas monetarias ni de una política de libre juego de las fuerzas del mercado, sino por una política industrial cuidadosa, que incluye medidas de protección selectivas en un contexto de mercado interno creciente. En consecuencia, la apertura de la economía como medida para solucionar el problema de la competitividad difícilmente tendría, de llevarse a cabo, los resultados benéficos que se pretenden, menos aún cuando se tienen en cuenta las condiciones de la economía internacional, en particular el resurgimiento del proteccionismo, que ha aparecido bajo formas más sutiles en los países avanzados, con el fin de defender sus economías; ejemplos de este nuevo proteccionismo incluyen acuerdos de comercialización ordenada, acuerdos para restringir voluntariamente las exportaciones y subsidios.

c) Acerca de la distorsión de precios, causa de selección de tecnologías no óptimas.

429

La conceptualización de la «sintonización fina» de la tecnología por las variaciones en la razón interés-salario constituye una seria sobresimplificación de la teoría ortodoxa. Este aspecto es tratado en el penetrante análisis del dualismo tecnológico elaborado por **D. Félix**, quien señala que en sociedades tecnológicamente progresistas la empresa persigue la opción de modificar costos, más que meramente seleccionar un menú dado de alternativas ya establecidas. Sería necesario contemplar, pues, otras variables importantes que guían los esfuerzos innovadores de las empresas en búsqueda de ganancias, en particular la realización de economías de escala, la resolución de cuellos de botella o de problemas de encarecimiento de materias primas. Estamos de acuerdo con el autor cuando señala que la reducción de «distorsiones» en los precios relativos forzaría sin duda una mejor gestión de las empresas, pero la respuesta gerencial no resolverá otros aspectos de la ineficiencia. No proveerá un rango mayor de alternativas tecnológicas importadas para contrarrestar las deseconomías de escala. Menos aún la competencia creciente de las importaciones creará una situa-

ción de mercado favorable a la innovación, la inversión y el crecimiento de las empresas.

Para terminar, es importante señalar la urgencia de trabajar en una estrategia alternativa a la de provocar una recesión generalizada. La aplicación de políticas basadas en el monetarismo global ha tenido, en épocas recientes, un alto costo social y económico, sin que se visualicen los resultados prometidos. Trabajos recientes publicados en la revista CEPAL nos dan cuenta pormenorizada de los efectos del ajuste en América Latina. Sabemos que si bien el déficit en cuenta corriente descendió notablemente, la mayor parte del ajuste se dio, no obstante las devaluaciones generalizadas, por la caída abismal de las importaciones, producto de una aguda contracción económica, más que por el incremento de las exportaciones. Por otra parte, el ahorro en divisas ha sido costoso en términos de pérdida de producto e ingreso; Ramos estimó que para 3 países del Cono Sur cada dólar ahorrado en divisas significó pagar 2,3 dólares en menor producción. Hay una pérdida paulatina de la capacidad industrial en América Latina, propiciada por la política monetaria restrictiva, la baja de los aranceles, el encarecimiento del crédito; dándose una situación en donde se volcaron recursos productivos a la especulación financiera, que ofreció ganancias imposibles de alcanzar en el sistema productivo.


430

Por el efecto combinado de la contracción radical del ingreso de capitales y la cuantiosa remesa de servicios financieros, ha ocurrido una transferencia neta de recursos de la región al resto del mundo. Sin embargo, las políticas de ajuste externo que adoptó América Latina han sido insuficientes, y varios países se han enfrentado con la incapacidad de pagar, debiendo incurrir en onerosas renegociaciones de la deuda.

Así, pues, es imperioso diseñar políticas que intenten, más que reducir, reasignar el gasto: políticas de estabilización que reactiven la economía y que, al mismo tiempo, contribuyan a superar los problemas estructurales de las economías latinoamericanas y adecuen el patrón de desarrollo a las exigencias de la competencia internacional, exacerbada por los cambios profundos que atraviesa la economía mundial.

Lilia DOMINGUEZ VILLALOBOS

READECUACION DE LA INTEGRACION LATINOAMERICANA Y DEL GRUPO ANDINO AL NUEVO ESCENARIO MUNDIAL



Trabajos considerados: Maldonado L., Guillermo: **América Latina y la Integración: opciones frente a la crisis**, *Revista de CEPAL*, núm. 27, Santiago, diciembre de 1985, págs. 57-71. Menéndez, Iván: **Sistema Económico Latinoamericano: diez años de avances modestos**, *Le Monde Diplomatique (en español)*, México, noviembre de 1985, pág. 29. Schaposnik, Eduardo C.: **De la Democracia a la Integración**, *Nueva Sociedad*, núm. 78, Caracas, julio-agosto de 1985, págs. 147-155. **Diálogo con Sebastián Alegrett, Secretario Permanente del SELA: Lo Mítico y lo Real de la Integración**, *Nueva Sociedad*, núm. 78, Caracas, julio-agosto de 1985, págs. 22-35. Carmona Estanga, Pedro: **El Grupo Andino: Deuda e Integración**, *Pensamiento Propio*, INIES-CRIES, Año III, núm. 25, Managua, agosto de 1985, págs. 34-36. Camacho Omiste, Edgar: **Parlamento Andino: ¿Para Qué?**, *INFORME - 'R'*, Año V, La Paz, diciembre de 1985, págs. 3-4. Parra-Peña, Isidro: **Una Evaluación del Pacto Andino**, *Comercio Exterior*, vol. 33, México, marzo de 1983, págs. 268-274. Calero, Fernando: **La Participación de los trabajadores en el Proceso de Integración Andina**, ILDIS, Caracas, 1981, 481 págs. Acuerdo de Cartagena, Junta: **El Plan de Reorientación**, Grupo Andino - Carta informativa, Lima, julio de 1983, págs. 5-15. Delboy, Alfonso: **Esperanzas del Pacto Andino**, *Visión*, Colombia, 23 de septiembre de 1985, págs. 6-8. Vega Castro, Jorge: **Análisis de la Evolución y las Perspectivas de la Integración Andina**, *Integración Latinoamericana*, INTAL, Buenos Aires, enero-febrero de 1984, págs. 15-25. Pezzano, Susana: **Integración Regional: un paso adelante; dos atrás**, *Nueva Sociedad*, núm. 71, Caracas, marzo-abril de 1984, págs. 4-7. Acuerdo de Cartagena, Junta: **Plan de Reorientación del Proceso Andino de Integración; para Nosotros la Patria es América**, Lima, 1983, 83 págs. Pulgar, Telasco: **Venezuela ante el Acuerdo de Cartagena**, *METAS*, año 2, núm. 17, Caracas, 1983,

págs. 10-15. Puyana de Palacios, Alicia: **Integración económica entre socios desiguales**, CEESTEM, Editorial Nueva Imagen, México, 1983, 450 págs. Aninat, Augusto; French-Davis Ricardo; Leiva, Patricio: **La Integración Andina en el Nuevo Escenario de los Años Ochenta**, *Apuntes CIEPLAN*, núm. 52, Chile, octubre de 1984, págs. 1-36. Gutiérrez Jaramillo, Camilo: **La Reorientación del Proceso Andino de Integración**, *Revista Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario*, núm. 530, vol. 78, Bogotá, mayo-julio, 1985, págs. 63-67. Sanabria Silva, Jaime; Núñez, Germán J.: **El Grupo Andino: origen, evolución y situación actual**, *Comercio Exterior*, vol. 35, núm. 1, México, enero 1985, págs. 62-72.



Introducción

La integración latinoamericana, que tanta discusión generó en la década del sesenta y principios del setenta, fue desplazada como tema central en los últimos diez años. Actualmente los bloques de integración latinoamericanos padecen un severo estancamiento. Sin embargo, en los últimos años, a partir de la crisis de endeudamiento anunciada para 1982, el interés por la integración regional cobra nueva fuerza como alternativa de desarrollo. Además de ser una posible vereda para superar la crisis económica regional, la democratización de los regímenes políticos provee una coyuntura favorable para la revitalización de los diversos proyectos de integración. La serie de trabajos examinados recoge las tendencias dentro de la reciente discusión generada por especialistas. Fueron considerados tanto artículos sobre el tema general de la integración y la cooperación latinoamericanas como el caso específico del Grupo Andino, ejemplo que los autores seleccionados consideran ser el intento más original y complejo. A manera de análisis se organizan los aspectos más destacados por los artículos, particularmente los obstáculos que frenaron la integración y sus nuevas recomendaciones dirigidas a revitalizar el proceso. Los trabajos aportan un cúmulo de ideas sobre quiénes fueron y son los principales promotores de la integración, los logros obtenidos, y el impacto de la deuda externa, como también una renovada reflexión sobre la integración política y los apoyos nacionales.

Promotores de la integración

Ciertos políticos progresistas de los años cincuenta y sesenta, así como intelectuales y econo-

mistas de la CEPAL, promovieron originalmente la integración, como catalizador del desarrollo económico latinoamericano (**Schaposnik**: 150). De otra parte, **Sebastián Alegrett** (págs. 22-23) afirma que la mayoría de los gobernantes de América Latina apoyan oficialmente la integración, refiriéndose a gobernantes de múltiples tendencias ideológicas. **Jorge Vega Castro** señala que el respaldo a la integración emerge sobre todo, a lo largo de los años, de un núcleo reducido de tecnócratas que funcionan aisladamente y fuertemente burocratizados. Elaborando más sobre los «actores» originales del proceso del Grupo Andino en especial, **Alicia Puyana de Palacios** destaca que ese proceso integracionista fue «concebido por un grupo más o menos cerrado de políticos reformistas conscientes de la necesidad de reformas socioeconómicas, con el fin de aliviar los problemas del subdesarrollo» (pág. 250). **Puyana de Palacios** indica que estos políticos representan a una burguesía reformista que buscó la ayuda de técnicos nacionales. Se menciona a ciertos dirigentes en particular de cada país, de tendencia reformista, como *Lleras Restrepo* en Colombia, *Frei* en Chile, *Leoni* y *Caldera* en Venezuela (**Puyana**: 251-252). El argumento principal de **Puyana de Palacios** es que estos gobernantes, figuras y técnicos reformistas se ocuparon con ahínco de estructurar institucionalmente el Acuerdo de Cartagena. Otro sector que promovió, en cierto sentido y sólo en ciertos momentos, la integración fueron las multinacionales extranjeras; ese supuesto interés, en el caso del Grupo Andino, fue para lograr incorporar sus compañías provechosamente al proceso: o al menos, cuando la integración era excluyente de capitales externos, presionar para aumentar la flexibilidad del proceso (**Puyana**: 268-272).

431

Ventajas de la cooperación e integración

Isidro Parra-Peña apunta que en su comienzo, en la década del sesenta, las ventajas de la integración en general y del Grupo Andino eran las de la «teoría del liberalismo económico»: mercados ampliados para alcanzar el desarrollo económico y también la programación industrial para aprovechar las economías de escala, logrando así mayor competitividad y eficacia. De manera específica y como ejemplo, el Grupo Andino debería pasar por varias etapas: la liberación comercial inicial en 1970; la planificación industrial y el arancel externo común para 1975, y la unión económica en 1990 (**Telasco Pulgar**: 10).

En general se considera que la integración, hoy

como anteriormente, puede estimular el uso eficiente de los recursos de América Latina, permitiendo reducir la vulnerabilidad de la región (**Pedro Carmona Estanga**: 36).

Debido a la gravedad actual de la crisis económica en la región, **Augusto Aninat, Ricardo French-Davis y Patricio Leiva** consideran que la integración económica de América Latina debe reactivarse y que «puede constituirse en un factor importante en la redefinición de estrategias de desarrollo adecuadas a la realidad internacional y regional a que se enfrentará en el resto del decenio» de los ochenta.

Según **Susana Pezzano**, para 1983 el comercio intralatioamericano disminuyó 40 por 100 como resultado de la crisis regional y mundial. Un enorme endeudamiento afecta las actividades de producción interna y exportación externa. La tasa de crecimiento de la deuda bancaria, como promedio, aumentó 29 por 100 por año entre 1973 y 1981 (**A. Aninat, R. French-Davis, Patricio Leiva**). Para los años venideros esa deuda bancaria sólo podrá crecer según la OCDE (1983) en un 8 por 100 y según el FMI (1984) en un 7 por 100, lo que significa una grave escasez de créditos mundiales para el desarrollo económico regional.

Guillermo Maldonado L. alude a las dificultades que está creando el creciente proteccionismo de los países centrales. «Este nuevo proteccionismo se ha desarrollado al margen de las reglas y obligaciones del sistema de comercio internacional, que se basa en las disposiciones del GATT. Siendo esencialmente bilateral, se aleja cada vez más del multilateralismo como vía para resolver los crecientes problemas económicos y comerciales vigentes. A su vez, por efecto de la amenaza —proteccionista—, se han reducido las inversiones en actividades orientadas a la exportación —especialmente de manufacturas— en muchos países de la región» (pág. 65). También las nuevas leyes de comercio de Estados Unidos son fuertemente proteccionistas. Según el Secretario Permanente del SELA, **Sebastián Alegrett**, con esta nueva ley comercial, Estados Unidos tiene como propósito monopolizar sectores de servicios como banca, seguros, comunicaciones, flujos de información, informática, electrónica y alta tecnología. Apunta **S. Alegrett** que «mediante esta ley los EE. UU. pueden tomar represalias contra un país que no le otorgue el trato nacional a una empresa norteamericana, a través de restricciones de tipo comercial o de restricciones de tipo tecnológico» (...); así «Estados Unidos piensa sustentar una formidable expansión transnacional de las industrias norteamericanas hacia el resto del mundo» (pág. 30).

Iván Menéndez demuestra que estos problemas económicos tienen unas poderosas consecuencias políticas y sociales. Al tener que pagar la deuda y sufrir la escasez de divisas, debido al proteccionismo en el comercio mundial y contracción de créditos, se reducen los niveles de bienestar social, elevando naturalmente los índices de miseria y mortalidad en la región. El cuello de botella financiero y económico también «reduce aceleradamente el espacio para la libertad y para la vida democrática».

Para **Susana Pezzano**, la presente crisis económica hace necesaria la integración latinoamericana. «O nos salvamos juntos o nos hundimos por separado, porque ningún país podrá salir por sí solo de la recesión».

La principal ventaja actual de integración económica es aquella de jugar un papel central en la recuperación económica de la región, según exponen **A. Aninat, R. French-Davis y P. Leiva**, será la nueva y más importante estrategia de desarrollo latinoamericano. Aseguran que los acuerdos y pronunciamientos a favor de la cooperación e integración pronunciados en Quito, en enero de 1984, marcan una creciente tendencia hacia la integración, que, a su vez, es una de las pocas alternativas que aún quedan para salir de la crisis.

A. Aninat, R. French-Davis y P. Leiva demuestran que la coyuntura económica regional e internacional es favorable a la intensificación de la integración. Desarrollan con mucho detalle las razones que indican que el comercio mundial crecerá lentamente en los próximos años, como también el flujo de créditos hacia América Latina. De otra parte, la región se está convirtiendo en exportadora neta de capitales, enviándolos principalmente a los acreedores de la deuda externa, en países centrales. De no ocurrir un incremento vigoroso en la cooperación e integración regional, el estancamiento económico continuará en los próximos años, y existe el riesgo de un deterioro mayor.

Logros principales de la integración y cooperación latinoamericanas iniciadas en 1960

Un hecho contundente es que existen hoy día más de 40 instituciones en América Latina de cooperación e integración (**Susana Pezzano**: 5). Algunas de las más importantes son: el Tratado de Montevideo (ALALC-1960), el Mercado Común Centroamericano (MCC), el Grupo Andino (1969), Caricom (1973), y el Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Según expone **Iván Menéndez**, el SELA juega un papel notable y a su vez es un lo-

gro excepcional, puesto que es el único foro regional que agrupa a casi todos los países latinoamericanos, incluyendo a Cuba. Es el único mecanismo, según el autor, que «permite coordinar esfuerzos, establecer plataformas de acción y plantear posiciones regionales» frente a la crisis actual. A su vez **Sebastián Alegré** ve como gran logro el que la mayoría de los mandatarios gubernamentales de América Latina sea integracionista; ofrecen apoyo oficial y los pronuncian públicamente con frecuencia. En términos teóricos y filosóficos, **S. Alegré** considera que la integración es respaldada ampliamente en toda la región.

Desde 1960 al presente, el comercio intrarregional aumentó notablemente. **Guillermo Maldonado L.** considera que la integración contribuyó a esa liberalización comercial, donde los países más industrializados fueron los más beneficiados (pág. 67). Ese crecimiento del comercio regional se interrumpió con la crisis económica de 1982.

Existe un consenso casi general de que los logros alcanzados por la integración y cooperación regionales son todavía escasos. Esa es la interpretación de **Guillermo Maldonado**, **Susana Pezzano** y **E. Schaposnik**; de otra parte, **Alfonso Delboy** y **S. Alegré** son más generosos en su evaluación.

Originalidad y logros principales del Grupo Andino

El Grupo Andino constituye, en el análisis de **Augusto Aninat**, **Ricardo French-Davis** y **Patricio Leiva**, el intento más original y más sofisticado de integración en América Latina (pág. 10). Destacan su excepcional y detallada estructura institucional, el funcionamiento de aspectos políticos, jurídicos, técnicos, financieros y sociales. Merece particular crédito el haber intentando no sólo la liberalización comercial, sino también la planificación del desarrollo industrial.

Isidro Parra-Peña considera que el mayor logro del Grupo Andino fue aumentar el comercio intrarregional, particularmente en productos no tradicionales y manufacturas. **Jorge Vega Castro** expone que el comercio andino aumentó de 96 millones de dólares en 1969 a unos 1.278 millones de dólares en 1982, año en que comienza la crisis regional. El comercio de productos semimanufacturados y manufacturados, en la región andina, se multiplicó aproximadamente 20 veces (**Jorge Vega Castro**: 16). Menciona el analista que la liberación del comercio benefició más a los países de mayor desarrollo relativo, particularmente a Colombia. **Jorge Vega Castro** también considera

que Colombia fue el país más beneficiado por la programación industrial.

Con los elementos que investiga **Alicia Puyana de Palacios** en su texto, demuestra que el comercio intrarregional aumentó considerablemente. Aclara **A. Puyana de Palacios**: «La experiencia del Grupo Andino muestra que existe un margen dentro del cual puede realizarse un proceso de integración sin mayores tropiezos e incrementarse el comercio, sin que esto necesariamente engendre las condiciones que obliguen a avanzar hacia un mayor nivel de integración» (pág. 404).

Del trabajo de **Telasco Pulgar** se puede interpretar que también considera como el mayor logro del Grupo Andino su acelerado incremento del comercio intrasubregional. Este mismo autor expone algunos beneficios específicos que Venezuela obtuvo del Grupo Andino, particularmente del programa industrial de desarrollo petroquímico. Considera que el mercado andino estaba estimulando, poco a poco, la exportación y crecimiento de ciertas industrias venezolanas. Opina que Venezuela definitivamente necesita al mercado andino para industrializarse, ya que es la única región hacia donde pueden aumentar sus ventas de exportaciones no tradicionales.

Alfonso Delboy apunta hacia la «Decisión 24» como uno de los principales logros del Grupo Andino. Esta posición la justifica aclarando que la «Decisión 24», ley que regula la inversión extranjera en la región, es la norma más antigua de ordenamiento jurídico de los países andinos y que aún se mantiene, a pesar de múltiples cambios de gobierno en todos los países y aun con 7 modificaciones sucesivas. Demuestra **A. Delboy** que a pesar de la opinión generalizada de que la «Decisión 24» ahuyenta inversionistas, las cifras demuestran lo contrario; la inversión regional aumentó de 3,6 billones de dólares en 1971 a 6,6 billones de dólares en 1983. **Camilo Gutiérrez Jaramillo** analiza, por otra parte, el robustecimiento del ordenamiento jurídico andino, considerándolo de gran importancia para el fortalecimiento del proceso.

Guillermo Maldonado L. discute como gran logro el papel pionero que ha desempeñado el Grupo Andino en la coordinación de posiciones políticas y como bloque negociador ante organizaciones internacionales. La integración política también es apoyada por **Edgar Camacho Omiste** en su entusiasmo por la creación del Parlamento Andino. El autor ve al Parlamento Andino como un foro que comienza a impulsar una democratización social de la integración.

Obstáculos que frenan la integración y cooperación regionales y subregionales

Guillermo Maldonado L. menciona los aspectos geopolíticos que frenan la integración, tales como insuficientes y onerosos medios de transporte, conflictos bélicos causados por disputas fronterizas, tendencia a la negociación bilateral entre Estados, y la diversidad ideológica de regímenes políticos. **Camilo Gutiérreza Jaramillo**, en cambio, ve como uno de los obstáculos principales la falta de interés de los comerciantes e industriales nacionales en el proceso de integración. Tanto **Jaime Sanabria Silva** y **Germán J. Núñez**, en su artículo, como **Alfonso Delboy** en el suyo, exponen que la frecuencia de incumplimientos de los acuerdos constituye un obstáculo notable, «en especial de los relacionados con el Arancel Externo Común» y «la desgravación automática»; además, «las violaciones al régimen de licencias, así como el atraso en los mecanismos de desarrollo, constituyen las principales manifestaciones y son consecuencia de problemas económicos internos...» (**J. Sanabria Silva** y **Germán Núñez**: 71). En forma similar, **Telasco Pulgar** menciona que algunos países tienen cerca de 400 incumplimientos arancelarios (pág. 12). Los plazos para las etapas de integración también son demasiado breves; una programación industrial no se puede realizar en 5 años. **Telasco Pulgar** considera que la idea de lograr que los beneficios de la integración sean equitativos para todos causa serias demoras y expectativas irreales; todos exigen exactamente 1/5 parte de la torta. Continúa **Telasco Pulgar** diciendo que eso es difícil, puesto que la teoría económica clásica señala que los países más adelantados económicamente son los que más se van a beneficiar. Observa este autor que las tendencias hoy día hacia negociaciones bilaterales, a nivel internacional y entre los miembros, menoscaba las bases multilaterales de la integración, en este caso del Grupo Andino. **Telasco Pulgar** alude a las transformaciones internacionales en la alta tecnología, que han hecho obsoleta la programación industrial del Acuerdo de Cartagena.

Pedro Carmona Estanga analiza cómo el tamaño de la deuda externa ha paralizado los procesos de integración, en particular la del Grupo Andino. El costo de financiar los pagos de las deudas causa una escasez de divisas y un proteccionismo profundo intrarregional, como medida de emergencia.

El monetarismo neoliberal-friedmaniano ha sido uno de los grandes obstáculos a la integración, desde 1973-74 hasta el presente (**E. Schaposnik**: 155). Esta teoría económica enfatiza abrir los

mercados nacionales al libre comercio e inversiones internacionales, sin restricciones. La liberalización económica ha causado una violación continua de la Decisión 24 (que controla las inversiones extranjeras) y el debilitamiento del comercio e industria nacionales frente a los monopolios. **S. Ale-grett** coincide y menciona que el monetarismo afectó negativamente la voluntad gubernamental en su cumplimiento de acuerdos integracionistas; los monopolios internacionales (particularmente los de Estados Unidos) afectan adversamente la cooperación e integración regionales. Según **E. Schaposnik**, los intelectuales, los tecnócratas reformistas de la CEPAL y los políticos e industriales progresistas han sido derrotados por los que apoyan la estrategia del neoliberalismo monetarista.

Otro obstáculo examinado por **Susana Pezzano** es la multiplicidad de organismos; esto presenta el riesgo de duplicidad de esfuerzos y un desperdicio financiero. **Sebastián Ale-grett** observa que existe actualmente una resistencia a la creación de organismos adicionales de cooperación regional, debido a los gastos que ello implica y la crisis presupuestaria de los países. La falta de divisas afecta las propias partidas de los organismos ya existentes de integración. **Jorge Vega Castro** señala como obstáculo la fuga de capitales de la región, analizando en este sentido la situación de los países andinos. Este último autor examina los problemas de transporte, especialmente por carretera (220-23). Continúa justificando las quejas de Bolivia y Ecuador en el Grupo Andino, dos países que no lograron ventajas apreciables de la integración. Hasta la fecha, la integración benefició a los países de mayor desarrollo relativo.

Un obstáculo más a la integración planteado por varios de los trabajos fue la falta de apoyo nacional. Prevalece un enfoque exageradamente técnico e industrialista. No se ha conseguido la participación del sector privado, ni de los obreros ni de los partidos políticos. La inestabilidad política y la falta de democracia también debilitaron la integración. Estos puntos son examinados por **Jorge Vega Castro**, **Eduardo C. Schaposnik**, **Iván Menéndez**, **Isidro Parra-Peña**, **Alicia Puyana de Palacios** y **Edgar Camacho Omiste**. Los autores se refieren también a la dejadez o debilidad de los propios Estados.

Resumiendo los obstáculos enumerados, tanto para la integración y cooperación regional como para el caso Andino, éstos serían: obstáculos geopolíticos, como problemas de transporte y disputas fronterizas; tendencia a negociaciones bilaterales; diversidad de regímenes políticos; escaso interés de comerciantes e industriales nacionales; frecuentes incumplimientos; plazos demasiado

breves para implementar metas; expectativa irreal de beneficios equitativos para todos los países; programación industrial obsoleta frente a la revolución tecnológica mundial; la enorme deuda externa; escasez de divisas; proteccionismo andino e intralatinamericano; monetarismo neoliberal; interferencia de los monopolios multinacionales; debilidad política y económica de dirigentes, sectores sociales y tecnócratas reformistas; duplicidad de organismos; resistencia a sufragar los gastos de viejas y nuevas instituciones integracionistas; fuga de capitales; quejas de los países menos beneficiados; realidad contundente de que los países más desarrollados reciben mayores beneficios; falta de apoyo nacional de partidos y organizaciones laborales; escasa divulgación nacional; inestabilidad política y carencia democrática.

Impacto de la deuda externa

Un grupo de autores consideran que las dificultades que implica pagar la enorme deuda externa puede fortalecer la cooperación e integración latinoamericanas. **Iván Menéndez** expone que será necesario acrecentar el poder de negociación regional. Esto es necesario considerando que los países industrializados están organizados en bloques que excluyen al Tercer Mundo. Asimismo propone fortalecer el SELA como instrumento negociador de la región para renegociar la deuda. En foros conjuntos habrá que analizar cuatro alternativas para resolver el problema del endeudamiento externo: a) La propuesta cubana (La Habana, julio 1985) de no pagar. b) La propuesta peruana (*Alan García*, 28 de julio 1985) de pagar el 10 por 100 de las exportaciones para el servicio de la deuda. c) La propuesta del SELA (1984), 15 a 25 por 100 de los ingresos de exportación. d) Acuerdo FMI y Banco Mundial; propuesta del secretario del Tesoro de EE. UU., *James Baker* (Seúl, 8-11, octubre 1985), «pedir a la banca privada de EE.UU. 20 mil millones de dólares para respaldar a los países deudores con dinero fresco del gobierno de Washington, y negociar "caso por caso" de manera bilateral, y no multilateral, con ningún bloque de países...» (**Iván Menéndez**: pág. 24). No ha surgido ningún bloque negociador latinoamericano, debido a las propias presiones de los países centrales y a otras rivalidades regionales que no desean incrementar la importancia e influencia del SELA. **S. Alegrett** afirma que el SELA no ha podido interesar a los países miembros en la creación de un «comité de acción» sobre la deuda externa; hasta ahora prefieren la acción bilateral directa. **Pedro Carmona Estanga** señaló en su

mensaje (en el encuentro sobre la deuda en La Habana) la necesidad de acción unitaria frente a la deuda; esto lo hizo en calidad de coordinador de la Junta del Acuerdo de Cartagena. **P. Carmona Estanga** aclaró que la deuda externa es la principal causa de la más aguda y larga crisis económica del Grupo Andino en su existencia. **Telasco Pulgar** también advierte que la deuda externa es una de las razones del estancamiento de la integración regional y andina; rechaza asimismo la negociación bilateral. Sobre la deuda comenta **Eduardo C. Schaposnik** que «los dictadores de Argentina, Chile, Brasil y Uruguay merecieron abundantes créditos y venta de armas de EE. UU., (...) pero «para los gobiernos democráticos no hay piedad en el cobro de la deuda ni en la apertura comercial (...); se coincide en el diagnóstico, pero se persiste en la negociación *vis a vis* en términos de absoluta inferioridad» (pág. 148). **Augusto Aninat, Ricardo French-Davis** y **Patricio Leiva** aseguran que desde la Reunión de Quito (donde se encontraron las más altas autoridades estatales), en enero de 1984, crece una voluntad y necesidad reales de una negociación conjunta regional sobre esta materia.

El Estado y la integración política

Eduardo C. Schaposnik demuestra que el gobierno argentino apoya la integración retóricamente, pero no efectúa acciones precisas. Opina que la función histórica del Estado en América Latina ha sido desafortunada; debería tener una función empresaria y creativa en la transformación económica de los países latinoamericanos. Hasta la fecha sólo absorbe sectores privados con pérdidas o fomenta concesiones a capitales extranjeros. Existe también una gran ineficiencia burocrática que dificulta la coordinación de políticas económicas integracionistas. **Jorge Vega Castro** considera que el Estado no ha hecho prácticamente nada para difundir y divulgar el conocimiento sobre la integración en el interior de los países. **Guillermo Maldonado L.** justifica la necesidad de una acción conjunta estatal para crear un poder político de negociación regional en el plano internacional. Demuestra la necesidad de ampliar el concepto de integración al plano político. **Edgar Camacho Omiste** resalta igualmente el aspecto político en el proceso de integración. **Jaime Sanabria Silva** y **Germán J. Núñez** señalan la falta de coordinación entre los gobiernos de varios aspectos vitales de la integración como por ejemplo: ausencia de coordinación de planes de desarrollo nacional, y falta de políticas monetarias y cambiarias comunes. **Alicia Puyana de Palacios** interpreta que

los problemas principales del Grupo Andino son el resultado de una falta de voluntad política donde el gobierno juega un papel ambiguo (págs. 237-238). Según **Eduardo C. Schaposnik**, los gobiernos militares propulsaron una desintegración regional. **Iván Menéndez** aclara que existe un intento actual por reducir aún más el papel del Estado y su influencia como agente de cambio en América Latina. **Telasco Pulgar** también alude a que los gobiernos dictatoriales contribuyeron al estancamiento de la integración y cooperación regionales. En otras secciones, los trabajos justifican la necesidad de integración política entre los Estados, como instrumento para renegociar la deuda externa. Esto es patente en los artículos de **Iván Menéndez**, **Pedro Carmona Estanga** y **Eduardo Schaposnik**.

Apoyo nacional

Jorge Vega Castro expone que la integración latinoamericana ha tenido un carácter exageradamente industrialista y comercial, dejando a un lado otros aspectos, como los sectores sociales y la agricultura. Indica que falta un apoyo nacional y que la integración se ha reducido al monopolio exclusivo de un pequeño grupo de tecnócratas. A los sectores privados y laborales no se les dio participación efectiva en el Grupo Andino. Tampoco se realizó una amplia difusión del tema a nivel popular (págs. 16-23). De otra parte, el Grupo Andino tampoco recibió respaldo efectivo de las organizaciones políticas.

El análisis efectuado por **Eduardo C. Schaposnik** muestra que con la nueva tendencia a la democratización «la integración puede intentarse de nuevo». Considera que ahora la mayoría de los partidos populares y progresistas y los sindicatos están a favor de la integración. El autor cita recientes encuestas donde los partidos, sindicatos y obreros desean una integración más acelerada. Sin embargo, cuando se refiere específicamente al movimiento obrero argentino, advierte que éste no se ha expresado oficialmente sobre la integración. Igualmente concluye que los empresarios argentinos tampoco se interesan tanto, toda vez que muchas empresas nacionales han desaparecido.

Iván Menéndez observa que hoy día se agudiza la tendencia hacia la pauperización urbano-campesina y de la clase obrera y sectores medios, precisamente cuando hay un renacer democrático regional. La cooperación y la integración de América Latina servirían para frenar ese proceso.

Democratizar la integración debe ser una prioridad, según **Guillermo Maldonado L.**, con miras a beneficiar a todos los sectores sociales. De igual

manera advierte **Edgar Camacho Omiste**: «La integración como fenómeno histórico, para ser auténtica, tiene que volver a manos de los pueblos y de las clases sociales avanzadas, portadores del cambio; debe ser retomada por sus legítimos representantes y replanteada dentro de un proyecto de unidad para la liberación económica y social, de auténtica solidaridad entre pueblos oprimidos de este continente, de desarrollo económico no dependiente y de afirmación de la democracia social y política. De otro modo, no habrá integración o ésta servirá para consolidar la dependencia externa y las injusticias internas» (pág. 4). **Camacho Omiste** destaca la reunión del Parlamento Andino en La Paz, Bolivia, convocada en diciembre de 1985. Allí se reunieron representantes de 20 partidos democráticos que representan al 80 por 100 del electorado del Grupo Andino; todos analizaron en conjunto diversos aspectos de la integración andina. Una discusión política representa un cambio cualitativo frente a la usual saturación tecnológica. Los partidos políticos pueden servir para comenzar una nueva obra de divulgación y respaldo nacional a la integración.

Alfonso Delboy observa que los dirigentes sindicales reclaman una acentuación de la integración andina; y de otra parte informa que académicos de los cinco países andinos están interesados en estudiar nuevas alternativas para el Grupo Andino. Sin embargo, **Isidro Parra-Peña** advierte que la burguesía nacional, que es la que más tiene para invertir, todavía no está interesada en la integración andina.

La obra de **Fernando Calero** está dedicada al examen de la influencia y el papel de los trabajadores en el proceso de integración. El trabajo resume las ponencias de un seminario celebrado en Caracas, en 1980, sobre el tema «Pacto Andino, sindicalismo y democracia». Las diversas secciones examinan las causas que obstaculizan la participación activa de los trabajadores en el Grupo Andino; precisamente esa participación se limita a estar representados en órganos de carácter consultivo y no se les permite ejercer influencia decisiva. **Fernando Calero** subraya que los sindicatos desean modificar la orientación del proceso integracionista para que responda a los intereses de amplias masas de la población. Los informes presentados por la Confederación de trabajadores de Colombia, la Confederación de trabajadores de Perú, Confederación Ecuatoriana de Organizaciones Sindicales Libres y la Central Obrera Boliviana hacen una evaluación realista de la integración andina, definiéndola como integración de tipo capitalista que responde a los intereses de una minoría privilegiada de la población de la región. Es sig-

nificativo que en *El Plan de Reorientación — Junta del Acuerdo de Cartagena* se mencione la creación del Consejo Consultivo Laboral Andino en julio de 1983, a petición de la Central Obrera Boliviana.

Alicia Puyana de Palacios analiza con mucho detalle cuáles han sido los actores y sus contradicciones y conflictos en el proceso de la integración del Grupo Andino. Destaca que la misma fue iniciativa personal de ciertos presidentes andinos, apoyados por un grupo de técnicos e intelectuales progresistas. Afirma que ninguna organización sindical, política o industrial le dio importancia a la integración andina, y que tampoco fue apoyada por la opinión pública. **Puyana de Palacios** examina los conflictos y acciones de los actores de la integración andina, país por país y para diversos años.

Los trabajos recogen información sobre aspectos sociales de la integración del Grupo Andino y de América Latina, que son casi totalmente desconocidos. Hasta ahora no existen muchos estudios que examinen cuidadosamente los aspectos sociales y políticos de la integración. Estos trabajos contribuyen a esclarecer un poco ciertos aspectos sociales todavía descuidados por la mayoría de las investigaciones y artículos producidos en las últimas tres décadas.

Recomendaciones y estrategias alternativas

Eduardo C. Schaposnik manifiesta que la integración comercial e industrial no es suficiente; el Estado no puede ser neutral y tendrá que actuar; el mercado común latinoamericano emergerá de una decisión política firme. Aun con una crisis económica abarcadora, en las últimas décadas Latinoamérica ha sufrido una lenta pero importante transformación económica; la integración, por eso, es más viable hoy día que en el pasado. La integración debe diseñar metas que, sobre todo, creen empleos.

Sebastián Alegrett demuestra la importancia de evitar el proteccionismo intraamericano; favorece unos vínculos más estrechos entre los bloques de integración ya existentes en la región; expone la necesidad de diversificar las relaciones de América Latina con Europa; éstas no tienen por qué ser siempre con la Comunidad Económica Europea, sino con empresas privadas, partidos políticos y otras instituciones. **S. Alegrett** favorece también que el Estado use su poder de compra en el sector público, para comprar en su propio país y a países de la región de América Latina, o a países miembros de bloques de integración.

Jorge Vega Castro recomienda que en el Grupo Andino la programación industrial se realice sólo para Bolivia y Ecuador, de modo de impulsar

sus economías; también será necesario buscar formas de repatriar capitales nacionales que se fugan del Grupo Andino.

Telasco Pulgar observa que los beneficios económicos de la integración en general, y en el caso particular del Grupo Andino, no pueden ser equitativos para todos los países; hay que ser más realistas. Asimismo, los plazos para realizar transformaciones deben ser mucho más largos.

Isidro Parra-Peña advierte que hay que dar mayor énfasis a instrumentos de desarrollo económico que propicien el cambio social dentro del Grupo Andino; justifica así un énfasis en programas agropecuarios y en las transformación de los medios de transporte subregional. Será necesario abandonar metas no realizables. Aquellos países que no estén interesados en un programa específico o en la integración deben hacerse a un lado para que los otros países puedan seguir adelante. De otra parte, indica que hay que vigorizar la Corporación Andina de Fomento y el Fondo Andino de Reserva, armonizando las políticas cambiarias, monetarias y financieras. **Guillermo Maldonado L.** coincide también en este enfoque, mencionando que los sistemas de pago y créditos mutuos fueron instrumentos que funcionaron bien en el pasado y deben reorganizarse; su operación permitió un ahorro considerable de divisas.

El propio Plan de Reorientación del Proceso Andino de Integración de la *Junta del Acuerdo de Cartagena* propone un fortalecimiento de desarrollo intrarregional agropecuario y un fortalecimiento de las empresas pequeñas y medianas ya existentes.

Hay dos puntos en que convergen varios artículos y es que la integración podrá fortalecerse como resultado de dos cambios coyunturales: primero, la grave crisis económica y la enorme deuda externa requieren una acción conjunta; segundo, la creciente democratización de los regímenes políticos permitirá que otros actores y organizaciones incidan y participen en el apoyo y consolidación de la integración de América Latina. **Sebastián Alegrett, Iván Menéndez y Pedro Carmona Estanga**, junto con otros autores, consideran la acción política unitaria como la única salida frente a la deuda.

Eduardo C. Schaposnik advierte que la democratización regional proporciona nuevas perspectivas para la integración. Afirma que la mayoría de los partidos progresistas y los sindicatos latinoamericanos están a favor de la aceleración de la integración. Igualmente, **Edgar Camacho Omiste** resalta el aspecto de presión política en el proceso de integración. Los partidos políticos deben ser actores principales en la reestructuración de la in-

tegración. La creciente democratización permite ahora un espacio de acción política que en los pasados regímenes militares y dictatoriales no era posible. Al mismo tiempo, los partidos políticos deberán también democratizar el proceso de integración para transformarlo en un instrumento de cambio para todos los sectores sociales. **E. Camacho Omiste** señala que los partidos políticos del Grupo Andino han admitido la necesidad de apoyar la integración, de reconocer que la deuda externa es impagable y de combatir en conjunto el narcotráfico y las intervenciones de las grandes potencias en la región. Los representantes de partidos políticos, así, consideraron la necesidad de la integración como método de consolidar un fuerte bloque de negociación a nivel internacional. **Fernando Calero, Alfonso Delboy y Eduardo C. Schaposnik** aseguran un amplio respaldo de los sindicatos obreros a la reactivación del proceso de integración. Con la participación y el apoyo de partidos políticos y sindicatos, una creciente divulgación de las metas de la integración es posible; así, los sindicatos, los partidos políticos y la opinión pública en general pueden presionar a los Estados hacia una acción más firme en este sentido (**E. C. Schaposnik**). De otra parte, **Camilo Gutiérrez Jaramillo** afirma que un robustecimiento del ordenamiento jurídico en el Grupo Andino y un efectivo funcionamiento del Tribunal Andino de Justicia fortalecerán la integración.

En cuanto al Grupo Andino específicamente, **A. Aninat, R. French-Davis y Patricio Leiva** consideran que se hará una de tres cosas: 1) reducir apreciablemente el grado de compromisos y metas de forma permanente; 2) reducir temporalmente los compromisos, debido a la crisis y conflictos, para así recuperar el «grado de maniobra nacional»; 3) avanzar enérgicamente «de modo de cumplir con los compromisos pendientes» (pág. 24). Consideran que la situación actual del Grupo Andino es la segunda situación, es decir la paralización temporal de los compromisos. Sin embargo, tendrán que decidir si moverse en dirección de un mayor deterioro o revitalizar la integración andina. Queda implicada la necesaria acción de los Estados, en el caso de reactivar el Grupo Andino. Los autores recomiendan la incorporación otra vez de Chile. Admiten, sin embargo, que «nada parece indicar hasta hoy que tomar una decisión comunitaria en esta dirección (de revitalizar el Grupo Andino) pueda ser posible en un plazo corto» (...). «Sin embargo, resulta difícil encontrar en el pasado un conjunto de circunstancias que hagan tan necesaria como hoy lo es la reactivación de la integración andina».

Aline FRAMBES-BUXEDA

MILITARIZACION Y CRISIS CENTROAMERICANA



Trabajos considerados: Barry, Deborah: **La guerra de baja intensidad**, *Pensamiento propio*, año III, núm. 21, INIES-CRIES, Nicaragua, marzo, 1985. Campos, Andrés: **El Comando Sur en Panamá y la guerra especial de contrainsurgencia en Centroamérica**, *Praxis Centroamericana*, núm. 3, Centro de Estudios y Acción Social Panameño (CEASPA), Panamá, julio-diciembre 1983. Tres de los diez trabajos ganadores del Primer Certamen Latinoamericano de Ensayo de la Revista *Nueva Sociedad*, Caracas (Venezuela), publicados en el núm. 81, enero-febrero 1986: Piñeyro, José Luis: **Seguridad Nacional en América Latina**. Bacchetta, Víctor L.: **El desmoronamiento político de un ejército**. Lungo, Mario: **Las nuevas fuerzas armadas salvadoreñas**.



Introducción

La crisis centroamericana se manifiesta en diversas aristas, que la hacen compleja y contradictoria. Dos factores fundamentales la atraviesan como ejes clave.

Un factor de carácter interno, expresado en una crisis de acumulación en el plano económico, que se manifiesta a través del deterioro productivo, la compresión del consumo y la inversión, el empeoramiento en los términos de intercambio, la continuada descapitalización, el sobreendeudamiento y uso desviado del mismo, la crisis fiscal y financiera del Estado, la inflación y la devaluación monetaria, la agudización del desempleo y el subempleo, el crecimiento del sector informal y urbano, el empeoramiento nutricional y el deterioro en los niveles de salud, y la regresión en la distribución del ingreso.

También dentro de lo interno se sitúa la dimensión política, en la cual la crisis de hegemonía se convierte en algunos países en crisis de dominación, al sumarse la imposibilidad de la viabilización de un proyecto de consenso nacional, la aparición en el horizonte estructural de movimientos impugnadores sociales. Todo esto, inmerso en el caldo de cultivo histórico de regímenes autoritarios y sistemas políticos de poca o nula participación. La continua violación de los derechos humanos, la

violencia, los desplazados y refugiados, y las luchas por cambiar el orden tradicional son ingredientes actuales de la dimensión política.

El factor externo está marcado por el carácter geoestratégico y globalista que emana de la presencia directa e indirecta de los EE. UU. en la región. Estos intereses se disciernen en el momento actual, al situarse la perspectiva de seguridad estratégica, como eje vital, sobre el conjunto de los intereses económicos de EE. UU. en la región centroamericana y la cuenca del Caribe. La actual Administración norteamericana visualiza la crisis regional como parte de la crisis de su sistema global de dominación.

Los trabajos escogidos en esta reseña temática se ubican en la colisión entre este factor geopolítico externo y la dimensión política interna, específicamente militar, en algunos países del área, especialmente situados en los puntos de tensión máxima (Nicaragua y El Salvador), aunque el resto de la región mesoamericana no es totalmente ajena a los temas expuestos y a las modalidades que asume la crisis, que es definitivamente estructural.

Dependencia y seguridad

Las vertientes de la relación entre América Latina y EE. UU. pueden —según **José Luis Piñeyro**— situarse en torno a tres nociones:

- a) La dependencia estructural, dentro del esquema del intercambio desigual de materias primas y productos manufacturados industrializados.
- b) La dependencia estratégica de los EE. UU. de materias primas latinoamericanas, para su industria bélica y civil, y de mano de obra barata para elevar la tasa de ganancia de las empresas transnacionales.
- c) La estrategia global norteamericana, con énfasis en el aspecto militar, es decir, las diversas tácticas y estrategias utilizadas por EE. UU. para la consecución de la permanencia de sus intereses económicos, comerciales, financieros, militares y la continua reproducción ampliada de esos intereses.

En relación a la segunda noción es importante señalar que la dependencia estratégica también radica en la ubicación de esas materias primas. En el caso de la región centroamericana y la cuenca del Caribe, éstas se sitúan como puntos clave en la esfera de la circulación de esas materias primas (sean latinoamericanas o de otros continentes). Por la cuenca del Caribe pasan casi dos tercios de todo el comercio de los EE. UU., sus importacio-

nes petroleras y de minerales estratégicos. Las rutas marítimas atraviesan el Caribe insular, y por el Canal de Panamá se moviliza el 70 por 100 del tráfico con destino y/o origen en los EE. UU.¹

Esta situación secular se apuntala coyunturalmente, en la interpretación de **Andrés Campos**, al impulsar la primera y segunda Administración *Reagan* una política exterior que busca integrarse con su perspectiva militar de dominio mundial, pugnando por el restablecimiento pleno del poderío militar de EE. UU. en el orbe. Se aplica el globalismo a través de la subordinación de las políticas parciales a la política global hegemónica. Intenta recuperar un liderazgo no compartido con sus aliados tradicionales, superando el intento del esquema de conducción trilateral (EE. UU., Japón, Europa Occidental), que pareció ser la tónica durante el gobierno de James Carter. La Administración *Reagan* ejecuta una visión estratégica Este-Oeste, como tamiz de interpretación y acción de la problemática internacional, sobre la visión del eje Norte-Sur (contradicciones entre países subdesarrollados y países industrializados), siendo la perspectiva dominante la que priva sobre la resolución de cualquier situación relevante, y el manejo cotidiano de las relaciones entre las naciones.

Según **Campos**, estas perspectivas conducen a renovar en lo militar la estrategia de la Reacción Flexible como la primordial, haciéndola resurgir de la experiencia de la guerra de Vietnam. El objetivo de esta estrategia de Reacción Flexible es el de destruir o frenar los movimientos insurgentes en el Tercer Mundo, sin necesidad de llegar a una confrontación mundial de proporciones totalmente destructivas para la humanidad. La primera fase es la participación creciente de asesores norteamericanos en los conflictos locales. Esto es conocido en el Salvador como «guerra especial». Una guerra no declarada, desarrollada bajo el control aparente del gobierno local, con un ejército entrenado, apoyado y financiado por la Administración norteamericana. El deterioro o revés de esta fase conduciría a la siguiente, la guerra regional, entendida como la suma de contingentes norteamericanos unidos a ejércitos aliados de o fuera de la región, enfrentando directamente a los movimientos insurgentes. La tercera y última fase es la del enfrentamiento directo, expresado en la guerra termonuclear, parcial o total.

Deborah Barry introduce dentro de esta primera fase de la Reacción Flexible la concepción en

439



¹ Véanse los aportes de XABIER GOROSTIAGA: *Geopolítica de la crisis regional. Praxis Centroamericana*. Panamá, enero-junio 1984, núm. 4.

boga de Conflictos de Baja Intensidad (CBI). El punto central de esta concepción es el hecho de que la guerra contrainsurgente no puede ganarse aniquilando físicamente a la insurgencia, por el arraigo social en las zonas populares, y por el respaldo internacional sin precedentes a los insurgentes, los esfuerzos de paz como el del grupo de Contadora, y la misma presión contraria a la guerra dentro de los propios EE. UU. Por ello, la táctica debe ser apuntar a deslegitimar, aislar y sofocar a los insurgentes o gobiernos insurgentes, a tal grado que queden descartados como alternativa real, posible y estable para la solución de los problemas nacionales o regionales. El CBI es, pues, una táctica multidimensional, que escapa de la salida de lo puramente militar, exigiendo el abordaje de la guerra desde los enfoques de factores sociales, psicológicos, económicos, políticos y militares en forma entrelazada, para así eliminar la explotación del problema socioeconómico y político por la gente contraria a los intereses de los EE. UU. en la región.

Para ello, según **Deborah Barry**, se han reactivado las llamadas Fuerzas de Operaciones Especiales, especie de unidades militares norteamericanas utilizadas en la guerra del sudeste asiático que asesoran la formación de equipos de guerra irregular en el caso del Salvador y Guatemala, y en el caso de la contrarrevolución en Nicaragua. También los CBI buscan una estrecha coordinación en el plano político-diplomático, socioeconómico e ideológico tanto de las instituciones militares y civiles en EE. UU., como de estas instituciones en los países o regiones en conflicto. Militares norteamericanos situaban estas instituciones, como el Departamento de Estado, el Pentágono o Ministerio de Defensa, la Agencia Central de Inteligencia, la Agencia para el Desarrollo Internacional, las embajadas norteamericanas, el Departamento de Comercio y el Servicio de Información de los EE. UU.², coincidiendo esto con la visión globalista que señalaba **Andrés Campos**. Otra fuente señalaba que entre 1945 y 1977 se habían producido 56 conflictos en el Tercer Mundo, y que en 1983 existían alrededor de 45 Estados en una u otra forma de inestabilidad bélica, por lo que era comprensible que el presupuesto de defensa del año fiscal 1984 hubiera dado una alta prioridad a proyectos de EE. UU. en relación a Conflictos de Baja Intensidad³.



² Cne. JAMES MOTLEY: *Una perspectiva sobre el conflicto de baja intensidad*. Military Review (en español), mayo-junio 1985.

³ Gen. DONALD MORELLI y Mayor MICHAEL FERGUSON: *El conflicto de baja intensidad, una perspectiva de operaciones*. Ibidem, marzo 1985.

Andrés Campos señala, como uno de los puntales privilegiados en toda la concepción estratégica en la región, el papel que cumple el Comando Sur de los EE. UU., con sede en la ribera del Canal de Panamá. Esta estructura, uno de los cuatro comandos unificados de los EE. UU. en el mundo (fuera de su territorio), concentra funciones de logística, inteligencia, apoyo, capacitación y coordinación tanto para la estrategia de Reacción Flexible como para los CBI, a través de las escuelas militares que alberga, que entrenan a oficiales latinoamericanos, como ratifican **Bacchetta**, en el caso de Nicaragua antes de 1979, y **Mario Lungo** en el caso de El Salvador, **Campos** sitúa otra forma de entrenamiento a través de los equipos móviles de entrenamiento, que asisten directamente *in situ* a los ejércitos latinoamericanos y que parecen ligarse a la acción de las Fuerzas de Operaciones Especiales, ubicadas por **D. Barry**.

Nicaragua: crisis y transformación

Víctor Bacchetta recupera el hilo histórico de la génesis de la Guardia Nacional nicaragüense, perfilada como un ejército de contención gestado por EE. UU. e intermediado por el general *Somoza*, fundador de la dinastía. A tres años de creada, sólo 15 oficiales, de un cuerpo de 220, eran nicaragüenses, y nació ligada al partidismo de su máximo oficial: el partido Liberal. Los *Somoza* ostentan pródigamente la fuente externa de su poder a lo largo de los años. La relación orgánica de *Somoza* con su ejército se concreta a través de la transmisión y reproducción proporcional, en la escalerilla militar, del usufructo de negocios legales e ilegales, siendo la cúpula máxima la de sus allegados directos, la oficialidad proveniente de las capas medias y las tropas de origen campesino, en su mayoría reclutados a la fuerza.

Hasta la década del cincuenta, la economía nicaragüense se basaba en la explotación extensiva de grandes haciendas ganaderas y cafetaleras, cuya propiedad se transmitía de generación en generación. El aparato del Estado se convirtió entonces en casi la única vía que tenía el resto de la población para obtener un suelo y alcanzar un nivel de vida superior. A pesar de que el cargo proporcionaba a los oficiales ese nivel de vida, no los hacía parte de las élites económicas del país. Los *Somoza*, según **Bacchetta**, mantuvieron y desarrollaron en ese período formas tradicionales de democracia formal, que les permitían mediar entre los bloques tradicionales: el ejército y el gobierno, y entre las tendencias tradicionales en pugna: liberales y conservadores, a través de diversos pactos políticos. Después de 1950, la economía registra

la diversificación agrícola de exportación, un crecimiento en la industria tradicional y creación de nuevas ramas, con afluencia de inversión extranjera, lo que se contrapuntea con períodos de auge y recesión, entrando luego en una crisis prolongada, conjugada con el fracaso del Mercado Común Centroamericano. En el ínterin, la familia *Somoza* continúa representando el rol de adalid regional y principal aliada de la estrategia de EE. UU., lo que le permite modernizar al ejército, convirtiéndolo en el mejor petrechado y entrenado de la región. En esto juega un papel relevante el Comando Sur, que según **Andrés Campos** adiestró entre 1950 y 1975 a 4.897 oficiales de la Guardia Nacional, siendo el número más alto en relación al resto de los oficiales adiestrados en América Latina en ese período.

Según **Bacchetta**, en los períodos de auge económico, los *Somoza* se aseguraban la mayor parte de los negocios, estableciendo una simbiosis completa entre sus intereses particulares y el Estado. Progresivamente, los *Somoza* entran en una «competencia desleal» con los intereses de la burguesía no somocista que controlaba parte de la estructura económica, en especial las finanzas, algodón y ganadería. El conjunto de la situación se agudiza a partir de 1972, con el negociado en torno a la ayuda exterior destinada a aliviar los destrozos del terremoto que asoló Managua, y en lo político por el deterioro del aparente consenso expresado con el triunvirato (1972-74) y la reelección de *Somoza* hasta 1980. El Estado se militariza mucho más, y los *Somoza* dejan de lado su modalidad de mantener separado lo civil y lo militar. Se acrecienta la penetración en diversas esferas de la economía, además de la exacerbación del anticomunismo, con el auge de la represión ya indiscriminada y la consabida violación creciente de los derechos humanos fundamentales. En este marco, los grupos económicos no somocistas y los EE. UU. hacen intentos para reemplazar la figura de *Somoza*, y salvar al régimen político institucionalizado que salvaguardaba sus intereses: Esto fracasa, y **Bacchetta** enfatiza el hecho de que la Guardia Nacional no era un ejército profesional, que en coyunturas críticas tenía la capacidad de preservar el sistema por encima del interés de jefes eventuales, o una institución que pudiera fracturarse en forma significativa como consecuencia de pugnas interburguesas o por el ascenso revolucionario de los sectores populares.

El FSLN (Frente Sandinista de Liberación Nacional), que se delinea como vanguardia política, intenta lograr ese fraccionamiento interno en la GN por diversos medios, pero una vez perdida toda su legitimidad, *Somoza* y la GN entran en una espiral

ascendente (represión-reacción popular-más represión-más reacción...) hasta la caída del régimen y desmoronamiento del ejército.

Bacchetta apunta que la intervención militar de EE. UU., su constante apoyo a la dictadura (aunque a ratos intentara un somocismo sin *Somoza*), que *Somoza* supo renovar con creces, unidos a la debilidad de la burguesía local, al predominio de corrientes conservadoras, impidieron la formación en Nicaragua de un ejército profesional al estilo de los existentes en los países donde la burguesía consolida formas de dominación política relativamente independientes de sus fracciones componentes. El sistema de padrino y corrupción, por su parte, no provocan la debilidad interna del ejército, sino más bien una forma desviada de consolidación, aunque sí lleva al desgaste de la GN como conjunto frente al pueblo y la nación, elevando la capacidad de impugnación y contestación frente a la maquinaria castrense y el aparato del Estado. Por ello el triunfo del 19 de julio de 1979 no pudo vislumbrar una parte significativa sana del ejército somocista que pudiera integrarse sustancialmente al nuevo ejército. El nuevo, el Ejército Popular Sandinista, como expresión militar de la revolución, cumplió con el programa del FSLN al abolir la GN por ser una fuerza armada enemiga del pueblo, relevándola con un nuevo ejército popular, revolucionario y patriótico, formado fundamentalmente por los combatientes y por las milicias populares de campesinos, estudiantes, obreros y otros sectores. Para **Deborah Barry**, EE. UU. no logró convertir a la Guardia Nacional en la versión local de la modernización estratégica, en razón de las propias características del aparato militar y su entorno. El esfuerzo de aplicar la estrategia de Reacción Flexible y los Conflictos de Baja Intensidad se concentra en la actualidad en los remanentes de la GN nucleados en la contrarrevolución, a través del FDN y ARDE, que operan desde los territorios fronterizos de Honduras y Costa Rica, financiados, asesorados y respaldados por la Administración Reagan. Los objetivos de esta guerra son:

- a) Impulsar el estrangulamiento económico del país, bloqueando su acceso a fuentes internacionales de financiamiento, minando sus puertos y efectuando sabotajes contra la infraestructura productiva.
- b) Mantener una ofensiva militar dirigida contra objetivos civiles y económicos que obliguen al gobierno nicaragüense a desviar gran cantidad de recursos humanos y financieros hacia la defensa.
- c) Lanzar una campaña político-ideológica dentro y fuera del país dirigida a restar legiti-

dad al actual gobierno. Para ello se utiliza la desinformación, la crítica destructiva y la manipulación de errores y problemas del proceso nicaragüense.

La aparición y conocimiento público del Manual de Operaciones Psicológicas, utilizado por el FDN, comprueba, según **Barry**, la adscripción en la *contra* de la dimensión político-ideológica en busca de una base social, sin desviarla de su objetivo central, que sigue siendo el aniquilamiento del enemigo, y sin marginar de la escena la posibilidad de una intervención directa de los EE. UU. en Nicaragua. Pero el concepto está plasmado en las palabras recogidas por **Barry** de un asesor norteamericano en El Salvador: «En Centroamérica, el único territorio por el cual vale la pena pelear son las seis pulgadas que se encuentran entre las orejas del campesino». Es decir, ganar las mentes.

El Salvador: modernización contradictoria

Mario Lungo afirma que las fuerzas armadas salvadoreñas han constituido históricamente la base del poder oligárquico, y que la forma del Estado —salvo lapsos de búsquedas democráticas, como en 1944 o 1979— ha sido permanentemente una dictadura militar. En este sentido, las FF.AA. han antagonizado la construcción democrática de El Salvador. El desarrollo, desde 1981, de una guerra popular revolucionaria en el país en forma abierta, ha provocado modificaciones cuantitativas y cualitativas en el ejército, creándose unas fuerzas armadas sustancialmente diferentes a las de la década del setenta, pero en su nueva versión siguen obstaculizando la consecución de un verdadero proceso democratizador. En los ochenta, el objetivo central no ha variado fundamentalmente, y es el aniquilamiento de las fuerzas militares revolucionarias, contando básicamente con el ejército constituido y sus asesores de EE. UU., pero sin hacer necesaria la entrada de tropas norteamericanas. Es, con claridad, la vigencia de la primera fase de la Reacción Flexible que señaló **Andrés Campos**. Es a mediados de 1983 cuando se implementan a fondo las nuevas modalidades tácticas, alcanzando su nivel máximo en 1985, siempre conducidas logísticamente por los asesores.

Los cambios en el ejército pasan por cambios tácticos, reestructuración del armamento, de las unidades de tropa, del mando. Estos cambios se orientaron a crear unidades móviles no ligadas a ninguna circunscripción militar territorial, disminuyendo su tamaño para adecuarlas al carácter irregular de la guerra que se estaba desarrollando.

Para **Lungo**, esto no estuvo exento de dificultades. Una de ellas fue la dificultad para obtener oficiales y soldados para los cambios cualitativos y cuantitativos que se producían, por la cantidad de bajas causadas por la guerra. Pero la dificultad más sensible fue la de estructurar el mando de las fuerzas armadas.

La estructura anterior vigente se concebía a través del poder de las «tandas», como se conoce en el argot militar salvadoreño al grupo de oficiales de una misma promoción, que generalmente asumen como grupo las comandancias (y los privilegios) en un período, generalmente coincidente con la gestión de un ciclo presidencial en el gobierno. En base a esto, el poder del comandante en una determinada circunscripción territorial no es sólo militar, sino político, con beneficios económicos colaterales. El hecho de crearse unidades móviles como exigencia modernizadora, sin ubicación territorial fija y ocupando el rol protagónico en la guerra, desarticuló este estilo de dirección tradicional. **Lungo** explica que los grupos económicos dominantes nunca permitieron el acceso de los oficiales a la propiedad de los grandes medios de producción, por lo que la oportunidad de ganancias y prestigio gira en torno a la «tanda», a través primordialmente de negocios marginales, legales e ilegales.

La crisis de hegemonía de los grupos económicos dominantes impide que se instaure un único y coherente proyecto político, y esta crisis abarca todo el aparato del Estado, incluyendo a las fuerzas armadas. Estas modificaciones internas a las FF.AA. provocadas por agentes externos, para enfrentar una guerra interna, conduce a la formación del nuevo oficial dedicado a las operaciones de guerra interna, permanentemente movilizado, con oportunidades de capacitación, asesoría y ascenso, que valora a su tropa y oficiales en base a su perspectiva de guerra, frente al oficial tradicional, dedicado fundamentalmente (sobre todo en épocas de «tanda») al enriquecimiento y la conspiración política, preparado para conducir una guerra regular, la cual quizá nunca le tocará dirigir, sino sólo ocasionales represiones o asonadas militares.

En los últimos cinco años, las fuerzas armadas salvadoreñas pasan de tener un carácter regular a desarrollar un papel de contrainsurgencia. De ejercer directamente el poder político, a jugar un papel más estrictamente militar y de apoyo al gobierno de **José Napoléon Duarte**. El aspecto de la democratización pasa a ser esencial en el análisis de **Lungo**. En el período (1980-1985) se produce una democratización impulsada externamente por la Administración **Reagan** e internamente por la democracia cristiana, ubicándose el ejército en el ob-

jetivo central de aniquilar a las fuerzas insurgentes (FMLN). Las elecciones de 1982, 1984 y 1985 buscaban implementar la democratización, siendo el resultado la no resolución de la crisis de hegemonía del bloque dominante en lo político, con igual resultado a nivel de la crisis hegemónica en el interior de las FF.AA. Como saldo del proceso electoral, sobresalió el aspecto de que la solución de esa crisis de hegemonía y sus contradicciones internas sólo era posible con la derrota previa del movimiento revolucionario salvadoreño. Parcialmente, sí se logró el cumplimiento de otros dos objetivos: el establecimiento de un gobierno barnizado de «democráticamente electo y legítimo», que diera cobertura a la intervención encubierta o abierta de EE. UU., además de restar credibilidad al FDR-FMLN, mientras se contribuía a ayudar en la restitución de la hegemonía de EE. UU. a nivel mundial.

Pero sobre todo a partir de 1984, la reactivación del movimiento de masas sorprendió a los que situaban la democratización sólo como proceso electoral formal, con la existencia de una alternativa popular revolucionaria, que incluso planteaba el diálogo político.

El autor señala, como elemento diferenciador con los procesos democratizadores de Sudamérica, que en El Salvador o Guatemala no se ha producido una derrota estratégica de las fuerzas revolucionarias; y que en estos países no se trata de recuperar la democracia liberal perdida, pues ella no ha existido desde largo tiempo.

Las FF.AA. salvadoreñas, por su carácter en la estructura de clases, no pueden tener un proyecto propio, sino uno que más bien se incluye en algunos de los proyectos del bloque dominante. Las FF.AA. han pasado de una dependencia oligárquica hacia una dependencia de EE. UU., asumiendo formas más desarrolladas de la ideología de la seguridad nacional, por lo que mantienen su condición de obstáculo a la democracia real en el país.

A diferencia del planteamiento de **Bacchetta** en relación a Nicaragua, según **Lungo** las FF.AA. salvadoreñas tuvieron más el peso de la servidumbre oligárquica en las décadas anteriores, y en la actualidad (aunque no en su totalidad) son sujetos de modernización intensiva por parte de la estrategia de seguridad estadounidense como ejército desde el poder, mientras que esa modernización se aplica a un ejército contra el poder, como es el caso de la *contra* nicaragüense. Según **Deborah Barry**, es precisamente en El Salvador donde EE. UU. impulsa actualmente lo más avanzado del CBI, con las consabidas contradicciones, como la crisis castrense de 1983, cuando el entonces teniente coronel *Sigfrido Ochoa* se enfrenta al gene-

ral *García*, ministro de Defensa, para obtener su destitución y, por ende, impulsar el CBI, aconsejado por los asesores de EE. UU. En mayo del año mencionado, en coordinación con la embajada de EE. UU., se lanza el «Plan Bienestar para San Vicente», que integra elementos del CBI. A fines de ese año, el teniente coronel *Domingo Monterroso* es nombrado jefe de la Tercera Brigada de Infantería para dirigir los nuevos lineamientos, estando en la actualidad el coronel *Ochoa* impulsándolos en el noroeste departamento de Chalatenango. Esto se viabiliza con la creación de unidades irregulares (batallones cazadores), que combinan tácticas antiguerrilleras con instrumentos político-ideológicos, a través del desarrollo de programas de acción cívico-militar, operaciones psicológicas y propaganda, sin excluir la represión o el combate cuando sea necesario. Es lo que, en el caso guatemalteco, señala **Andrés Campos** como el proyecto «fusiles y frijoles», y la versión local de las aldeas estratégicas.

José Luis Piñeyro aporta proposiciones metodológicas en función de precisar el concepto de seguridad nacional, alejándolo del estructural funcionalismo y con una visión más histórica e integral. Esto se advierte como una necesidad de mayor vuelo, al percibirse en **Deborah Barry** las proyecciones de la crisis centroamericana como de alargamiento y profundización del conflicto. Igual sabor dejan **Campos, Bacchetta y Lungo**. Pero también subyace un problema más de fondo: no sólo la necesidad de resolver la crisis, sino, fundamentalmente, ¿a favor de quiénes?

443

Raúl LEIS

ECONOMIA DE LA ATENCION A LA SALUD Y LA SEGURIDAD SOCIAL EN AMERICA LATINA: NUEVAS FRONTERAS INVESTIGATIVAS Y DE POLITICAS



Trabajos considerados: Banco Central de Reserva del Perú: **Mapa de salud del Perú**, Lima, diciembre 1984. COPLAMAR: **Necesidades esenciales en México: situación actual y perspectivas al año 2.000-Salud**, México, D.F., Siglo XXI, 1983. De Márquez, Viviane B.: **Salud, Estado y sociedad**, *Estudios Sociológicos*, vol. 2, núm. 5, 6, México, mayo-diciembre 1984. Jaramillo Antillón, Juan: **Los problemas de la salud en Costa Rica: políticas y estrategias**, 2.^a edición, San José, Ministerio de Salud, 1984. McGreevey, William P., Gomes Pinto, Vitor y otros: **Política e financiamiento do sistema de saúde brasileiro: uma perspectiva internacional**, Brasilia, IPEA, 1984. Mesa-Lago, Carmelo: **El desarrollo de la seguridad social en América Latina**, Santiago, *Estudios e Informes de la CEPAL*, núm. 43, 1985, y **La crisis de la seguridad social y la atención de la salud: experiencias y lecciones latinoamericanas**, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1986. OIT: **La estrategia de la atención primaria de salud en la seguridad social de América Latina: avances y perspectivas**, Ginebra, mayo 1985. Rezende, Fernando: **Financiamiento de las políticas sociales**, Santiago, ILPES-UNICEF, 1983. Rodríguez Grossi, Jorge: **El acceso a la salud, la eficacia hospitalaria y la distribución de los beneficios de la salud pública**, *Cuadernos de Economía*, Santiago, núm. 66, agosto 1985. Zschock, Dieter: **La atención médica bajo el seguro social en América Latina** (en inglés), *Latin American Research Review*, Alburquerque, vol. 21, núm. 1, 1986.



Introducción

Esta reseña resume la literatura más reciente sobre el tema de la economía de la salud y su rela-

ción con la Seguridad Social en América Latina, tanto desde el punto de vista académico como de políticas sociales¹. Como es sabido, la conferencia de Alma-Ata lanzó la meta mundial de salud para todos en el año 2000, y un buen número de países latinoamericanos han venido haciendo esfuerzos en consecución de dicha meta. Siete temas sobresalen en los libros, monografías y artículos aquí reseñados: 1) La extensión de la cobertura de salud (con acceso real o efectivo, no sólo legal o nominal) a la población rural, más la urbano-marginal, así como las alternativas para alcanzar dicha meta. 2) Las desigualdades en el acceso a los servicios de salud y su relación con la localización, el ingreso y el nivel de desarrollo. 3) El proceso de integración (o alta coordinación) de los servicios de salud de la Seguridad Social, el ministerio de Salud y otras instituciones públicas. 4) El nuevo énfasis en la atención básica de la salud (que combina la medicina preventiva, la atención del primer nivel, el saneamiento, la nutrición, la educación de la salud) contrapuesta al modelo tradicional de medicina curativa. 5) Las dificultades crecientes para financiar el programa de enfermedad de la Seguridad Social, y los experimentos con fuentes alternativas de financiamiento al convencional de cotización salarial. 6) El alto costo y baja productividad de los servicios de salud y los esfuerzos para mejorar su eficiencia. 7) La medición y análisis del efecto redistributivo del gasto de salud y las políticas para incrementar su progresividad.

Primero se pasará revista a los trabajos de carácter más general que tocan dichos temas, para luego discutir aquellos que describen la experiencia de cinco países: Brasil, Costa Rica, Chile, México y Perú. En las notas de pie se hace referencia a otros trabajos recientes que profundizan en ciertos temas o analizan la experiencia de otros países.

Análisis de carácter general: evolución y tendencias

El primero de los libros de Mesa-Lago es un estudio global de la evolución de la seguridad social (incluyendo los programas de enfermedad-maternidad) en América Latina, que fue encargado al autor por la CEPAL. El estudio incluye los 20 países latinoamericanos, pero excluye al Caribe no hispa-



¹ Ver mi reseña anterior, con un ámbito más amplio: *Seguridad Social en América Latina: Avances, problemas y reformas*, «Pensamiento Iberoamericano», Madrid, núm. 4, julio-diciembre de 1983.

no, debido a que esta subregión tiene diversos desarrollos y modelos de seguridad social que, de incluirse, hubieran complicado el análisis. Los 20 países son comparados en base a once variables relacionadas con: la antigüedad del sistema, su cobertura poblacional, su carga financiera y costo, su estabilidad financiera actual y potencial, y las características demográficas de la población. Mediante un ejercicio de correlación de rango, se agrupan los países en tres niveles (alto, intermedio y bajo), de acuerdo con el desarrollo de sus sistemas de seguridad social, y se analizan las características tipológicas de cada grupo. El estudio descubre que todas las variables se mueven en la misma dirección y que existe una alta correlación entre todas ellas, lo que sugiere un patrón común de desarrollo de la seguridad social: a medida que evoluciona el sistema, se extiende la cobertura poblacional (hasta hacerse universal), aumenta el porcentaje de cotización salarial, se incrementa el porcentaje del gasto de seguridad social en relación al PIB y al gasto fiscal, se reduce el porcentaje del gasto en salud, mientras que aumenta el porcentaje del gasto en pensiones, se convierte el superavit en déficit, asciende la razón entre el número de pasivos y el número de activos asegurados cotizantes, aumenta la proporción de la población de 65 años y más, y asciende la esperanza de vida. Básicamente, los países colocados en el grupo alto han alcanzado la universalidad en la cobertura, pero el costo del sistema es altísimo y el mismo usualmente arroja un déficit; la situación tiende a agravarse por la maduración del programa de pensiones, el envejecimiento de la población y la mayor longevidad de los pensionados. Los países del grupo bajo no enfrentan ningún problema financiero en el futuro inmediato, pero tienen una cobertura poblacional muy baja y su extensión confronta obstáculos estructurales. Por último, los países del grupo intermedio han logrado una extensión de la cobertura, pero los más avanzados comienzan a sufrir dificultades financieras. La clave de esta evolución («una escalera al vacío») está en el modelo obsoleto bismarckiano de seguro social, agravado por programas generosos de beneficios, graves ineficiencias y la imposibilidad de continuar aumentando la cotización salarial. En varios países el costo del sistema ha sobrepasado la capacidad de tolerancia económica y ha devenido una crisis. El estudio profundiza estos problemas en seis casos de estudio: cuatro en el grupo alto (Costa Rica, Cuba, Chile y Uruguay) y dos en el grupo intermedio (México y Perú). Finalmente se propone un nuevo modelo de seguridad social, con el potencial de alcanzar (y mantener) la cobertura universal, pero viable financieramente en el

largo plazo y más justo desde un punto de vista de equidad.

Zschock estudia 16 países latinoamericanos, divididos en dos grupos: siete con alto ingreso relativo (Argentina, Brasil, Costa Rica, México, Panamá, Uruguay y Venezuela) y nueve con bajo ingreso relativo (Bolivia, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Paraguay, Perú y República Dominicana). El primer grupo tiene una cobertura poblacional promedio del 71 por 100 en el programa de salud del seguro social, mientras que en el segundo grupo la cobertura promedio desciende al 11 por 100. **Zschock** relaciona la cobertura de salud con el nivel de desarrollo de los países y con las características organizativas y financieras de los programas, considerando que hay patrones que diferencian a los dos grupos de países. El crecimiento económico parece haber facilitado una expansión gradual pero significativa de la cobertura en los países del primer grupo, pero éstos confrontan dificultades financieras. Por el contrario, los países de bajo ingreso tienen una cobertura limitada a un grupo pequeño privilegiado y se preocupan de proteger sus recursos contra una posible erosión provocada por la extensión horizontal. Las comparaciones de **Zschock** no muestran una evolución uniforme, pero indican que la extensión de la cobertura requiere una coordinación entre el seguro social y la salud pública. También sugieren —de acuerdo con el autor— que la prestación directa de salud (servicios propios del seguro social) es más costosa que la indirecta (servicios contratados o libre elección); la primera forma predomina en los países con baja cobertura. Esto puede impedir la extensión, pues tanto los cubiertos como los administradores tienden a proteger sus privilegios.

Uno de los problemas tradicionales en este campo ha sido la contraposición entre la orientación hacia la medicina preventiva y básica de los ministerios de salud (apoyados por la OMS y la OPS) y el énfasis en la medicina curativa de la seguridad social (respaldada por la OIT). La confrontación entre ambos organismos domésticos ha impedido la integración de los servicios de salud en muchos países, y en un plano internacional el antagonismo también había a veces obstaculizado la coordinación de la ayuda externa. A principios del decenio del 80 comenzó un acercamiento entre la OIT y la OPS. Enfrentando los problemas financieros, técnicos e institucionales sufridos por los programas de salud de la seguridad social, la OIT declaró «la imperiosa necesidad de colocarse dentro (y no fuera o al lado) de un sistema nacional de salud coordinado...» Por su parte, la OPS señaló como meta alcanzar la cobertura poblacional universal, con

mejoría en la equidad y la eficiencia, también dentro de un sistema nacional. En 1982 y 1985 se realizaron dos reuniones de ambos organismos (en ciudad de México y Medellín), donde se delineó la estrategia de cooperación con base en la atención primaria. El informe de la OIT que reseñamos es el resultado de la segunda reunión y pasa revista a los avances ocurridos en once países (Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Perú y Venezuela) en los aspectos siguientes: aceptación de la prioridad a la atención primaria, coordinación de los sistemas de salud, participación de la población en las acciones de atención primaria, jerarquización de las unidades de atención en niveles escalonados, formación de recursos humanos adecuados a la estrategia, extensión de la cobertura, medidas para reducir el gasto y participación de los asegurados en el costo de los servicios. El informe identifica un déficit en dos países y dificultades financieras en otros, y plantea que la crisis económica regional ha agravado estos problemas, y que «se está tomando conciencia de la imposibilidad de seguir aumentando las tasas de cotización para cubrir los déficits de los programas de salud». El informe concluye con una exhortación a reducir y racionalizar los gastos, así como coordinar los servicios y poner énfasis en la atención primaria.

El segundo libro de **Mesa-Lago** es una antología de diez ensayos, cada uno con un comentario, presentados en una conferencia internacional sobre «Seguridad Social y Atención a la Salud en América Latina y el Caribe en el Decenio del 80», celebrada en la Universidad de Pittsburgh a mediados de 1983. Esta reunión contó por primera vez con la participación de tres grupos de especialistas, con puntos de vista y experiencias divergentes: académicos de las ciencias sociales, técnicos de organizaciones internacionales, y administradores de instituciones de seguridad social y salud pública. Los capítulos del libro combinan el análisis de una docena de países (Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, Honduras, México, Panamá, República Dominicana y Venezuela) y, en contraposición con los estudios que presentan un consenso artificial, ofrecen un vivo debate sobre los principales problemas del campo. Los autores y temas del libro son: *James Malloy*, «Comparación de las políticas y crisis de la seguridad social en América Latina y los Estados Unidos» (comentarista *Gary P. Freeman*); *Giovanni Tamburi*, «Tendencias y perspectivas de la seguridad social en América Latina» (comentarista *Beryl Frank*); *Ernesto A. Isuani*, «Seguridad social y asistencia pública» (comentarista *Francisco León*); *Antonio Ugalde*, «La integración de los programas de

atención a la salud» (comentarista *Dieter K. Zschock*); *Peter Thullen*, «El financiamiento de las pensiones de seguridad social» (comentarista *Fernando Rezende*); *Philip Musgrove*, «El efecto de la seguridad social y la atención de la salud en la distribución del ingreso» (comentarista *William P. McGreevey*); *José Pablo Arellano*, «El efecto de la seguridad social en el ahorro y el desarrollo» (comentarista *Hernán Aldabe*); *Richard W. Wilson*, «El efecto de la seguridad social en el empleo» (comentarista *Victor E. Tokman*); *Silvia Borzutzky*, «La política y la reforma de la seguridad social» (comentarista *Mark B. Rosenberg*); y *Carmelo Mesa-Lago*, «Estrategias alternativas a la crisis de la seguridad social: enfoques socialista, de mercado y mixto» (comentarista *Alvaro Castro*). Es imposible resumir aquí todos los ensayos de este libro, por lo que he seleccionado los tres que se refieren a la atención de la salud: **Tamburi**, **Isuani** y **Ugalde**.

Tamburi, director de la División de Seguridad Social de la OIT, descubre tres tendencias en América Latina: a) la diversificación gradual de la organización de la atención médica en el seguro social, apartándose de la prestación directa y moviéndose hacia la indirecta, o sea, la compra de servicios de los sectores público y privado; b) la mayor coordinación y complementariedad del seguro social de enfermedad con otros servicios públicos; y c) la nueva orientación hacia una estrategia de atención primaria (estas dos últimas tendencias se han discutido en la reseña del documento de la OIT). **Tamburi** acepta que la seguridad social no ha contribuido a reducir la pobreza ni a mejorar sustancialmente la distribución del ingreso, pero sostiene que estos objetivos no se encuentran entre las prioridades de aquella. Contra la opinión de la mayoría de los autores del volumen, este autor cuestiona la existencia de una «crisis» de la seguridad social en América Latina y teme que un hincapié exagerado en este tema facilite una excusa para la inacción. Sin embargo, considera que en el decenio actual el seguro social ha alcanzado sus «límites de crecimiento» y, en consecuencia, que debe hacerse una revisión crítica del mismo para promover un alejamiento radical de conceptos y prácticas inveterados. Esta nueva dimensión debe ser selectiva, gradualmente implantada y extendida hasta bien entrado el siglo XXI.

Isuani describe la política doble de protección social en la región: 1) el seguro social que cubre al sector laboral urbano formal (y a veces al rural moderno), el cual disfruta de empleo estable; y 2) la asistencia pública que cubre al sector urbano informal y al sector rural tradicional, o sea, los que no están cubiertos por el seguro social, por ser de-

sempleados o subempleados. Este autor considera difícil que el seguro social se amplíe más allá del sector formal-moderno y concluye que la universalización de la cobertura es viable sólo si se erradica el subempleo o se universaliza el sector formal-moderno. Pero las tendencias anteriores indican que la mayoría de los países de la región tardarían un siglo en alcanzar esa meta. (Cifras del decenio en curso indican una reversión de las tendencias anteriores, con un crecimiento del sector informal y el subempleo). Para enfrentar este obstáculo Isuani recomienda la integración de la seguridad social a una política global de desarrollo social que persiga tres objetivos: cambiar el perfil de la producción para satisfacer las necesidades básicas (incluida la atención primaria de la salud), promover el pleno empleo, y ofrecer una protección mínima a la población contra los riesgos sociales. (El informe de COPLAMAR, reseñado más adelante, propone un plan similar a éste).

Ugalde² analiza el sistema doble (seguro social y ministerio de salud) de atención a la salud y sus ineficiencias, y se pregunta si la integración es un remedio efectivo. Distingue dos formas de integración: El *servicio* (implantado en Cuba y Nicaragua³) parece ser la forma más eficiente para Ugalde pero, de acuerdo con él, afronta obstáculos políticos y puede producir burocratización y centralización excesivas. El *sistema* tiene dos modalidades: la división del trabajo entre las dos instituciones principales (aplicada en Costa Rica —la experiencia de este país se analiza en la reseña de Jaramillo— y Panamá⁴) y el uso de sistemas normativos y de planificación unificados por todas las instituciones (intentado en Colombia, Ecuador y Honduras). Estos tres últimos países son analizados por **Ugalde** en cuanto al desempeño de los dos

grandes proveedores (en cobertura, costos, calidad, eficiencia y papel de la comunidad), así como de los problemas legales, políticos y administrativos que confrontan, y las perspectivas de integración. Concluye que la integración puede no ser la panacea que se piensa, ya que quizá no reduzca el desperdicio inducido por el hincapié en hospital/médico/medicina y las fallas administrativas. Como alternativa, **Ugalde** recomienda un servicio nacional de salud combinado con un seguro de salud previamente pagado para la atención ambulatoria. El primero se financiaría con los impuestos generales, contrataría empleados a tiempo completo (incluidos los médicos), desarrollaría un sistema de preferencia eficiente para asegurar el acceso a las poblaciones aisladas, usaría los hospitales con parsimonia y establecería la responsabilidad ante la comunidad. La atención ambulatoria sería pagada y administrada por los asegurados, mientras que el gobierno subsidiaría a quienes no pudieran pagar y proveería servicios técnicos y de apoyo.

Brasil: universalización de la cobertura y efectos redistributivos

El libro de **McGreevey, Gomes y otros** describe la extensión de la cobertura mínima de salud en el decenio del 70 a zonas rurales y comunidades menores de 20.000 habitantes, a través de dos programas diversos: el Fondo de Asistencia a Trabajadores Rurales (FUNRURAL), parte del sistema previsional (INAMPS), y el Programa de Acción de Salud y Saneamiento para el Interior (PIASS), promovido inicialmente por el ministerio de Salud Federal y los Estados. FUNRURAL es una extensión del modelo urbano-curativo, que favorece a las zonas desarrolladas y que ha arrojado un déficit desde 1978. Por el contrario, PIASS se fundó con el objeto de ofrecer un sistema de saneamiento y atención primaria, con hincapié en las regiones menos desarrolladas y basado en puestos de salud en las comunidades, con apoyo de éstas; en 1979 PIASS enfrentó una crisis financiera y pasó a ser principalmente financiado por INAMPS, lo que resultó en un cambio en la orientación de PIASS en favor de la medicina curativa. **Gomes** hace una evaluación crítica de ambos programas y propone la creación de un sistema de salud integrado para este grupo poblacional, con un programa único que dé prioridad a la atención básica, coordinando ésta con la prevención y la medicina curativa, financiado por el gobierno federal, administrado por los gobiernos estatales y municipales, y con participación activa de la comunidad. En

447

² El grueso de la producción de ANTONIO UGALDE, español y sociólogo de la salud especializado en América Latina, está publicado en inglés. Recién compiló una antología (*Health and Social Science in Latin America*, «Social Science and Medicine», Londres, vol. 21, núm. 1, 1985) con artículos mayormente escritos por latinoamericanos (sobre Colombia, Costa Rica, México, Panamá y Venezuela) y un artículo suyo en que analiza críticamente los programas comunitarios de salud auspiciados por organismos internacionales. Probablemente su mejor estudio se basa en un extenso trabajo de campo, en equipo, realizado en la República Dominicana. *Strategies to Increase Productivity at Lower Costs: The Economics of Rural Health Care in the Dominican Republic*, «Social Science and Medicine», vol. 19, núm. 4, 1984.

³ Para un análisis del modelo cubano, con puntos de vista diversos, ver el capítulo de Cuba en mi libro de CEPAL, y ORLANDO PEÑATE RIVERO e ISMAEL LUGO MACHADO, «Acerca del financiamiento de la Seguridad Social en Cuba», *Modelos y estrategias financieras*, México, CIESS, 1985. En la misma compilación se discute el modelo nicaraguense por BISMARCK BETANCO ESTRADA, *El financiamiento del seguro social como un instrumento de política y bienestar en Nicaragua*.

⁴ Un excelente análisis del caso panameño, con énfasis en el programa de salud básica y la participación comunitaria, hace GERARD M. LAFORGIA en *Local Organizations for Rural Health in Panama. Community Participation, Bureaucratic Reorientation, and Political Will*, Ithaca, Cornell University, 1985.

1981-82 se tomaron varias medidas, a tenor de dichas recomendaciones: la creación de un Consejo Consultivo de Administración de la Salud Previsional, integrado por los dos organismos principales y otros: la elaboración de un plan para reorientar la atención de la salud previsional hacia la atención primaria y la integración de todos los servicios; el establecimiento del programa de Acciones Integradas de Salud (AIS); y la fundación del Fondo de Inversión Social, que otorga ayuda financiera a programas asistenciales, entre ellos los servicios básicos de salud en áreas urbanas periféricas (según informa OIT).

La contradicción entre los planes gubernativos (que hacen hincapié en la medicina preventiva y salud pública) y las acciones efectivas del sector público (que en la práctica favorecen a la medicina curativa, la cual recibe un porcentaje creciente del gasto público) es explicada por **Rezende** en base a: 1) el diverso financiamiento, o sea, la cotización salarial en el sistema previsional, creciente y exclusiva, versus los aportes presupuestarios para la salud pública, declinantes y en competencia con otros programas; 2) el proceso de control estatal y unificación del sistema previsional, que facilitó el énfasis en la atención de la salud, por ser éste un beneficio inmediato y de gran atractivo para los trabajadores; y 3) la fuerte influencia del sector privado de salud que contrata servicios curativos con el sistema previsional. Pero **Rezende** observa que en el decenio del 70 el empleo y los salarios crecieron a tasas inferiores a las del PIB (fenómeno que se acentuó durante la recesión de los 80) y que, de continuar estas tendencias, los ingresos serán insuficientes para atender la demanda⁵ de asistencia médica sin perjudicar la calidad de los servicios. El considera que los intentos de resolver el problema a través de un mejor control de gastos y eficiencia no han dado el resultado previsto, y analiza las fuentes alternativas propuestas: a) sustitución de la cotización salarial por el IVA, b) pago directo por el usuario (en función de su ingreso) de una parte del costo del servicio, y c) mayor aporte estatal. Para **Rezende**, el problema es más estructural que coyuntural y requiere mucho más que un cambio de financiamiento, a saber, transformar la concepción original del sistema de atención a la salud con el esquema clásico de seguro social. Por último, **Rezende** evalúa el efecto redistributivo del

sistema previsional de atención a la salud, concluyendo que es ligeramente regresivo desde el punto de vista financiero (debido al tope salarial que reduce la cotización del grupo de más alto ingreso), pero neto progresivo cuando se incorporan las prestaciones. No obstante, el grupo más beneficiado no es el quintil de más bajo ingreso, sino el siguiente quintil, que contribuye el 24 por 100 y recibe el 61 por 100. Más aún, el quintil más pobre cubre efectivamente el 18 por 100 de la población, pero la población potencial a cubrir es el 50 por 100, y como ésta sólo recibe el 17 por 100 de los beneficios, **Rezende** concluye que el efecto global del sistema es regresivo.

Chile: desigualdades en el acceso, ineficiencia de los servicios públicos y efecto redistributivo.

El estudio de **Grossi** muestra una desigualdad marcada en el acceso a la atención a la salud en Chile, en favor de los habitantes de la capital y otras zonas urbanas (especialmente las que tienen influencia económica o estratégica), en detrimento de los habitantes rurales. La combinación de los sistemas de salud previsional, público y privado produce una relación positiva entre el ingreso y la atención médica. El acceso a la atención privada (y posiblemente a la previsional), conectado con el ingreso, es el que determina las mayores desigualdades, y los grupos de mayor ingreso se concentran en la capital y las ciudades más importantes, que también concentran la infraestructura de servicios de salud (especialmente los privados). La asignación del gasto público de salud mejora la distribución del ingreso; así, el primer quintil de la población (el más pobre) recibe el 22 por 100 de los subsidios públicos y el quinto quintil (el más rico) recibe el 11 por 100; pero el segundo quintil recibe el 29 por 100 de los subsidios y el tercer quintil recibe el 22 por 100 (respectivamente, más e igual que el quintil más pobre).

Los hospitales públicos (cirugía y medicina interna) tienen un porcentaje de ocupación (75 por 100) mayor que los privados (64 por 100), pero el doble del promedio de días de estancia (7,2 en los públicos versus 3,5 en los privados). **Grossi** considera que los factores que pueden explicar estas diferencias (a más de la gravedad y edad del paciente) son el nivel de ingreso, el diagnóstico y los insumos médicos, y que los tres factores están relacionados. A mayor ingreso del paciente, mayor acceso a diagnóstico previo a la hospitalización (lo que reduce el período de estancia preoperatorio), mejores insumos médicos (lo que también reduce



⁵ Un estudio reciente y sofisticado desde un punto de vista teórico sobre la demanda y la necesidad de salud así como la forma de medirlas es Philip Musgrave, «Reflexiones sobre la demanda por salud en América Latina», *Cuadernos de Economía*, núm. 66, agosto de 1985.

la estancia) y mayor probabilidad de convalecencia en el hogar durante el período posoperatorio. Lo contrario ocurre con los pacientes de menor ingreso, y éstos son atendidos por los hospitales públicos, mientras que los de mayor ingreso son atendidos por hospitales privados. Para mejorar esta situación **Grossi** recomienda un mayor esfuerzo para aumentar el acceso a la atención a la salud de la población rural y urbano- marginal, así como el acceso del grupo más pobre (que es el que tiene mayor riesgo) a servicios ambulatorios, y un incremento de la productividad de los hospitales públicos (en vista de la caída en la inversión pública en este sector). Para reducir el promedio de días de estancia en los hospitales públicos, **Grossi** sugiere tres medidas: un diagnóstico previo más eficiente en los ambulatorios; la disponibilidad de camas no hospitalarias para la convalecencia; y la búsqueda de métodos de financiamiento más eficientes, vr. gr., el financiamiento por caso, en que se tipifican los pacientes de acuerdo con un conjunto de variables que configuran diversos diagnósticos ⁶.

Costa Rica: fallos del sistema y avances en la integración

El libro de **Jaramillo**, ministro de Salud de Costa Rica durante la administración de *Monge*, es una mina de información sobre indicadores, servicios y financiamiento de la salud en dicho país. Entre otros temas, analiza los problemas que confronta el sistema: 1) a pesar del notable proceso de universalización, todavía hay un 20 por 100 de la población que no tiene acceso a servicios adecuados (el grupo de más bajo ingreso localizado en las zonas rurales y marginal- urbanas); 2) la crisis económica del decenio en curso ha provocado un deterioro en la cobertura, por el aumento del

desempleo; 3) el sistema enfatiza la medicina curativa, de alta tecnología y costos muy altos, y desatiende la medicina preventiva, así como grupos y necesidades importantes de la población; y 4) no hay un sistema nacional de salud, lo que provoca lagunas, duplicaciones e ineficiencia. Para resolver estos problemas, propone: el cambio en el énfasis y asignación de recursos de salud, la finalización del proceso de integración de los servicios, la racionalización administrativa, la descentralización de funciones, la regionalización y la participación de la comunidad.

En una monografía más reciente, escrita juntamente con el presidente ejecutivo de la Caja Costarricense del Seguro Social-CCSS (una colaboración muy poco frecuente en América Latina), **Jaramillo y Miranda** describen el proceso de integración de los servicios del ministerio de Salud y la CCSS ⁷. Ambas instituciones conservan su autonomía administrativa, pero promueven acciones compartidas o sustitutivas en todos los niveles. La meta es establecer el Sistema Nacional de Salud, que alcance la cobertura universal efectiva, sin diferencias en la atención entre asegurados y no asegurados, y con viabilidad económica y financiera en el largo plazo. Los autores describen en detalle el proceso de integración de los servicios médico-hospitalarios en los diversos niveles de atención y en registro y estadística, recursos humanos, equipos, transporte, suministros, laboratorios y mantenimiento.

449

México: un modelo alternativo para viabilizar la cobertura universal

El libro de **COPLAMAR** es probablemente el estudio más ambicioso y elaborado sobre salud publicado hasta ahora en Iberoamérica, y sirve de modelo para estudios similares en otros países de la región. Fue preparado por un equipo del programa Coordinación General del Plan Nacional de Zona Deprimidas y Grupos Marginales (**COPLAMAR**) y es el cuarto volumen de una serie de cinco. Su objetivo es cómo alcanzar mejor la meta de salud para todos en el año 2000. Las políticas de salud de México desde 1940 son caracterizadas como sigue: 1) atienden a una fracción de la po-



⁶ En la misma revista en que aparece el artículo de Grossi hay otro en que se investiga, con un modelo econométrico, las causas del descenso de la mortalidad infantil en Chile, a pesar de la crisis económica, la caída del ingreso y el empleo, encontrándose que los programas de agua y alcantarillado público y los programas a las madres son las causas más importantes. Ver TARCISO CASTAÑEDA, «Determinantes del descenso de la mortalidad infantil en Chile, 1975-1983». *Cuadernos de Economía*, núm. 66, agosto de 1985. Para análisis críticos de la política de salud en Chile bajo el gobierno militar ver: CAROLINA TETELBOIN y DARIÓ SALINAS, «Estado y políticas de salud en Chile. El proceso de conformación de un nuevo proyecto para el sector salud, 1973-1979». *Estudios Sociológicos*, México, vol. 21, núm. 5-6, mayo-diciembre de 1984; y JOSÉ PABLO ARELLANO, *Políticas sociales y desarrollo. Chile 1924-1984*, Santiago, CIEPLAN, 1985. Quizá el trabajo más comprensivo y elaborado sobre este período es JOSEPH L. SCARPACI, «Restructuring Health Care Financing in Chile». *Social Science and Medicine*, vol. 21, núm. 4, 1985. Ver también el capítulo de Chile de mi libro de CEPAL. CEPAL.



⁷ J. JARAMILLO ANTILLÓN y GUIDO MIRANDA GUTIÉRREZ, *La integración de servicios de salud en Costa Rica*, San José, Ministerio de Salud y CCSS, 1985. Ver también sobre la salud en Costa Rica el capítulo correspondiente de mi libro de CEPAL y mi artículo «Health care in Costa Rica: Boom and Crisis», en la antología de Ugalde citada.

blación; 2) los servicios no reúnen los requisitos de accesibilidad geográfica y económica, y no son congruentes con las necesidades; 3) el modelo de atención es curativo, urbano, hospitalario, oneroso e ineficaz; 4) existe una multiplicidad de programas y planes inconexos; y 5) se otorga una baja prioridad al gasto de salud y éste se concentra desproporcionadamente en la construcción de hospitales y se orienta hacia los trabajadores asalariados y la burocracia. Las estadísticas comparativas muestran el atraso de México en aspectos sanitarios: mortalidad infantil y esperanza de vida.

Según **COPLAMAR**, la cobertura *nominal* de salud por las dos instituciones principales de Seguridad Social (IMSS e ISSSTE) aumentó del 20 al 43 por 100 en 1965-80, pero con desigualdades sustanciales entre los estados: una diferencia extrema de 1 a 4 entre el mejor y el peor estado cubierto. El crecimiento de los recursos fue mucho más lento, por lo que ocurrió una disminución por cabeza y la capacidad de cobertura *real* era poco más de la mitad de la cobertura nominal (24 por 100 de la población). Más aun, debido a la concentración geográfica (recursos excedentes para atender a la población cubierta que no pueden usarse fuera de la unidad geográfica en que sirven) se perdía la capacidad para atender a casi dos millones de personas. La capacidad real de cobertura total ascendió al 55 por 100 de la población a fines de decenio del 70 (24 por 100 por la Seguridad Social, 19 por 100 por la asistencia pública y 12 por 100 por el sector privado) pero podía haber sido del 59 por 100 si no fuera por la concentración geográfica. De continuar las tendencias, la capacidad real de cobertura en el año 2000 ascendería al 54 por 100, o sea, un 1 por 100 menor que a fines del decenio del 70. La conclusión es que el modelo actual es ineficaz para alcanzar el objetivo y que hay que diseñar un nuevo modelo viable para ello.

Así pues se propone un modelo de atención a la salud con cobertura universal real, caracterizado por: una primera prioridad en servicios no personales (medidas sociales y ambientales como agua potable, alcantarillado, control de polución); seguida por los servicios personales de primer nivel, con una organización escalonada y regionalizada de dichos servicios personales (tanto curativos como preventivos), con participación activa de la población y la formación de recursos humanos de salud adecuados al nuevo modelo de atención. Si se continuaran las tendencias actuales se mantendría la atención centrada en los servicios personales con abandono de la población rural dispersa y con hipertrofia en el tercer nivel. La estrategia propuesta otorga preferencia, desde el principio, a la rápida

extensión de los servicios no personales y de los personales del primer nivel, para concentrar el esfuerzo en el segundo nivel en 1990-2000 y siempre frenando el crecimiento del tercer nivel. El personal, con el nuevo modelo, estaría compuesto sólo en un 10 por 100 por médicos y el 90 por 100 restante por personal auxiliar técnico, enfermeras, etc., contrastando con un 42 por 100 de personal para médico y auxiliar en el modelo actual. A fines del decenio del 70 el costo per cápita del modelo de atención que cubría al 55 por 100 de la población se calculó en 3,780 pesos, mientras que la proyección del costo per cápita con cobertura universal se proyectó en 2,272 pesos a precios constantes, o sea, un 40 por 100 más bajo.

De Márquez ha compilado una serie de trabajos sobre salud en Argentina, Brasil, Chile y México. Pero lo más importante del volumen es un resumen del coloquio «Salud para todos en el año 2000 en México», celebrado en Tepoztlán en 1984, al que asistieron técnicos de salud y seguridad social, economistas, sociólogos y demógrafos. Es imposible ni siquiera resumir aquí las distintas posiciones del debate pero el mismo se centro en cuatro temas: 1) la viabilidad del modelo médico de alta tecnología para extender la cobertura de servicios a toda la población; 2) las dificultades para integrar la salud con otros aspectos del bienestar social (medio ambiente, empleo, alimentación, vivienda, educación, etc.); 3) la relación entre salud mental y salud integral; y 4) las propuestas de soluciones nuevas y discusión de las transformaciones que éstas implican.

Perú: desigualdades en la distribución geográfica de los servicios de salud

El estudio del **Banco Central de Reserva** comienza con una síntesis de la situación de la salud, la cual muestra que Perú se coloca por debajo de la mayoría de los países latinoamericanos en cuanto a esperanza de vida, mortalidad infantil, nutrición y acceso de agua potable. Además los recursos de salud (vr. gr., médicos, enfermeras, camas hospitalarias) son deficitarios, colocándose por debajo de los niveles mínimos recomendados por la OMS.

El estudio selecciona 22 indicadores para definir la situación de la salud, agrupados en seis aspectos: 1) estado de salud (esperanza de vida, mortalidad infantil y maternal); 2) prevención (vacunación de varios tipos); 3) saneamiento ambiental (agua y desagüe); 4) recursos humanos (médicos, enfermeras, odontólogos); 5) activida-

des/servicios de salud (consultas, egresos hospitalarios, atenciones sanitarias); y 6) acceso a los servicios (porcentajes de población ocupada asegurada y de asegurados no cubiertos por la seguridad social, camas hospitalarias por habitante).

Un análisis de correlación de rango de las 22 variables detectó las nueve más significativas y con ellas se construyó un primer mapa de salud por departamentos; además se decidió construir un segundo mapa con la variable vacunación. Los departamentos se ordenaron en tres grupos o niveles: 1) el menos desarrollado, más agrícola, con el menor ingreso, expulsor de mano de obra y con la esperanza de vida más baja; 2) el grupo medio, aun concentrado en el sector primario pero más diversificado, con un crecimiento más dinámico e indicadores superiores a los del primer grupo pero aún por debajo del nivel nacional; y 3) el grupo de departamentos de la Costa, con elevada diversificación, más alto ingreso y más dinamismo. Los departamentos más desarrollados dentro del grupo 3 (incluyendo Lima, Callao y Arequipa) tienen los mejores servicios y niveles mientras que algunos de los departamentos menos desarrollados (Cajamarca, Amazonas, Huancavelica, Puno) son seriamente deficitarios. En resumen, las necesidades de salud de la mayoría de la población (especialmente ubicada en zonas rurales, urbano marginales y departamentos menos desarrollados) se encuentran insatisfechas. Sólo una mayoría tiene cubiertas dichas necesidades (una población concentrada en la capital, las ciudades más importantes y los departamentos más desarrollados) y a un costo muy elevado. Además existe por una parte un déficit de servicios de salud y por otra parte un excedente (y/o superposición de dichos servicios) en algunas zonas. De todo esto se deduce que la mejora de los niveles de salud requiere una mejor distribución de los servicios, con atención prioritaria a las zonas/grupos más necesitados y una mayor eficiencia en su utilización⁸.

Los trabajos reseñados aquí muestran un consenso notable tanto en el diagnóstico como en las políticas. Además prueban el avance de este campo en cuanto a su profundidad, metodología, acopio de datos, análisis y comparabilidad. El progreso alcanzado en la investigación no es paralelo con el de las políticas pero también en éstas se registran desarrollos positivos en algunos países. Que-

dando escasamente catorce años para arribar al nuevo siglo, aún parece que la mayoría de los países de la región se enfrentan a un difícil camino para alcanzar la meta de salud universal.

Carmelo MESA LAGO



⁸ Otros dos libros recientes sobre el Perú son JORGE VÁSQUEZ, *Derecho de la Seguridad Social*, Lima, Ediciones Tarpuay, 1985, y JAVIER SLODKY, *Dilemas de la Seguridad Social en Perú*, Lima, Fundación Friedrich Ebert, 1985.

BRASIL: A POLITICA EXTERNA DA NOVA REPUBLICA



Trabalhos considerados: Jaguaribe, Hélio: **A nova República e a Política Exterior**. Lafer, Celso: **A Diplomacia Brasileira e a Nova República**. Marques Moreira, Marcilio: **Uma Nova Política Externa?** Brandi Aleixo, José Carlos: **A Política Externa da Nova República: Ruptura ou Continuidade?** Ferreira, Oliveiros S.: **Política Externa e Liberdade de Manobra**. Selcher, Wayne A.: **As Relações Brasil-Argentina na Década de 80: Da Rivalidade Precavida à Competição Amistosa**. Kramer, Paulo: **«Dialogo de Surdos»: As Relações Brasil-Estados Unidos**. Wrobel, Paulo S.: **A Política Nuclear na Nova República**. Todos os artigos foram publicados em *Política e Estratégia* III 1, janeiro-março 1985, número especial consagrado ao tema «A Política Externa da Nova República».



Introdução

452

A política externa de um governo não corresponde necessariamente à sua ideologia: a constatação é tão frequente que chega a ser banal. Menos banal é a questão de saber se o contraste entre as orientações ideológicas de uma determinada equipe governamental e algumas de suas decisões em matéria de política exterior configura uma contradição ou constitui simplesmente um recurso tático globalmente coerente com os interesses e objetivos fundamentais dos círculos dirigentes.

A ditadura militar instaurada no Brasil com o golpe de Estado de 1.º de abril de 1964 praticou durante alguns anos, «grosso modo» até 1970, uma política exterior de alinhamento automático com os Estados Unidos. Na virada da década de 1970, sob o governo do general *Garrastazu Medici*, marcado por acelerada acumulação monopolista, fortes taxas de crescimento econômico e sistematização do emprego da tortura e outras formas de terrorismo de Estado contra a Resistência democrática, adotou-se uma retórica nacionalista, de inequívoca inspiração fascisante, centrada no tema «Brasil, Grande Potência». Por trás desta retórica, destinada ao consumo interno, manteve-se inalterada a dependência financeira e diplomática

em relação aos Estados Unidos. Alterou-se, no entanto, a orientação do comércio exterior: o Brasil começava a se tornar um exportador de manufaturados e a conquista de mercados árabes e africanos parecia se impor ao mesmo tempo como condição para a expansão daquelas exportações e como garantia de fornecimento de petróleo, do qual o Brasil, na época, era um grande importador. (Deixou de sê-lo, atualmente, graças ao grande aumento da produção interna e ao sucesso da substituição da gasolina pelo álcool).

Sob o governo do general *Ernesto Geisel* (1974-1979) esta tímida evolução do comércio exterior se acelerou, acompanhando-se de uma mudança na orientação política da diplomacia brasileira. Foi assim que, junto com Cuba, o Brasil reconheceu imediatamente a República Popular de Angola, proclamada a 11 de novembro de 1975 pelo MPLA. Na mesma época, a delegação brasileira na ONU assinou uma moção denunciando «o caráter racista do sionismo».

Esta tem sido a posição da diplomacia brasileira desde então. Em que medida configura efetivamente uma contradição entre a política interna e a política exterior do Brasil? Até que ponto a instauração da «Nova República» veio afetar esta contradição?

Os trabalhos que compõem o número especial da revista *Política e Estratégia* consagrado à política externa da «Nova República» atribuem grande importância à nova orientação imprimida à diplomacia brasileira pelo governo do general *Ernesto Geisel*. **H. Jaguaribe**, após salientar o esforço empreendido durante os anos 1950 para «reduzir a excessiva influência americana» e lamentar o retrocesso ocorrido durante os primeiros dez anos do regime militar, em que prevaleceu a doutrina das «fronteiras ideológicas», constata que «essa deplorável fase de nossa política exterior» foi «oportunamente interrompida pelo governo *Geisel*». A nova doutrina então adotada, o «pragmatismo responsável», marcou o retorno do Brasil a uma «política externa independente» e portanto conforme a seus interesses nacionais. A análise das condições, pressupostos e objetivos do «pragmatismo responsável» constitui portanto o ponto de partida para a compreensão da política externa brasileira atual.

Em torno da definição do «pragmatismo responsável»

A caracterização mais completa da doutrina que vem orientando desde 1974 a política externa brasileira está no artigo de **H. Jaguaribe**: «O Brasil é

uma sociedade ocidental latino-americana do Terceiro Mundo... Superando as simplificações... dos que viam no Brasil, exclusivamente, uma sociedade ocidental, apenas mais atrasada, ou, ao contrário, unicamente, uma sociedade do Terceiro Mundo, apenas um pouco mais adiantada, a presente conceituação de nossa sociedade, pelos executores de nossa política externa, como estruturalmente dualista, assegura um apropriado enquadramento do Brasil no cenário internacional». A idéia central de **Jaguaribe** é pois de que a política externa brasileira não corresponde ao interesse nacional quando valoriza unilateralmente, no «dualismo estrutural» que caracteriza a situação do Brasil no mundo, um aspecto em detrimento do outro. Longe de constituir uma contradição, o esforço por compatibilizar a adesão ao Ocidente e a abertura ao Terceiro Mundo constituiria, nesta perspectiva, a projeção adequada, na cena internacional, da especificidade nacional brasileira.

C. Lafer coloca a questão de forma mais descritiva e historicamente mais precisa, distinguindo três fases na diplomacia do regime militar: de 1964 a 1967 prevaleceu a idéia da «interdependência internacional» implicando a «postura de alinhamento seletivo com o Ocidente»; de 1967 a 1974, a «expectativa de prosperidade» e as «esperanças de uma potência emergente» levaram à vontade de «grandeza», com aspectos negativos, mas também com aspectos positivos: «percepção da relevância do Terceiro Mundo», «conveniência de uma aproximação com a África»; «extensão do mar territorial»; «oposição ao monopólio nuclear». O «pragmatismo responsável» constituiria, de um lado, o prolongamento dos aspectos positivos da fase anterior: a partir de 1974, com efeito, o Brasil passou também a insistir na importância do diálogo Norte-Sul. Mas **Lafer**, contrariamente a **Jaguaribe**, insiste igualmente nos aspectos negativos do «pragmatismo responsável»: «incapacidade de resolver o contencioso de Itaipu com a Argentina», «excessos da proposta de política nuclear», etc. Nesse sentido, parece-lhe que a gestão da política externa no período 1979-1985 (que correspondeu ao último governo militar) graças a seu «realismo operacional» corrigiu as «distorções» do período anterior, tendo inclusive atenuado o «impacto da transição democrática interna» sobre a futura política externa.

É, de fato, incontestável, que a política externa da «Nova República» se inscreve muito mais numa linha de continuidade do que de ruptura com aquela desenvolvida desde os anos 1970 pelo regime militar. O artigo de **J. C. B. Aleixo** deixa este ponto bem claro, ao expor os sucessivos pronunciamentos sobre política exterior do então candidato

presidencial **Tancredo Neves**. Dentre eles, alguns reiteram princípios universalmente admitidos (paz, auto-determinação, não-intervenção). Outros retomam concepções típicas da «geopolítica», como por exemplo a de que «nossa política externa é feita por círculos... A prioridade absoluta é com a América»; seguem-se «a prioridade com as nações européias» e «e depois as prioridades para com as nações do Oriente Médio». Enfim, embora referindo-se sempre ao «Itamaraty» (isto é, ao Ministério das Relações Exteriores e não ao regime militar enquanto tal), **Tancredo Neves** salientou sempre ter defendido a política externa brasileira «nas suas linhas gerais e fundamentais», insistindo em que é (e deve continuar sendo) «pragmática» e «objetiva». A escolha de **Olavo Setubal**, proprietário do grupo bancário Itaú, um dos maiores do Brasil, é mais do que significativa a este respeito. Dirigente do Partido da Frente Liberal, formado pelos políticos que romperam com o regime militar em 1984 —isto é, quando este já estava se decompondo—, **Setubal** iria, com efeito, desempenhar o papel de articulador da nova direita brasileira, tendo contribuído decisivamente para a eleição de **Jânio Quadros** à prefeitura de São Paulo, derrotando o candidato do PMDB, **Fernando Henrique Cardoso**.

Os fatores econômicos da política exterior

453

«No plano econômico, a filosofia do novo governo é a de uma prudente ordoxia conservadora. Parte-se do pressuposto de que importa, em primeiro lugar, restabelecer a boa ordem nas finanças do país, contendo a política de inflação e a eliminando por via gradualista. Para tanto, seguir-se-á uma severa austeridade administrativa com contenção do gasto público e eliminação dos déficits orçamentários». Formuladas às vésperas da posse de **Tancredo Neves** —aliás, de **José Sarney**— na presidência, estas observações de **H. Jaguaribe** não deixavam de ser razoáveis enquanto prognóstico. Foge ao objeto da presente resenha mostrar porquê o governo **Sarney** acabou optando pela «convivência» com uma taxa anual de inflação de mais de 230 %. Notemos apenas que esta opção passou pela demissão do ministro da Fazenda, **Francisco Dornelles** —representante típico da «prudente ortodoxia conservadora» a que se refere **Jaguaribe**—, substituído pelo industrial **Dilson Funaro**, considerado um «keynesiano».

No que se refere à política econômica externa, no entanto, o governo **Sarney** mostrou-se até mais conservador do que esperava **Jaguaribe**, para o qual, o novo governo, «agindo com apropriada competência e firmeza, deverá lograr apreciável re-

dução do 'spread' (cobrado pelos bancos credores do Brasil) e poderia, em princípio, chegar a praticamente eliminá-lo». Nenhum resultado concreto, nesta direção, foi obtido pela «Nova República» em seu primeiro ano de existência. O que mudou, em relação à ditadura militar, foi a atitude do governo brasileiro. Terminaram as «visitas de inspeção» dos enviados do FMI e outras imposições atentatórias à dignidade nacional. A dívida externa vem sendo discutida dentro do critério da preservação da soberania e do interesse nacionais. Por isso mesmo a discussão será mais demorada...

C. Lafer prefere salientar, em seu artigo, o crescimento do Brasil nas duas últimas décadas, lembrando alguns indicadores expressivos, como a urbanização —44,7 % da população vivia em aglomerações urbanas em 1960; em 1980, viviam nestas 67,6 % da população—. A taxa de analfabetismo caiu, durante os mesmos vinte anos, de 39 % para 25,5 %. Em 1940, o setor secundário era reponsável por 13 % do PIB. Em 1980, por 34 %. Na cidade como no campo, generalizou-se o trabalho assalariado. Paralelamente, multiplicaram-se os efeitos perversos destas mudanças: «um favelamento urbano crescente, um lastimável serviço público de saúde e saneamento e uma degradação da vida urbana, exacerbada por enormes dificuldades nos transportes de massa».

Este complexo de mudanças econômico-sociais internas alterou consideravelmente «tanto a escala das possibilidades do Brasil no mundo quanto a escala de seus problemas». Aumentou tanto sua interdependência como sua vulnerabilidade em relação ao resto do mundo.

Mas o «resto do mundo» tem constantemente mudado de perfil do ponto de vista brasileiro. Como salienta **M. Marques Moreira**, até a II Guerra Mundial predominaram largamente as relações econômicas com a Europa. A partir da guerra e durante as décadas seguintes, os Estados Unidos assumiram a preponderância. A diversificação das exportações, com o COMECON, com o Japão sobretudo e, a partir dos anos 1970, com a América Latina, África e Oriente Médio, foi acompanhada por uma concentração de importações: até recentemente, mais de 50 % do valor total das compras brasileiras no exterior correspondia ao petróleo, cujo principal fornecedor era o Iraque. A crescente substituição da gasolina pelo álcool da cana de açúcar nos automóveis (em 1985, 97 % dos automóveis produzidos no Brasil eram movidos a álcool), a guerra prolongada entre o Iraque e o Irã, o rápido aumento da produção brasileira de petróleo (em 1980, logo após o «segundo choque» dos preços internacionais, a produção brasileira era de 200.000 barris/dia; em 1985, atingiu

600.000 barris/dia), e a própria queda dos preços internacionais do petróleo vieram alterar, nos últimos anos, a tendência à concentração das importações, reduzindo consideravelmente o peso do petróleo na composição em valor das importações e diversificando os fornecedores. Em compensação, a tendência à diversificação das exportações, tanto em relação aos países de destino quanto à pauta de produtos, que vinha caracterizando, ao longo dos anos 1970, a evolução do comércio exterior brasileiro, cedeu lugar à tendência oposta:

«A partir de 1983, e mais marcadamente 1984, as exportações para os Estados Unidos cresceram muito mais rapidamente do que as para a Europa e o Japão.» Como, a partir de 1981, começaram a se reduzir as exportações para o Terceiro Mundo, as vendas brasileiras no exterior voltaram a se concentrar nos Estados Unidos.

As relações com os Estados Unidos constituem o tema do artigo de **P. Kramer**, que mostra como a vontade política afirmada em 1974 pelo general *Ernesto Geisel* de pôr fim ao «alinhamento automático» em relação a Washington acabou sendo contrariada por duas dificuldades emergentes: o segundo choque do petróleo em 1979 e a chegada de *Reagan* à presidência dos Estados Unidos em 1981.

O efeito imediato do segundo choque do petróleo foi o agravamento da dívida exterior. Para compensar as dificuldades da balança comercial (o Brasil, em 1979, importava 80 % do petróleo que consumia), o governo e o setor privado brasileiros recorreram largamente a «novos empréstimos no mercado financeiro internacional» (principalmente aos bancos norte-americanos), procurando aproveitar-se «de uma conjuntura em que o crédito ainda era relativamente abundante e barato. O efeito mais duradouro foi a elevação do patamar da dívida exterior, da ordem de 50 bilhões de dólares, em 1978, para quase 100 bilhões quatro anos depois, numa conjuntura onde o crédito se tornara raro e os juros extorsivos.

Quanto à chegada de *Reagan* à presidência dos Estados Unidos, **Kramer** lembra a tentativa de obter das autoridades brasileiras um engajamento contra a pretensa «intervenção soviético-cubana» na América Central, bem como na militarização do Atlântico Sul através de um pacto com o regime militar argentino e a África do Sul. O vice-presidente *Bush* e o secretário de Estado adjunto *Thomas Enders* visitaram o Brasil em 1981 com o objetivo específico de incitar o governo brasileiro aderir às teses belicosas de *Reagan*. Mas «o Brasil não estava disposto a comprar a tese de uma nova guerra fria enviando tropas à América Central à custa da

confiabilidade que sua política externa lhe grangeara ultimamente entre países do Terceiro Mundo».

Em 1982, a guerra das Malvinas e a moratória mexicana vieram complicar as relações norte-americanas com a América Latina, levando *Reagan* a adotar uma atitude mais flexível em relação ao Brasil, que visitou em novembro daquele ano. Mas nem essa viagem oficial, nem a do secretário de Estado *George Schultz* em fevereiro de 1984, apresentaram resultados práticos no sentido de intensificar a cooperação entre os dois países. Ao contrário, a determinação brasileira de reservar a área da informática às empresas nacionais e a decisão norte-americana de proibir a exportação de armas fabricadas no Brasil com tecnologia transferida dos Estados Unidos para países que estão na «lista negra» de Washington (a Líbia é um dos maiores consumidores de armas brasileiras) limitaram ainda mais a cooperação econômica entre os dois países.

Nova República, velha diplomacia

Para *Kramer*, «a Nova República... não deverá trazer nenhuma mudança fundamental nas relações Brasil-Estados Unidos». *Aleixo* generaliza esta afirmação: «as linhas mestras da política externa do Brasil serão mantidas pela Nova República». Inclusive porque «foram, de modo geral, apoiadas pela oposição nos dois últimos períodos presidenciais, de 1974 a 1985». Na verdade, a oposição, enquanto permaneceu na oposição, divergiu do governo ao menos numa questão fundamental de política exterior: o modo como vinham sendo conduzidas as negociações da dívida externa pelo ministro *Delfim Neto*. Mas, chegando ao governo, a parte a já aludida atitude mais digna forma do relacionamento com o FMI, a coligação PMDB-PFL manteve-se numa linha de estrita continuidade em relação à diplomacia dos governos *Geisel* e *Figueiredo* (1974-1985), faltando-lhe inclusive a audácia política que caracterizou a política exterior do governo *Geisel*.

Redigidos no momento da instauração da Nova República, os estudos que integram a presente coletânea não comportam uma apreciação sobre a performance diplomática do governo *Sarney*. Quando este completou seu primeiro aniversário, ficou patente que os elementos de continuidade relativamente à política exterior do regime militar são ainda mais fortes do que se podia prever há doze meses atrás. Sobretudo em seus aspectos estritamente políticos. A passividade brasileira em relação ao Grupo de Contadora, a relutância em dar qualquer passo adiante no sentido de reatar as

relações diplomáticas com Cuba, rompidas logo após o golpe de Estado militar-fascista de 1.º de abril de 1964, desapontaram bastante a opinião democrática brasileira, valendo ao governo *Sarney* críticas discretas mas incisivas de países latino-americanos realmente empenhados em que a América Central não se torne um novo Vietnã.

Dois temas específicos, as relações Brasil-Argentina e a política nuclear, tratados respectivamente por *Selcher* e por *Wrobel*, merecem ser mencionados para terminar.

Selcher estima que a melhoria das relações entre os dois maiores países sul-americanos observada a partir de 1979-1980 tende a se consolidar sob a forma de uma «competição amistosa». Esta poderia evoluir, numa perspectiva otimista, para o aprofundamento da cooperação econômica de maneira a criar uma *interdependência* entre os dois países. Mas esta integração «exigiria vários anos de aumento de confiança e estabilidade», no quadro de um esforço mútuo e sistemático sem precedentes na América do Sul. *Selcher* não o crê provável a curto prazo.

Wrobel salienta, entre outros, dois pontos particularmente característicos da relativamente mal sucedida política brasileira do átomo. Contrariamente à Argentina, que (1) confiou o planejamento e a execução de seu programa atômico à comunidade científica nacional e (2) agiu com a maior cautela nos contratos comerciais com outros países, o Brasil tratou a questão nuclear como assunto reservado aos militares e envolveu-se num megalômano acordo nuclear com a Alemanha Federal (assinado em junho de 1975), cujos resultados têm sido lastimavelmente medíocres, sobretudo considerando os custos faraônicos do projeto. Os dirigentes da «Nova República» manifestaram-se dispostos a rever o acordo, mas até agora não tomaram nenhuma medida concreta neste sentido.

João QUARTIM DE MORAES

PARTIDOS Y SISTEMAS DE PARTIDOS EN CHILE



Trabajos considerados: Hunneus, Carlos: **Los partidos políticos y la transición a la democracia en Chile hoy**, *Estudios Públicos*, núm. 15, 1984. Valenzuela, Arturo: **Hacia una democracia estable: la opción parlamentaria para Chile**, *Revista de Ciencia Política*, núm. 2, 1985. Moulian, Tomás: **Tensiones y crisis política: un análisis de la década del sesenta**, en A. Aldunate et. al., *Estudios sobre el sistema de partidos*, Ediciones FLACSO, 1985. Valenzuela, Arturo y Valenzuela, Samuel: **Partidos de oposición bajo el régimen autoritario chileno**, en Varios, *Chile. 1973-1987*, Ediciones FLACSO, 1984. Hidalgo, Paulo: **Pasado y presente de los partidos de izquierda. Un ensayo interpretativo**, *Documento de Trabajo CED*, núm. 109, 1986. Benavente, Andrés: **Panorama de la izquierda chilena 1973-1984**, Centro de Estudios Públicos, *Documento de Trabajo*, núm. 38, 1984. Moulian, Tomás y Torres, Isabel: **La derecha en Chile: evolución histórica y proyecciones a futuro**, *Documento de Trabajo CED*, núm. 22, 1985.

456



Introducción

Los partidos y, más aún, los sistemas de partidos no fueron en el pasado un tema de estudio frecuente. Constituían la principal institución mediadora y un mecanismo básico para la formación de elite política, pero, fuera de algunas excepciones, no existían estudios que sobrepasaran la narración de las evoluciones ideológicas. Esta despreocupación de los investigadores no sorprende, puesto que tampoco hay estudios importantes sobre la emergencia y condiciones de funcionamiento de la democracia política.

En la actualidad, cuando los partidos han sido prohibidos o, en el mejor de los casos, restringidos, han aparecido una serie de estudios sobre el tema. Esas investigaciones, realizadas por investigadores académicos a diferencia de la mayor parte de los estudios anteriores, abordan el análisis de partidos individuales o el del sistema global de partidos.

En esta reseña temática se abordarán artículos que analizan diferentes aspectos del sistema de

partidos, algunos de naturaleza histórica, otros de carácter más proyectivo.

Sistema de partidos y desarrollo político.

En este estudio sobre el sistema de partidos y el desarrollo político de la década del sesenta, **Moulian** examina algunos factores de desequilibrio que se fueron incrustando en el sistema político chileno durante la década de los sesenta, en especial a partir de 1964.

Parte el análisis de la fase del «caudillismo», denominación que asigna al período ibañista. En el período 1952-1958, lo fundamental es la personificación del poder, por tanto la suplantación de lo colectivo e institucional por la voluntad del caudillo. Sin embargo, el autor muestra que entre 1957 y 1958 se volvió a la estructura tradicional de partidos, quedando casi sin huellas visibles el vendaval electoral de 1953.

Según **Moulian**, se constituyó entonces un nuevo campo de fuerzas, caracterizado por la unificación político-electoral y el crecimiento gradual de la izquierda, por el debilitamiento electoral relativo de la derecha y por la emergencia de un centro alternativista (la Democracia Cristiana). Sobre esta base se fue conformando la estructura de tres tercios de fines de la década del sesenta.

En 1958 se produjo el triunfo presidencial de la derecha, que coincidió paradójicamente con la declinación de la votación parlamentaria respecto de los niveles alcanzados antes del ibañismo. **Alessandri** llegó a la presidencia sumando la fuerza de los partidos de la derecha. Evitó la dispersión de parte de esa votación hacia el centro y aprovechó la multiplicación de opciones (cinco candidatos).

En una mirada retrospectiva, el autor concluye que **Alessandri** falló en dos aspectos fundamentales: el mantenimiento de la imagen de éxito de su política económica y el manejo de la sucesión presidencial, con lo que contribuyó a fomentar una radicalización de las opciones políticas.

Moulian se pregunta respecto a ese tema: ¿cuáles son los factores que permiten hablar de radicalización política? Para efectos analíticos, el autor distingue dos modalidades de este fenómeno. Primero analiza la radicalización de los proyectos gubernamentales, mostrando el tránsito desde el conservadurismo tecnocrático de **Alessandri** al reformismo antioligárquico de **Frei**, para terminar en el proyecto de tránsito institucional al socialismo. La segunda modalidad del fenómeno es la ideologización de todas las fuerzas políticas principales.

El autor muestra que con **Frei** se llevó a cabo un proceso de reformismo desarrollista y moderniza-

dor, cerrando el ciclo de las reformas antioligárquicas. La Democracia Cristiana intentó arrebatar la votación a la derecha, disputándole sectores significativos del empresariado. Por otro lado trata de imitar la imagen revolucionaria de la izquierda, para minarla electoralmente. Con todo ello reforzó la dinámica de radicalización, generando efectos, sobre todo, en el sistema político.

En el proceso de creciente radicalización, se pasó de la «revolución en libertad» a la «vía chilena al socialismo». No primaron criterios de inevitabilidad ni de necesidad. La elección de *Allende* en 1970 no es atribuible, según el autor, a una verdadera radicalización del electorado. Es el resultado de una forma de estructuración del campo de fuerzas en una determinada coyuntura, producto de las estrategias de los partidos políticos.

Entre 1971 y 1973 se fue produciendo la crisis. El autor insiste en que fue una producción y no un desarrollo mecánico. La crisis como tal no existía antes del triunfo de *Allende*, pese a los elementos de tensión y de desequilibrio. A fines de 1972 culminó el proceso que *Moulian* llama de «vaciamiento del centro», llegándose a una polarización y a un clima de guerra. El análisis de este período es más incompleto que el de otros momentos.

Regímenes políticos y sistemas de partidos

Entre la bibliografía seleccionada son dos los artículos que estudian las vinculaciones existentes entre regímenes políticos y sistemas de partidos. Ellos son el artículo de **Carlos Hunneus** titulado «Los partidos políticos y la transición a la democracia en Chile hoy», y el artículo de **Arturo Valenzuela** titulado «Hacia una democracia estable: la opción parlamentaria para Chile»

El estudio de **Hunneus** sigue un camino muy poco utilizado por los politólogos chilenos: la estrategia comparativa. *Hunneus* utiliza una gran cantidad de información sobre los sistemas de partidos en las democracias occidentales, con el objetivo de mostrar que la legitimación de un sistema de partidos tiene que ver con la representación de los grupos sociales y de las líneas básicas de conflicto existentes en una sociedad. Por tanto, las esperanzas que tienen los regímenes autoritarios de manipular los sistemas políticos a través de medidas coercitivas o de sistemas electorales *ad hoc* están destinadas, según **Hunneus**, al fracaso.

El autor critica especialmente las pretensiones de asegurar el bipartidismo a través de fórmulas electorales mayoritarias. La crítica de **Hunneus** es doble. En primer lugar muestra que tratar al multipartidismo como causa de la inestabilidad demo-

crática constituye un simplismo, incluso usando el modelo sofisticado de *Sartori*, quien distingue entre pluralismo moderado y polarizado. *Por otra parte Hunneus* muestra que el proceso de concentración del sistema de partidos constituye un proceso complejo, con múltiples causas y, frecuentemente, bastante gradual. Según afirma, «reducir este complejo fenómeno al sistema electoral es incurrir en un reduccionismo que carece de base empírica».

La segunda parte del estudio de **Hunneus** está consagrada al sistema de partidos en Chile. El autor postula la continuidad del sistema de partidos existente antes de 1973, más que la ruptura de éste. Dentro de ese marco, analiza tres escenarios posibles, uno de concentración del sistema de partidos, un segundo de dispersión y el tercero una mezcla de partidos grandes con partidos «bisagras»

El escenario de concentración que **Hunneus** construye no es bipartidista, puesto que su hipótesis básica es la continuidad del sistema de partidos múltiple que existió en Chile. Cuando el autor habla de concentración, está pensando en cuatro partidos aproximadamente, pero con dos partidos que acaparan un alto porcentaje del electorado y proveen una mayoría parlamentaria estable. La condición de funcionamiento de ese esquema es que los partidos dominantes no sean polares. Esto significa que el mayor porcentaje de votación es conseguido por partidos más cercanos al centro, como podrían ser la Democracia Cristiana y el Partido Socialista línea *Briones*. Aunque **Hunneus** no lo dice explícitamente, su escenario ideal implica la colaboración política entre la Democracia Cristiana y un socialismo del tipo PSOE. En ese esquema, la existencia probable de un Partido Comunista relativamente fuerte dentro de la izquierda constituye un obstáculo.

El segundo escenario es el de una dispersión. Como **Hunneus** supone un arreglo democrático que requiere estabilidad, pone como condición que los diversos partidos estén dispuestos a la cooperación. El autor enfatiza más las ventajas de este tipo de sistema partidario que las desventajas. Lo considera un sistema muy representativo, que tiene gran capacidad de expresar en el terreno político el pluralismo social.

El tercer escenario, donde partidos grandes se combinan con partidos pequeños del tipo «bisagra», sólo es tocado de paso por el autor. Se hace referencia al caso alemán e inglés, pero no se habla de las condiciones de funcionamiento de esa estructura en Chile.

El análisis de **Hunneus** es tipológico, con pocas referencias al contexto institucional, por ejemplo al

carácter del régimen político o de la cultura política.

El artículo de **Arturo Valenzuela**, transcripción de una charla en el Instituto de Ciencia Política de la Universidad Católica, está totalmente referido a las relaciones existentes entre tipo de régimen democrático y sistema de partidos.

El autor intenta algo muy difícil, dada la tradición presidencialista chilena. Se propone una defensa del régimen parlamentario y lo hace de una manera muy convincente.

Valenzuela también parte de un dato de política comparada: que la mayor parte de las democracias estables existentes en la actualidad en el mundo son parlamentarias. El autor centra la diferencia entre los dos tipos de régimen en el carácter unívoco o dividido de la legitimidad. En los regímenes parlamentarios la única institución que tiene legitimidad democrática es el Parlamento, mientras que en los sistemas presidenciales esa legitimidad radica tanto en el Parlamento como en el Presidente.

Valenzuela parte de la base de que Chile era un país con un sistema de partidos multipartidario y polarizado. El caso chileno es una demostración de los regímenes presidenciales con estructuras múltiples de partidos, lo cual generaba la necesidad de constituir alianzas para ganar las elecciones, no aseguraba una política moderada. Pese a la necesidad de constituir coaliciones, la política chilena fue muy polarizada.

El autor describe las siguientes ventajas de un régimen parlamentario, dado el supuesto de continuidad de un sistema de partidos múltiple y polarizado. En primer lugar, el sistema parlamentario permitiría una mejor «institucionalización de la incertidumbre», porque en ese tipo de régimen no todo se juega en la elección suma-cero, es decir, una elección con un solo ganador. Puesto que la sociedad chilena está profundamente dividida respecto a temas cruciales, es mejor evitar los regímenes con poder concentrado, como el presidencial, prefiriendo aquellos donde el poder está más disperso, como el parlamentario, o donde existen mecanismos más flexibles de regulación. **Valenzuela** aconseja esta fórmula especialmente porque la fuerza probablemente más perjudicada en caso de elecciones suma-cero sería la derecha.

El segundo argumento de **Valenzuela** consiste en que un régimen parlamentario eliminaría el «punto muerto paralizante» del enfrentamiento Ejecutivo versus Parlamento, con la consiguiente creación permanente de crisis.

El tercer argumento era que en el régimen parlamentario el gobierno tendría que estructurarse en el Parlamento, lugar privilegiado de la política coa-

licional. En el caso de esos sistemas políticos de ingobernabilidad, producto de la obstinación de algún grupo que se niega a colaborar en la formación de gobierno, se paga electoralmente casi de inmediato.

Por último, **Valenzuela** señala las objeciones que tradicionalmente se han hecho al sistema parlamentario, la mayor parte de las cuales se basan en la experiencia traumática del período 1891-1920. Con toda razón, **Valenzuela** señala que ese lapso histórico fue más bien un presidencialismo desvirtuado que un parlamentarismo desvirtuado, puesto que el Presidente no podía disolver las Cámaras.

Los partidos de oposición en el período autoritario

El único artículo que intenta una visión de conjunto de la oposición al régimen militar es el de **Arturo y Samuel Valenzuela**, titulado «Partidos de oposición bajo el régimen autoritario chileno».

En ese artículo los autores analizan las diferentes instancias orgánicas de oposición política al régimen autoritario. La tesis central del estudio es que los partidos políticos chilenos son organizaciones con notable persistencia y con profundas raíces en el tejido político del país. Ellos constituyen la más sólida alternativa al régimen, si bien en la actualidad enfrentan un desafío inigualado en la historia del país. Sin embargo, su prolongada resistencia permite deducir que no desaparecerán tan fácilmente como lo desean los simpatizantes del gobierno o como lo temen los detractores de éste. Más aún, para los autores, los partidos no sólo constituirán la principal base organizativa para superar el régimen actual, sino que probablemente también tendrán una posición significativa en una nueva situación política. Los autores abordan en su artículo tres aspectos: a) el desarrollo de los partidos políticos bajo la dictadura, poniendo atención en los problemas que conlleva el paso de organizaciones esencialmente electorales, abiertas y públicas a organizaciones semi o totalmente clandestinas; b) se analizan las relaciones que se anudan entre los diferentes partidos, en la medida en que tratan de implementar estrategias comunes para reemplazar al régimen; y c) ponen atención en las complejas relaciones que se dan entre organizaciones partidarias y otros elementos de la «sociedad civil», tratando de mostrar las múltiples variables que afectan esas relaciones.

El artículo se inicia con un breve análisis del carácter y de las definiciones que el régimen da sobre sí mismo. Éste analiza la situación existente en

1973 como crisis de régimen y de sociedad más que de gobierno, con lo cual le otorga a su acción un sentido esencialista. Para los propulsores del golpe militar no se trataba sólo de corregir excesos, sino que consideraban que su tarea era de «regeneración». La formulación de un proyecto de este tipo produjo definiciones fundamentales dentro de la oposición.

Los autores distinguen varios tipos de fuerzas opositoras. Una es la que denominan, según la nomenclatura de Linz, «semioposición». Se trata de sectores que, teniendo críticas a la gestión gubernamental o incluso al régimen militar, desean participar en el poder, sin oponerse en los aspectos que las autoridades militares consideran sustanciales.

Los sectores de «semioposición» son, según los autores, poco numerosos. No se han desarrollado durante el régimen militar organizaciones de derecha de este tipo, por el carácter más rígido, menos institucionalizado y de base más estrecha en comparación con el franquista.

La parte más extensa del análisis la dedican a las «oposiciones en contra del régimen», las cuales son clasificadas de acuerdo al nivel de tolerancia y al carácter de alternativa al régimen.

En un primer grupo se ubica la Democracia Cristiana, la cual, según los autores, sería tolerada y a su vez representaría una alternativa al régimen. Un segundo grupo está constituido por aquellos que también son tolerados, pero no representan una alternativa al régimen, como la Iglesia o los sindicatos. El tercer grupo lo forman aquellos grupos que pueden representar una alternativa al régimen, pero que no son tolerados. Entre estos últimos están los partidos de la UP, más o menos públicos, y las redes clandestinas.

Los autores no entienden esta clasificación como fija ni inmutable, ya que los niveles de tolerancia pueden modificarse en un sentido u otro.

Los autores sostienen que el proyecto «regenerador» del régimen militar se orienta a liquidar el sistema tradicional de partidos, creando una red de organizaciones intermedias «curadas de la influencia de los partidos». Presuntamente, este cambio conduciría a una mayor modernización o a un mayor compromiso con el sistema social, con lo cual se conseguiría un sistema político más consensual. Pero estos objetivos están basados, según **A. Valenzuela y S. Valenzuela**, en una serie de análisis erróneos sobre el pasado. Supuestos tales como que la democracia se deteriora por la expansión del sufragio o que el crecimiento de la izquierda fue reciente y relacionado con esa expansión no resisten un análisis serio.

Estos presupuestos estarían cargados de con-

cepciones erróneas acerca de la naturaleza partidaria chilena. La fundación de los partidos marxistas fue en momentos en que el electorado estaba contraído y no en expansión. Los autores proporcionan una serie de cuadros que apoyan la tesis de que no es la expansión del sufragio de la década de los sesenta la que favorece la expansión de los partidos de izquierda. Se trata de un proceso muy anterior.

En el artículo, el origen de la formación de los partidos políticos se encuentra en la presencia de una serie de segmentaciones en la sociedad chilena, las cuales desarrollan polaridades alrededor de las cuales se asocian fracciones de la élite política o grupos militantes. Dos segmentaciones generativas fundamentales han actuado en Chile para la creación de partidos. Ellas son Estado versus Iglesia y trabajadores versus empleados. Esas dos polarizaciones originan, en diferentes momentos históricos, la formación de los distintos partidos políticos.

En la actualidad, la polaridad Estado versus Iglesia ha disminuido pero sin desaparecer.

Para los autores, los mecanismos permanentes de identidad partidaria son más o menos impermeables al cambio, una vez que se han quedado firmemente establecidos. Por lo tanto les parece falaz la idea de que un gobierno autoritario puede comenzar de nuevo por el mecanismo de producir «una nueva generación de ciudadanos». En la actualidad se observa que la destrucción del sistema político chileno y más concretamente de sus partidos y del sistema de partidos es algo improbable en un futuro próximo.

Más aún, los autores afirman que las limitaciones de las actividades organizativas y electorales de los partidos, en lugar de debilitarlos, producen cambios que los refuerzan. Por ejemplo, la preocupación más intensa por los temas ideológicos y una mayor preocupación por penetrar esferas de la vida civil.

La izquierda en el período autoritario: continuidad y cambio

Se analizarán dos artículos sobre las transformaciones ocurridas en la izquierda durante los más de diez años de régimen militar. Ellos son «Pasado y presente de los partidos de izquierda. Un ensayo interpretativo», de **Paulo Hidalgo** y «Panorama de la izquierda chilena 1973-1984», de **Andrés Benavente**.

El estudio de **Hidalgo** parte tratando de situar la importancia del sistema de partidos en el desarrollo político chileno. Aceptando la interpreta-

ción de la mayor parte de los estudiosos sobre el tema, **Hidalgo** afirma que la trama partidaria era el instrumento privilegiado para acceder al Estado y «el único puente para que los grupos sociales se convirtieran en actores de relevancia nacional». El autor muestra las virtudes y defectos de la particular relación existente entre sistema de partidos y estructura social. Entre los primeros se encuentran la estabilidad de los partidos más importantes y la constitución de una clase política cohesionada por intereses comunes. Entre los segundos **Hidalgo** anota la debilidad de la «sociedad civil» y la partidización de la sociedad, el creciente maximalismo ideológico de los partidos y la dificultad de establecer alianzas estables.

Esos factores históricos de largo plazo se combinarían, según **Hidalgo**, con los efectos de la reversión drástica del carácter inclusivo del Estado, resultante del golpe militar de 1973. El retraimiento sistemático del Estado, el privilegio del mercado y la crítica a la lógica de la representación habrían fomentado un alto grado de inorganicidad y atomización social. Ese sería el «telón de fondo» sobre el que habría que observar a los partidos de izquierda, sobrevivientes de todos los intentos de aplastamiento.

El capítulo segundo analiza la situación actual del Partido Comunista, de las organizaciones vinculadas a la vertiente del «socialismo histórico» y de los partidos que **Hidalgo** denomina «segregados de la Democracia Cristiana».

El análisis del Partido Comunista parte de un rápido estudio de la trayectoria histórica de esa organización. Se ponen de relieve los aspectos centrales de la línea, carácter democrático popular de la revolución, coaliciones amplias, énfasis en la unidad con los socialistas. Sin embargo, llama la atención la ausencia en la bibliografía del estudio de *Narnard*, el cual modifica parcialmente la periodización utilizada por **Hidalgo**.

La parte medular del estudio de **Hidalgo** sobre el Partido Comunista es aquella consagrada a las posiciones actuales de esa organización. El autor parte aceptando la existencia de un «viraje», cuyo primer indicio sería el discurso del Secretario General el 4 de septiembre de 1980, días antes del plebiscito constitucional convocado por Pinochet.

Sin embargo, la crítica central de **Hidalgo** consiste en mostrar que el llamamiento a «combinar todas las formas de lucha» no ha dado lugar a una estrategia articulada de insurrección o de lucha armada; por tanto, que no se ha producido un verdadero viraje, sino un cambio incompleto e inorgánico. Según el autor, el Partido Comunista realiza una aceptación espontaneísta de la violencia insitativa de las masas, enfatizando «un sentimiento

reactivo de autodefensa, sin destino político u objetivos precisos».

Hidalgo no realiza un estudio en profundidad de los factores que explican la adopción de la línea de 1980. Esa carencia no permite entender el surgimiento histórico de las nuevas posiciones. Ellas aparecen totalmente descontextualizadas si no se considera el fracaso previo de la línea del frente antifascista amplio y de intentos de promover la negociación de una transición corta. Estos últimos no son siquiera mencionados por **Hidalgo**.

También el estudio sobre el Partido Socialista se inicia con una descripción de la evolución histórica, en la cual se enfatiza la singularidad de la organización y sus rasgos particulares que la diferencian fuertemente del Partido Comunista, pese a que ambos se sitúan en una perspectiva revolucionaria.

El estudio del período actual de diáspora y desintegración, uno de cuyos momentos constitutivos fue la ruptura de 1979, se realiza desde una perspectiva política que privilegia la línea de «renovación socialista». El partido Socialista línea *Briónes* es descrito como reedición del momento originario del partido, cuando éste era teórica y políticamente diferenciado de la opción comunista.

El análisis de los partidos segregados de la Democracia Cristiana se realiza poniendo énfasis en las políticas actuales más que en la trayectoria histórica. Proporciona datos interesantes sobre la Convergencia Socialista creada en 1979, la cual fue un intento de renuclear diferentes tendencias socialistas.

En el capítulo tercero, **Hidalgo** analizó los planteamientos de las coaliciones de izquierda, el Movimiento Democrático Popular, surgido en 1983 como respuesta a la Alianza Democrática, y el Bloque Socialista, el cual hoy día prácticamente no existe.

El segundo artículo consagrado a la izquierda en el período del gobierno militar fue escrito por el Centro de Estudios Públicos, una organización de tendencia neoliberal.

El primer capítulo está destinado a analizar la situación de la izquierda en 1973, antes del golpe militar. La tesis básica es que se fue imponiendo una salida insurreccional y que fracasó la tentativa de un tránsito institucional o la línea de la «vía chilena al socialismo». En este diagnóstico coinciden los críticos de izquierda a las experiencias de transición al socialismo desde un régimen democrático y los ensayistas de derecha como Benavente. Para ambos el tránsito institucional es inviable.

Los capítulos segundo y tercero del artículo de **Benavente** están consagrados a los procesos de cambio y recomposición que experimenta la iz-

quierda entre 1973 y 1983. Aunque la presentación del autor es poco sistemática y realiza una lectura muy sesgada, consigue poner de relieve algunos de los ejes ordenadores de la relectura que se elabora. Otros, sin embargo, le pasan inadvertidos. **Benavente** pone énfasis en el análisis crítico de la Unidad Popular realizado por algunos partidos, dirigentes políticos e intelectuales inmediatamente después del golpe y en la valoración de la democracia. El interés del autor es demostrar que, pese al esfuerzo de algunos teóricos por darle a la democracia un valor sustantivo, se conserva en el grueso de la izquierda una postura instrumental frente al tema.

Benavente consagra bastante espacio al análisis de la Convergencia Socialista y, en general, al tema de la renovación de la izquierda socialista. El autor muestra la relación existente entre los intentos de reunificación del Partido Socialista y la dinámica de la Convergencia Socialista. Cuando el énfasis se puso en tratar de resolver las viejas querrelas que separaban a los grupos escindidos del tronco socialista, la Convergencia Socialista disminuyó su importancia. Todo el esfuerzo se volcó a los problemas del reajuste interno.

Para finalizar el estudio del período 1973-1983 **Benavente** consagra un capítulo al discurso comunista. A diferencia de quienes ven en la línea de 1980 un viraje, este ensayista encuentra claros elementos de continuidad con la postura clásica. Para este autor, el Partido Comunista, en cuanto organización marxista-leninista, siempre sostuvo una doble vía. En vista de que el análisis del discurso público del Partido Comunista no permite comprobar esa tesis, **Benavente** utiliza como evidencia probatoria las afirmaciones que, a posteriori, realizó *Luis Corvalán*, especialmente cuando justificó los nuevos énfasis de la política comunista en septiembre de 1980 o antes, cuando en el Pleno de 1977 defendió la política aplicada por el partido durante el gobierno de *Allende*.

Respecto a las posiciones del Partido Comunista, ni **Hidalgo** ni **Benavente** proporcionan una explicación satisfactoria de los factores que motivaron la línea adoptada en 1980. Benavente insinúa una pista interesante: la pugna hegemónica que en 1980 estaba entablada con las corrientes renovadoras. El Partido Comunista, pese a su línea tradicionalmente abierta en materia de alianzas y flexible en el terreno táctico, no podía sumarse a esa corriente por las pretensiones de refundación teórica y la crítica a los «socialismos reales».

En general, puede decirse que el objetivo de **Benavente** es acumular evidencias que demuestren la dificultad de construir una izquierda marxista que sea auténticamente democrática.

El análisis de la derecha: historia y situación actual

El análisis de la derecha es abordado en el artículo conjunto de **Tomás Moulian e Isabel Torres** titulado «La derecha en Chile: evolución histórica y proyecciones a futuro», publicado por el Centro de Estudios del Desarrollo (CED).

El primer capítulo está destinado a describir la evolución histórica global de la derecha entre 1920 y 1970, con especial énfasis en el período que comienza en 1938. Los autores sostienen que las razones históricas de mediano plazo del fracaso de la derecha que operó en el sistema político desde 1938 hasta 1970 hay que encontrarlas en los efectos del «alessandristismo» de los años veinte. El miedo de algunos sectores del viejo Partido Liberal al caudillo vociferante que halagaba a las masas, las movilizaba como fuerza de presión política y criticaba a la oligarquía produjo un fortalecimiento del ala conservadora y una división de ese partido de centro-derecha.

Los autores muestran que a partir de entonces los proyectos modernizadores surgidos en los partidos de derecha son minoritarios, débiles y, por ende, son derrotados. Ya no existe más un ala moderna y una conservadora, los dos partidos son del tipo conservador.

En la década de los cuarenta la derecha, perdedora en las elecciones presidenciales, tiene un enorme poder parlamentario. Ello le permite desarrollar una política defensiva exitosa: de presión para evitar reformas que afecten especialmente al sector agrario, de negociación o, como durante algunos momentos del gobierno de *Ríos*, de colaboración. Cualquiera sea el mecanismo usado, la intención era neutralizar las políticas reformistas. Solamente en 1947 estuvieron en condiciones de desarrollar una política de ofensiva que, al amparo de la situación internacional, les permitió conseguir la exclusión de los comunistas.

En la década de los sesenta la derecha sufrió una fuerte caída electoral, como consecuencia en parte de la masificación del sufragio, pero especialmente de la penetración de la Democracia Cristiana y de la izquierda en las zonas agrarias. Su pérdida de vitalidad política se acrecentó como efecto de los fracasos experimentados por el gobierno de *Alessandri* y por la fragilidad de la coalición intentada con el radicalismo.

La tesis de los autores es que la derecha se enfrentó a mediados de la década a un juego de perdedores, que consistió en que su mejor opción era de mal menor. Esa situación, sumada al hecho de que la Democracia Cristiana realizó la Reforma Agraria, produjo la derechización de la derecha. En

1970 esta fuerza ya no está dispuesta a repetir una fórmula de mal menor y buscó un camino propio. Esa decisión facilitó el triunfo de *Allende*

El eje interpretativo del comportamiento político de la derecha es que ésta, pese a su capacidad defensiva y neutralizadora, carecía de capacidad de liderar en el terreno político proyectos de modernización capitalista o de implementar programas de contrarreforma.

El segundo capítulo estudia el comportamiento político de la derecha en el período de la Unidad Popular. La tesis central de los autores es que en esa coyuntura la derecha demostró una gran capacidad de articulación política para su proyecto insurreccional. Una de las razones principales es que presentó la salida de *Allende* como un acto de «restauración democrática», ajustándose con eso al discurso aceptable para la base democristiana. La otra es que preparó pacientemente las condiciones políticas del golpe militar (formación de un bloque opositor amplio), las condiciones militares (cambios en la jerarquía del Ejército) y las condiciones sociales (movilización agitativa constante). Fue capaz de superar la tentación putchista.

En el capítulo tercero los autores estudian a la derecha durante el período autoritario. El hilo conductor es mostrar el auge de la concepción neoliberal y la consiguiente derrota del enfoque más nacionalista, las dos líneas que disputan el control de la contrarrevolución burguesa intentada por el régimen militar.

El artículo termina con el análisis de algunas tendencias a futuro. En ellas se enfatizan las dificultades que enfrenta la derecha para relegitimarse como fuerza política democrática.

Reseña S

Temáticas
De España



ASPECTOS ORGANIZATIVOS DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA



Trabajos considerados: Angie y otros: **Comparación de censos industriales**, *Cuadernos de Economía*, Vol. 10, núm. 29, 1982, Barcelona. Aguiló, E: **Un comportamiento teórico de los índices de concentración: un ejercicio de aplicación a la industria española**, *Cuadernos de Economía*, núm. 18, 1979, Barcelona; y **Movilidad y cambios de identidad de las grandes empresas: una aplicación a la industria española**, *Cuadernos Económicos de ICE*, núms. 22-23, 1983, Madrid. Ardura, M. L.: **Dimensión y concentración de empresas**, en J. Velarde (comp.) *La España de los años 70*, 1973, Madrid. Argandoña, A.: **Economías de escala y eficiencia**, *Revista Española de Economía*, Vol. V, núm. 1, enero-marzo 1972, Madrid. Arraiza, C.; Lafuente, A.: **Caracterización de la gran empresa industrial española según su rentabilidad**, *Información Comercial Española* núm. 611, 1984, Madrid. Bergés, A.: **La medición de la dimensión empresarial: una comparación internacional**, I Jornadas de Economía Industrial, 1985, Madrid. Bergés, A.; Pérez Simarro, R.: **Análisis comparativo de las grandes empresas industriales en España y en Europa**, Ministerio de Industria y Energía, 1985, Madrid. Bueno, E.; Lamothe, P.: **Tamaño y rentabilidad de la gran empresa española: un análisis empírico de su relación basado en un método multicriterio**, Universidad Autónoma de Madrid, 1983 (no publicado). Castillo, J. del: **Funciones de producción y economías de escala**, *Anales de Economía*, núm. 16, 3.ª época, 1972, Madrid. Donges, J. B.: **La industrialización en España**, 1976, Barcelona. Donsimoni, M. P.; Leoz-Argüelles, V.: **Rentabilidad y vinculación internacionales en la economía española**, *Cuadernos Económicos de ICE*,

núms. 22-23, 1983, Madrid. Escorsa, P.; Herro, J.: **La estructura industrial española**, en A. Jacquemin, *Economía Industrial. Estructura de mercado y estrategias europeas de empresa*, 1982, Barcelona. Fanjul, O.; Maravall, F.: **Determinantes de la rentabilidad bancaria: un análisis multivariante**, Simposio de Teoría Económica de la Universidad Autónoma de Barcelona, 1982. Fariñas, J. C.; Romero, L. R.: **Rentabilidad y crecimiento de las grandes empresas industriales españolas en comparación con las de la CEE (1973-82)**, I Jornadas de Economía Industrial, 1985, Madrid. García Durán, J. A.: **Organización industrial española, 1960-1970**, *Cuadernos de Economía*, núm. 11, 1976, Barcelona. Jaumandreu, J.; Mato, G.: **Concentración industrial en España, 1973-81**, I Jornadas de Economía Industrial, 1985, Madrid. Lafuente, A.; Salas, V.: **Concentración y resultados de las empresas en la economía española**, *Cuadernos Económicos de ICE*, núms. 22-23, 1983, Madrid. Maravall, F.: **Crecimiento, dimensiones y concentración de las empresas industriales españolas**, Fundación del INI, núm. 7, 1976, Madrid, y **La influencia de la dimensión empresarial sobre la eficiencia: unas notas sobre el funcionamiento de la industria española**, en *Lecturas de Economía Española e Internacional*, 1981, Madrid. Méndez, T.: **Economías de escala en la industria**, Instituto de Estudios Económicos, 1975, Madrid. Petitbó, A.: **Aproximació a l'estudi dels elements explicatius de la rentabilitat de les grans empreses industrials espanyoles**, *Papers de Seminari*, 1982, Barcelona. Soler, R.: **Régimen tributario de la concentración de empresa**, Instituto de Estudios Fiscales, 1976, Madrid. Suárez, A.: **La rentabilidad y el tamaño de las empresas españolas**, *Económicas y Empresariales*, 1977, Madrid, y **El tamaño y el crecimiento de las empresas españolas**. **La ley del efecto proporcional**, *Económicas y Empresariales*, núm. 3, 1977, Madrid. Villamil, A.: **Teoría y política de las economías de escala**, 1979, Madrid.



La Organización Industrial, como disciplina académica, es un producto del siglo XX, y, si se me permite, con marca de origen americana. No es que no existan antecedentes en el pasado siglo a uno y otro lado del Atlántico, pero sus desarrollos originarios y su posterior sistematización se produjeron en Estados Unidos bien avanzado el presente siglo. De hecho, fue en 1941 cuando la American Economic Association reconoció a la Organización

Industrial como subdisciplina en el interior de la ciencia económica. A España las primeras aplicaciones de este enfoque no llegaron sino muy tardíamente. En 1976, en un artículo en tantos sentido seminal, **García Durán** se refiere al área de Organización Industrial en España con el expresivo vocablo de «páramo».

En las dos últimas décadas la Organización Industrial ha conocido un desarrollo sin precedentes en las universidades anglosajonas, hasta el punto de constituir en la actualidad uno de los campos más activos de la investigación económica. En gran medida este impulso reciente se debe a un doble factor:

- En primer lugar, a la aplicación a esta disciplina de los avances habidos en las técnicas estadísticas y econométricas para la evaluación de hipótesis, que han otorgado al investigador una base más sólida para comprobar la eficacia empírica de sus teorías.
- En segundo lugar, a la incorporación de los modelos microeconómicos de comportamiento de la empresa, desde los derivados de la teoría clásica del oligopolio —*Cournot*, *Bertrand*, *Edgeworth* o *Hotelling*—, o de la competencia monopolística —*Chamberlain* y *Robinson*—, hasta las recientes aplicaciones de la teoría de los juegos y de la competencia estratégica entre empresas.

464 Esta doble vía de avance ha facilitado una más acabada formalización de las hipótesis de trabajo de la disciplina; avance que, con cierta frecuencia, ha supuesto, como contrapartida, una parcial pérdida de contenido analítico de la teoría, al desalojar ciertas líneas de investigación centradas en la consideración de los aspectos institucionales difícilmente susceptibles de formalización. A este cambio no es ajena la nueva orientación de los estudios realizados en España en el campo de esta disciplina.

Pero más allá de los cambios experimentados en las orientaciones y contenidos teóricos de la disciplina, ésta sigue aceptando como esquema explicativo básico la relación funcional establecida originariamente por *Mason* entre estructuras, comportamientos y resultados. Por estructuras suele entenderse el conjunto de características estables del mercado, y muy especialmente aquellas que hacen referencia a los obstáculos a la acción de la competencia; las conductas son las diversas políticas seguidas por la empresa; y, finalmente, los resultados se refieren a los logros alcanzados por las empresas, especialmente los referidos a beneficios, crecimiento y productividad.

El problema se plantea al interpretar el sentido de las relaciones causales en el interior del esque-

ma formulado. Se suele considerar, con simplificación notable, que la escuela americana ha tendido a dar un sentido unidireccional a las relaciones postuladas: son las estructuras las que determinan los resultados de las empresas. Los comportamientos apenas interfieren en esta relación básica ya que se considera que las empresas acomodan sus políticas a las condiciones específicas que les impone el mercado. Entre los autores que promueven este tipo de relación cabría citar a *Mason*, *Bain*, *Blair*, *Tennant*, *Sargent Florence*, *Means*,... Estos autores privilegian, por tanto, los estudios detallados sobre la estructura de los mercados industriales.

En el otro lado, se suele considerar que los autores europeos hacen más hincapié en el doble sentido de las relaciones, en las interrelaciones mutuas, y prestan cuidadosa atención al papel de los comportamientos empresariales al evaluar los resultados de las empresas.

En el caso español, aun cuando se suele reconocer la pertinencia teórica de concebir una relación no unidireccional, lo cierto es que la mayor parte de los estudios realizados desde la perspectiva de la Organización Industrial han tendido a privilegiar la conexión directa entre la estructura de los mercados —especialmente, la concentración y las barreras de entrada— con los resultados empresariales —especialmente, beneficio y crecimiento—.

Estructuras de los mercados

Cuando la Organización Industrial habla de estructuras se está refiriendo al conjunto de factores que de una forma más o menos estable determinan el ámbito de competencia en el que ha de desenvolverse la actividad de la empresa. En este sentido, se considera relevante cuestionar alguno de los presupuestos de la competencia perfecta: y así, frente a la presupuesta atomicidad de la oferta se estima pertinente estudiar el tamaño de la empresa y los niveles de concentración existente en los mercados; frente a la hipótesis de homogeneidad de los bienes, considerar la posible existencia de mecanismos de diferenciación de los productos; frente a la libre movilidad de factores, conocer la eventual existencia de barreras de entrada y economías de escala; y finalmente, frente al supuesto de transparencia y plena información, se estima necesario investigar el riesgo y la incertidumbre que rodea a las decisiones empresariales.

Estos son cuatro aspectos básicos de las estructuras del mercado en los que se centran los estudios de Organización Industrial. De ellos, me refe-

riré a dos —la concentración y las barreras de entrada— que son aquellos sobre los que se han centrado los estudios de Organización Industrial realizados en España.

Concentración

Se entiende por nivel de concentración existente en un mercado la parte del mismo que acaparan las empresas mayores. Diversas razones se suelen aducir para justificar la existencia de niveles significativos de concentración en los mercados. La existencia de economías de escala, la interdependencia de las funciones de coste de dos o más empresas (rentabilización de externalidades), la intervención del Sector Público a través de barreras institucionales y la búsqueda del poder de monopolio en los mercados de factores y/o de productos, son algunas de las que con más frecuencia se mencionan. Para evaluar el grado de concentración se han utilizado diversos métodos e indicadores. De forma muy escueta cabe distinguir entre indicadores de *concentración* e indicadores de *desigualdad*. Los primeros tratan de evaluar participaciones ponderadas, según diversos criterios, de las empresas en los mercados. Los segundos tienen, sin embargo, un objetivo más amplio: tratan de medir la dispersión de los tamaños de las empresas en torno a los valores medios. A su vez, dentro de los indicadores que tratan de evaluar el grado de concentración cabe distinguir entre los discretos y los acumulativos. Los primeros expresan la participación en el mercado que corresponde a un determinado número de empresas mayores. Los índices así contruidos se refieren a la cola superior de la distribución según tamaños. Los índices acumulativos, sin embargo, tienen en cuenta la participación de todas las empresas de la industria. Dentro de cada una de estas categorías las posibilidades de encontrar indicadores son múltiples, siendo los más utilizados el coeficiente de concentración —según diversos tramos—, el índice de *Herfindhal*, *Hannah-Kay*, *Horvath* y la medida de la entropía, entre los que evalúan la concentración. Y el coeficiente de variación de *Pearson*, el coeficiente de *Gini*, la curva de *Lorentz* o alguna forma funcional —log-normal o de *Pareto*— a la que se ajusta la distribución por tamaños de las empresas, entre los que miden la desigualdad.

En España se han realizado diversos estudios para evaluar los niveles de concentración de los mercados. Para hacer una rápida caracterización de todos ellos podríamos clasificarlos atendiendo a dos criterios distintos: las fuentes estadísticas que utilizan y el método de análisis que siguen.

De acuerdo con la fuente estadística de la que

parten, cabría distinguir los trabajos de **Escorsa-Herrero** (1982) y **Buesa** (s.f.) que parten de los datos del Censo Industrial; los de **García Durán** (1976) y **Aguiló** (1979) que utilizan la información proveniente de las Estadísticas de la Producción Industrial del extinto Servicio Sindical de Estadística; el de **Ardura** (1973) cuyos datos proceden del Directorio de Mutualismo Laboral; y, finalmente, los trabajos de **Maravall** (1976), **Aguiló** (1983), **Lafuente-Salas** (1983) y **Jaumandreu-Mato** (1985) cuyos datos se refieren al colectivo de grandes empresas, prevengan estas de Fomento de la Producción —**Aguiló**— o de la publicación correspondiente del Ministerio de Industria —**Maravall** y **Jaumandreu-Mato**—. La referencia a la fuente estadística tiene relevancia más allá del prurito informativo, ya que la opción por una u otra fuente determina el que se trabaje con datos censales, con muestras de la población empresarial o, en el último de los casos, con muestras truncadas referidas a la cola superior de la distribución por tamaños de las empresas.

Un segundo criterio para clasificar estos estudios es el de los métodos empleados para evaluar la concentración. De acuerdo con este criterio cabría distinguir cuatro tipos de trabajos. En primer lugar, aquellos que intentan obtener los coeficientes discretos de concentración, ya sea para la totalidad de los sectores industriales, ya para alguno de ellos. En este primer grupo habría que incluir todos los estudios, salvo el de **Ardura** (1973) y el de **Lafuente-Salas** (1983). En todos los demás, en algún momento de la investigación se estiman los índices discretos de concentración. Un segundo grupo estaría formado por los que construyen algún indicador acumulativo de la concentración industrial. Tales son: **Aguiló** (1979) y **Jaumandreu-Mato** (1985). En tercer lugar, aquellos cuyo propósito es ofrecer una medida de la distribución por tamaños de las empresas. **Ardura** (1973), **Maravall** (1976), **Aguiló** (1983) y **Jaumandreu-Mato** (1985) realizan tales estimaciones. Finalmente, tanto **Maravall** (1976) como **Aguiló** (1983) complementan los análisis de la concentración con la consideración de la movilidad empresarial en el grupo de empresas dominante.

A pesar de que estos estudios tienen propósitos diversos y se refieren a períodos y fuentes estadísticas distintas, sus resultados apuntan en una dirección que a efectos expositivos trataré de sintetizar en los siguientes puntos:

- En primer lugar, la industria española parte de niveles de concentración *relativamente reducidos* en la mayor parte de los sectores, lo que se pone de manifiesto al comparar sus indicadores con los correspondientes a

otros países. Así, según constata **Aguiló**, el coeficiente de concentración del empleo de las 100 mayores empresas españolas era en 1971 de 13,5 por 100 —18,0 por 100 en 1981—, mientras tal coeficiente era del 23 por 100 en Estados Unidos y del 39,7 por 100 en el Reino Unido. Y si se consideran las cincuenta primeras empresas el coeficiente respecto a la producción era del 25 por 100 para España y del 30 por 100 para la CEE.

Esta apreciación se confirma al estimar los niveles de concentración sectoriales. Así, **Buesa**, que es el que utiliza una desagregación mayor, constata que de los 133 sectores, 30 —22 por 100— tienen una concentración alta, 20 —15 por 100— una concentración media, y la gran mayoría, 83 sectores —el 62 por 100—, una concentración baja o muy baja. Y **García Durán**, con datos igualmente desagregados —considera 109 sectores—, encuentra que un 76,5 por 100 del valor añadido industrial se produce en sectores cuyo coeficiente de concentración es bajo— con un CR_8 inferior al 30 por 100.

- Una segunda conclusión que se puede derivar de estos estudios es que en el transcurso de las dos últimas décadas la industria española ha experimentado un proceso de sostenida *elevación de sus niveles de concentración*, especialmente si ésta se mide a través de las ventas. No así, o por lo menos no tan claramente, si se evalúa a través del empleo. Esta tendencia fue constatada por **Maravall** (1976) para el período 1964-1973, referido a las 250 mayores empresas; y por **Jaumandreu-Mato** (1985) para el período siguiente, 1973-1981, para distintos rangos de las mayores empresas. **García Durán** confirma estas estimaciones para el período 1960-64 a 1970 y **Aguiló** para la década siguiente, 1971-1980. La única excepción a esta amplia coincidencia es el trabajo **Escorsa-Herrero** que al comparar los dos censos industriales —de 1958 y 1978—, aprecia una caída en los coeficientes de concentración globales. Tal resultado se ve obligado, sin embargo, por la escasa fiabilidad del censo de 1958.

Una conclusión adicional que se deriva del cotejo de los niveles y evolución de la concentración según las ventas y el empleo, es el incremento acusado de productividad que experimentan a lo largo de las dos décadas las grandes empresas industriales españo-

las. Proceso ahorrador de mano de obra que es estudiado con cierto detalle por **Jaumandreu-Mato** para el período 1973-81.

- Una tercera conclusión es la relativa *estabilidad* que caracteriza a lo largo de las dos décadas al núcleo de las empresas mayores, lo que refuerza el sentido de la concentración. De hecho, la movilidad proporciona, por otra vía, una indicación de la dinámica de competencia existente en los mercados. En el caso de las más grandes empresas españolas, según constatan **Maravall** (1976) y **Aguiló** (1983) para períodos sucesivos, el grado de movilidad es bajo, apreciándose, además, una tendencia a alcanzar tasas de estabilidad propias de mercados incluso más concentrados que el español. Además, tanto **Maravall** como **Aguiló** coinciden en sus resultados al señalar que los niveles de estabilidad aparecen sectorialmente correlacionados con la concentración: los sectores más concentrados son los que experimentan una menor movilidad.
- En cuarto lugar, si se atiende a la distribución de las grandes empresas según su tamaño se confirma el incremento de los niveles de concentración a través del crecimiento de los indicadores de desigualdad. Estos indicadores revelan que son las empresas mayores las que más han crecido cuando el tamaño se mide a través de las ventas, no así cuando se hace a través del empleo. Lo que, de nuevo, revela el sentido de los incrementos de productividad registrados.
- En quinto lugar, **García Durán** somete a prueba algunas de las posibles razones que podrían explicar estadísticamente la evolución constatada de la concentración. Sus principales conclusiones las expongo muy sumariamente:
 - Encuentra una correlación significativa, aunque débil, entre tamaño del mercado y concentración. Es decir, esta última es mayor cuando el mercado es más reducido. Esta relación se hace más sólida cuando se desconsidaran las empresas subóptimas situadas por debajo del TMO.
 - La correlación antes observada es tanto mayor cuanto mayor sea la pendiente de la curva de costes medios a largo plazo —medida por el número de empresas situados bajo el TMO— y cuanto mayores sean las barreras de entrada del mercado —medido por el nivel del TMO—. Esta última relación

permite aventurar como hipótesis el que el desplazamiento hacia escalas mayores del TMO puede haber contribuido a incrementar los niveles de concentración de los mercados.

- Se aprecia una relación negativa, débil pero significativa, entre el cambio en la concentración y el nivel del que parte, lo que revela que pueden aparecer resistencias a la concentración a partir de un determinado punto o estímulos al crecimiento de las pequeñas empresas provocados por la ventaja adquirida por las grandes.
- No son significativos los *resultados* obtenidos al intentar relacionar caídas en la concentración con un aumento del número de empresas; se ha podido constatar que son los sectores de crecimiento lento en los que aumenta la concentración, mientras tiende a disminuir en los de crecimiento rápido. Esto, sin embargo, aparece contradicho por los resultados globales y sectoriales obtenidos por **Lafuente-Salas**, si bien al ser estimaciones para períodos distintos no caben al respecto apreciaciones concluyentes.
- Por último, tampoco se han encontrado relaciones significativas entre concentración y cambio en el TMO en relación con la dimensión de la industria. El signo del coeficiente, sin embargo, parece sugerir que cuando al aumentar la demanda aumenta el TMO, los establecimientos mayores han sabido mantener su participación, aunque soportando una competencia mayor.
- Para terminar este apartado apuntaré que se registra una amplia coincidencia a la hora de señalar los sectores que tienen unos niveles superiores de concentración. Estos recaen sobre ciertos sectores de maquinaria —especialmente maquinaria eléctrica y de precisión— y de material de transporte —como la construcción naval, construcción ferroviaria, aeronáutica y automóviles—. Algunos sectores intermedios —extracción minera, prospección y refino de petróleo, metálicas básicas y pasta de papel—. Y, finalmente, ciertos sectores de consumo —como el tabaco, el azúcar, instrumentos ópticos, fotográficos y electrónicos—.

Otro de los aspectos básicos que definen la estructura de los mercados es la eventual existencia de barreras de entrada de obstáculos —sean de carácter tecnológico, comercial o institucional— al libre acceso de las empresas de los mercados. De entre los diversos factores que pueden explicar la existencia de barreras de entrada, me referiré aquí al más considerado en los estudios de Organización Industrial: la eventual existencia de economías de escala. Se entiende que existen economías de escala cuando un aumento simultáneo de los inputs conduce a un crecimiento más que proporcional del output, es decir, cuando existen rendimientos crecientes, al menos hasta una determinada cota, en la utilización de los inputs. Para el conocimiento de una industria tiene relevancia averiguar la intensidad con la que se manifiestan las economías de escala, si las hubiere, así como el nivel en el que se sitúa el tamaño óptimo. Cuanto más intensas sean las primeras o mayor sea el segundo, mayores dificultades se le presentan a una empresa naciente —cuya entrada se hace generalmente a tamaños reducidos— para alcanzar una posición ventajosa en la industria.

En España se han hecho diversos estudios para apreciar la existencia de economías de escala, sea en el conjunto de la industria o en sectores concretos de la misma. Atendiendo al método seguido en cada caso, estos estudios podrían clasificarse en tres grandes grupos. Uno primero compuesto por aquellos que tratan de estimar el Tamaño Mínimo Óptimo (TMO) mediante la aplicación del método de supervivencia. Método propuesto inicialmente por *Stigler* que se basa en la conjetura de que la competencia entre empresas de diferentes tamaños promociona a las más eficientes. O, dicho de otra forma, desaloja progresivamente a las peor adaptadas. En este grupo se encuentran los trabajos de **Argandoña** (1972), **Méndez** (1975a), **García Durán** (1976), **Escorsa y Herrero** (1982) y **Angie y otros** (1982). Un segundo grupo lo componen aquellos estudios que han intentado averiguar las economías de escala mediante la estimación de las funciones de producción. En estos casos se trata de ajustar una forma funcional a datos obtenidos al objeto de estimar los parámetros de una función de producción, comprobando la bondad del ajuste. Los trabajos de **Castillo** (1972), **Donges** (1972) y **Villamil** (1979) se han elaborado conforme a este enfoque. Finalmente, cabe mencionar el estudio de **Méndez** (1975b) que reconstruye las curvas de costes de las empresas, a través de un análisis «cross-section», para apreciar la existencia de eco-

nomías de escala en la industria. Las peculiaridades del trabajo de *Lobo Aza* (1973), elaborado según el método llamado ingenieril para la industria del cemento, impide comparación alguna de sus resultados con los del resto de los trabajos anteriormente mencionados.

Veamos cuáles son las principales conclusiones que se deducen de estos trabajos.

a) La consideración conjunta de los estudios que aplican el *método de supervivencia*, aun cuando difieran en sus resultados concretos, apuntan dos conclusiones de interés:

— En primer lugar, se aprecia la relativa debilidad analítica del propio método, no sólo como forma de apreciar las economías de escala, sino también como medio para estimar el TMO. Así, cuando **Méndez** (1975) aplica este método a la industria española encuentra que en 12 de los 18 sectores que estudia —el 71 por 100 del total— no hay resultados significativos. No existe tamaño de supervivencia porque todos sobreviven en algún momento del período. **García Durán** (1976), por su parte, encuentra discontinuidades en 57 de los 109 sectores que considera —es decir, en el 52 por 100 de los casos—. Igual problema se les plantea a **Escorsa y Herrera** (1982) y a **Angie y otros** (1982), si bien en este último caso la magnitud del problema no es tan espectacular. Todo ello ha conducido a algunos, parodiando a *Shepherd*, a calificar el método de un «arte» más que de un procedimiento objetivo.

— En segundo lugar, se constata la existencia de escasas barreras de entrada en la mayor parte de las industrias españolas, lo que se aprecia a través de la baja escala en la que se sitúan los TMO. Así, **García Durán** (1976) observa que en 68 sectores de los 109 que considera —y que suponen el 85,3 por 100 del valor añadido industrial— el TMO se sitúa por debajo del 1 por 100 de la producción sectorial. Es decir, con tal dimensión cabrían en el mercado 100 empresas iguales. Es más, en 26 de esos sectores el TMO supone el 0,1 por 100 del mercado. El minifundismo empresarial queda así patente en opinión de **García Durán**. A concordante conclusión llegan **Escorsa-Herrero** (1982), al comprobar que para un 75 por 100 de los mercados existen condiciones para que la mediana empresa alcance buenos resultados. De hecho, sólo en cuatro

sectores el TMO se sitúa por encima de los 1.000 empleados, y sólo en otros 3 por encima de los 500 empleados. Más interesante, por su mayor nivel de desagregación, resulta el trabajo de **Angie y otros** (1982), que reafirma las conclusiones antes mencionadas. Así, sólo en 16 sectores —que suponen el 14,5 por 100 de la población ocupada— el TMO es superior a los 500 trabajadores. En el otro extremo, al menos 31 sectores —algo más del 30 por 100 de los empleos— presentan un TMO inferior a los 100 empleados. El alto nivel de protección efectiva, la reducida dimensión de los mercados y la especialización sectorial de la industria española son algunos de los factores que se aducen para justificar estos resultados.

b) La estimación de las *funciones de producción*, aunque constituye un método conceptualmente más sólido para investigar las economías de escala, se enfrenta a menudo con problemas estadísticos importantes. Así, en el caso español, **Donges** (1972) observa que al menos en 9 sectores de los 20 que estudia alguno de los coeficientes, especialmente los correspondientes al capital, no son estadísticamente significativos, lo que minora la consistencia de su prueba. **Castillo** (1972) se ve obligado a abandonar alguno de los sectores por dificultades en el ajuste, limitando su prueba a 10 industrias; y parecidos problemas de ajuste experimenta en su prueba **Villamil** (1979). En todo caso, hay que señalar que en la mayor parte de estas estimaciones se encuentran evidencias de economías de escala. **Villamil** las encuentra en los dos sectores que considera —textil y eléctrico—, **Castillo** en seis de los 10 que estudia, y **Donges**, cuyos resultados son más moderados, en ocho de los 20 tratados. Menor presencia tienen, por el contrario, las deseconomías de escala, que afectan a 7 de los sectores estudiados por **Donges**, uno de los estudiados por **Castillo** y ninguno de los **Villamil**.

c) Las dificultades e inconvenientes de los métodos señalados inclinó a **Méndez** (1975b) a estimar las economías de escala por medio de la reconstrucción de la curva de costes de 32 sectores, a través de un análisis «cross-section» para la media de los años 1967-68-69. Su estudio es el más detallado y completo sobre el tema de los realizados en España. Sus resultados revelan que casi el 80 por 100 de las industrias estudiadas presentan curvas de costes en forma de L o decrecientes. Las excepciones son: tres industrias con cur-

vas en forma de U, cuatro con costes constantes y dos crecientes. De las industrias con economías de escala, 7 —es decir, el 22 por 100— tienen escalas muy importantes, 8 —26 por 100— notables y el resto pequeñas. Además, Méndez considera que las estimaciones están infravaloradas como consecuencia de la carencia de datos en industrias importantes en las que presumiblemente existirían también economías de escala.

Estos resultados parecen contradecir las estimaciones realizadas a través del método de supervivencia, que había proporcionado evidencia de TMO relativamente reducidos. **García Durán** (1976) da la clave para compatibilizar ambos resultados al señalar que la imagen intuitiva a retener no ha de ser tanto la de economías de escala muy importantes, cuanto un minifundismo excesivo en trance de pérdida de importancia durante el período estudiado. En definitiva, a la luz de la evidencia empírica disponible no parece que se pueda señalar, para la mayoría de los sectores, la existencia de importantes barreras de entrada, al menos de barreras generadas por las economías de escala.

Estructura-Resultados

Vistos algunos rasgos básicos de los mercados industriales españoles, interesa ahora detenerse a considerar las consecuencias que de los mismos se puedan derivar en los resultados empresariales. Dada la imposibilidad de abordar todos los posibles aspectos, centraré la atención en aquellos que han sido más estudiados:

- la relación tamaño-rentabilidad,
- la relación concentración-rentabilidad, y
- la relación tamaño-crecimiento.

Tamaño-Rentabilidad

Los ejercicios y formulaciones acerca de la relación existente entre tamaño y rentabilidad de la empresa encuentran su punto de partida en las sugerencias de *Baumol*, quien en su artículo ya clásico sometió a reflexión la función objetivo de la firma. *Baumol* apuntó la hipótesis de que un incremento del capital invertido en una empresa podía tener un doble efecto: provocar un incremento de los beneficios totales y un aumento de los beneficios unitarios como consecuencia del mejor aprovechamiento de las economías de escala, si las hu-

biera, o del mayor poder o control sobre los mercados. En definitiva, se suponía la existencia de una relación positiva entre tamaño de la empresa y su tasa de rendimiento económico.

Los estudios empíricos realizados a nivel internacional no han permitido confirmar tal relación. Incluso, con cierta frecuencia, la relación investigada es de signo inverso al previsto. España no es una excepción. En efecto, son ya bastante los trabajos que se han encargado de investigar la relación entre tamaño y rentabilidad, sin que por el momento pueda extraerse constancia clara sobre el signo o presencia efectiva de la misma.

Los estudios realizados podrían agruparse según dos criterios: el nivel de desagregación empleado en la definición de los espacios competitivos y el tipo de variables que se consideran en el análisis.

Según el primer criterio, los trabajos se pueden agrupar en dos grandes apartados. De una parte, aquellos que hacen consideración de los sectores en sus estimaciones: en este caso estarían los de **Maravall** (1976), **Suárez** (1977), **Lafuente-Salas** (1983), **Soler** (1976) y **Fanjul-Maravall** (1982). De otro, las estimaciones de carácter global, como las del mismo **Maravall** (1976), **Petitbó** (1982), **Bueno-Lamothe** (1983), **Bergés** (1985) y **Fariñas-R. Romero** (1985), si bien en este último caso se utilizan variables «dummy» para incorporar la consideración sectorial. Aunque no existe una constancia clara de la sensibilidad de las estimaciones a especificaciones sectoriales —**Lafuente-Salas** (1983) la afirman, mientras que no parece percibirse en el caso **Fariñas-R. Romero** (1985)—, parece cierto, sin embargo, que desde un punto de vista anítico, la mayor parte de las hipótesis explicativas sobre el beneficio adquieren su sentido económico si se formulan en relación con marcos de competencia bien definidos. El hecho de la excesiva agregación con que se suele considerar los sectores en las investigaciones que los contemplan, hace que pierda parte de su eficacia y que, por tanto, sus resultados no sean mejores que los que tratan las empresas de forma agregada.

Más interesante, sin duda, es el segundo criterio de clasificación. Desde esa óptica cabe atender a la variable que se adopta para expresar la rentabilidad, primero y, en segundo lugar, a aquellas variables independientes, explicativas de la primera. Así, en algunos estudios se adopta como variable dependiente la rentabilidad financiera —beneficios antes de impuestos sobre fondos propios—: tal sucede con los estudios de **Maravall** (1976), **Suárez** (1977), **Fanjul-Maravall**

(1982), **Bueno-Lamothe** (1983), **Arraiza-Lafuente** (1984) y **Berges** (1985). Por su parte, el trabajo de **Petitbó** (1982) utiliza el margen beneficiario —*cash flow* sobre ventas—. El resto utilizan como variable dependiente la rentabilidad económica. Aunque no puede demostrarse la ventaja de una de estas variables, lo cierto es que cada una tiene significados distintos. La primera mencionada revela la rentabilidad de la inversión, la segunda aproxima la rentabilidad como margen sobre los costes y la tercera indica el rendimiento medio del activo total de la empresa. En este sentido, si lo que se quiere apreciar son aquellos factores reales ligados al tamaño que se relacionan con la rentabilidad, el rendimiento económico parece la variable más adecuada.

Desde el punto de vista de las variables explicativas, la mayor parte de los estudios optan por alguna indicativa del tamaño de la empresa, poniéndola en relación con la rentabilidad a través de formas funcionales diversas. Los resultados obtenidos a través de esta vía son muy pobres. **Soler** (1976), **Suárez** (1977) y **Bueno-Lamothe** (1983) no obtienen relación significativa. **Lafuente-Salas** (1983) obtienen una relación débil, aunque con signo negativo, y **Maravall** (1976), de los cuatro sectores que somete a estudio, en dos obtiene una relación positiva, en uno negativa y en otro no se manifiesta tal relación.

El bajo poder explicativo de la variable tamaño ha hecho que diversos estudios tomen en cuenta la información referida a otros aspectos vinculados con el comportamiento de la empresa. Así, **Petitbó** (1982) desarrolla un modelo de regresión múltiple en el que adopta como variables independientes dimensión, concentración, barreras de entrada, relación capital-trabajo, diversificación del producto, exportaciones y cambios en la demanda. De las ecuaciones estimadas se deduce una relación negativa entre rentabilidad y tamaño cuando éste se mide por las ventas o el empleo, y positiva cuando se mide a través de los recursos propios o el valor añadido. Los resultados hay que tomarlos con cautela pues se manifiestan problemas de multicolinealidad.

Para evitar estos problemas **Arraiza y Lafuente** (1984) utilizan un análisis multivariante del tipo discriminante, aplicándolo a dos colectivos de grandes empresas definidas por la magnitud de su tasa de rentabilidad. De nuevo el tamaño se muestra como una variable poco significativa. De hecho, las variables que discriminan, es decir, que mejor explican la diferencia entre los dos grupos de rentabilidad, son los fondos propios sobre activos, la exportación y la productividad. En suma, las em-

presas de más alta rentabilidad se caracterizan por estar menos endeudadas, por tener menor propensión a exportar y una mayor productividad.

Por último, dos estudios han estimado la relación objeto de análisis entre las grandes empresas españolas en relación con empresas europeas o americanas. Se trata de los estudios de **Berges** (1985) y **Fariñas-R. Romero** (1985). El primero relaciona la tasa de rentabilidad con cuatro variables indicativas del tamaño —ventas, empleo, activos y recursos propios—, encontrando en todas las estimaciones una relación negativa y significativa. Para el caso de las empresas españolas, aisladamente, la relación es negativa también, aunque sólo es significativa en el caso de considerar el tamaño a través del empleo.

En el estudio de **Fariñas-R. Romero** (1985) se intenta ajustar una función en la que la rentabilidad económica aparece como función de las ventas y de la participación de recursos ajenos en el activo, variable con la que se pretende corregir la ausencia de gastos financieros en la estimación de la rentabilidad. Los resultados indican que no se aprecia relación entre rentabilidad y tamaño. En el caso de las empresas de la CEE, la relación es positiva, pero de escasa significación. Para las empresas españolas, sin embargo, el signo de la relación no es claro. Descomponiendo la rentabilidad en sus dos componentes —margen de beneficios y rotación de activos— se aprecia que este último factor juega un papel fundamental en la menor rentabilidad de las empresas españolas.

Como muestra esta exposición, y a pesar del número de trabajos realizados y de la calidad indudable de alguno de ellos, poco se puede concluir sobre la relación discutida. La mayor parte de las investigaciones han tendido a concluir que tal relación, supuesta por **Baumol**, no era estadísticamente perceptible, al menos en el caso español.

Relación concentración-beneficios

La relación entre concentración y beneficios, aunque formulada implícitamente en los modelos de competencia imperfecta, fue expuesta originalmente para su contrastación por **Bain**, uno de los fundadores de la Organización Industrial. La hipótesis de partida podría exponerse muy sucintamente afirmando que cuanto mayor es el grado de concentración mayor se supone el poder de control sobre el mercado de las grandes empresas, y, por consiguiente, mayor capacidad se les atribuye para generar beneficios. Esta relación, en su aparen-

te sencillez, oculta problemas teóricos importantes. El propio escalonamiento causal entre concentración-poder de mercado no sólo es que no esté claro, sino que en sí mismo constituye una de las áreas problemáticas de la competencia estratégica, una de las líneas de desarrollo más activas de la Organización Industrial. Los trabajos empíricos realizados a nivel internacional confirman el carácter equívoco y problemático de la relación postulada inicialmente por *Bain*. El caso español, a juzgar por los resultados de las investigaciones realizadas, no parece alejarse de la indefinición apreciada en otras áreas y mercados.

Cinco son los estudios realizados al respecto. Uno de ellos, el de **Escorsa-Herrero** (1982), más que investigar la relación entre concentración y resultados, lo que hace es comparar los sectores más concentrados con los que tienen mayores tasas de rentabilidad. La correspondencia parece de sentido inverso: entre los sectores con alto *ratio* de beneficios predominan los de baja concentración y viceversa. De los otros cuatro estudios, dos —**Lafuente-Salas** (1983) y **Maravall-Torres** (1985)— obtienen relaciones significativas y de signo positivo. Los otros dos —**Maravall** (1976) y **García Durán** (1976)— obtienen relaciones de signo negativo o no significativas. Los trabajos de **Maravall** y **Maravall-Torres** tienen el inconveniente de que sus estudios se refieren a una observación puntual en el tiempo, con lo que la relación resultante puede verse influida por factores coyunturales, especialmente con los relacionados con la tendencia de la demanda en los mercados. Además, el trabajo de **Maravall-Torres** presenta problemas en la definición de las variables incorporadas a la función, así como, posiblemente, multicolinealidad. El estudio de **Lafuente-Salas** está mejor definido desde el punto de vista del ejercicio econométrico realizado, pero tiene el inconveniente de que la muestra y el período estudiados son relativamente reducidos. Quizás el trabajo más acabado sea el debido a **García Durán**. Este hace tres ejercicios diferentes. El primero es una regresión convencional con el margen de beneficios como variable dependiente y un conjunto de variables, entre las que se encuentra la concentración, como variables independientes. Los resultados que obtiene son insatisfactorios, siendo las únicas variables con relación significativa la intensidad de capital y el esfuerzo tecnológico. La concentración, aunque no significativa, presenta con cierta frecuencia signo negativo. El segundo ejercicio liga la concentración con la estabilidad de las tasas de beneficio. Los resultados confirman sólo parcialmente la relación al situar la mayor inestabilidad en los tramos medios de concentración, sin que que-

pa aportar razón a tal comportamiento. Por último, realiza un análisis de contingencia entre niveles críticos sin que tampoco se logre afirmar resultado alguno. En suma, la relación postulada no parece que pueda confirmarse en el caso español a la luz de los resultados empíricos hasta ahora cosechados.

Relación tamaño-crecimiento

No son más concluyentes los resultados de los estudios que investigan la relación entre tamaño y crecimiento de la empresa. Tales investigaciones suelen adoptar como punto de referencia para su contrastación la llamada «ley *Gibrat*» o «ley del efecto proporcional». En su formulación básica esta ley postula que el crecimiento de las empresas es un proceso estocástico originado por la acción de innumerables e insignificantes factores aleatorios que actúan de forma proporcional sobre el tamaño de las empresas, con independencia del tamaño que éstas tengan. Si tal ley se cumpliera en la realidad, ello tendría importantes repercusiones sobre la concepción del comportamiento de las empresas y los mercados. En efecto, ello supondría:

- En primer lugar, el que no existiese una dimensión óptima de la empresa, es decir, el que la curva de costes medios a largo plazo fuese una horizontal paralela al eje de abscisas.
- En segundo lugar, el que la tasa de crecimiento que experimentasen las empresas en un período no tuviese influencia en las tasas de crecimiento de períodos subsiguientes.
- En tercer lugar, el que se manifestase una efectiva tendencia hacia la concentración en los mercados, ya que el mismo efecto de la proporcionalidad generaría una dispersión creciente en los tamaños empresariales.

Suárez (1977) intenta confirmar alguna de las consecuencias que tradicionalmente se derivan de la ley *Gibrat*. Así, a partir de una muestra reducida, estima, en primer lugar, si existe relación entre el tamaño y el crecimiento de las empresas. Obtiene coeficientes de determinación no significativamente distintos de cero, lo que implica que tal relación estadísticamente no se confirma, lo que resulta conforme con el efecto proporcional. En segundo lugar, divide la muestra de empresas en dos grupos según el tamaño y observa que la tasa media de crecimiento y su varianza son significativamente iguales en los dos grupos. De nuevo esto coincide con las previsiones de *Gibrat*. También se

confirma tal ley al comprobar, dividiendo el período estudiado en dos subetapas, que las tasas de crecimiento del segundo subperíodo son independientes de las obtenidas en el primero a juzgar por los bajos coeficientes de determinación resultantes. Finalmente, constata que se ha producido un incremento de la dispersión por tamaños, lo que indica una progresiva tendencia a la concentración. Todas las pruebas realizadas hacen concluir a **Suárez** que «el incremento de las empresas españolas durante el período 1963-72 parece haberse comportado, pues, según la ley del efecto proporcional». Lo limitado del período y lo reducido de la muestra —tan sólo 46 empresas— debilitan la consistencia de esta conclusión. Sin embargo, una investigación simultánea realizada por el mismo autor en la que se relaciona tamaño y beneficios le confirma indirectamente la presunta validez de la ley *Gibrat* en el caso español.

En sentido opuesto se orientan las conclusiones del trabajo de **Maravall** (1976). Este autor somete dos de las tesis de *Gibrat* a análisis a través de dos test estadísticos, un análisis de varianza —test *Bartlett*— y uno de diferenciación de medias —*Welgh-Aspin*— con las que comprueba que las empresas de diferente tamaño tienen:

- a) tasas de medias de crecimiento significativamente distintas, y
- b) diferente dispersión de tasas de crecimiento en torno a su respectiva media. Ambos aspectos niegan las implicaciones más clásicas de la ley *Gibrat*. Además, estudia la relación entre crecimiento y tamaño y observa que la función que mejor se ajusta es una de tipo parabólica, es decir, una función de forma de U, y no una log-normal como predice *Gibrat*.

Por último, **Fariñas y R. Romero** (1985) someten a análisis esta relación referida a una muestra de empresas españolas y europeas. Dos son las conclusiones básicas de su estudio. En primer lugar, aprecian una relación significativa y de signo negativo entre crecimiento y tamaño. Esto es, son las empresas más pequeñas de entre las grandes las que crecen a mayores tasas durante el período que se estudia, 1973-1982. En el caso español esta relación se confirma y se hace más sólida al considerar la procedencia sectorial de las empresas. En segundo lugar, se percibe una relación positiva y significativa entre crecimiento y variabilidad del mismo, aunque no entre esta última variable y el tamaño. Dicho de otra forma, las grandes empresas compensan menores niveles de crecimiento con una mayor estabilidad del mismo.

A la luz de los resultados, y al igual que en los apartados anteriores, poco puede concluirse con cierta base respecto de la relación investigada.

**José Antonio ALONSO
RODRIGUEZ**

ECONOMIA Y FILOSOFIA DE LA CIENCIA



Trabajos considerados: Popper, Karl, **La miseria del historicismo**, Madrid, 1961, y **La sociedad abierta y sus enemigos**, Buenos Aires, 1967. Hutchison, T. W., **Conocimiento e ignorancia en Economía**, México, 1979. Kuhn, T. S., **La estructura de las revoluciones científicas**, Madrid, 1977, y **Consideración en torno a mis críticos**, en Lakatos, I. y Musgrave A. (eds), *La crítica y el desarrollo del conocimiento*, Barcelona, 1975. Lakatos, Imre, **La falsación y la metodología de los programas de investigación científica**, en Lakatos, I. y Musgrave A. (eds), *La crítica y el desarrollo del conocimiento*, Barcelona, 1975. Rojo, Luis Angel, **Método empírico y conocimiento económico**, en *Ensayos sobre filosofía de la ciencia (Simposio de Burgos. En torno a la obra de Sir Karl Popper)*, Madrid, 1970. Bunge, Mario, **Economía y filosofía**, Madrid, 1982.



Aproximación introductoria

Un tema hasta hace poco novedoso en el panorama académico, como es la filosofía de la ciencia, se ha convertido en un tópico —en su sentido más positivo— importante y necesario a la hora de abordar los aspectos básicos de una disciplina. Pero lo que resultaba novedoso en aquellos momentos en nuestros medios intelectuales, poseía una larga historia.

No entraremos en detalles sobre el proceso seguido por el desarrollo de las ideas que hoy resultan ciertamente comunes y conocidas. Solamente nos remontaremos, en breve exposición, al comienzo de los años 60, cuando la situación de la filosofía y la sociología de la ciencia podía considerarse estancada por la hegemonía del paradigma estructural-funcionalista ¹ y el paradigma crítico del neopositivismo ². Entre estos últimos —los

«posneopositivistas»— destacaban Karl Popper e Imre Lakatos en Inglaterra, Toulmin, Quine y Feyerabend en Estados Unidos, y G. Canguilhem —heredero de Gaston Bachelard— en Francia ³. Los residuos de la filosofía analítica —especialmente del Círculo de Viena— habían cedido ya en su impulsor innovador. R. Carnap y G. Hempel se disolvían en la crisis del positivismo, tan glorioso hacía solo tres décadas. Bertrand Russell se encontraba más interesado por los temas de la moral y la guerra del Vietnam que por la defensa de sus antiguos esquemas. Una muestra clara del naufragio del positivismo lo constituye el texto de E. Nagel *The Structure of Science* ⁴ publicado en 1961, que pasó prácticamente inadvertido.

Sin embargo, se iniciaba en esos mismos momentos una inmensa conmoción para el panorama epistemológico y metodológico. El punto de partida de tal suceso lo constituyeron la conocida disputa de Popper frente a Adorno y Habermas ⁵, y la publicación por Thomas Kuhn de *La estructura de las revoluciones científicas* (1962).

Lo que caracteriza al debate entre Popper y los «críticos» estriba en la radical diferencia que mantienen sobre la metodología y los objetivos de las ciencias sociales y sobre lo que ha de entenderse por conocimiento. La disputa se hallaba politizada al margen de la voluntad expresada por los interlocutores. La teoría crítica, que había surgido como un intento de conferir sentido a las relaciones entre teoría y praxis en la Europa de los años treinta —surgimiento del fascismo—, se oponía a la pretensión de Popper, cuya visión problemática desbordaba los estrictos límites de la filosofía, alcanzando áreas teñidas de implicaciones políticas.

La crítica de Popper al marxismo y al psicoanálisis —temas medulares para la teoría crítica— se

473



³ De la amplia bibliografía de estos autores podemos destacar como obras más sobresalientes las siguientes:

S. Toulmin, «Foresight and Understanding». Hutchinson University Press, Londres, 1961.

— «Conceptual Revolution in Science». En Cohen, R. S. y M. W. Wartofsky (editores): «Boston Studies in the Philosophy of Science». Dordrecht: Holland D. Reidel 1967.

G. Bachelard, «La formation de l'Esprit Scientifique», P.U.F., París, 1970.

— «Epistemología», Anagrama, Barcelona, 1973.

Quine, «Desde un punto de vista lógico», Anel, Barcelona, 1953.

— «Palabra y objeto» Biblioteca Universitaria Labor, Madrid, 1960.

P. Feyerabend: además de las obras citadas (en las notas 29 y 30) cabe mencionar «Changing Patterns of Reconstruction», en *British Journal for the Philosophy of Science*, 28, 1977.

G. Canguilhem, «Lo normal y lo patológico», Siglo XXI, Buenos Aires, 1971.

— «Ideologia e Racionalidade nas Ciências da Vida» Edições 70, Lisboa, 1977.

⁴ Ernest Nagel, «The Structure of Science», Harcourt, Brace and World, Inc., Nueva York, 1961. Existe versión castellana: «La estructura de la ciencia», Paidós, Barcelona, 1981.

⁵ T. Adorno y otros, «La disputa del positivismo en la sociología alemana», Grijalbo, Barcelona, 1973.

J. Habermas, «Conocimiento e interés», Taurus, Madrid, 1979.

¹ Análisis basado en el concepto de interdependencia y organización de los elementos y en la integración del sistema.

² Es un método de análisis cuyo criterio de demarcación se dirige a aceptar como proposiciones válidas:

a) Aquellas que son verdaderas o falsas por virtud de su forma (tautológicas, $1 + 2 = 3$ o contradictorias $3 + 2 = 6$), por ejemplo la lógica y las matemáticas.

b) Las «proposiciones empíricas».

basaba en la no falsabilidad de tales perspectivas. *Adorno y Habermas*, por su parte, impugnan en el positivismo de *Popper* su creencia en la unidad del método científico, la separación entre hecho y valor y su defensa de la teoría de la correspondencia de la Verdad ⁶.

Sobre el horizonte de este debate epistemológico al que hemos hecho referencia, la aportación de *Kuhn* explosiona en los medios científicos. *La estructura de las revoluciones científicas* es un duro golpe para la tradición positivista baconiana y su pretensión paradigmática de que las ciencias naturales discurren a través de un proceso ilimitadamente progresivo y acumulativo. Ciertos términos denuncian una voluntad de disolver imaginarias continuidades históricas: «revolución», «crisis», «grupos de científicos» —aislados y enfrentados—, y por supuesto, la consolidación del término «paradigma».

A pesar de las críticas que *Kuhn* ha recibido a partir de aquella época —lo que le ha obligado a revisar algunos aspectos de su obra originaria—, su libro constituye en sí mismo una auténtica «revolución paradigmática», si se nos permite este juego de palabras.

Resulta, sin embargo, oportuno señalar que, a pesar de la originalidad tan expresiva del texto kuhniano, no se carecía en el panorama intelectual de precedentes en la misma línea. *Toulmin*, desde 1953, entendía que el progreso de la ciencia se ajustaba a una cadena de microrrevoluciones que rechazaba la proposición del acumulativismo positivista ⁷. Y no puede olvidarse la gran aportación de *Gaston Bachelard*, iniciada al borde de la década de los años treinta, en su sugestivo rechazo de la idea baconiana de progresión y acumulación de la ciencia ⁸. En efecto, la obra de *Bachelard* se encuentra en la base —sin que se haya reconocido siempre su mérito pionero— de toda la transmutación epistemológica y metodológica de mediados del siglo XX. Basta recordar los conceptos de «obstáculo epistemológico» ⁹, «aproximacionismo» ¹⁰, su paradójica filosofía de «lo inexacto» ¹¹,

su «epistemología de la pluralidad» ¹² o lo que denominaba «racionalismos regionales» ¹³, conceptos todos ellos que son utilizados con profusión en la ciencia moderna.

En cualquier caso, parece ocioso señalar que el ataque más definitivo al panorama epistemológico de inicios de la década del sesenta se consolida en la obra mayor de *Kuhn*. Especialmente, resulta importante señalar que *La estructura de las revoluciones científicas* impone distancias muy señaladas tanto con el verificacionismo «neopositivista» (especialmente el del círculo de Viena y de filósofos vinculados a dicho movimiento) como con el falsacionismo popperiano.

Ha sido destacado recientemente por *Esteban Medina*: «Aplicando la teoría de *Kuhn* a su propio trabajo, *La estructura de las revoluciones científicas* no sólo es una crítica sistemática y coherente, sino que, además, proporciona una alternativa teórica que rompe con un período de “normalidad” en la epistemología» ¹⁴.

La secuela disolvente del trabajo de *Kuhn* se extendió de modo desigual a lo largo de la década de los sesenta y alcanzó a nuestros círculos más cercanos en los inicios de la década de los setenta. En el debate que siguió a la publicación de referencia han participado las figuras más prestigiosas de nuestra época en el terreno de la epistemología: *Popper, Lakatos, Watkings, Toulmin, Feyerabend, Musgrave, Agassi* y otros ¹⁵.

Cuando *Reichenbach* ¹⁶ diferenciaba dos contextos diferentes en la investigación científica, el del descubrimiento y el de la justificación, quedaba claro que a los filósofos de la ciencia les correspondía el segundo. El epistemólogo, por su propia naturaleza, segrega metaciencia, y su papel estriba en una función sacerdotal de administrar la calidad de la elaboración científica, constituyéndose en verdadero guardián de la ortodoxia. Es claro

474

⁶ En la separación entre hecho y valor podríamos establecer una analogía con la noción de «neutralidad axiológica» en Max Weber.

⁷ Que la ciencia es acumulativa (o razón arquitectónica en Bachelard).

⁸ Lecourt, D., «Manism and Epistemology: Bachelard, Canguilhem, Foucault», *New Left Books*, London, 1975. Citado por Esteban Medina (ver nota 14), pág. 25.

⁹ O sea, impedimentos que proceden de la forma de concebir el mundo y que impiden apreciar correctamente la realidad.

¹⁰ Al conocimiento no se llega linealmente, sino por aproximaciones sucesivas.

¹¹ Según Bachelard, «todas las intuiciones son muy útiles para ser destruidas».

¹² Bachelard no cree ni en la Razón ni en la Ciencia Universal.

¹³ Es una unidad de problemas vinculados por una unidad de razones, sin haberse descubierto todavía vinculaciones con otras áreas.

¹⁴ Esteban Medina, «Teoría y Orientaciones de la Sociología de la Ciencia», en *Revista Española de Orientaciones Sociológicas* N.º 20, octubre-diciembre 1982, pág. 26.

¹⁵ K. Popper, además de las obras citadas, señalemos:

— «El desarrollo del conocimiento científico. Conjeturas y refutaciones». Paidós, Buenos Aires, 1967.

— «Conocimiento objetivo: un enfoque evolucionista». Tecnos, Madrid, 1974.

— «The Rationality of Scientific Revolutions», en R. Harre (ed): «Problems of Scientific Revolutions», Clarendon Press, Oxford, 1975.

J. Watkings, «Contra la ciencia normal», en Lakatos y Musgrave (Eds.): «La crítica y el Desarrollo del Conocimiento».

J. Agassi, «Science and Society: Studies in the Sociology of Science». Dordrecht: Holland D. Reidel, 1981.

¹⁶ H. Reichenbach, «The Rise of Scientific Philosophy». University of California Press, Berkeley, 1959. Citado por Esteban Medina, ob. cit., pág. 27.

que la obra de *Kuhn* disolvió este pretendido reparto de funciones.

La nueva situación creaba una redistribución de las alianzas y estrategias intelectuales. La escuela de *Popper* ya no precisa dirimir sus calidades con la escuela crítica de *Adorno* y *Habermas*; ahora se trata de contrastar la bondad de los conceptos de «paradigma», «ciencia normal» y del papel que en ese contexto puede jugar el «falsacionismo». La labilidad¹⁷ de los debates impone reconsideraciones de los participantes, marcando etapas rápidas de pensamiento que obliguen a hablar en términos temporales de un *Kuhn*₁-*Kuhn*₂-*Kuhn*₃; *Lakatos*₁...; *Toulmin*₁...¹⁸.

No parece pertinente plantear los matices entre los autores y sus sucesivos «momentos». Lo que sí resulta preciso es destacar que se ha provocado toda una «revolución cognitiva», en la que los problemas, en lugar de resolverse, se disuelven de acuerdo con los postulados mantenidos por los diferentes grupos en conflicto¹⁹.

Cabe preguntarse de qué modo se incardina la ciencia económica en todo este cuestionamiento al que hemos hecho referencia. Para responder a ese interrogante —aun cuando sea brevemente— repasaremos lo que algunos sobresalientes filósofos de la ciencia han expresado acerca de la economía.

La economía desde la filosofía de la ciencia

En opinión de **Karl Popper**, la teoría económica —en *The Poverty of Historicism*— se encuentra en una situación diferenciada respecto al resto de las ciencias sociales:

«El éxito de la economía matemática muestra que cuando menos una ciencia social ha efectuado su revolución newtoniana.» Esta aseveración contrasta fuertemente con lo que en *The Open Society* escribía sobre el «estado algo insatisfactorio de algunas de las ciencias sociales.» De acuerdo con sus propias palabras, «las ciencias sociales no parecen haber encontrado todavía a su *Galileo*... Hay muy poco en las ciencias sociales que se asemeje a la búsqueda objetiva e ideal de la verdad que hallamos en la física».



¹⁷ Carencia de una consolidación precisa y definitiva de los términos empleados en los debates.

Por ejemplo: la noción de paradigma en *Kuhn* puede ir transformándose según las críticas que va recibiendo de los otros epistemólogos, porque es una noción no consolidada.

¹⁸ Esteban Medina, ob. cit. pág. 28.

¹⁹ Paráfrasis de un texto de Friedrich Waismann, en A. J. Ayer, compilador. *El positivismo lógico*, F.C.E. México, 1965, pág. 358.

No se trata, por nuestra parte, de renunciar a elogios de una personalidad tan eminente, pero entendemos que, si la ciencia «newtoniana» exige contenidos empíricos predictivos y verificaciones por falsación, resultaría arriesgado estimar que nuestra disciplina ha alcanzado tan alto nivel como el que se nos adjudica. Quizás en el plano de la formalización figuras señeras como *Walras*, *Keynes* o *Debreu* puedan suscitar un interés específico; pero a nuestro juicio, **Popper** ha podido verse influido por una imagen demasiado optimista de nuestra ciencia. Si *Keynes* deslumbraba a *Russell*, según narra este último en sus memorias, no resulta injustificado suponer que igual brillo despertara en otros ámbitos cercanos a Sir **Karl Popper**. No obstante, si nos atenemos a la opinión de **T. W. Hutchison**, «no solamente no ha habido nada que pueda describirse genuinamente como revolución “newtoniana” en economía, sino que parece razonable sugerir que no es probable que algo similar vaya a suceder en un futuro previsible».

El planteamiento popperiano sobre la ciencia económica requeriría aplicar los criterios y métodos de las ciencias naturales²⁰. Pero conviene no olvidar que este tipo de comparaciones entre economía y física resulta susceptible de minusvalorar las diferencias profundas en los métodos, técnicas y criterios pertinentes en el ámbito específico de cada una de ellas.

Las generalizaciones de este tenor, respecto al carácter posnewtoniano de la teoría económica, traslucen un optimismo que se nos antoja reconfortante y engañoso al mismo tiempo. No cabe comparación entre los enunciados teóricos de la economía y de la física, ni en razón de su contenido preciso, ni por el alcance de su poder resolutorio. A este respecto, el propio **Karl Popper** destacaba en *La miseria del historicismo*:

«No puede dudarse de que aquí existen algunas dificultades fundamentales. En física, por ejemplo, los parámetros de nuestras ecuaciones pueden en un principio reducirse a un pequeño número de constantes naturales —reducción que ha sido efectuada exitosamente en muchos casos importantes—. Esto no es así en economía; aquí los parámetros mismos, en los casos más importantes, son variables rápidamente fluctuantes, lo que cla-



²⁰ Nos parece oportuno matizar que sobre est. cuestión de la unidad de métodos entre ciencias sociales y naturales, K. Popper ha expresado cierta ambivalencia. Según su expresión, durante su carrera ha cambiado de opinión sobre este punto bastantes veces. E incluso ha llegado a subrayar que la tesis de la unidad no es una tesis de su metodología sino más bien algo accidental: «Sobre esta cuestión no tengo una opinión definitiva.»

En «Ensayos sobre filosofía de la Ciencia» [Simposio de Burgos. En torno a la obra de Sir Karl Popper], Tecnos, Madrid, 1970, pág. 113.

ramente reduce la significación, interpretabilidad y verificabilidad de nuestras mediciones».

Resulta una dolorosa pérdida para nuestra disciplina el que las palabras de **Popper** se detengan, sin haber explicitado el sentido de las «dificultades fundamentales», en relación con la pretensión de elaborar leyes económicas análogas a las de las ciencias naturales, o la superación de las mismas, para articular una auténtica revolución newtoniana en la teoría económica. No parece que haya leyes en su sentido propio, sino sólo tendencias o patrones históricos, de acuerdo con su aseveración de la rápida fluctuación de las variables. Queda igualmente la incognita de cómo imposter ²¹ el énfasis antiinductivo que aparece en toda la metodología de **Popper** —tan adecuado al desarrollo teórico de la física— con una materia como la economía, cuando su naturaleza restringe el alcance genuino del método hipotético-deductivo (**Hutchinson**).

T. S. Kuhn, al igual que **Lakatos** y **Ravetz**, usa los términos de «ciencias maduras» e «inmaduras». A juicio de **Kuhn**, las ciencias «inmaduras» o «protociencias», como también las denomina, son aquellas «en que la práctica genera conclusiones comprobables, pero que sin embargo se asemejan a la filosofía y a las artes más que a las ciencias establecidas, en sus patrones de desarrollo... Las protociencias, como las artes y la filosofía, carecen de algunos elementos que en las ciencias maduras permite las formas más obvias de progreso. No se trata, sin embargo, de algo que pueda proporcionar algún precepto metodológico» ²².

De acuerdo con el criterio kuhniano, toda proto-ciencia podría elevarse en la escala jerárquica hasta el rango de ciencia, en la medida en que supere los estrictos criterios propios de la «madurez». Siguiendo a **Popper**, el primer criterio requerido es el de la demarcación ²³, sin el que ningún terreno constituye potencialmente una ciencia. En segundo término, se exige un reiterado acierto en la predicción, y, en tercer lugar, es preciso que las técnicas predictivas se consoliden sobre una base teóricamente consistente.

No puede ocultarse que nuestra disciplina fluctúa en la autovaloración cuando se somete a criterios de rigor como los expresados. Por ejemplo, cabría hablar quizá de predicción por modelos frente a predicción por teoría. En este sentido, la consistencia de los aciertos no confirmaría el modelo

como verdadero, sino que lo validaría como útil. Los modelos no son verdaderos ni falsos, por lo que no es susceptible de aplicarse al criterio popperiano requerido; sólo cabe verificar su «buen o mal funcionamiento».

Popper exigía no confundir «leyes» con «tendencias» e insistía en que «una tendencia, a diferencia de una ley, en general no debe usarse como base para predicciones científicas (*La miseria del historicismo*)».

¿Este planteamiento invalidaría toda «predicción científica» en economía? **Lipsey** proponía la pertinencia de las «predicciones con un alto grado de confianza» ²⁴, sobre la base de lo que equivaldría a una tendencia constante. Y de hecho nuestra profesión utiliza reiteradamente tendencias o patrones temporales como base predictiva eficaz, lo que constituye un adicional obstáculo al avance de la ciencia legal.

La metodología de **Karl Popper** se ve también acogida en los planteamientos kuhnianos, a pesar de la oposición que en algunos aspectos se manifiesta. **Kuhn** afirmaba:

«Hasta en las ciencias desarrolladas hay un papel esencial para la metodología de *Sir Karl*. Se trata de la estrategia apropiada para aquellas ocasiones en que algo sale mal en la ciencia normal» (*Consideración en torno a mis críticos*).

Como subraya **T. W. Hutchinson** con humor, en las ciencias inmaduras, en general, casi siempre hay o ha habido «algo que sale mal». La «normalidad» de la disciplina de la economía nunca ha sido susceptible de comparación con el patrón de «normalidad» en la física. Con independencia de la amplitud del criterio que se desarrolle para el concepto de «normalidad» —ya sea en sentido fuerte o débil—, en opinión de **Kuhn** «siempre y a fortiori» existe un lugar para los «preceptos popperianos en la economía y en las ciencias sociales, en contra de lo que en ocasiones sostiene algunos economistas y sociólogos que han suministrado una impresión falsa de los puntos de vista de **Kuhn** para oponerse a los de **Popper**».

Por su parte, el Doctor **J. R. Ravetz** presenta una peculiar posición de gran interés para los economistas, a pesar de que ha sido sistemáticamente olvidado. En cierta medida, sus planteamientos son más amplios y más explícitos, en torno a la posición que le es propia a la economía dentro del espectro de las ciencias, que los de autores consagrados como **Popper**, **Kuhn** y **Lakatos**. La situa-

21 Esto es, incardinar una situación dentro de otra, o encastrarla dentro de otra.

22 T. S. Kuhn: Citado por T. W. Hutchinson, ob. cit., pág. 47.

23 Para Popper, el criterio de demarcación es aquel que define si un enunciado, proposición o teoría es científico o no.



24 Lipsey, en Hutchinson, ob. cit., pág. 27.

ción de la economía, en su texto *Scientific Knowledge and its Social Problems* ²⁵, se sitúa entre los denominados «terrenos de investigación inmaduros e ineficaces». Para este autor no ha existido revolución newtoniana en nuestra disciplina. Según sus duras y propias palabras:

«Actualmente, las disciplinas que presentan la más obvia prueba de ineficacia, o cuando menos de inmadurez, son las que intentan estudiar la conducta humana con el estilo de las ciencias matemáticas experimentales... la situación se vuelve peor cuando un campo inmaduro o ineficaz se alista en la labor de resolver algún problema práctico» ²⁶.

Ravetz percibe muy claramente dónde está la raíz del problema:

«La condición de ineficacia no es una deficiencia accidental de algún componente de los materiales de un terreno, sino una debilidad sistemática de esos materiales» ²⁷.

Y señala las dificultades que se presentan cuando se admite o se reconoce la «inmadurez» en una materia:

«Las actuales instituciones sociales de la ciencia y de la enseñanza en general imponen tales presiones, que el crecimiento y hasta la supervivencia de un campo inmaduro estarían en peligro con la simple honradez del anuncio público de su condición» ²⁸.

Quizá el Dr. *Ravetz* se haya mostrado excesivamente crítico y pesimista con respecto a la economía y su contribución potencial. Pero esta clase de severidad crítica resulta en todo caso mucho menos peligrosa que el optimismo excesivo. Ciertamente, tiene razón en sostener que inculcar una conciencia de las limitaciones de la materia es una tarea —y tal vez la principal— del filósofo de la economía, más que la sugestión de paralelos engañosos y excesivamente optimistas entre la economía y la física. Por otra parte, las limitaciones del conocimiento económico y su «ineficacia» no deben atribuirse en toda su dimensión de culpabilidad a los economistas. No hay ninguna simple fórmula o remedio metodológico para la «madurez» y la «eficacia». Una reorientación de los esfuerzos de los economistas, o una remodelación de su educación y entrenamiento, podría ser tanto esclarecedora como marginalmente beneficiosa para una elaboración de prácticas económicas menos falli-

das. Pero aun así, difícilmente podría proporcionar soluciones que satisficieran las excesivas expectativas que han surgido con respecto a las políticas gubernamentales.

También **Imre Lakatos** —como **Kuhn** y **Ravetz**— empleó la distinción entre «ciencias maduras» y lo que denominó «disciplinas inmaduras». Pero en la única referencia explícita que puede encontrarse en sus escritos acerca de la economía afirma que:

«El que los economistas y otros científicos sociales hayan sido reacios a aceptar la metodología de **Popper** puede haberse debido en parte al efecto destructivo que el falsacionismo ingenuo tiene sobre los programas de investigación incipientes.»

En nuestro caso, podemos estar de acuerdo en que observar «programas de investigación» proporcione una perspectiva histórica más esclarecedora que hacerlo sobre teorías o proposiciones en particular. Pero los «programas de investigación» en economía tienen vidas tan prolongadas que, de hecho, nos podemos preguntar cuáles son exactamente esos «nacientes programas de investigación» que fueron amenazados tan «ingenua» e injustificadamente.

Si repasamos nuestra propia historia, cabría decir que la economía «ortodoxa», durante los doscientos años transcurridos desde *Adam Smith*, ha consistido ante todo en un único «programa de investigación» para construir y condicionar modelos autoajustables. En la economía monetaria y la macroeconomía, los «programas de investigación» rivales de la teoría cuantitativa del dinero y del ingreso, de la «demanda agregada» o de las teorías keynesianas, podría decirse que han estado «naciendo» durante más de doscientos años. El «programa de investigación» de la teoría de la empresa seguramente ha estado «naciendo» desde que *Curnot* lo desarrolló hace casi ciento cincuenta años. El «programa de investigación» sobre equilibrio general ha permanecido en estado de emergencia «sólo» durante un siglo: ¿o es que **Lakatos** podría haberse estado refiriendo a los «programas de investigación» relativamente recientes sobre modelos de crecimiento, o a los del análisis del capital de Cambridge y a los modelos de *Sraffa*? No cabe respuesta definida a estos interrogantes, puesto que **Lakatos** no proporciona ejemplos ilustrativos.

De hecho, parece difícil escapar a la sospecha de que los «nacientes programas de investigación» amenazados «ingenua» e injustamente sean tan insustanciales o hasta míticos para la economía como la «revolución newtoniana» de *Sir Kar (Hutchinson)*.

Si observamos con mirada crítica la historia de

25 J. R. Ravetz, «Scientific Knowledge and its Social Problems», 1971, pág. 366. Citado por Hutchison, ob. cit., pág. 48.

26 J. R. Ravetz, en Hutchison, pág. 48.

27 J. R. Ravetz, en Hutchison, pág. 49.

28 J. R. Ravetz, en Hutchison, pág. 49.

la economía política, sencillamente no se encuentran economistas timoratos y precavidos retirándose apresuradamente y abandonando sus «nacientes programas de investigación» a los primeros ataques toscos y crueles de «ingenuos» e indiscriminantes «falsacionistas». Más bien es lo opuesto; y peligrosa y hasta censurablemente es así. La historia de la materia desborda en exageradas afirmaciones teóricas que traslucen proposiciones interesadas y que a menudo han sido sostenidas tenaz y dogmáticamente, con ayuda de toda suerte de estrategias convencionales, durante décadas, a pesar de la evidencia o la carencia de ella.

Posiblemente quepa descubrir alguna justificación para tal tenacidad, pero todavía hay quizá mayor justificación para sostener alguna crítica sobre los principios de falsabilidad, especialmente mientras que aquellos programas de cien años —pero aún «nacientes»— continúen siendo empleados, injustificadamente en muchas ocasiones, para el mantenimiento del *statu quo* científico.

En esencia, **Lakatos** había desarrollado sus argumentos en contra de los preceptos de «falsabilidad» más severos de **Popper** como inapropiadamente destructivos a partir del caso de la física, y había destilado su propia variedad más «flexible» de «falsabilidad» de la historia de la física. No nos corresponde —y sería vano intentarlo por nuestra parte— criticar los preceptos de **Lakatos** en su terreno propio de la física teórica. La cuestión, en lo que nos concierne, estriba en dilucidar la adecuación y pertinencia de estos argumentos en el caso de la economía.

No resulta susceptible de demostración la oportunidad de que el principio de verificabilidad de **Popper** haya de reemplazarse, con ventaja teórica en economía, por los preceptos de **Lakatos**.

Siguiendo el criterio de **Hutchison**, no cabe deducir, para nuestra disciplina, un significado con entidad relevante de las modificaciones revisoras que efectúa **Lakatos** sobre **Popper**, habida cuenta de la vulnerabilidad o invulnerabilidad de todos los «programas» económicos, tanto bajo los principios de **Popper** como los de **Lakatos**. Precisamente para dirimir la pertinencia de una eventual ventaja teórica de las propuestas de **Lakatos** sobre las popperianas, debería establecerse una prueba crítica de contraste, un experimento *ex post* que decidiera al respecto. Para ello podría exponerse con precisión un ejemplo de «un naciente programa de investigación» surgido en el seno de la historia de la economía y que hubiera seguido una trayectoria fructífera con la anuencia crítica de los preceptos lakatianos y, al mismo tiempo, injusta y prematuramente execrado mediante el criterio verificacional popperiano. Parece oportuno des-

tafar que debería anclarse con seguridad el principio de que los preceptos más flexibles en la práctica de la economía no quedarían disueltos en un permisivo «todo vale»²⁹. Por desgracia, una demostración del carácter que requiere un proyecto como el señalado no ha sido hasta ahora llevada a la práctica —o ai menos no tenemos conocimiento de ello— y parece que le es inherente una enorme dificultad para darle cabal cumplimiento, en términos del imprescindible rigor formal.

Por otra parte, resulta conveniente recordar que el propio **Lakatos** ha sido criticado desde perspectivas diversas. Sus «criterios de adecuación», sus preceptos metodológicos se han visto tildados como irracionalmente flojos, tanto por **Kuhn** como por **Feyerabend**. Este último ha llegado a expresarse en los siguientes términos:

«El método científico tal como ha sido suavizado en la obra de Lakatos, no es otra cosa que un ornato que nos hace olvidar la adopción de la postura de «todo vale»³⁰.

Podemos, por último, mencionar la sugestión lakatiana en torno a una eventual renuencia de los economistas, a la hora de valorar positivamente los preceptos y criterios metodológicos popperianos. Entendemos al respecto que la generalización expresada por **Lakatos** con respecto a esta renuencia de los profesionales de la economía no carece de cierta justificación. No obstante, debería reconocerse que tales preceptos y criterios no han dejado de imponer al menos un cierto impacto positivo en el terreno de la economía durante los últimos años. Precisamente hoy —por ese efecto beneficioso— resulta cada vez más difícil descartar *ab initio* la incorporación en todo proyecto de investigación, de los imprescindibles principios verificativos o de refutabilidad, aun cuando sean previsibles eventuales dificultades de aplicación práctica.

La recepción iberoamericana

Tras estas notas en torno de lo que los filósofos de la ciencia mencionados perciben de la economía, queremos significar que las mismas han teni-

²⁹ El principio metodológico del «todo vale» es objeto de amplio tratamiento en la teoría anarquista del conocimiento desarrollada por Paul K. Feyerabend en su obra «Contra el Método», Ariel, Barcelona, 1975, págs. 22 y ss.

³⁰ P. K. Feyerabend: «Consolations for the Specialisa», en «Explanation, Reduction and Empiricism», in Minnesota Studies in the Philosophy of Science, vol. III. Ed. Feigl and G. Maxwell. University of Minnesota Press. Minneapolis, 1962, pág. 71. Citado por: Imre Lakatos: «Historia de la Ciencia y sus reconstrucciones racionales». Tecnos, Madrid, 1974, pág. 148.

do un peculiar y específico reflejo en el mundo del pensamiento iberoamericano y particularmente en algunos de sus sobresalientes economistas, metodólogos y filósofos de la ciencia.

Para **Luis Angel Rojo** las prescripciones metodológicas que **Popper** dirige a los economistas son básicas: «Elaboren sus hipótesis y teorías de modo que sean empíricamente refutables, sométanlas sistemáticamente al riesgo de su refutación por los hechos y selecciónenlas de acuerdo con los resultados de esa contrastación»³¹. La práctica de estas directrices metodológicas —agrega **Rojo**— promete una eliminación de las infiltraciones normativas que acosan a la economía y una aceleración en el ritmo de avance del conocimiento económico científico. Pero no obstante su preferencia popperiana, el prestigioso economista español abunda —en coincidencia con anteriores comentarios de estas notas— sobre las graves dificultades que plantea el desarrollo de tal programa metodológico en la ciencia económica. Tales dificultades tienen un lugar común en la referencia a una ideología o «visión preanalítica», en terminología de *Schumpeter*; y puesto que toda investigación económica y toda construcción de hipótesis se inspiran en visiones ideológicas previas, el resultado inevitable ha sido la circulación de elementos normativos con amplia libertad por las construcciones económicas y el encubrimiento de enfrentamientos ideológicos bajo un barniz de aparente científicismo.

Para **Rojo**, «todo esto no afecta la validez formal de los criterios metodológicos de *Popper* y tampoco resta valor a los esfuerzos de los economistas por construir una ciencia económica como ciencia positiva. Pero obliga, en economía, a moderar el optimismo respecto a la aplicación nítida del criterio de refutabilidad, al proceso de selección de hipótesis y teorías mediante su enfrentamiento con los hechos y a la demarcación precisa del conocimiento económico científico frente al complejo mundo de la metafísica».

Podemos igualmente concluir con una cita de naturaleza distinta, como es la referencia que debemos hacer del filósofo y metodólogo iberoamericano **Mario Bunge**, que recientemente arremetía contra nuestra disciplina, denominándola semi-

ciencia o protociencia³², al tiempo que criticaba términos consagrados como la noción de «valor» o «dinero» y otros. Es más, nos acusaba colectivamente de ser víctimas de una semántica incapaz de distinguir los «conceptos» de las «cosas» o propiedades que representan. Sugerimos al respecto que, sorprendentemente, quizás el filósofo **Bunge** no ha percibido que la pretendida confusión que nos atribuye sólo es economía de lenguaje; y por ello, sin olvidar que el denominador común de las reacciones críticas a lo que podríamos denominar «línea básica» de la ciencia económica es, precisamente, que sus construcciones no son adecuadas para el análisis de la realidad, parece claro que, desde la primera fase del clasicismo de la economía, se ha venido produciendo una progresiva especialización, al tiempo que se han ido afinando los instrumentos conceptuales y analíticos. Lo que antes aparecía como *res nullius*, o territorio de depredación, se torna delimitación más precisa.

Emilio AREVALO EIZAGUIRRE
Juan Antonio GALLEGO SERNA

479



³¹ Es significativo para nuestra disciplina el hecho de que entre los diez colaboradores más directos del «Simposio de Burgos» hubiera tres prestigiosos economistas. Miguel Boyer, Luis Angel Rojo y Pedro Schwartz, lo que refleja el papel pionero que la reflexión económica ha tenido en la introducción en España de la filosofía de la ciencia.



³² El mismo año de 1982 abundaba en estas ideas en el primer «Congreso de Teoría y Metodología de las Ciencias»; ver: «Actas del Primer Congreso sobre Teoría y...» 12-16 de abril de 1982. Edición preparada por Alberto Hidalgo Tuñón y Gustavo Bueno Sánchez. Pentalía Ediciones, Oviedo, noviembre 1982. Capítulo de Bunge sobre «Teoría Económica y realidad económica», págs. 441-471.

ECONOMIA Y VIDA COTIDIANA EN IBEROAMERICA



Trabajos considerados: Valecillos, H. y otros, **El modelo de división de los roles por sexo y la distribución personal del tiempo diario: el caso de Venezuela.** Kritz, E. y otros, **Trabajo femenino, actividad doméstica y crisis económica: el caso de Argentina.** Tellería, G., Campiotti J. y otros, **Trabajo doméstico y estratificación social: los casos de Bolivia y Uruguay.** Tuero, M., Hoyle, J., Kritz, E. y otros, **Equipamiento de los hogares e intensidad del trabajo doméstico: el caso del Perú.** Pedrero M. y otros, **El valor del trabajo doméstico: el caso de México.** Martínez Espinosa, E., **El valor del trabajo doméstico: el caso de Chile.** Callevet, F., **Mujer y papel económico en la familia colombiana** (resumen de una tesis doctoral). Zaiter, J., y Lopez, M., **La unión libre en grupos de bajos ingresos de República Dominicana.** Claro, A. (coord.), **Mujeres en sus casas.** Todos ellos presentados en el encuentro *El papel de las mujeres en la fusión de culturas en Iberoamérica*, celebrado en la Universidad Autónoma de Madrid del 21 al 23 de marzo de 1985.



Introducción

Desde el 21 hasta el 23 de marzo de 1985 tuvo lugar en la Universidad Autónoma de Madrid un encuentro entre investigadores, con el fin de exponer y discutir sus trabajos sobre «El papel de las mujeres en la fusión de culturas en Iberoamérica». Participaron en este encuentro una treintena de ponentes y contó con la presencia de unos trescientos asistentes.

El hecho mismo de la coincidencia dentro de un marco cultural español fue uno de los objetivos principales de la reunión, en la que participaron investigadores españoles, iberoamericanos e hispanistas de países no hispanos.

El programa de estas Jornadas, muy amplio, se articuló en siete sesiones de trabajo:

1. Creencias, religiones y mitos.
2. Vida cotidiana
3. Relaciones interpersonales.
4. Movimientos sociales.
5. Vida política
6. Legislación y trabajo.

7. Comunicación colectiva.

De las ponencias en estas Jornadas de Investigación Interdisciplinarias (las juntas organizadas por el Seminario de Estudios de la Mujer de la Universidad Autónoma de Madrid), algunas han sido publicadas en la revista *Desarrollo* (4.º trim. 1985), y otras están a punto de publicarse en un libro de inmediata aparición: *Las mujeres en la creación de América*, Durán, M. A. (Dir.), Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid, 1986. El objetivo de esta reseña es dar noticia del conjunto de trabajos presentados en este encuentro en torno al tema «Economía y Vida Cotidiana». Dos fueron los subtemas principales: la actividad de producción doméstica de servicios y la confluencia entre formas precapitalistas de producción y economía capitalista.

En los usos académicos actuales, el término «economía» tiene un significado muy restringido, acotado más por la vía de hecho («qué hacen los economistas») que por la vía analítica. De modo que en esta acepción restringida del término economía, que ningún parecido guarda ya con su originario sentido de *oikos-nomia*, la atención de los investigadores y estudiosos se dirige casi exclusivamente a la producción y distribución de bienes y servicios a través del mercado. ¿Qué sucede con los procesos de producción y distribución que no se ajusten a estos moldes de circulación?

En las economías urbanas desarrolladas, la visión unifocal de la economía desde el punto de vista del intercambio por dinero ya dificulta considerablemente la comprensión de los fenómenos económicos globales; pero este «oscurecimiento» de la visión es mucho más grave en los países no desarrollados, en las épocas de crisis, o en las capas de la población menos favorecidas o menos «integradas» en los circuitos económicos convencionales. La economía convencional resulta de dudosa utilidad cuando se quiere conocer y entender el significado de la actividad cotidiana de la mayor parte de las mujeres del mundo —adscritas como están a los circuitos de la producción doméstica y sólo indirectamente vinculadas al mercado de bienes y trabajo, a través de otros miembros de su familia—, pero esta utilidad es aún menor cuando se trata de conocer y entender la vida económica de las mujeres de los países no desarrollados que atraviesan crisis económicas, y que pertenecen a los estratos más desfavorecidos de sus respectivos países. De ahí el interés de una nueva corriente de estudios e investigaciones económicas orientadas al conocimiento de las actividades económicas que quedan fuera de la visión de la economía convencional, y que resultan fronterizas —tanto en tierra de nadie, o en tierra de todos— entre

la economía, la sociología, la antropología y la ciencia política.

Con algunos precedentes aislados, los estudios sobre el papel económico de las mujeres —al margen de su papel como población activa, propietarias de bienes de producción y consumidoras— comenzaron a adquirir peso en la década de los sesenta, de modo paralelo e inseparable al surgimiento o consolidación de los movimientos sociales por la igualdad de las mujeres. La ola de expansión de estos estudios alcanzó en esta década y en la siguiente considerables dimensiones en algunos países —Estados Unidos, principalmente—, que llegaron en seguida a la cuota de cuatro mil cursos universitarios monográficos sobre *Women's Studies*, fundamentalmente en áreas de historia, sociología, psicología y derecho. Hubo también en la década de los sesenta y setenta un florecimiento de revistas especializadas, asociaciones de investigadores en este área y pequeñas editoriales dedicadas a la publicación de estos materiales, apoyadas tanto por las grandes fundaciones como por las grandes universidades y editoriales universitarias. El movimiento se ha consolidado e institucionalizado en los últimos diez años.

No es de extrañar que gran parte de los estudios pioneros sobre las mujeres iberoamericanas o españolas se hicieran desde los departamentos de «Estudios Hispánicos» o «Estudios latinoamericanos» de las universidades de Estados Unidos, Francia o Gran Bretaña. En este «descubrimiento» jugaron un papel importante las investigadoras de origen español o latinoamericano afincadas, por razones profesionales, familiares o políticas, fuera de sus propios países, que actuaron como vehículos de transmisión de nuevos intereses, nuevos estilos de trabajo y —en ocasiones, también— de recursos materiales para llevar adelante los proyectos de investigación. Nombres como G. Scanlon, L. Benería, J. Connolly Ullman o H. Safa están sin duda en la lista de quienes han contribuido al desarrollo de los estudios sobre la mujer en España, trabajando desde universidades extranjeras. Todavía a finales de la década de los sesenta las sesiones dedicadas a España o a Iberoamérica en las convenciones periódicas de la *Conference on History of Women (Berikshire Conference)* o de la *American Association of Women's Studies* acogían mayor número de investigadores que la mayoría de las sesiones celebradas hasta entonces en cualquier país de habla hispana.

En la década 1975-1985, el cambio en la trayectoria de los estudios de la mujer fue muy visible en toda Iberoamérica, y surgió una red de pequeños centros de investigación, a la par que se crearon secciones o grupos de trabajo especializa-

dos en las asociaciones profesionales y de investigación (de ciencia política, sociología, derecho, literatura, etc.); también aparecieron las primeras asociaciones de investigación en este área (como la ALACEM, Asociación Latinoamericana de Centros de Estudios de la Mujer). Y, lo que puede ser un valioso indicador de aceptación social, algunas grandes agencias de cambio social o instituciones políticas promovieron decididamente este tipo de estudios.

Es en este marco, en este intento renovador, donde hay que situar las ponencias y trabajos que reseñamos, presentados en las propias Jornadas de Investigación Interdisciplinarias sobre «El papel de las mujeres en la fusión de culturas en Iberoamérica». Podría decirse que el objetivo fundamental, para muchos de los investigadores asistentes, no fue la «exposición» de trabajos ya concluidos, sino la indagación compartida sobre problemas y temas no resueltos. En este sentido, las sesiones de trabajo fueron realmente sesiones de acotación de dudas, cuyos resultados no podrán verse hasta que transcurran varios años. De modo latente —y en ocasiones explícito— operó a lo largo de las sesiones el deseo general de contribuir «desde dentro» y «para sí» a una profunda renovación de las ciencias sociales, que comienza por la resistencia a seguir aceptando lo femenino como lo específico, lo «otro», por comparación con el modelo primario tomado a imagen de lo masculino. ¿Por qué acompañar de adjetivación femenina una forma de producción económica que —como veremos a lo largo de estas páginas— es tan imprescindible para entender los procesos económicos globales, como la propia «economía» convencional? ¿Por qué incluir en las titulaciones la referencia al papel económico «de las mujeres», si en la literatura convencional no se adjetivan como masculinas muchas actividades que sí lo son?

La dificultad para llevar adelante la investigación «para sí» es tanto mayor cuanto más indefensos se encuentren —y, por lo tanto, más necesitados de ella— los grupos que la inician. Cuando se trata de la investigación sobre los países pobres, sobre sectores desfavorecidos de la población y sobre mujeres, las dificultades para llevar adelante la investigación «desde dentro» y «para sí mismas» roza con lo insuperable. Se carece de los recursos humanos habituales (los fondos para cubrir los gastos imprescindibles) y de recursos para difundir los hallazgos (publicación, difusión a través de los medios de comunicación, asistencia a foros internacionales, etc.) De ahí que el intento de realizar una investigación «desde dentro» y «para sí» sobre la vida económica cotidiana de las mujeres españolas e iberoamericanas tropezase con gran-

des dificultades, y que el desbrozo inicial de este campo siga siendo en buena parte una tarea de compromiso social realizada por investigadores que vienen «de fuera»; un «de fuera» de clase y de etnia cuyas consecuencias para la investigación son difícilmente neutralizables, a pesar del decidido intento de lograrlo.

Como antes señalaba, en las sesiones de trabajo dedicadas a «Economía y Vida cotidiana» se discutieron y presentaron una serie de trabajos dignos de mención, que encajan en lo que habitualmente se define como investigación económica. Algunas de estas ponencias se refieren al trabajo doméstico en el contexto de la economía urbana, y otras, a formas de producción familiar precapitalista en el contexto de economías rurales.

Situación general

La Oficina Regional para América Latina y El Caribe de la Organización Internacional del Trabajo publicó en 1985 un informe coordinado por **A. Claro**, titulado «Mujeres en sus casas» (Lima, 1985, 145 páginas). Se recoge en él una interesante serie de estudios realizados en su mayoría por organismos dependientes de los ministerios de Trabajo, por encargo de la OIT, en Venezuela, Argentina, Bolivia, Uruguay, Perú, México y Chile, sobre la valoración económica del trabajo no remunerado dentro de los hogares. Para realizar los estudios nacionales se utilizaron datos básicos de las estadísticas de población y laborales, así como pequeños estudios diseñados *ad hoc* para este informe, con observación directa intensiva.

A pesar de que **A. Claro**, coordinadora de «Mujeres en sus casas» no pudo asistir a las Jornadas que reseñamos, este informe se discutió en las sesiones de trabajo, por considerárselo un documento de extraordinario interés, el primero realmente basado en estudios comparativos internacionales sobre este tema, y por eso vamos a dedicar alguna atención a cada uno de los temas nacionales que lo componen. El hecho de que tanto este estudio, promovido por la oficina de la OIT para América Latina, como otro estudio recientemente promovido por el CIS (*Durán M. A.* «Informe sobre desigualdad familiar y doméstica». Madrid, 1985, 300 páginas más anexos), se hayan realizado simultáneamente y sean en gran parte coincidentes, sin que se conociesen con anterioridad sus respectivos proyectos, es un reflejo del reconocimiento de la necesidad de incorporar nuevos temas a la investigación socioeconómica. Además, ambos informes han dado lugar a nuevos proyectos de investigación empírica, que continúan el estudio de

los problemas que en ellos se desbrozaron por primera vez.

En síntesis, el informe de la OIT sostiene que:

1. El tiempo que demandan las actividades domésticas es igual o mayor que el dedicado a las actividades remuneradas en el mercado.
2. El valor de las actividades domésticas equivale a un tercio o la mitad del ingreso monetario de las familias, y esta significación es mayor aún en los hogares pobres, en los que constituye un elemento esencial en la estrategia de supervivencia.
3. El costo de oportunidad elevado del trabajo doméstico y las escasas remuneraciones que podrían obtener en el mercado llevan a las mujeres a permanecer en sus casas, siguiendo una estricta racionalidad económica.
4. Por razones ideológicas y culturales, la casi totalidad de las tareas domésticas recae sobre las amas de casa.

Venezuela

El estudio sobre Venezuela (**Valecillos, H. y otros**), recoge una estimación del tiempo diario asignado por hombres y mujeres a 37 tareas básicas domésticas y extradomésticas, así como su variación según tipo de familia, clase social y estado civil.

Argentina

El estudio sobre Argentina (**Kritz, E. y otros**), se concentra en los efectos de la crisis económica sobre el trabajo doméstico y el acceso de las mujeres al trabajo extradoméstico. Su conclusión más importante es la estimación en 84,5 horas semanales del volumen de trabajo doméstico por hogar, del que cuatro quintas partes es desempeñado por las amas de casa. La crisis ha «obligado» a muchas mujeres a incorporarse al mercado de trabajo (con el resultado de una jornada global superior a las 13 horas diarias), al mismo tiempo que incrementaban su jornada y su ritmo de trabajo dentro de casa.

Bolivia

En el estudio sobre Bolivia (**Tellería, G., Campiotti, J. y otros**), la variable fundamentalmente destacada para explicar el tipo y volumen del tra-

bajo doméstico es la estratificación social. Por ejemplo, en base a observación directa de la ciudad de La Paz, se recogen las estimaciones del tiempo empleado en realizar tareas específicas (como el almuerzo y su servicio) en hogares de ingresos altos, medios y bajos, siendo cuatro veces mayor en los hogares de niveles altos que en los medios. En las familias de bajos ingresos es siempre la dueña de casa quien realiza estas tareas, en tanto que en los niveles altos se trata de asalariados. La acumulación de jornada de las amas de casa asalariadas se resuelve trasladando a los días festivos del mercado laboral (sábados y domingos) las tareas no realizadas durante el resto de la semana en la producción doméstica (compras, limpieza).

Uruguay

El estudio sobre Uruguay, limitado a la ciudad de Montevideo, expone una estimación del tiempo semanal dedicado a treinta y una tareas. Como promedio, de las treinta y cinco familias y ciento sesenta y dos personas estudiadas, el número de horas de trabajo semanales es de sesenta y cinco horas de trabajo doméstico no remunerado por la familia, cifra ésta similar a la dedicada al mercado de trabajo. En el estudio se expone la distribución del tiempo de trabajo doméstico entre nueve tareas básicas; cuatro quintas partes del tiempo de trabajo doméstico se dedicaban a las tareas de alimentación, limpieza y mantenimiento de ropas.

Perú

En el estudio sobre el Perú (**Tuero, M., Hoyle, J., Kritz, E. y otros**), se analiza la observación llevada a cabo en dos barrios de la ciudad de Lima, uno de clase media y el otro un populoso «pueblo joven» periférico constituido por familias de bajos ingresos. El acceso a electrodomésticos, ayuda doméstica remunerada y servicios públicos (limpieza, alcantarillado, etc.) es muy diferente en uno y otro. El tamaño medio de familia en el pueblo joven es de 6,5 personas por hogar, y en el de clase media, de 4,1 personas. En el barrio de clase media la crisis económica ha traído consigo la disminución del número de hogares con ayuda doméstica remunerada permanente (57 por 100 tenía ayuda doméstica en 1983), y el pueblo joven es en sí mismo un producto de la inmigración interna, a la que tampoco es ajena la crisis económica. Tres de cada cuatro mujeres del pueblo joven lavan a mano, mientras cuatro de cada cinco

hogares de clase media disponen de lavadora. Casi la mitad de las amas de casa del pueblo joven se desplazan —en transportes colectivos, abarrotados e inseguros— a comprar los alimentos perecederos fuera del propio barrio, para obtener mejores precios y calidades. No obstante, incluso en el barrio de clase media, el tiempo absoluto que dedican las amas de casa al trabajo doméstico es de cincuenta y nueve horas y veintiséis minutos por semana, que equivale a 8 horas y media diarias, incluyendo domingos y festivos. «La hipótesis es que en la situación de crisis que actualmente atraviesa Perú, el trabajo doméstico no remunerado constituye un mecanismo de ajuste a la caída del ingreso familiar, no sólo para hogares pobres, sino, en una medida bastante similar, para un sector empobrecido de la clase media. O que, más allá de la coyuntura, predomina en la sociedad peruana una ideología de la división de los roles por razón de sexos que, atravesando verticalmente la estructura social, fija para las mujeres, *por ser tales*, el papel de reproductoras de la fuerza de trabajo. Lo más probable es que ambas hipótesis sean ciertas» (pág. 118).

México

El estudio sobre México (**Pedrero, M. y otros**) consiste básicamente en la discusión de algunos problemas relativos a la valoración del trabajo en función de su nivel de instrucción, costo de oportunidad, etc. Si las amas de casa de la ciudad de México recibiesen por su trabajo un pago de acuerdo con sus niveles de instrucción, la masa de ingresos recibida sería el 193 por 100 de la masa de ingresos recibida actualmente por las mujeres que son definidas como «activas» por la economía convencional.

Chile

En cuanto a Chile (**Martínez Espinosa, E.**), el estudio presenta una estimación pormenorizada del tiempo de trabajo semanal de las amas de casa chilenas, en función de las condiciones de la familia (presencia de hijos de menos de seis años de edad) y de la incorporación del ama de casa al mercado de trabajo. El tiempo mínimo semanal de trabajo doméstico corresponde a las amas de casa sin hijos menores, que están incorporadas al mercado de trabajo (28 horas y 57 minutos a la semana), y el tiempo máximo corresponde a las amas de casa con hijos menores, que no están incorporadas al mercado de trabajo (98 horas y 50

minutos por semana). La distribución del tiempo en tareas básicas es similar en familias con/sin hijos, excepto en el grupo de tareas bajo la rúbrica del cuidado de menores. En las familias sin niños menores de seis años, las dueñas de casa destinan un promedio de 24 horas semanales a las tareas de alimentación, doce a las de limpieza y mantenimiento, once al cuidado de niños y dos a otras actividades. El tiempo dedicado a la alimentación se reduce a menos de la mitad en los hogares en que la dueña de casa trabaja fuera del hogar.

Estas estimaciones, realizadas para la OIT sobre siete países americanos, coinciden en gran parte con las estimaciones para España del *Informe sobre Desigualdad Familiar y Doméstica* ya citado. Sobre la base de una encuesta nacional con muestra de dos mil casos, la jornada semanal media de las amas de casa españolas en 1984 se estima en 64 horas, que se eleva a 66,15, si se excluyen las amas de casa mayores de 65 años. La jornada doméstica media de las amas de casa incorporadas a la población activa es superior a 42 horas semanales, y la jornada diaria de las amas de casa de familias de seis o más miembros, o de edades comprendidas entre los treinta y cinco y cuarenta y cuatro años (edad de máxima incidencia de la presencia de hijos en el hogar) supera las ochenta y tres horas semanales.

484

Colombia

En una línea similar a estos trabajos, aunque con una orientación más macroeconómica, está también la comunicación de **F. Caillavet**, en la que se estima en nueve horas diarias la jornada doméstica media de las amas de casa de Bogotá, y en seis horas la de las amas de casa que, por trabajar también para la producción no doméstica, acumulan sobre sí la carga de la doble jornada.

República Dominicana

Finalmente, una ponencia de **J. Zaiter** y **M. López** contempla las interacciones entre forma de vida familiar y posición en la estructura productiva. El 91 por 100 de los pobladores de los barrios marginales de la ciudad de Santo Domingo son inmigrantes, y entre los inmigrantes predominan numéricamente las mujeres sobre los hombres. Para el conjunto del país, más del 50 por 100 de las uniones corresponden a la forma de «unión libre o consensual», que es característica de la zona rural y de los sectores marginales de la zona urbana. Pero, como señalan las autoras, «la unión consen-

sual está condicionada por las necesidades socioeconómicas de la mujer», que tiene grandes dificultades para incorporarse personalmente al mercado de trabajo. El vínculo de la familia es la relación entre la mujer y su compañero, y en los frecuentes casos de ruptura de la unión, el padre no se siente responsable de los hijos procreados. Para subsistir, la mujer no tiene más opción que una nueva unión o la solidaridad del grupo familiar materno. En los sectores urbanos marginales dominicanos, en la mayoría de los casos las uniones no superan los tres años de convivencia, en tanto que en las zonas rurales son más frecuentes (42 por 100) las uniones cuya estabilidad supera los diez años.

Otros temas

Otro bloque de ponencias y comunicaciones se refirió a la confluencia o choque entre formas capitalistas y pre-capitalistas de producción: *Paniagua, J.*, «Mujer y vivienda en la comarca de Bocaycito (Nicaragua)»; *Budowski, M.*, «El cambio del papel de la mujer en una comunidad indígena y la significación de las religiones foráneas»; *Rubio, G.*, «La mujer campesina en Bolivia ante la introducción de nuevas tecnologías»; *Dalton, M.*, «La mujer indígena y el cambio en una zona petrolera en Oaxaca»; *Michel, A.*, «El trabajo invisible de las campesinas del tercer mundo». Pero no es posible dar cuenta aquí de todos estos trabajos, y serán objeto de una próxima reseña.

María de los Angeles DURAN

LA INTEGRACION DE ESPAÑA EN LA COMUNIDAD EUROPEA



Trabajos considerados: **La nueva CEE. La perspectiva comunitaria**, *Información Comercial Española*. Núms. 626 y 627-628, 1985, Madrid.

Análisis del Tratado de Adhesión de España a la Comunidad Europea, *Movimiento Europeo*. Núms. 11-12, otoño 1985, Madrid. **La nueva CEE. La perspectiva desde España**, *Papeles de Economía Española*. Núm. 25, 1985, Madrid.



Introducción

La incorporación de España y Portugal a la Comunidad Europea supone un paso más en el proceso de construcción comunitaria y abre unas nuevas perspectivas, tanto para los nuevos socios como para la Comunidad ampliada. Prácticamente todos los sectores de la actividad de nuestro país van a verse afectados por nuestra integración en Europa: no sólo, aunque principalmente, los económicos, sino también los sociales, políticos, culturales, de consumo, etc.

Al estudio de esta nueva Comunidad y la integración de España en ella dedican ediciones especiales las tres revistas cuyos artículos se reseñan: *Información Comercial Española*, *Movimiento Europeo* y *Papeles de Economía Española*.

La primera, *Información Comercial Española*, dedica sus números 626 y 627-628 a examinar «La nueva CEE desde la perspectiva comunitaria»; *Movimiento Europeo*, en su número 11-12, realiza un «Análisis del Tratado de Adhesión de España a la Comunidad Europea, sus consecuencias jurídicas, políticas e institucionales»; por su parte, *Papeles de Economía Española*, en su número 25, estudia «La nueva CEE. La perspectiva desde España»; este número, al igual que el primero, se abre con sendos mensajes del Presidente del Gobierno español, *Felipe González*, y del Presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas, *Jacques Delors*. Los tres constituyen, de este modo, un valioso elemento de trabajo para el estudio de la Europa de los Doce, tanto por los temas elegidos, como por los participantes en ellas, ya que se analiza, por un lado, el proceso de integración y la estructura comunitaria, así como, una a una, las po-

líticas comunes y sectoriales y cuáles van a ser los efectos sobre esas mismas políticas en España, y, por otro, el Acta de Adhesión de España a las Comunidades Europeas. Con esta perspectiva, la política comunitaria, sus efectos sobre España y el mecanismo que los regula, queda completa la visión de este conjunto en el que nos incorporamos, que supone un avance fundamental en el camino hacia la consecución de una Europa unida.

El proceso de la construcción europea

Precisamente, al estudio de ese proceso de construcción dedica su artículo **Celaya**, en el que se pasa revista a los hitos más importantes, desde los proyectos del conde *Koudenhove-Kalergi* y *Briand* hasta nuestra época, que él considera, siguiendo a *Monnet*, «el tiempo de la paciencia»; no sólo se examinan estos pasos hacia adelante, sino también las dificultades y obstáculos con los que se ha encontrado este proceso de formación de la Comunidad Europea. En el ámbito concreto de la integración económica, **Lerena** estudia los argumentos sobre los que se basa esa teoría, partiendo fundamentalmente del análisis de la unión aduanera, aunque resultando que el argumento más fuerte en su favor proviene de los sectores no económicos y de la posibilidad de obtener economías de escala y mercados ampliados. Desde otro punto de vista, **Donges** realiza un análisis crítico del estado de la CEE, fundamentalmente basado en que el objetivo que trata de conseguir, el establecimiento de un mercado común, dista mucho de haber sido logrado, sobre todo en tres sectores concretos: unión arancelaria, la aplicación del IVA y la eliminación de las barreras comerciales internas; con ello, el grado de cumplimiento de las cuatro libertades básicas, de mercancías, de servicios, de trabajadores y de capitales, es todavía limitado. Dificultades que se pueden solventar si se reforman las estructuras que impiden su buen funcionamiento y, en este sentido, la ampliación de la Comunidad a España y Portugal no debe suponer un freno, sino su potenciación.

485

La CEE: estructura, funcionamiento y naturaleza jurídica

La estructura, el funcionamiento y la naturaleza jurídica de la Comunidad Europea se abordan en dos artículos. En el primero, **Boulouis** analiza el sistema institucional comunitario, destacando su originalidad respecto al de otras organizaciones internacionales y a otros modelos nacionales, así

como los problemas que plantea este sistema basado en cuatro instituciones: la Comisión, el Consejo de Ministros, el Parlamento Europeo y el Tribunal de Justicia; se consideran también las posibles soluciones, recogidas en los proyectos de reforma institucional. En el segundo artículo, **Sohier** estudia el ordenamiento jurídico comunitario, basado en las tres características que lo definen: aplicabilidad directa de la normativa comunitaria, primacía sobre el ordenamiento interno, y la uniformidad en su aplicación; se examinan también las relaciones entre el derecho comunitario y el derecho interno, y el importante papel que en este ámbito ha jugado el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.

Negociaciones España-CEE

Las negociaciones entre España y la Comunidad Económica Europea tuvieron su final, después de casi ocho años desde que se había hecho la solicitud de adhesión, el 12 de junio de 1985, con la firma del tratado de Adhesión de los dos nuevos socios, pero no se puede comprender este momento sin hacer alusión a todo el proceso de acercamiento de nuestro país hacia la Europa comunitaria. Hay que tener en cuenta que ésta era la segunda solicitud española, ya que el 9 de febrero de 1962 se había producido la primera petición de apertura de negociaciones con vistas a la integración de nuestro país. Al examen de estas cuestiones dedica su artículo **Martínez Lillo**, que analiza la política exterior del ministro de Asuntos Exteriores *Fernando María Castiella*, en concreto, su política hacia Europa, dentro del objetivo de romper con el aislamiento internacional de España, símbolo del «giro europeo» en la acción exterior. Es durante su mandato cuando se produce esa primera solicitud de adhesión dirigida al presidente en funciones del Consejo de Ministros de la Comunidad, con vistas al inicio de negociaciones con la CEE, «susceptible de llegar en su día a la plena integración»; pero, como pone de relieve el autor del artículo, «para terminar con la divergencia entre política interna y política exterior, que cuestionaba la propia estabilidad del franquismo, fue necesario precipitar la salida del gobierno de Castiella, lo que sucedió en octubre de 1969, e intentar lograr de nuevo, esta vez con López Bravo, la convergencia vivida».

De la «pequeña» Europa a la Europa de los «doce»

Por su parte, **Toledano** estudia la incorporación de España y Portugal a la Comunidad, dentro del proceso de ampliación desde la pequeña Europa hasta la Europa de los «doce», pasando revista a las ampliaciones anteriores —la primera, en 1973, con la adhesión de Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca; la segunda, en 1981, con la incorporación de Grecia— y a sus consecuencias sobre otras áreas, señalando los principales problemas internos y externos a los que se enfrenta una Comunidad que tiene el doble de miembros de los que al principio la formaban. «De por sí —dice el autor— esta ampliación da a la Comunidad un mayor peso político; añade, como lo hemos señalado, un claro énfasis en las relaciones con los países mediterráneos en general y supone una visión nueva de las relaciones con el mundo latino que, por un conjunto de razones endógenas y foráneas, no acaba de encontrar la vía justa en su diálogo con la Comunidad Europea.» Con esta tercera ampliación se cierra una etapa, ya que, por el momento, no parece que nuevos países se vayan a incorporar como nuevos socios comunitarios; de esta forma, la principal actividad que tiene que desarrollar la Comunidad es la consolidación de este camino, que tiene como meta final la consecución de la unidad europea.

El texto que regula la incorporación de España y Portugal a la Comunidad Europea, es decir, el Tratado de Adhesión, se estudia en los artículos de **Rodríguez Inciarte** y **Ortiz**. El primero lo hace a través de cuatro apartados: primero, las negociaciones de adhesión, que en este caso tratan de los modos en que una de las partes, la que solicita la adhesión, debe aceptar las normas comunitarias, el «acervo comunitario»; hay que tener en cuenta que «esta presión psicológica sobre los negociadores, en un país de impulsos nacionalistas como España, y con una opinión pública sensible a lo que se percibe como humillaciones del orgullo nacional, ha sido uno de los rasgos distintivos del proceso negociador»; se explica también ante qué instituciones de la Comunidad se negocia, y la importancia que el precedente de las dos ampliaciones anteriores ha tenido en esta tercera. En el segundo apartado se analiza la estrategia de la negociación y sus condicionantes externos e internos, tema de gran importancia y que aquí se explica detalladamente, por cuanto el autor formaba parte integrante, en una primera fase, del equipo negociador encabezado por *Leopoldo Caivo Sotelo*, y que se basaba en cuatro rasgos esenciales: necesidad de conducir rápida y diligentemente la negocia-

ción; mantener una estrategia «defensiva» en la negociación sectorial; obtener un balance equilibrado de concesiones; y cuidar la «negociación interior» (preparación interna y definición de posiciones, en contacto con los sectores directamente afectados). En el tercer apartado, se ofrece una visión del conjunto del contenido del Acta de Adhesión de España a las Comunidades Europeas y de los compromisos alcanzados en los distintos capítulos. Finalmente, en el cuarto apartado, se realiza una valoración global del Acta de Adhesión, que «representa para nuestro país una oportunidad histórica para realizar cambios largamente postergados. Acelerará necesariamente algunas reformas indispensables y centrará a nuestro país con el conjunto de naciones que en los últimos años han proporcionado a sus ciudadanos la combinación más satisfactoria de bienestar y de progreso».

Desde otro punto de vista, **Ortiz** parte de una triple perspectiva para analizar el Tratado y el Acta de Adhesión: la primera, reflejando no sólo el aspecto cuantitativo de la ampliación, de una Comunidad de diez a una Comunidad de doce, sino también el aspecto cualitativo, a través del análisis del contenido de tales acuerdos; en este sentido, la característica que diferencia esta ampliación respecto de la primera son las importantes medidas transitorias que se regulan en el Tratado, que imponen relevantes derogaciones y correcciones del ordenamiento comunitario derivado, especialmente en circulación de trabajadores y en agricultura y pesca. La segunda perspectiva se refiere en concreto a la entrada española en Europa occidental después de 1939, a través de una emigración política y posteriormente de una emigración económica; «tal presencia, de carácter no institucionalizado, al margen de la España oficial aferrada a un régimen bien diferente de los democráticos europeos, sirvió para desbrozar el camino de la aproximación recíproca entre los pueblos, mucho más seria e incisiva que la temporal presencia turística en la España de las décadas de los sesenta y setenta». Se hace también mención de la incompatibilidad de nuestro sistema político como obstáculo principal a la incorporación en Europa solicitada en 1962, que fue asimismo el factor decisivo para que el fruto de esa primera solicitud se concretara tan sólo en el Acuerdo comercial de 1970 y para que, el 9 de octubre de 1975, el Consejo de Ministros de la Comunidad Europea suspendiera la continuación de las negociaciones, como reacción a los fusilamientos de septiembre. La tercera perspectiva se plantea de cara al futuro, resaltando que, con la aceptación del acervo comunitario, mejorará ostensiblemente el nivel de nuestro ordenamiento, y que la construcción de esta

nueva Europa no será sólo tarea de comerciantes y mercaderes, sino que tendrá que contar con la participación de los trabajadores y ciudadanos europeos, debiendo quedar implicada en este proceso toda la sociedad española. Para ello hace falta también una mayor racionalización de la estructura interna y una mayor coordinación tanto de la Administración estatal o central como de la autonómica para hacer frente a los nuevos retos ante los que se enfrentan.

Hay que tener en cuenta que «no hay que olvidar que la defensa de los intereses de un Estado y de un pueblo envueltos en un proceso de integración supraestatal debe desprenderse de las trasnochadas consideraciones nacionalistas y localistas, que tantas barreras artificiales han interpuesto entre los pueblos europeos... En tanto que futuros miembros de la Europa de los ciudadanos, a todos nos corresponde interesarnos por la construcción europea, en condiciones de libertad».

Las consecuencias de la adhesión se van a dejar sentir no solamente en el ámbito económico, sino también en el político.

Efectos de la integración

Políticos e institucionales

Desde este ámbito, **Aldecoa** concreta su estudio en los efectos políticos e institucionales de la integración, la cual va a originar una alteración en todos los niveles (partidos políticos, sindicatos, configuración autonómica del Estado...), por cuanto la integración de España, en virtud de lo que señala el artículo 93 de la Constitución Española, implica «una atribución en el ejercicio de competencias» en favor de una organización supranacional, en este caso la Comunidad Europea, al igual que sucede con el resto de los socios comunitarios, cuyas Constituciones contemplan un texto similar al del citado artículo. Con ello, lo que en definitiva se produce es una transferencia de soberanía o cesión de poderes, ya que parte del poder de decisión pasa de los órganos del Estado a las instituciones comunitarias, teniendo en cuenta, a su vez, que estos poderes que se transfieren, por el hecho de pertenecer a la Comunidad, se recuperan en mayor o menor medida mediante la participación en las diversas instituciones. Sin embargo, la cuestión de la participación se enmarca en el momento de crisis y paralización por el que atraviesa la Comunidad, no teniendo capacidad para enfrentarse a los problemas que se le presentan, entre ellos, especialmente, el de la construcción política. A continuación, se pasa revista a la forma en

que ha quedado concretada esa participación española en la Comisión, el Consejo, el Parlamento, el Tribunal de Justicia y los órganos auxiliares, tal como ha quedado recogido en el Acta de Adhesión, y a los problemas que suscita, como por ejemplo en el tema de la circunscripción para la celebración de elecciones al Parlamento Europeo, en el que hay diversas posiciones enfrentadas. «De lo expuesto, se desprende que a España se le otorga un *status* de Estado intermedio, ya que en unas instituciones participa en el mismo nivel que los grandes, como en la Comisión, pero en otras, así como en la ponderación de voto, está algo por debajo. Esto es lógico, atendiendo a la población actual; sin embargo hay que tener en cuenta el mayor crecimiento de la población española, en relación con la media de crecimiento de la población comunitaria.» Respecto a las repercusiones internas, hay que destacar el indudable afianzamiento del estado de derecho y la mayor solidez y competitividad de la economía española; por otro lado, se producirá la consolidación, en las relaciones internacionales, de una posición internacional como potencia media; la estructura autonómica puede sufrir alteraciones, «si no se encuentra una solución adecuada que refleje hacia afuera esa estructura interna».

488 *Jurídicos*

Las consecuencias y repercusiones del derecho comunitario sobre el ordenamiento jurídico español son analizadas por **Sánchez Bella** desde una doble perspectiva; en primer lugar, la adaptación constitucional para hacer posible la transferencia de competencias a las instituciones comunitarias y, en segundo lugar, el proceso de inserción del ordenamiento jurídico comunitario en el español y de aplicación de aquél en nuestro país, en lo sucesivo. Desde la primera perspectiva, se analiza exhaustivamente el artículo 93 de nuestra Constitución y los problemas que plantea y, desde la segunda perspectiva, es decir, la entrada en vigor del derecho comunitario, la cuestión de la solución de conflictos entre normas comunitarias y normas internas, la aplicación del derecho comunitario por los jueces españoles, la adaptación del ordenamiento jurídico español, la ejecución del derecho comunitario y la participación española en la elaboración de ese derecho. «Como conclusión de todo lo anterior, puede afirmarse que la entrada de España en las Comunidades Europeas comportará una adaptación y reforma de nuestro ordenamiento jurídico comparable, por su importancia, únicamente al proceso de implantación del llamado "Estado de las Autonomías". Ambos procesos,

superpuestos prácticamente sin solución de continuidad, suponen un reto de muy difícil superación, por lo que existen motivos para temer la aparición de problemas numerosos, que sólo podrán ser resueltos mediante una decidida voluntad de cooperación por parte de todas las autoridades implicadas en ellos y, en especial, del Gobierno y de las comunidades autónomas.»

Precisamente, el tema del papel que pueden jugar las comunidades autónomas en el ámbito de las relaciones internacionales y, en concreto, la relación Estado-comunidades autónomas-Comunidad Europea, es abordado por **Luis Ignacio Sánchez**. Según recoge la Constitución en su artículo 149 1, 3.^a, las relaciones internacionales son competencia exclusiva del Estado, pero, por otro lado, el artículo 93 contempla la atribución del ejercicio de competencias derivadas de la Constitución, ya sean del artículo 148 o del 149. Se analiza también el contenido de los diferentes estatutos de autonomía, ya que en ellos se continen cláusulas que afectan a las previsiones del artículo 149, 1, 3.^a, y que, como en los casos de los estatutos vasco y catalán, en su mayor parte se refieren al derecho a ser informadas en la elaboración de tratados y convenios que afecten a materias de interés para esa comunidad autónoma. Respecto a la incorporación a la Comunidad Europea, «no cabe duda alguna de que las previsiones del artículo 93 alcanzan al conjunto de las competencias estatales, al margen de quién sea el titular de las mismas. Resulta imposible pensar que la adhesión española introduce una alteración cualquiera en el sistema de distribución de competencias entre el Estado y las comunidades autónomas, ya que no es ésta la finalidad del artículo 93, ni lo permite la letra del artículo 152.2; la atribución del ejercicio de competencias afecta exclusivamente al sistema interno frente al sistema comunitario, pero no a los distintos poderes del Estado entre sí. Las tesis que sostienen que la adhesión se traduce en una reversión de competencias autonómicas al Estado, *de iure o de facto*, no encuentran apoyo constitucional alguno», teniendo también en cuenta que el sistema comunitario, en virtud del principio de autonomía institucional, toma siempre como referencia el modelo estatal y, por tanto, el ingreso no afecta los sistemas competenciales internos. Con un criterio similar al sostenido anteriormente, el autor señala que «a falta de impedimentos jurídicos y constitucionales relevantes, la participación futura de los entes autonómicos españoles en la formación de las normas comunitarias dependerá, en buena medida, de la existencia de acuerdo político con el poder central, teniendo bien en cuenta que constitucionalmente es el Go-

bierno quien dirige la política exterior del Estado, pero que existen cauces que permiten la participación de aquéllos en los grupos negociadores».

Dentro del campo de las relaciones derecho comunitario-derecho interno está también el trabajo de la profesora **Mangas**, que estudia la aplicación del derecho comunitario en España desde la coordenada general que afecta a cualquier Estado miembro, basada, como hemos visto, en el principio de autonomía institucional, y la coordenada particular a que da lugar la estructura territorial política española. Se plantean así problemas tales como los procedimientos internos de aplicación, el papel selectivo de las Cortes, teniendo en cuenta que «si se margina sistemáticamente a la institución parlamentaria, las consecuencias pueden ser insospechadamente perjudiciales para el proceso de integración». Se pasa revista también a los problemas que suscita la relación entre ambos ordenamientos, como en el caso de los procedimientos internos de aplicación, la normativa constitucional y, en concreto, los artículos 93 y 97, y al tema de las delegaciones legislativas singulares. Un aspecto al que se vuelve a hacer especial referencia en este artículo es la relación entre el derecho comunitario y las comunidades autónomas, en la doble vertiente de la aplicación del primero por las comunidades y del papel de éstas en la formación de la posición nacional en la Comunidad, proponiéndose en este caso «un mecanismo de entendimiento entre el Estado y las comunidades autónomas que articule, sin mezquindades ni presunciones desfavorables, la necesaria participación de las comunidades autónomas en las fases de preparación de la posición nacional en la Comunidad y de ejecución de la norma adoptada. Y, por el contrario, regular mediante una ley la adaptación de la administración del Estado y sus actuaciones en el cumplimiento del derecho comunitario». En este sentido se propone la creación de un Consejo o Conferencia Interautonómica que sería el interlocutor oficial y colegiado que presentase el parecer o dictamen común de las comunidades autónomas en relación con los proyectos comunitarios, cuando éstos afecten a sus competencias.

Económicos

Desde el punto de vista económico, las consecuencias de la adhesión son estudiadas minuciosamente, en sus aspectos sectoriales, por diversos especialistas en la materia. En concreto, los efectos que la unión aduanera va a tener sobre nuestra economía, en el marco de la libre circulación de mercancías, son el objeto de estudio del artículo de **Alvarez y Bonet**, quienes, tras un aná-

lisis de este requisito básico para la consecución de un mercado único y del proceso que se ha seguido para su instauración, realizan un balance de los veintiocho años de legislación comunitaria en materia aduanera, «que ha conseguido realizar gran parte de los objetivos perseguidos: la unión arancelaria y la armonización de las normas aduaneras en un 90 por 100». Pese a ello y a la puesta en práctica de un arancel de aduanas común en 1968, todavía no puede hablarse de que exista libre circulación de mercancías, medio indispensable para conseguir el objetivo último que se propone: un verdadero mercado común. La incorporación de España implica la adopción de ese arancel y la supresión de los derechos de aduanas entre las dos partes, con los períodos transitorios fijados para que no se produzcan graves alteraciones en el mercado; se toman en consideración también los efectos que la aplicación de la legislación comunitaria va a tener sobre sectores tales como las industrias extractivas, químicas, materias plásticas y caucho, papel y artes gráficas, industria textil y de la confección, siderurgia y artículos de hierro y acero, maquinaria, material eléctrico e instrumentos de medida y control, y automoción. Finalmente, se realiza una evaluación de las posibles desviaciones de tráfico que puedan producirse durante el período transitorio, como consecuencia de las diferencias de protección arancelaria existentes a causa del desarme.

Por lo que se refiere a la libre circulación de trabajadores, dentro del campo de la política social comunitaria, y sus repercusiones, directas e indirectas, es examinada por **Peredo**, quien parte de la base de la escasa configuración de esta política, ya que «a pesar del carácter "liberal" de los Tratados de París y Roma, los Estados miembros se reservaron el poder discrecional en aquellos campos que juzgaron de mayor importancia, entre otros el social». En este sentido, los objetivos realizados se centran en la libre circulación de trabajadores y en el Fondo Social Europeo, «pero se adolece de una falta de política de empleo comunitaria propiamente dicha, lo que, a nuestro juicio, constituye un notorio error, teniendo en cuenta las mejores perspectivas que se hubieran generado en el caso de enfrentarse con la crisis económica de una forma conjunta y apoyándose en la fuerza de todo el Mercado Común». En el artículo se pasa revista también a cómo se fue negociando la materia contemplada en este capítulo, sobre todo lo que se refiere a la situación de los emigrantes españoles en los países comunitarios y la cuestión relativa a sus familias, junto con los problemas de la llamada «segunda generación», y los relativos a formación profesional, educación, etc. Hay que ha-

cer constar que éste, junto con los capítulos de la agricultura y pesca, fue uno de los que más problemas planteó y por ello quedó cerrado en los últimos días de las negociaciones, incluso con algunos «flecós» pendientes. Según el autor, los resultados finales han sido aceptables para España, al haberse conseguido, entre otros logros importantes, la total equiparación del colectivo emigrante (se calcula en 700.000 las personas afectadas), incluido el acceso de los familiares al empleo; se ha conseguido también una situación equilibrada en lo que respecta a las prestaciones familiares en materia de seguridad social y una segunda prioridad para ocupar puestos de trabajo que pudieran quedar vacantes en la Comunidad. Finalmente, el período transitorio establecido para acceder libremente a un puesto de trabajo constituye, a su juicio, una salvaguardia para el mercado de trabajo español, que pudiera verse afectado, en caso de una apertura total de las fronteras, por una «invasión comunitaria» que trastocaría y deterioraría nuestro mercado de trabajo. Por último, se toma en consideración la puesta en marcha del Espacio Social Europeo como una nueva conquista en favor de la unidad europea y que tiene como objetivos fundamentales la prioridad al empleo, dentro de la política social comunitaria, la intensificación del diálogo social, y la mejora de la cooperación y concertación en materia de protección social, mediante la realización de un presupuesto social comunitario. Como señala el autor, «España, pensamos, deberá adaptar su normativa a la comunitaria, con la ventaja de que, desde ahora, podrá hacer oír su voz en los momentos de elaboración, con lo que podrán tenerse en cuenta determinados aspectos diferenciales».

En el marco de las libertades, merece especial atención la aplicación en España de la normativa comunitaria sobre el derecho de establecimiento y de libre prestación de servicios. A examinar esta cuestión se dedica **Sáinz de Vicuña**, quien primero pasa revista a la normativa general española sobre derecho de establecimiento, así como a los tratados internacionales que regulan de manera general ese derecho, y a los que afectan más en concreto a diversos sectores económicos. De este modo, «puede deducirse que la regulación en España del derecho de establecimiento, en instrumentos de derecho internacional, no afecta sino a una parte relativamente poco significativa de la vida económica». Se examina también la normativa española y, en particular, el régimen de entrada, establecimiento, residencia y salida de las personas físicas no asalariadas; el derecho de establecimiento en España de las personas jurídicas en general (derecho de sociedades); y el derecho de

establecimiento en los sectores primario, secundario y terciario.

Respecto a la libre prestación de servicios, se considera su distinción respecto al derecho de establecimiento y el papel que en este sentido ha tenido el Tribunal de Justicia comunitario, al establecer como nota diferenciadora la temporalidad (el establecimiento es por tiempo indefinido, la prestación de servicios es por el tiempo que dura la prestación). Por último, «no parece que la aplicación del derecho comunitario en esta materia vaya a producir cambios sustanciales e importantes en la situación actual. En algunos supuestos concretos, en los que la prestación del servicio requiere una presencia física del prestatario, como en las profesiones médicas, los dentistas o, quizá, los arquitectos, pueden darse desviaciones de clientela, en ningún modo significativas».

Respecto a los sectores de la banca y seguros, las repercusiones que sobre ellos va a suponer la aplicación del principio de libre establecimiento y prestación de servicios son analizadas por **Termes** y por **Pelegrí** respectivamente. Para el primero, la banca española es un sector que no teme la entrada de España en la CEE, por su convencimiento de que, a largo plazo, la integración será beneficiosa para la economía del país en general, y por tanto, para la banca en particular; pese a ello, este sector tendrá que sufrir algunas modificaciones para su adaptación al sistema financiero comunitario en vigor, cuyos rasgos esenciales son el principio de no discrecionalidad y el principio de no discriminación; además, se contempla la legislación comunitaria en preparación, cuyos trabajos se centran en las cuentas anuales de bancos y otros establecimientos financieros, información adicional a los estados contables, exigencia de fondos propios, concentración de riesgos, saneamiento y liquidación de bancos, sistema de garantía de depósitos y centralización de riesgos. En opinión del autor, a la vista de estos hechos, las reformas del sector bancario han de tener lugar en tres escenarios: modificaciones en el marco legal para su adaptación al comunitario, modificaciones en la estructura y funcionamiento de la propia banca, y modificaciones en la actuación del Gobierno y demás autoridades de control sobre el sistema financiero, orientadas hacia la disminución del intervencionismo financiero y la eliminación de las restricciones que entorpecen la buena marcha de la economía española, flexibilizando los condicionantes socioeconómicos básicos, para acomodarlos a los niveles comunitarios.

Para **Pelegrí**, después de examinar la normativa comunitaria al respecto, tanto la que contemplan los tratados como la existente en este ámbito

en el derecho derivado, fundamentalmente a través de las directivas comunitarias sobre seguros, pasa revista a lo recogido en este tema en el Acta de Adhesión y, en concreto, en su cuarta parte, capítulo segundo, dedicado a la libre circulación de personas, servicios y capitales, junto con el Anexo VIII sobre régimen transitorio del derecho de establecimiento y servicios. En este sentido, España dispondrá de un período transitorio máximo de seis años (hasta el 31-12-91), durante los cuales disminuirá progresivamente el porcentaje de contrato que, en caso de coaseguro, podrán reservarse los aseguradores establecidos en España para los riesgos situados en territorio español. Como conclusiones, cabe señalar que nuestro ordenamiento se ha ido adaptando progresivamente al comunitario; desde un punto de vista económico, el ingreso de España en la Comunidad «puede ser el detonante de una crisis larvada en el sector seguros, puesto que esta crisis es más bien de dimensión óptima, por lo que el ingreso no tiene por qué suponer la desaparición de más entidades aseguradoras de las que ya están en trance de disolución», ya que el sector se verá mejorado en algunos aspectos. Se recogen como anexos, además, las directivas comunitarias sobre seguros y su clasificación según los principios generales que desarrollan.

En cuanto a la otra libertad básica sobre la que se asienta la Comunidad Económica Europea, la libre circulación de capitales (estudiada pormenorizadamente por **Alvarez Pastor y Eguidazu**), y la adaptación de la normativa española, es objeto de consideración en el artículo de **Hervas y Moreno**, cuyo punto de partida es la diferencia existente en el ordenamiento que regula los movimientos de capital en España y en la CEE y, por ello, en ese artículo se examinan las modificaciones que nuestro país deberá introducir en su propia normativa. Hay que tener en cuenta que, a nivel comunitario, la liberalización no tiene carácter general y absoluto, sino que está sometida a ciertas restricciones, y que el régimen de la CEE consiste en que las obligaciones de liberalización son exigibles únicamente respecto a los restantes países miembros de la Comunidad, pero no con relación a terceros países, con los que cada Estado establece su propio régimen. Se considera a continuación las transformaciones que se deben realizar sobre las normas españolas contempladas desde la vertiente reguladora de las inversiones extranjeras en España y de las inversiones españolas en el extranjero, así como otros aspectos que van a verse afectados por las normas comunitarias, teniendo también presente que en este caso, como en otros, se contempla la posibilidad de aplicar cláusulas de con-

trol y salvaguardia, con el fin de hacer frente a situaciones que pueden dañar legítimos intereses de los Estados miembros. Finalmente, señalan los autores, no debe olvidarse que la formación y realización de la Comunidad Económica es un proceso dinámico, aun en la parcela de los movimientos de capitales, en la que la liberalización solamente se realiza en la medida necesaria para el buen funcionamiento del mercado común, como reza el primer artículo con el que se inicia el capítulo a ellos consagrado en el Tratado de Roma.

Terceros países

Por lo que se refiere a la influencia que va a tener nuestra incorporación a Europa respecto a las relaciones de España con terceros países, merece especial atención el tema de las relaciones entre la Comunidad ampliada y los países de América Latina, tema del que trata **De la Serna**, quien primero realiza un breve repaso a las diferentes posiciones con las que se contempla esta nueva situación desde América Latina, desde la Europa comunitaria y desde España. Se destacan también los principales problemas que impiden que esta relación sea más fructífera, para concluir que «quinientos años después del Encuentro (utilizado por el autor como término más afortunado que Descubrimiento) entre América y Europa, nos vemos ante un segundo reto, una asignatura pendiente. Los campos de posible cooperación son muy amplios y van mucho más allá de las meras relaciones comerciales. Cualquier iniciativa está, por lo tanto, llamada a dar unos resultados inmediatos. Si España sabe asumir su papel, sin caer en falsos protagonismos, se habrá conseguido dar un impulso importante a las relaciones eurolatinoamericanas. Ese es el reto del segundo Encuentro de europeos y latinoamericanos».

491

Conclusiones

Con este conjunto de artículos y con los demás que aparecen en las tres revistas y que no se han podido reseñar aquí, se tiene una visión completa de las implicaciones que para nuestro país supone la incorporación a Europa. En todos los sectores supondrá un reto de modernización y, aunque coyunturalmente algunos sectores puedan verse perjudicados, todos los autores ponen de manifiesto la total necesidad de pertenecer a Europa y, al mismo tiempo, de sumar nuestro esfuerzo a la consolidación de la unidad europea.

Manuel GUEDAN
José Angel SOTILLO

ESPAÑA 1985. UN BALANCE



Trabajos considerados: los recogidos en el número 17 (extraordinario) de la revista **Economistas**, del Colegio de Economistas de Madrid, con el mismo título que el que encabeza la reseña.



Introducción

Por segundo año consecutivo la revista *Economistas*, del Colegio de Economistas de Madrid, dedica un número extraordinario al análisis y valoración de la economía española. El número que comentamos hace un balance de la evolución general y sectorial de la economía española en 1985 y ofrece un panorama sobre el futuro de la misma.

El número extraordinario de *Economistas* se caracteriza por ofrecer una visión general de la economía, acompañada de exámenes profundos de sus parcelas más relevantes. En este sentido «España 1985. Un Balance» se estructura en quince áreas, las cuales cubren todos los campos de la economía. Las quince áreas de análisis y valoración a las que se dedica el número reflejan la visión de más de setenta economistas. Cada área está dirigida por un especialista, que es quien coordina los diferentes artículos, a la vez que introduce y valora aspectos temáticos.

Tanto los coordinadores de las diferentes áreas en que se divide el número extraordinario de *Economistas* como los articulistas que escriben son especialistas reconocidos en sus campos de análisis y, en consecuencia, sus aportaciones son consideradas como elementos significativos para examinar el comportamiento de la economía española.

El número extraordinario sobre la evolución de la economía española en el año 1985 se publicó en el mes de febrero, lo que hace que sea la primera valoración que sale a la luz pública en España. Esto dota al número de la oportunidad de la primicia y lo limita en términos de los datos que utilizan los analistas, que obviamente no hacen referencia estadística al año completo.

Panorama general

El balance se inicia con el área dedicada a estudiar desde la óptica global, y con perspectiva in-

ternacional, el comportamiento general de la economía española. Este apartado, coordinado por *J. L. García Delgado*, refleja, en términos generales, un juicio favorable sobre el comportamiento de la economía española en 1985 y un fuerte grado de incertidumbre sobre el de 1986. En este sentido, se dice que «los resultados del año y las previsiones que cabe formular ante 1986 sólo pueden parecer decepcionantes a quien se hubiera dejado arrebatar por el optimismo doce meses antes». De carácter favorable son los juicios sobre el ajuste realizado en 1985 en términos de inflación, mejora en la inversión productiva y el consumo, despeje del horizonte en el comercio internacional y recuperación relativa de los excedentes empresariales. Frente a estos aspectos positivos, en el panorama general se destacan los ajustes pendientes. Entre éstos se manifiesta la petición de mayor flexibilización de los mercados en general, la resolución de los problemas reales que subyacen en el déficit del sector público y la incapacidad de crear puestos de trabajo. Junto a esto, se alegan fuertes incertidumbres sobre el previsible comportamiento de nuestra economía en 1986.

El panorama general se compone de cinco artículos, los cuales han sido confiados a destacados economistas. El apartado lo abre **Luis Angel Rojo Duque**, quien examina la economía española en 1985 y establece unas perspectivas para 1986. En su artículo «1985-1986: el contexto general», Rojo hace una valoración de la evolución de la economía mundial, especialmente del comportamiento de la economía americana. El segundo artículo del panorama general lo escribe el profesor **Fuentes Quintana** y lo dedica a reflexionar sobre lo que, en su opinión, es un año diferente. Para **Fuentes Quintana**, en los escenarios de las rigideces de los mercados y del déficit público es donde la economía española deberá ganar la batalla del nuevo destino europeo. Junto a estos dos artículos, el panorama general ofrece la visión de **Jaime García Añoveros**: «El año 1985»; **Antonio Torrero Mañas**: «La economía española en 1985 y perspectivas para 1986» y **Juan Velarde Fuentes**: «Economía 1985: un año de vacilaciones».

Entrando en los aspectos singulares, en el número extraordinario se examina el sistema financiero y la política monetaria, el sector exterior, el mercado de trabajo, la política industrial y tecnológica, el sistema fiscal, la política agraria, el sector energético, la actividad empresarial (privada y pública), la seguridad social, el sector servicios, la información estadística en España y la actividad profesional.

Sector Exterior

En el examen del *sector exterior* se resalta el importante saldo positivo de la balanza de pagos por cuenta corriente, resultado de la política de ajuste —contención monetaria y depreciación del tipo de cambio— y del favorable contexto internacional. El apartado sobre el sector exterior está coordinado por *María Antonia Monés* y recopila en su sección artículos dedicados a la balanza de pagos y al tipo de cambio en España, al comercio de España con la CEE, a los efectos del IVA, al desarme arancelario y a las relaciones económicas de España con Iberoamérica.

Sistema financiero

En el apartado dedicado al sistema financiero y política monetaria se destaca el comportamiento de los agregados monetarios en 1985, resaltando su favorable evolución, y se adelanta el enfoque prudente y flexible en la ejecución de la política monetaria para 1986. En este apartado también se valoran las transformaciones de los mercados monetarios, el papel del crédito oficial, el grado de internacionalización de la banca española, la crisis del negocio bancario y el papel de los mercados de cambio.

Entre los artículos que se dedican al sistema financiero destaca el del profesor **E. Ontiveros**, sobre el marco financiero internacional, el de **Luis Angel Lerena**, sobre las modificaciones en el mundo financiero, y el dedicado a política monetaria realizado por el **gobernador del Banco de España**. Junto a ellos son muy ilustrativos los análisis de **Francisco J. Soriano**, sobre el mercado monetario, y el de **Jorge Stecher**, sobre la dimensión internacional de la banca española.

Sistema fiscal

El cuarto bloque de artículos hace referencia a la reforma del sistema fiscal español iniciada en 1977 y que tiene puntos clave en el bienio 1985-1986. En este sentido se valora la revolución que implica el IVA, la reforma del impuesto sobre la renta, la financiación de las comunidades autónomas y las haciendas locales. En este conjunto de artículos se vierten juicios importantes sobre el papel del sistema fiscal, tanto desde la óptica estatal como autonómica. La sección se compone de cinco artículos que abarcan tanto campos generales como aspectos específicos.

Mercado de trabajo y relaciones laborales

El mercado de trabajo y las relaciones laborales son otro apartado de la revista. En el mismo se pone en evidencia la relativa relajación en la dureza del ajuste de la economía española en términos de salarios y de empleo. En este apartado se analizan las relaciones laborales en 1985, la llamada flexibilidad laboral, las políticas de empleo y las perspectivas del paro. «Los tres millones de parados y las sombrías perspectivas dominantes tienen que suscitar la reflexión sobre si la actual política de empleo puede sostenerse, cuando los límites soportables del paro, en el aspecto social y político, se han traspasado.»

Los artículos sobre el mercado de trabajo están dedicados al examen de la flexibilización (**Felipe Sáez**, «Empleo y flexibilidad del mercado de trabajo»), al estudio de los ajustes (**Malo de Molina**, «Los efectos del ajuste del mercado de trabajo»), a las relaciones laborales (**Luis Toharia**, «Las relaciones laborales en 1985»), y a la política de empleo (**Jesús Albarracín**, «La política de empleo y las perspectivas del paro»).

Agricultura

En el capítulo de *agricultura y alimentación* se pone al año 1985 como el de la expectación y se plantea el clima de inquietud existente en el sector. Es decir, en el mismo aflora el «sentimiento de adhesión a las Comunidades». En este apartado, además de examinarse la coyuntura y la política agraria en 1985 (**Porfirio Sánchez Rodríguez**, **Jordi Carbonell**), se analiza la evolución de la pesca, el papel del crédito en el sector (**L. Javier Poveda**), los fertilizantes (**Carlos San Juan Mesonada**) y la industria de la alimentación, haciendo especial hincapié en las multinaciones (**María Luisa Peinado Gracia**).

Industria

En el apartado sobre política industrial se enjuician las políticas de promoción industrial e industrialización, así como los programas I + D. También en esta sección se examina críticamente la reconversión industrial y se presentan nuevas ideas sobre la financiación industrial. Como complemento del apartado de política industrial, se dedica un capítulo al *sector energético*, en donde se valora su influencia en la economía. En este bloque se estudia el papel del carbón térmico, la actividad de

la red eléctrica y los mercados de petróleo y gas natural. Los artículos de estos apartados se deben a **F. Maravall, R. Pérez Simarro, J. M. Isaac, Gervasio Cordero, A. Bergés, J. Ignacio Bartolomé, Jorge Fabra, P. Beato y O. Fanjul Martín.**

Tecnología

La *política tecnológica* y el cambio técnico se estudian en un apartado específico, donde se hace referencia al Proyecto de la Ley de Fomento y Coordinación de las Actividades Científicas y Técnicas. Este apartado consta de cuatro artículos y en el mismo se valoran la situación del sistema de ciencia y tecnología y se estudia la dependencia tecnológica española.

Servicios

El *sector servicios* se estudia viendo la evolución del comercio interior en 1985, el comportamiento del transporte y el turismo y la evolución del sector sanitario. En este apartado también se reflexiona sobre la creación de empleo en el sector. Los artículos de esta sección son: «Evolución del comercio interior en 1985» (**M.ª Carmen Alcaide**); «Transportes: Estabilidad y problemas sectoriales» (**Jorge Hernando**); «Turismo 1985: Un buen ejercicio» (**Manuel Figuerola**); «El sector sanitario español: balance y perspectivas» (**José Luis Ruiz Alvarez**) y «Tendencias recientes del empleo en los servicios» (**Juan R. Cuadrado Roura**).

Empresas

La *actividad empresarial* es objeto de examen en seis artículos coordinados por *Juan José Durán*. En los mismos se hace un balance de la empresa en 1985, haciendo especial hincapié en el salto a Europa (**Cuevas, Ysasi Ysasmendi**). Junto a esto se estudian los condicionantes financieros (**Monzón de Cáceres**) y laborales de la actividad empresarial y el potencial exportador de nuestras empresas (**García Blanco**). Como complemento al capítulo anterior, la revista dedica tres artículos al examen de la *empresa pública*. En estos artículos se reflexiona sobre la empresa pública y se valoran los cambios observados en las mismas (**Rafael Myró Sánchez, Alvaro Cuervo García y L. Carlos Croissier Batista**).

Seguridad Social

La *Seguridad Social* es objeto de examen en cinco artículos, coordinados por *A. García de Blas*, donde se plasma la polémica existente en relación a las modificaciones en la acción protectora de la Seguridad Social en sentido amplio. Por último, el número extraordinario dedica un apartado a valorar críticamente la *información estadística* en España (**Ricardo Sanz, Vicente Antón Valero, José Aranda Aznar, Eloísa Ortega, Teresa Carbajo y Carmen Marcos**) y otro al estudio de la *actividad profesional*.

Conclusiones

En resumen, el número extraordinario de *Economistas* presenta una visión completa del comportamiento de la economía española en el año 1985, a la vez que ofrece un análisis pormenorizado de los sectores y aspectos específicos. El conjunto de setenta trabajos que componen el número «España 1985. Un Balance» constituye una excelente visión de la evolución y perspectivas de la economía española.

Ignacio SANTILLANA DEL BARRIO

Reseña S

Temáticas
De Portugal



PORTUGAL FACE À III REVOLUÇÃO INDUSTRIAL. CONCLUSÕES DO SEMINÁRIO DOS 80



Trabalhos considerados: Lock, Grahame (das Universidades de Leiden e Nijmegen): **The Rationality of Investment for Technical Innovation: Some Methodological Problems.** Bettencourt da Câmara, João (do Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Presidente do Instituto Internacional de Comunicações, Coordenador do Núcleo de Estudos Sociais do Instituto Damião de Góis (Presidência da República)): **A III Revolução Industrial e o Caso Português.** Martins Janeira, Armando (do Instituto de Estudos Orientais da Universidade Nova de Lisboa): **Portugal - Que Futuro? Mateus, Augusto (do Instituto Superior de Economia): Mutação Tecnológica, Intervenção Pública e Desenvolvimento Industrial.** Seabra Lopes, Joaquim de (Director-Geral do Gabinete de Estudos e Planeamento do Ministério da Justiça). **A Protecção de Dados Pessoais e os Problemas que suscita às Empresas e Organizações.** Godinho, Maria Manuel (Directora dos Serviços de Informática, Direcção-Geral de Organização e Recursos Humanos da Segurança Social): **O Impacto das Novas Tecnologias nas Relações entre o Estado e a Sociedade Civil: o Caso da Segurança Social.** Cruz, Rogéria (Assessora da União Latina [Paris] para os Países de Língua Portuguesa, Professora da Universidade de Paris VIII): **A Linguística Informatizada e o Futuro do Português, no Quadro das Relações Internacionais, Económicas, Sociais e Culturais.** Mennell, Stephen (Director do Western European Studies Center, Universidade de Exeter):

Portugal and the III Industrial Revolution. Tribolet, José, e Fernandes, J. Lourenço (do Instituto Superior Técnico, Directores do Instituto Nacional de Engenharia de Sistemas e Computadores): **Os Recursos Humanos para a Terceira Vaga, em Portugal.** Calazans, Jacques (Vice-Presidentes do Instituto Nacional de Investigação Científica): **A Formação Assistida por Computador.** Ferreira, José Vicente (do Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Consultor e Gestor de Empresas): **A Gestão das Organizações em Época de Mudança Acelerada.** Alves Lavado, Joaquim (do Instituto Superior de Economia, Director de Serviços da Direcção-Geral da Organização Administrativa): **As Empresas Face às Novas Tecnologias da Informação.** Matos Pereira, José (Presidente da UT3, Vice-Presidente da Associação Portuguesa de Informática, Director do Instituto Internacional de Comunicações): **Infosurf: Na Crista da Onda-As Empresas de Informática em Portugal.** Antunes, Ilídio (Analista-Coordenador de Informática da Caixa Geral de Depósitos, Vice-Presidente da Associação Portuguesa de Informática): **O Impacto das Novas Tecnologias nos Meios de Comunicação Social.** Robalo de Almeida, António (Director do Gabinete de Planeamento de Correios): **O Correio Electrónico e a Actividade Empresarial: Ameaças e Oportunidades para os Operadores Postais.** Gonçalves, Fernando (da Junta Nacional de Investigação Científica e Tecnológica): **Modalidades de Tecnologia Importada e Inovação na Indústria Transformadora Nacional.** Mira Amaral, Luis (Ministro do Trabalho): **A 3.ª Revolução Industrial - As Mudanças Económicas, Tecnológicas e Sociais.**

Trabalhos apresentados no *Seminário dos 80 Portugal face à III revolução industrial*, Lisboa, 16-17, Janeiro 1986.



Como pode um País como Portugal, que ainda não esgotou a I e II Revoluções Industriais, acolher a Terceira Vaga com sucesso?

Os problemas contidos nesta questão têm vindo a ser objecto de um crescente interesse, que acompanha a reflecte a difusão e importância cada vez maiores das novas tecnologias da informação, no quadro da vida económica e social portuguesa. O «Seminário dos 80 - Portugal Face à III Revolução Industrial», realizado em Lisboa, em 16 e 17 de Janeiro, e concebido em torno da pergunta inicial, constituiu, além do mais, uma manifestação da expectativa com que, em vários domínios da

vida nacional, se procuram respostas para os dilemas da modernização.

Deve notar-se, em primeiro lugar, que o Seminário não foi promovido por um organismo de investigação, mas por uma empresa, em fase de acentuada mudança. De facto, a Imprimarte, que se tem dedicado quase exclusivamente à produção e distribuição das Listas Telefónicas e Páginas Amarelas, está actualmente envolvida num processo de modernização das suas actividades tradicionais e no lançamento de novos serviços e produtos —por recurso, em ambos os casos, a novas tecnologias da informação—. A necessidade que sentiu de discutir e partilhar o debate sobre a conjuntura portuguesa, nestas áreas, exprime preocupações que são comuns a muitas outras empresas e entidades nacionais, como o sugerem o número e características dos cerca de 120 participantes do Seminário.

Como efeito, estiveram presentes empresas de todas as regiões do País, incluindo a Madeira e os Açores, abrangendo desde algumas das maiores unidades portuguesas a um número significativo de pequenas e médias empresas e representando todos os sectores de actividades, bem como uma diversidade considerável de ramos de negócio. Por outro lado, quanto aos serviços públicos, instituições de ciência e outras entidades, houve participantes ligados a esferas organicamente tão distintas, como a Indústria, a Cultura, a Administração, a Justiça, a Presidência da República, a Assembleia da República, as Universidades, os Partidos, os Sindicatos, os Meios de Comunicação Social, etc.

De resto, o Seminário foi aberto pelo Ministro do Trabalho e contou com o patrocínio de dezanove instituições, representativas da investigação científica e tecnológica; da indústria; do comércio; dos serviços; de gestores e técnicos de recursos humanos; de utilizadores de telefones, telecomunicações, telemática e de sistemas da informação em linha.

O Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas (Universidade Técnica de Lisboa), associou-se também à iniciativa, no âmbito do Projecto de Investigação sobre Impacto das Novas Tecnologias na Sociedade Portuguesa, e publicará em breve as comunicações e conclusões do Seminário, em número especial da sua revista, *Estudos Políticos e Sociais*.

Convirá esclarecer que o Seminário foi concebido sem ter em vista quaisquer fins lucrativos, ficando logo de início estabelecido que as eventuais receitas líquidas, obtidas a partir das inscrições, seriam integralmente destinadas ao financiamento

de um projecto de estudos independente, ligado ao objecto genérico do encontro. A boa recepção que este teve, tanto por parte de patrocinadores e participantes, como de instituições e meios de comunicação social, levou a que se deliberasse repeti-lo, em moldes semelhantes aos iniciais, no princípio de 1987.

Quanto a 1986, procurou-se que à diversidade de interesses presentes correspondesse uma variedade equivalente de abordagens e pontos de vista, a qual se espelha tanto nas comunicações apresentadas, como na origem dos respectivos autores, como, ainda, necessariamente, nas conclusões que agora se apresentam.

As matérias tratadas no Seminário foram distribuídas em quatro módulos principais: I - A III Revolução Industrial e o Caso Português; II - As Políticas de Estado e a Actividade das Organizações; III - Gestão e Recursos Humanos; e IV - Comunicação e Mercados. Procurou-se, assim, cobrir a maior área de interesses possível, sem sacrifício de coerência e sem qualquer intenção de espartilhar, quer as comunicações quer os debates, dentro de limites excessivamente rígidos.

De facto, tanto a natureza do tema como a variedade de possíveis abordagens, aconselhavam flexibilidade e obrigam à consideração de pontos de vista não inteiramente convergentes ou até mesmo discordantes.

Neste quadro geral, começou-se por apresentar em linhas essenciais uma definição do âmbito genérico da III Revolução Industrial e da sua relevância presente para o caso português.

A III Revolução Industrial e o caso português

Reconheceram-se as dificuldades que rodeiam a definição do que seja a III Revolução Industrial e que se exprimem, por exemplo na multiplicidade de designações alternativas e de metáforas que têm sido utilizadas para a nomear (Nova Sociedade de Serviços, Sociedade do Conhecimento, Sociedade da Informação, Terceira Vaga, etc.).

Todavia, houve concordância geral sobre que as repercussões da III Revolução Industrial serão vastas e abrangerão a vida social e económica em todos os seus aspectos fundamentais: demografia, migrações, família, parentesco, ciclo e estilos de vida, tempos livres, crenças, valores, língua, evolução sócio-cultural, classes sociais, produção, distribuição, consumo, organização, mercado de trabalho, relações laborais e profissionais, papel do Estado, relações com a Natureza, relações internacionais, etc.

Concordou-se também em que o recurso estratégico desta nova forma de organização social é o saber (em posição organicamente dominante face ao trabalho e ao capital), embora se discutisse se se poderia dizer com inteira propriedade que a Sociedade de Informação será uma Sociedade não-industrial.

A este propósito, foi frisado que, em qualquer caso, a Sociedade da Informação tem uma realidade económica demonstrável e distinguível de um simple alargamento da importância relativa do sector terciário, e que implica a revisão de critérios e métodos tradicionalmente aplicados na avaliação da conjuntura e na definição de problemas essenciais, de ordem económica, social e cultural.

Foram considerados vários modos de encarar as tendências profundas da passagem da II para a III Revolução Industrial (v. 1, 2, 3, 4, 6, 8, 12, 12, 17) *, dos pontos de vista económico, social e cultural.

Sublinhou-se a importância que têm e virão a ter novas tecnologias (biotecnologia, etc.) não consideradas no objecto do Seminário (v. 2, 4, 17).

Por outro lado, concordou-se em que só um critério não-evolucionista de desenvolvimento pode servir para dar conta dos fenómenos de mudança em curso e designadamente dos já observados em vários países do mundo (Japão, Coreia do Sul, Formosa, Singapura, etc.).

Um tal critério permite afirmar que não é indispensável a uma sociedade echar-se em fase avançada de industrialização para poder acolher com êxito a Terceira Vaga. (p.e. 1, 2, 3, 4, 8, 12, 13, 14, 17), a qual pode coexistir, por largo tempo, em situação dominante ou subordinada, com as estruturas mais tradicionais (económicas, sociais, culturais) dos países que abranger. Este ponto é evidentemente fundamental para a abordagem do caso português.

O caso português

Avolumam-se indícios que levam a crer que a Terceira Vaga já chegou a Portugal, impelida, em parte, por condições originadas na própria crise que atravessamos (p.e. 2). Houve mesmo quem afirmasse, com fundamento em dados sugestivos, que «a passagem da economia portuguesa da primeira vaga e segunda vaga incompleta e incipiente para a terceira vaga, está a dar-se com incrível rapidez» (13).

Porém esta recepção espontânea da Terceira

Vaga, não pode por si só assegurar uma modernização coerente a harmoniosa do País, a qual requer uma política e uma estratégia de desenvolvimento definidas, bem como apoio externo. As alternativas serão o agravamento dos desequilíbrios endógenos e/ou a estagnação e dependência crescentes, acentuados pela adesão à CEE.

Uma intervenção planeada a coerente do Estado, ao lado da iniciativa privada, requer estabilidade política e será essencial à criação das condições necessárias a qualquer estratégia de modernização acelerada. A definição de uma política de Estado, neste domínio, é indispensável e não pode esgotar-se em sede tecnológica, devendo incluir medidas e objectivos relativos à educação, investigação, inovação, emprego, segurança social, gestão administrativa, etc.

Por outra parte, a intervenção do Estado não deverá ser «estatizante», ou seja, não deverá produzir-se no sentido de apropriar iniciativas e investimentos que podem ser levados a bom termo pela sociedade civil. Pelo contrário, o Estado deve procurar criar condições que estimulem ou, pelo menos, não impeçam a sociedade civil de promover a mudança e de nela activamente participar.

Neste sentido, crê-se necessária uma transformação de atitudes e mentalidades, quer por parte dos governantes, políticos e administração política, quer por parte de trabalhadores, gestores e empresários, para que as resistências à mudança se reduzam, e para que esta se possa dar de maneira harmoniosa e negociada, perante a diversidade de necessidades e interesses presentes. (O tema da «reforma de mentalidades» surgiu diversas vezes, designadamente durante os debates.)

A título de exemplo esclarecedor, apresenta-se, de seguida, uma síntese de uma das comunicações que versaram sobre a natureza da III Revolução Industrial e suas consequências para o caso português. Trata-se da comunicação do Dr. **Augusto Mateus**, sobre «Mutações Tecnológicas, Intervenção Pública e Desenvolvimento Económico», que representa uma das abordagens apresentadas e que figura aqui como ilustração de um dos tratamentos dados ao tema, na primeira sessão do Seminário.

A comunicação teve por objecto situar os desafios postos pela III Revolução Industrial ao desenvolvimento económico português e, em particular, ao conteúdo da intervenção pública no nosso País.

Começou por enquadrar as mutações tecnológicas em curso no movimento mais geral constituído pela sequência dos grandes ciclos de expansão e reestruturação que têm marcado as economias ocidentais no seu desenvolvimento de longo prazo. Tais ciclos longos - em que as de-

* Refere-se à ordem dos trabalhos resenhados.

pressões e crises de natureza estrutural surgem como momentos privilegiados de viragem e inovação — configuram-se em certos «regimes de crescimento» ou «ordens produtivas», com características específicas no que toca à acumulação, à relação salarial, à regulação do trabalho. Em termos históricos, os «regimes de crescimento» têm reflectido a afirmação de duas tendências «pesadas» ou de fundo: a incorporação do «saber» nos sistemas de máquinas e a mundialização dos sistemas económicos.

De seguida, a comunicação procurou fazer uma caracterização sintética do desenvolvimento económico nos últimos dois séculos e meio, sistematizando os conteúdos respectivos da I, II e III Revoluções Industriais, em função dos seguintes elementos essenciais: definição das características dos processos de mecanização e automatização e dos processos de organização do trabalho; identificação dos sectores de actividade, bens de equipamento, materiais e fontes de energia, com um papel chave em cada «fase»; e análise da articulação entre progresso científico, inovação tecnológica e transformação social. Neste quadro, sugeriu-se a utilidade de se representar este processo global através da sequência seguinte: MANUFATURA - MAQUINOFACTURA - SISTEMOFACTURA.

498 Tentou-se, depois, uma interpretação da actual crise económica e social, à luz de dois factores fundamentais que se conjuram. Por um lado, o esgotar do modelo de crescimento baseado na II Revolução Industrial, expresso na crise do «fordismo» na irresponsabilidade ecológica e na disfuncionalidade das formas de regulação económica e social e de intervenção estatal. Por outro lado, insuficiente amadurecimento dos eixos de renovação abertos pela III Revolução Industrial: com efeito, a exploração intensiva da informação (por oposição à exploração intensiva da energia) e a automatização flexível e integrada (por oposição à automatização rígida e parcelar) traduzem-se em ganhos sistémicos de produtividade e em formas de flexibilidade e descentralização produtiva, que estão longe de terem sido adequadamente explorados, em termos de uma reorganização global das normas de produção e de consumo.

No caso português, analisou-se a reestruturação produtiva e social no País, reflectindo-se sobre o conteúdo de uma indispensável estratégia nacional de desenvolvimento, capaz de enfrentar os desafios de III Revolução Industrial — mas sem descuidar a resposta aos problemas específicos gerados no seio de uma economia que é semiperiférica e que se acha num nível de desenvolvimento inter-

médio. Neste sentido, e partindo-se da ideia central de que a inovação a buscar é uma inovação global — ou seja, uma inovação tanto tecnológica como social — discutiram-se as áreas prioritárias de intervenção do Estado e dos agentes económicos, susceptíveis de viabilizar: a) uma nova especialização produtiva, b) um sistema de educação e formação eficaz e c) uma via negociada para a introdução das novas tecnologias — três condições indispensáveis para o desenvolvimento de uma aposta própria e autónoma na mutação tecnológica, como eixo fundamental da valorização dos recursos humanos e do desenvolvimento regional.

Em particular as comunicações 1, 2, 3, 8, 12, e 17, apresentaram tratamentos ou exprimiram posições globais sobre o tema da III Revolução Industrial e seus efeitos no caso português.

As políticas de Estado e a actividade das organizações

Como acaba de se vir várias comunicações versaram sobre a natureza da III Revolução Industrial e seus efeitos no caso português. A segunda sessão do Seminário foi dedicada a aspectos mais específicos, referentes às políticas de Estado e à actividade das organizações, que pareceram de interesse mais imediato e premente na actual conjuntura: Assim, o Dr. **Joaquim de Seabra Lopes** tratou da protecção de dados pessoais e dos problemas que pode suscitar às empresas e organizações; a Dra. **Maria Manuel Godinho** falou sobre o impacto das novas tecnologias nas relações entre o Estado e a sociedade civil, fazendo referência particular ao campo de segurança social; o Dr. **Fernando Gonçalves** estudou as modalidades de tecnologia importada e a Dra. **Rogéria Cruz** apresentou elementos para a definição duma política nacional, no que toca o futuro do português em relação com a informática linguística.

Na sequência do ponto 14, e notando também que o texto do Prof. **Grahame Lock** se refere especificamente aos problemas e contexto social e político que rodeiam o investimento na inovação, convirá lembrar aqui as conclusões decorrentes da comunicação 16. Nela o Dr. **Fernando Gonçalves** analisou o perfil dos contratos de importação de tecnologia celebrados pela indústria portuguesa, tendo presente que, em países com sistemas científicos e tecnológicos débeis como é o nosso caso, esse tipo de importação tem um papel central nos pressos de inovação. Centrando o estudo sobre as cláusulas contratuais no âmbito das modalidades de tecnologia transferida, o autor con-

cluí que a tecnologia é fraca portadora de elementos tecnológicos racionalizantes, o presuppõe baixa intensidade tecnológica associada; que a preocupação principal dos importadores de tecnologia reside na obtenção de protecções legais quer de natureza comercial, quer de natureza industrial; que o recurso a tecnologia estrangeira, tal como se tem processado, indica a inaceitação do risco pela maior parte dos empresários nacionais, sendo, na maioria das vezes, uma forma de controlar importantes quotas de mercados específicos a nível interno, através da implantação de marcas estrangeiras com níveis de aceitação assegurados; e que apesar da baixa intensidade tecnológica associada á tecnologia importada (só um reduzido número de contratos é vector de conhecimentos tecnicamente sofisticados) ressalta a existência de uma acentuada preparação técnica da mão-de-obra nacional. Concluiu, por fim, que é possível substituir parte da tecnologia importada por outra de raiz nacional, desde que exista mercado com dimensão suficiente para diluir os custos de investimento para níveis que transformem tal exploração numa actividade rentável.

Por seu lado, o Dr. **Joaquim de Seabra Lopes** chamou a atenção para os graves riscos a que estão sujeitas empresas e organização detentoras de ficheiros informatizados com informações sobre, por exemplo, empregados ou clientes, que possam ser consideradas de carácter pessoal. Ora dados pessoais são todos os relativos a uma pessoa singular, identificada ou indetificável, pelo teor das informações armazenadas ou a partir destas. A respectiva protecção visa, por um lado, impedir discriminações por razões raciais, étnicas ou opinativas (políticas ou outras); e visa, por outro lado, impedir a violação da privacidade das pessoas. O problema estará em harmonizar estes objectivos essenciais com os interesses legítimos de empresas e organizações que dispõem de ficheiros informatizados de grande evergadura contando dados pessoais (como nomes e moradas) indispensáveis às suas actividades (marketing e correio directos, ficheiros de empregados e clientes, etc.). Em Portugal, enquanto não houver outra legislação regulamentadora deste domínio, o Arto. 35º da constituição e o artigo 181º do novo Código Penal criam uma situação de risco latente e grave para muitas organizações na situação já descrita. Por exemplo, quem tiver um ficheiro informatizado com dados pessoais está sujeito a dois anos de prisão (o nome e a morada de um cliente, a sua solvabilidade, etc., não serão dados pessoais?). Por outro lado, sendo proibido o acesso de terceiros com dados pessoais, nem o conteúdo desses ficheiros pode ser transmitido, total ou parcialmen-

te, a outra empresa ou organização, nem listas de clientes ou empregados podem ser cedidas, seja para que efeito for. Eis duas consequências ilustrativas da actual situação, em Portugal. O Dr. **Seabra Lopes**, após passar em revista a situação na Europa e as tentativas legislativas em Portugal, concluiu que as empresas e organizações com ficheiros automatizados de dados pessoais correm um tremendo risco, tanto mais que as disposições constitucionais em matéria de direitos, liberdades e garantias são imediatamente executórias, não dependendo a sua aplicação da existência de lei regulamentadora. Assim, a situação cómoda de se viver sem legislação pode vir a ser trágica, correndo-se ainda o risco de o Parlamento, mal informado como tem sido muitas vezes nesta matéria, vir a aprovar legislação que constitua um estrangulamento para o normal desenvolvimento da actividade económica. Torna-se, pois, aconselhável que as entidades responsáveis, particularmente aquelas cuja actividade mais depende do recurso a ficheiros com dados pessoais, se ocupem seriamente destes problemas e promovam o apoio a um movimento legislativo que, defendendo e salvaguardando os direitos dos cidadãos, deixe campo aberto a iniciativas legítimas nas esferas económica e social.

Problemas semelhantes foram tratados pela Dra. **Maria Manuel Godinho**, ao tratar do caso da Segurança Social. Reconhecendo os perigos que pode trazer a concentração de informações, por exemplo, sobre beneficiários, num só ficheiro ou por interconexão de ficheiros, sublinhou as vantagens que daí decorreriam não só para os Serviços como principalmente para os próprios beneficiários, que poderiam ver os seus casos tratados com maior celeridade, qualidade e eficiência. Por outro lado, fez notar os inconvenientes que advêm de uma legislação tributária da «cultura do papel», em consequência da qual, por exemplo, o processamento dos vencimentos não podendo ser feito directamente em banda, é objecto de duas transferências de informação, que implicam atrasos e despesas significativos: a entidade patronal transfere a informação de suporte magnético para papel, e a Segurança Social recebe-a e transfere-a de novo, do papel para suporte magnético (operação esta que tem de ser feita manualmente e que envolve largo número de funcionários). Parece claro que a possibilidade de transmissão directa da mesma informação, em banda magnética, teria consideráveis vantagens, sendo de notar que não levantaria quaisquer dificuldades às empresas com maior número de empregados que, em regra, são precisamente aquelas que já dispõem de meios e equipamentos adequados para o efeito.

Por outro lado, a Dra. **Maria Manuel Godinho**, partindo dos dados constantes do mapa anexo à sua comunicação, concluiu por uma marcada assimetria entre Lisboa e o resto do País, tanto quanto à relevância dos processos tecnológicos como quanto à relevância dos instrumentos que lhes servem de suporte; tal assimetria, com algumas excepções significativas, repete-se na comparação entre o litoral do País e zonas do interior, menos desenvolvidas. Porém, tem-se verificado uma rápida evolução no número de terminais instalados, o que sugere a facilidade com que as organizações, mesmo em meios desfavoráveis, absorvem novas tecnologias. A Autora, aliás, relevou a facilidade de adaptação dos funcionários da Segurança Social aos meios e processos, notando que esta é maior para os mais jovens, com níveis de habilitações mais elevados e menor grau na hierarquia do Estado. Por outra parte, surtiu que a introdução e expansão das novas tecnologias nos serviços públicos, especialmente a nível local, podem ter um efeito benéfico em toda a sociedade circundante, através de um efeito de familiarização que pode, ele mesmo, repercutir favoravelmente numa mais rápida aceitação e difusão de novos meios e processos, produzindo alterações futuras em atitudes e mentalidades. Por fim, considerou a possibilidade da coexistência de diferentes estados de desenvolvimento tecnológico no seio de uma mesma organização, assinalando as perdas de eficiência e eficácia que tais situações provocam.

A Dra. **Rogéria Cruz**, por seu lado, apontou os riscos que o desenvolvimento da informática poderá trazer para o futuro do Português e um conjunto de instrumentos e medidas para uma defesa construtiva da Língua. Notou que a tendência da investigação em informática para facilitar a comunicação homem-máquina levará à utilização crescente das línguas naturais no processamento electrónico da informação, favorecendo a utilização do Inglês e tentando utilizadores não-anglófonos a trabalhar naquela língua. Defendeu, contudo, que uma política nacional de protecção linguística permitiria não só fazer face a este tipo de riscos como tirar vantagens dos progressos tecnológicos em curso. De facto, dado que cria instrumentos que permitem tirar o maior partido da língua nacional e difundir através desta utilização as aquisições mundiais do saber, a informática surge como um meio providencial de adaptação à Sociedade de Informação. Toma possível controlar e difundir a neologia, pôr ao alcance de um maior número de pessoas o capital cultural comum e acelerar a difusão de documentação científica e técnica traduzida, tudo isto com custos e suportes acessíveis a grande parte da população.

Tendo apontado os instrumentos que podem permitir a Portugal participar, como interveniente, na III Revolução Industrial a Dra. **Rogéria Cruz** concluiu que uma indústria nacional da língua pressupõe uma acção linguística concertada a nível nacional, envolvendo os campos da terminologia e da descrição completa da língua, com apoio de universidades, de organismos científicos e de meios industriais e informáticos. Seria fundamental a criação de comissões de terminologia, coordenadas por um organismo centralizador, de maneira a dotar-se o Português dos termos técnicos e especializados de que não dispõe, para o que se poderia beneficiar da experiência e património já acumulados por países latinos, nomeadamente os francófonos. No mesmo sentido, deveria estimular-se a cooperação entre países de língua portuguesa e institucionalizá-la através da criação de um Conselho internacional do Português Científico e Técnico. Após salientar iniciativas e esforços já feitos nestas áreas, a Dra. **Rogéria Cruz** sublinhou também os aspectos positivos que derivam da adesão à CEE, e em particular dos projectos EUROTRA e EUREKA, donde poderiam vir apoios e financiamentos substanciais. Apesar de o Português ser agora falado por 172 milhões de pessoas, em quatro continentes, concluiu a Autora, se não forem tomadas já as medidas necessárias para que esta «língua de poetas» seja também língua da ciência e da tecnologia, ou seja, veículo e instrumento do progresso, o seu amanhã será sem dúvida incerto, como incerta será, amanhã, a sua presença internacional.

Gestão e recursos humanos

A terceira sessão do Seminário, centrada essencialmente em questões relativas à gestão e recursos humanos foi iniciada pelo Prof. **Stephen Menell**, com uma comunicação sobre «Portugal e a III Revolução industrial», a que se seguiram as do Prof. **Tribolet**, sobre «Os Recursos Humanos para a Terceira Vaga, em Portugal» do Prof. **Jacques Calazans**, sobre «A Formação Assistida por Computador», e do Dr. **José Vicente Ferreira**, sobre a «A Gestão das Organizações em Época de Mudança Acelerada».

Tomando por referência o caso britânico, o Prof. **Stephen Menell** sugeriu que no Reino Unido tal como em Portugal os factores culturais serão provavelmente mais importantes do que os económicos, para o acolhimento da III Revolução Industrial, tanto mais que esta introduziria rupturas mais acentuadas do que as anteriores. Considerando a possibilidade de uma política de «salto tecnológi-

co», o Prof. **Mennel** tomou em conta os argumentos adversos, apresentados pelos ecologistas e pelos que temem um aumento substancial do desemprego, concluindo todavia numa nota de optimismo quanto aos efeitos da Terceira Vaga neste domínio. Isto não significa, porém, que não se deva prevenir o risco de desemprego forçado ou que se deva aceitar sem cepticismo as visões utópicas relativas a «civilização do ócio». Historicamente e do ponto de vista formal, o progresso do ócio passou por uma fase de indiferenciação (sem demarcação clara entre aquele e o trabalho), por uma fase caracterizada pelo trabalho auto-regulado do artesão e pela fase de marcada separação entre trabalho e lazer, trazida pela Revolução Industrial. No momento presente verificam-se mudanças quantitativas e qualitativas na relação entre trabalho e tempos livres. As quantitativas exprimem-se na redução da vida activa, em férias mais longas, etc.; as qualitativas, no facto de os tempos livres passarem a ser cada vez mais um domínio de auto-realização para um número cada vez maior de pessoas, incluindo operários. Todavia, esta aproximação formal pode contribuir para ocultar a coexistência de vários tipos de ócio numa mesma sociedade e, por outro lado, as assimetrias na sua distribuição entre diferentes camadas e sectores da população. Outra fonte de desigualdades pode resultar do aparelho educacional, se este for virado para a criação de «génios» em vez de para a formação de um alto nível *médio* de competência (como o verificado no caso Japonês). Por outro lado, tal como no Japão, deveria procurar-se harmonizar a cultura científica o que não tem acontecido na Grã-Bretanha que, nesta área, não deverá servir de referência a Portugal.

De resto, mesmo que os tempos livres aumentem e que se cumpram as previsões de que pelo ano 2000 entre 1/3 e 1/4 da população activa britânica possa trabalhar a partir de casa, marcando a inversão da tendência aberta com a I Revolução Industrial, deve ter-se presente que o «ócio» não é sinónimo de «descanso» e que corresponderá à busca de formas de catarse e diversão. Daí que se os Governos não conseguirem evitar o crescimento das desigualdades na distribuição do emprego e educação isso poderá dar aso a graves problemas sócio-culturais, dado que aqueles que se acharem estruturalmente excluídos da nova sociedades, pelo desemprego, pela falta de acesso à educação e ao dinheiro, etc., procurarão saídas que podem levar a sérias perturbações da ordem social e pública. Mais um motivo por que uma intervenção esclarecida e coerente por parte do Estado se afigure indispensável ao Autor.

No mesmo sentido geral, os Profs. **José Tribonet e Lourenço Fernandes** sublinharam que a implantação da tecnologia de informação, se não for enquadrada num contexto humano de alto nível, acarretará pesados custos ao indivíduo e à própria rar uma mudança cultural positiva que se baseie apenas na familiarização dos jovens com os meios informáticos. A preparação de uma juventude física, mental e psicologicamente saudável, dotada de energia anímica necessária a enfrentar os desafios do futuro, passa pela criação de condições básicas que, entre nós, estão longe de ser a todos asseguradas. Qualquer projecto voltado para os problemas da Terceira Vaga deve postular que não haja jovens com fome ou sem escola, ou em escolas onde chova, ou onde não haja segurança, ou donde haja professores que faltem.

Por outro lado, num período em que o desenvolvimento gera incerteza, torna-se indispensável abandonar os modelos tradicionais de planeamento e repensar o desenvolvimento nacional num permanente contexto de mudança, de aceleração tecnológica e de instabilidade política e económica, quer a nível interno quer a nível externo. Nestas circunstâncias, o êxito do desenvolvimento radicará, pesadamente, na determinação, nas aptidões, nos conhecimentos e na criatividade dos indivíduos e na sua capacidade para cooperarem entre si, conjugando os seus contributos particulares em obras comuns.

Embora a III Revolução Industrial não seja mirífica poderá, a curto e médio prazo, trazer benefícios importantes à organização do trabalho e à produtividade dos serviços em Portugal, havendo algumas esperanças de que a sua difusão se possa vir a fazer com importante acréscimo de mais-valia nacional e com inserção na actual cultura das organizações. De resto, o nosso progresso económico passará inevitavelmente por uma mudança cultural e conseqüentemente por um projecto que obtenha a adesão da juventude e nela instile valores indispensáveis, como a dedicação ao trabalho, a perseverança, a competência, a criatividade, a honestidade, a lealdade e a cooperação. Concluem os Autores que uma aposta nacional no sistema de ensino, com o que isso representa de canalização de esforços de pessoas e organizações e de investimentos privados e públicos, terá, obrigatoriamente, de constituir a primeira meta concreta de qualquer projecto nacional digno de crédito.

Estes últimos pontos são retomados na comunicação do Prof. **Jacques Calazans** que, frisando que a educação é essencial para a resolução a longo termo dos problemas levantados pela III Re-

volução Industrial, acrescentou que as orientações dos sistemas educativos terão de ser modificadas face à modernização da sociedade, devendo os objectivos pedagógicos profissionais ser profundamente reformulados e as tecnologias de informação incluídas nos programas de ensino, na perspectiva de uma integração crescente do tratamento humano e técnico da informação em numerosos domínios e do pleno desenvolvimento do homem como ser social. No que toca às empresas, face a um contexto mundial em mutação acelerada, a criação de novos serviços ou novos produtos e a abertura de novos mercados exigem inovação e aumentos de produtividade e competitividade que dependem em grande parte da valorização dos recursos humanos.

É neste quadro que a formação assistida por computador pode ter um papel fundamental a desempenhar uma vez que, devido às suas características pedagógicas e facilidades de acesso e difusão, permite formar um grande número de pessoas num período de tempo curto, respondendo mais eficazmente do que os processos tradicionais, aos problemas de reciclagem, actualização, reconversão, valorização e aperfeiçoamento. Aliás, este tipo de formação tem sido utilizado com êxito por muitas empresas, nos sectores dos transportes, seguros, banca, indústrias automóvel, aeronáutica, electrónica, química, farmacêutica, etc. O ensino assistido por computador (EAC) oferece a possibilidade de uma formação personalizada, interactiva e descentralizada no local de trabalho, adaptada a grupos não-homogéneos e às várias necessidades das empresas (reciclagem, introdução de novos métodos de trabalho, etc.).

Por outro lado, permite exercícios de simulação para aquisição das competências necessárias, antes de a pessoa que recebe a formação ser exposta a equipamentos cuja utilização incorrecta possa trazer altos custos ou perigos. Em suma o EAC surge como um meio simultaneamente económico e eficaz de valorização dos recursos humanos, podendo ser encarado, ao mesmo tempo, como manifestação e motor do processo de mudança em curso.

Tratando da «gestão das organizações em época de mudança celerada», o Dr. **Vicente Ferreira** notou que a nossa história mostra que muitos dos nossos problemas de hoje resultam de situações passadas cujos efeitos se vêm repercutir no presente. Toda a nossa evolução foi lenta, sincopada, desequilibrada, e comandada pela prioridade do conjuntural sobre as transformações estruturais requeridas pelo futuro. A adesão à CEE poderá ser a via que nos permita introduzir as reformas actual-

mente necessárias ao desenvolvimento se soubermos «ser nós próprios», assumindo essa adesão como um processo mais cultural do que técnico. Neste contexto de reforma, as organizações serão sujeitas a fenómenos de mudança, e compelidas a criar algo novo a partir daquilo que efectivamente são.

Todavia, o progresso pode conduzir tanto a melhorias de qualidade de vida, como gerar problemas e desastres terríveis; o problema é que esta ambivalência só é resolúvel depois de o progresso acontecer. Hoje, em Portugal o tempo é de mudança, mas duma mudança programada, susceptível de relançar o micro-económico e o macro-económico, capaz de transformar as nossas organizações em agentes de criação de riqueza e de postos de trabalho. Isto envolve um novo conceito de homem, baseado na melhoria dos seus conhecimentos, das suas necessidades e na criação de condições adequadas ao seu desenvolvimento; um novo conceito de poder, baseado na colaboração e na razão e não no medo e na coacção; um novo conceito organizacional, baseado em princípios democráticos, capazes de substituírem os sistemas de valores mecanicistas e despersonalizados dos modelos burocráticos; um novo conceito de gestão responsável, baseado em resultados e capaz de remover os obstáculos que impedem a actuação pretendida; uma nova mentalidade, capaz de criar uma nova cultura e uma nova civilização, mas respeitando o povo que fomos e somos. No corpo da comunicação, o Dr. **Vicente Ferreira** apresentou secções dedicadas à relações entre as organizações e o meio ambiente, incluindo os mercados, e à análise, leitura estratégica e mudança das organizações, que ajudam a avaliar e situar as conclusões finais que acabam de ser referidas.

Comunicação e mercados

A última sessão do Seminário abriu com uma comunicação do Dr. **Joaquim Alves Lavado** sobre «A Empresa Face às Novas Tecnologias da Informação», a que se seguiram três outras dos Drs. **José de Matos Pereira**, **Ilídio Antunes** e **Antonio Robalo de Almeida**, sobre respectivamente, «As empresas de Informática em Portugal», «O Impacto das Novas Tecnologias nos Meios de Comunicação Social» e «O Correio Electrónico e a Actividade Empresarial: Ameaças e Oportunidades para os Operadores Postais».

O Dr. **Alves Lavado** começa por uma descrição sintética mas detalhada da sociedade da infor-

mação para passar depois a contemplar o desafio posto às empresas pelas novas tecnologias da informação. Na sua forma geral resume assim o argumento:

A 3a. vaga conduz-nos à sociedade da informação que se seguirá à sociedade industrial.

A sociedade da informação, relativamente à sociedade industrial caracterizar-se-á por: 1) um maior ritmo de crescimento do PNB; 2) uma estrutura industrial com maior peso das indústrias de transformação (electrónica, computadores, telecomunicações entre outras) e dos conhecimentos (edições, rádio e TV, acesso a bases e bancos de dados, outros serviços de informação, desenvolvimento de suporte lógico, etc., base da informação, educação, investigação e cultura); 3) aumento dos níveis educacionais e dos níveis de saúde; 4) diminuição do congestionamento ou entropia da sociedade e da poluição e, 5) desaceleração do crescimento dos preços.

Assim, na sociedade da informação ganha um relevo substancial o seu sector de informação. O sector da informação está em crescimento nos países da OCDE ganhando um peso crescente em termos da população activa que emprega, relativamente aos sectores tradicionais da agricultura, indústria e serviços. O sector da informação de uma sociedade pode ser visto como o conjunto dos processos da produção e distribuição de informação da sociedade, isto é, como o conjunto dos sistemas de informação da sociedade.

Mas, na sociedade da informação, os sectores de produção material, isto é, que produzem bens e serviços materiais, que não são informação, caracterizam-se por uma crescente automatização. Os processos de produção e distribuição de bens materiais das empresas, transformadores da matéria, constituirão sistemas crescentemente robotizados. Como organização económica, a empresa assume especial relevância. A informação constitui para ela um recurso básico ou um factor de produção que como tal tem que ser encarado. Deve, então, o sistema de informação da empresa ser adequadamente arquitectado e informatizado, de modo a produzir a informação para gestão e a informação de controlo dos processos de produção e distribuição de bens materiais, que tendem a automatizar cada vez mais os processos de produção e distribuição da empresa. É preciso uma política para a introdução das novas tecnologias na empresa.

Analisando o processo de criação e alteração de empresas de informática em 1985, o Dr. **José de Matos Pereira** observou que aquele coincide com as tendências verificadas em anos anteriores: o seu peso numérico concentra-se em Lisboa,

com o Porto em segundo lugar, o litoral industrializado a grande distância, e o interior a distância maior ainda; as empresas de carácter familiar são frequentes; a participação de sócios do sexo feminino é muito reduzida, o mesmo acontecendo com sócios colectivos, etc. Desde o início de 1985 até quase ao final de Dezembro, fundaram-se cerca de 149 pessoas colectivas cujo fim, ou em que pelo menos um dos fins tem a ver com a informática e 63 sofreram alterações. Estas empresas envolvem pelo menos 567 sócios individuais dos quais 483 são do sexo masculino e 84 são do sexo feminino. A alta lucratividade do sector parece ser uma das causas do seu grande dinamismo e expansão. Apesar de o capital que caracteriza a maior parte das empresas criadas ser simbólico, isso não significa necessariamente que aquelas sejam frágeis, dado que parecem compensar a sua dimensão com uma flexibilidade notável, que lhes facilita a sobrevivência e eventual recuperação. Aliás, o tecido empresarial informático actua com grande poder de penetração no tecido empresarial dos sectores tradicionais, fornecendo-lhe meios para uma revitalização desejada, o que cada vez mais constitui a sua vantagem concorrencial, quer a nível interno, quer a nível externo, pelo menos no sentido de evitar uma maior marginalização. Noutro sentido, considerando outras empresas, o Dr. **Matos Pereira** sublinha que a rede *Telepac* recebeu uma procura de 360 pontos de rede nos primeiros meses da sua disponibilidade pública, o que ultrapassou as estimativas iniciais. Estes e outros indicadores apresentados no trabalho permitem ao Autor concluir que, nestes aspectos, a passagem da economia portuguesa da primeira vaga a segunda vaga incompleta e incipiente para a terceira vaga, está a dar-se com notável rapidez.

Após discutir a natureza da sociedade da informação e de fazer um levantamento das novas tecnologias da informação, suas funções e aplicações, o Dr. **Ilídio Antunes** explorou o impacto que estão a ter e terão sobre a comunicação social nas suas diversas formas, e as consequências sociais (designadamente sócio-profissionais) que daí poderão advir. Ao ocupar-se das consequências relativas ao mercado de bens e serviços, defendeu que as tecnologias da informação e os meios de comunicação social serão os instrumentos privilegiados da oferta, na sua acção de criar mercados de consumo à medida das suas necessidades. Acrescentou, por outro lado, que no que toca ao mercado de bens e serviços não primários mas essenciais para a actividade económica, social e cultural das organizações e dos indivíduos, as consequências da utilização interligada da telemática e dos novos *mass media* baseados nas novas tec-

nologias podem tornar-se fortemente positivas em diversos segmentos do mercado da procura, por via da videoconferencia; de novos serviços de informação a partir de bases de dados, texto, imagem e som, mundiais, com a utilização das diferentes redes de Transmissão; de novas formas de consumir informação por edição de «jornais» ao domicílio e por selecção dos temas e notícias pelos próprios leitores; de novos serviços e formas de ensino e educação a distancia; de novos serviços comerciais, bancários e financeiros com a generalização do «dinheiro» e do mercado financeiro electrónico e das compras ao domicílio; de novas formas de comunicação baseadas no correio electrónico; de novas formas de espectáculo através de videocassettes, videodiscos e videotransmissão; de novos produtos de lazer e divertimento baseados em jogos electrónicos. Concluiu o autor que não há que ter medo das amplas modificações que as novas tecnologias trarão consigo e que poderão ser largamente benéficas se se controlarem e combaterem eficazmente as consequências socialmente gravosas a que eventualmente possam dar aso.

Ao abordar o seu tema, o Dr. **António Robalo de Almeida** começou por fazer uma caracterização da concorrência tecnológica aos serviços postais, descrevendo as ameaças e oportunidades para os operadores postais. Apresentou, depois, a oferta dos operadores postais em termos de correio electrónico e analisou as implicações das novas tecnologias para os correios em termos de operações postais, recursos humanos e enquadramento. Concluiu, por fim, que a tecnologia pode modificar no longo prazo o estilo dos correios, tendo os primeiros passos nesta direcção sido dados com o *CORFAC*. Contudo, a questão mais óbvia para o crescimento é o conceito de serviços híbridos, que combinam transmissão electrónica com facilidades de impressão/envelopagem remota e distribuição tradicional. Esses serviços podem revolucionar o *direct-mail* e a publicidade.

Pode ser fácil pensar que as tecnologias de informação vão passar ao lado dos correios. Tal não será o caso. Olhando para os próximos 10 anos, o correio será um negócio mudado, e com uma gestão cuidadosa, a sua quota no mercado de mensagens, objectos e fundos permanecerá intacta.

Históricamente, a tecnologia tem sido usada para melhorar e aumentar a velocidade do processamento, transporte e distribuição do correio. Combóio, avião, camião e divisoras automáticas têm sido integrados nas operações postais. As novas tecnologias têm que ser vistas desta perspec-

tiva, como mais um passo no processo evolutivo de manter os correios actualizados e competitivos.

A pesar da erosão tecnológica, o correio tradicional será relativamente barato — com medidas de produtividade implantadas — havendo oportunidades de mercado para estabelecer a ponte entre as novas tecnologias e a operação manual — o correio híbrido.

Isto implicará uma revisão fundamental nos preços de linha de correspondências, orientado-os para a evolução a médio e longo prazo.

Relativamente ao *correio electrónico*, toda a estratégia se deve orientar no sentido de: afirmar os correios como operador de serviços electrónicos; ganhar experiência como serviços híbridos; acautelar transferências de tráfego; e afastar concorrentes deste mercado. Mais particularmente para o *CORFAC* e, tendo em vista a sua rentabilização, trata-se de aumentar os clientes/tráfego, nomeadamente por transferência de utilizadores de telecópias privadas; alargar a rede de centros de telecópia; aumentar o número de ligações. No caso de *E-COM*, a estratégia passa fundamentalmente por uma identificação do mercado potencial; desenvolvimento do seu sistema operacional ajustado à organização do correio convencional, para que as mensagens transmitidas electronicamente possam ser integradas na actual rede de distribuição; e dimensionamento cauteloso com base na evolução do tráfego mas com flexibilidades de expansão em termos geográficos e de volume.

O futuro tem que ser pensado e trabalhado a partir de hoje, minimizando as ameaças e potenciando as oportunidades. É este, segundo o Autor, o desafio que se coloca aos correios.

Nota final

Durante os debates que se seguiram a cada grupo de comunicações, e além dos pontos de vista já oportunamente referidos, foram levantadas questões — designadamente no que toca ao emprego, à robotização, à natureza da Administração Pública, novas formas de organização, etc. — que, de maneira geral, reitiraram posições expressas ou discutidas nos textos das comunicações.

**João BETTENCOURT DA
CÂMARA**

A SOCIOLOGIA INDUSTRIAL DAS ORGANIZAÇÕES E DO TRABALHO EM PORTUGAL: SITUAÇÃO E PERSPECTIVAS NOS ANOS 80



Trabalhos considerados: Baptista, José: **Projecto SIOT: uma opinião**, *Boletim SIOT*, núm. 1, Monte da Caparica, CONENP/SIOT; Fevereiro, 1985 a). —: **O poder nas organizações**; *Boletim do Sindicato dos Quadros Técnicos do Estado*, Lisboa, STE, Jan-Fev, 1985 b). Baptista, J.: Kovács, I; Kovács, I; Antunes, C. L.: **Uma gestão alternativa - Para uma sociologia de participação nas organizações, a partir de uma experiência portuguesa**, Lisboa, Relógio d'Água, 1985. Baptista, J.; Antunes, C. L.; Moniz, A. B. (eds.): **Sociologia Industrial das Organizações e do Trabalho**, Monte da Caparica, COSENPN/SIOT, 1984. Cristóvam, Luisa: **Os conflitos de trabalho em 1979 - breve abordagem sociológica**, Lisboa, Ministério do Trabalho, 1982. Graça, Luis: **Condições de trabalho e saúde ocupacional: uma abordagem psicossocial**, *Revista Portuguesa de Saúde Pública*, vol III (2), 1985. Kovács, Ilona: **SIOT, acção social e órgãos de decisão**, Comunicação ao *II Encontro Nacional SIOT*, Lisboa, ISCTE-APSIOT, 1985. Lima, Marinús Pires de: **Análise sociológica das transformações das relações sociais do trabalho em Portugal**, Comunicação à Conferência-debate sobre *Transformações das relações sociais do trabalho e reestruturação económica*, Lisboa, ISCTE-COSENPN/SIOT, 1985. Lima, M. P.; Rodrigues, M. J.: **Um balanço das Ciências Sociais em Portugal**, Comunicação ao *II Encontro Nacional SIOT*, Lisboa, ISCTE-APSIOT, 1985. Elaborado no quadro do projecto **As Ciências Sociais em Portugal: desenvolvimento e perspectivas**. Lima, M. P.; Pimentel, D.; Fialho, F.; Botelho, M. J.; Rivera, P.: **Notas para uma história de organização do trabalho em Portugal (1900-1980) - alguns resultados preliminares de uma investigação em curso** *Análise Social*, vol. XVIII (72-73-74), Lisboa, ICS, 1982. Mo-

niz, António Brandão: **Da divisão social do trabalho: uma abordagem sociológica**, *Arquipélago* (série Ciências Humanas), núm. IV, Ponta Delgada, Universidade dos Açores, 1982 (separata). Oliveira, José Grosso de: **Sociologia e Sociedade**, Comunicação ao *II Encontro Nacional SIOT*, Lisboa, ISCTE-APSIOT, 1985 a). —: **Qualificação, divisão do trabalho e mercado de trabalho**, Lisboa, Ministério do Trabalho e Segurança Social, 1985 b). —: **Mercado de trabalho, 'dualismo' e acção colectiva**, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, núm. 15-16-17, Coimbra, CES, 1985 c). Patriarca, Fátima: **Taylor no Purgatório - o trabalho na metalomecânica pesada**, *Análise Social*, vol. XVIII (71), Lisboa, ICS, 1982. Pimentel, Duarte: **Para um diagnóstico dos constrangimentos sóciotécnicos do comportamento organizacional** in *Comportamento Organizacional*, Lisboa, APP, 1986 (no prelo). Ruivo, Manuel Seca: **O sociólogo na gestão da empresa**, Comunicação ao *II Encontro Nacional SIOT*, LISBOA, ISCTE-APSIOT, 1985. Stoleroff, Alan: **Sindicatos portugueses e intervenção sociológica**, Comunicação ao *II Encontro Nacional SIOT*, Lisboa, ISCTE-APSIOT, 1985. Teixeira, Cláudio: **Intervenção organizacional na COVID-19**, Comunicação à Conferência-debate sobre *Situação e Perspectivas da SIOT*, Lisboa, FCSH/UNL-COSENPN/SIOT, 1985.

505



Os trabalhos acima referidos vão ao encontro das principais preocupações de três áreas interligadas da Sociologia (Industrial, das Organizações e do trabalho) em Portugal nos anos 80.

A investigação sociológica em Portugal enfrenta dificuldades e obstáculos maiores do que na maioria dos países da Europa Ocidental, como, por exemplo, a indefinição do perfil profissional, a insuficiência de investigação e o não reconhecimento da utilidade prática das investigações sociológicas nos meios empresariais e políticos, entre outros.

No entanto, nas circunstâncias sócio-económicas, culturais e tecnológicas da nossa época de crise e de mudança impõe-se cada vez mais o redesenho do trabalho e das organizações no sentido de uma maior flexibilidade, participação e criatividade.

Nos países industrialmente avançados criou-se um certo entendimento entre governo, entidades empresariais, sindicatos e comissões de trabalhadores acerca da necessidade de melhoria da qualidade de vida no trabalho e da democratização das organizações. Implementar a investigação científica

ca e a intervenção neste sentido constitui um dos objectivos dos sociólogos portugueses virados para o mundo do trabalho e das organizações. Considera-se que o redesenho do trabalho e das organizações não pode dispensar a perspectiva sociológica. A mera transferência de novas tecnologias e de modelos de gestão e de organização do trabalho ignorando o contexto socio-cultural existente nunca terá os resultados pretendidos. Melhores resultados apenas podem ser obtidos com base no conhecimento profundo da esfera do trabalho, da vida empresarial e das motivações no trabalho e no empreendimento. Na produção desses conhecimentos, os três referidos domínios da Sociologia deverão ter um papel importante.

Foram estes os principais motivos que levaram a uma série de iniciativas, entre as quais se salientam as seguintes:

— I.º Encontro Nacional dos Profissionais em Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho —*SIOT*— (1984) com vista a iniciar-se a intercomunicação, a articulação de actividades e o delineamento de acções para ultrapassar os obstáculos e dificuldades que se colocam ao desenvolvimento da Sociologia em Portugal;

— conferências-debates sobre temas prioritários, tais como a democracia industrial, a transformação das relações sociais do trabalho e a reestruturação económica, novas tecnologias e organização do trabalho, balanço social das empresas, o papel dos sociólogos ligados a *SIOT*, etc., com a participação de personalidades ligadas às universidades portuguesas e espanholas, a centros de investigação, a centrais sindicais, a associações patronais e a empresas públicas e privadas;

— II.º Encontro Nacional orientado para o debate dos problemas profissionais e para a consolidação da identidade dos profissionais nesta área da Sociologia (perfil profissional, código deontológico, associativismo);

— criação da Associação Portuguesa de Profissionais em Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho - *APSIOT* - e a sua inserção na Associação Internacional da Sociologia como membro colectivo de categoria «C» (instituições de investigação).

Actualmente a preocupação central dos sociólogos destas três áreas da Sociologia é a afirmação e uma intervenção crescente numa perspectiva que visa a ligação Universidade - Instituições de Investigação - Comunidade.

Obstáculos e dificuldades de investigação

De acordo com as conclusões do I.º Encontro Nacional de profissionais em *SIOT*, bem como com a caracterização feita por **Lima e Rodrigues** (1985), uma parte das dificuldades provém da própria comunidade ligada a esta especialidade científica: indefinição do perfil profissional, desarticulação entre o perfil curricular das licenciaturas e as saídas profissionais, conhecimento fragmentário e disperso da realidade social portuguesa, a falta de articulação entre instituições de ensino e de investigação e a comunidade (administração pública, empresas públicas e privadas, cooperativas, sindicatos, instituições da vida regional, local e associativa). A outra parte das dificuldades é exógena: resistência, quer a nível do aparelho de Estado, quer a nível das organizações não estatais, ao desenvolvimento da Sociologia, devido à predominância de uma perspectiva formalista-jurídica e mecanicista dos sistemas sociais e à ignorância acerca do papel da Sociologia na fundamentação científica da tomada de decisões; falta de uma política científica; descoordenação das actividades de investigação entre os diversos departamentos estatais; falta de bibliotecas adequadamente equipadas, bem como de centros de documentação especializados e acessíveis, etc.

Reconhece-se, assim, apenas o valor académico da Sociologia, mas não a sua utilidade prática. Apesar desde facto significar um avanço em relação à situação anterior a 1974, é inadequado hoje em dia. Como sublinha **Oliveira** «a abertura da instituição universitária em relação à sociologia, após Abril de 1974, não foi acompanhada de facilidades de inserção ao nível do mercado de trabalho. A procura social do ensino da Sociologia não correspondeu um movimento suficientemente amplo de procura social de sociólogos, pelo que, actualmente, dez anos após a explosão inicial, o entusiasmo foi substituído pelo desencanto» (1985 a).

No entanto, as mudanças estruturais em curso tendem a solicitar o estudo de problemas ligados aos recursos humanos, à introdução de novas tecnologias, novos modelos de desenvolvimento, flexibilidade organizacional, novas formas de organização do trabalho, etc. A crise obriga a procurar saídas, a encontrar formas alternativas, porque a insistência nas soluções clássicas já não resulta. São em número crescente - como fez notar **Kovács** - os economistas, gestores e engenheiros a chegar à conclusão de que as soluções também são político-sociais e não apenas económicas e técnicas. Assim, consideram que sem transformações estruturais, sem uma estratégia de inte-

gração internacional, sem a aplicação adequada de novas tecnologias na produção e nos serviços, será difícil superar os graves problemas (desemprego, degradação das condições de vida, etc.). Ao mesmo tempo, aceita-se cada vez mais a necessidade de apostar nos recursos humanos, reconhecendo a urgência de transformar o sistema educativo-formativo, bem como a importância do incremento da participação dos trabalhadores na tomada de decisões e do diálogo entre os parceiros sociais. Esta óptica dinâmica e esclarecida manifestou-se nas diversas conferências-debates realizadas.

Conclui-se, deste modo, que o contexto é menos desfavorável à actuação dos sociólogos, conforme sublinham **Lima e Rodrigues**, resta, portanto, saber, em que medida esta comunidade científica conseguirá tirar partido de um contexto menos desfavorável, superando obstáculos organizacionais e metodológicos e renovando-se pelo investimento em novos objectivos». (1985). Estes novos objectivos dizem respeito à apreciação crítica dos paradigmas clássicos, à abordagem interdisciplinar de problemas actuais, ao estabelecimento de redes mais densas entre investigadores e agentes sociais e ao estímulo à investigação-intervenção.

O papel do sociólogo no mundo do trabalho e das organizações

Os encontros científicos realizados sobre esta problemática indicam uma nítida orientação para intervenções empenhadas na mudança de valores, mentalidades e na implementação de experiências inovadoras. O desenvolvimento deste tipo de Sociologia exige que haja um encontro de concepções entre sociólogos e órgãos de decisão quanto à necessidade de inovação social através de iniciativas e incremento de experiências. Por outras palavras, este tipo de Sociologia só se pode desenvolver quando os sociólogos saem dos gabinetes de ensino e de investigação assumindo um papel de inovação social e quando os dirigentes concebem a investigação sociológica como uma contribuição essencial para a compreensão dos problemas e ainda como um meio para formular alternativas e fazer uma escolha consciente entre elas.

Admitindo o aumento da procura por investigações em *SLOT* com a crescente complexidade dos problemas ligados ao trabalho e às organizações, põe-se a questão da relação entre a investigação devido à divergência de interesses em

questão. No entanto, é possível uma cooperação existindo um acordo mínimo entre as partes envolvidas acerca de alguns princípios básicos dos planos de transformação. As investigações podem exercer uma influência prática —como refere **Kovács**— quando, por um lado, os órgãos de decisão não subordinam a investigação às suas necessidades administrativas imediatas e, por conseguinte, não pretendem determinar a orientação da investigação, mas pelo contrário, entendem que a sua autonomia é condição para uma contribuição efectiva à realização dos projectos de transformação, e, por outro lado, quando os investigadores não encaram, à partida, a investigação aplicada ao mundo do trabalho e das organizações como «serviço do poder», mas como uma participação essencial num processo de transformação. A experiência de outros países mostra que a investigação sociológica tem impacto prático quando existe diálogo entre investigadores e órgãos de decisão e ainda quando há uma vontade comum em realizar mudanças entre governo, sindicatos e empregadores. Hoje a escolha não se põe —como nos anos 60— entre «tecnologia social» ao serviço do poder e «crítica social radical» contra o poder; exigem-se, antes, investigações empenhadas na transformação do trabalho, das organizações, segundo os princípios do trabalho motivador e da gestão participativa.

A perspectiva sociológica pode introduzir um contributo muito importante, por exemplo, para a reforma da Administração Pública, da gestão das empresas e de outras organizações, para a melhoria das condições de vida no trabalho e para a autonomia sindical, entre outros.

Reforma da Administração Pública

Portugal, de acordo com a caracterização de **Baptista** (1985 a), não é tanto um país pouco desenvolvido, como é, sobretudo, suborganizado, até organizacionalmente bloqueado. Iniciativas, empreendimentos, criatividade são frequentemente frustrados e paralisados por hipertrofia regulamentadora e hipotrofia motivacional. A muitos níveis importantes, a tomada de decisões é feita numa perspectiva hiperformalista e mecanicista. Esta situação não só produz e reproduz a desmotivação e a passividade, como vem agravar um sistema cultural com enraizadas heranças de retraimento e fatalismo. Este fenómeno de bloqueamento organizacional caracteriza particularmente a Administração Pública e o sistema de Governo, mas acontece igualmente em muitas outras organizações desde empresas públicas e privadas a or-

ganizações de ensino, sistema hospitalar, passando pelos sindicatos e partidos.

O disfuncionamento das organizações é um fenómeno muito complexo e de modo nenhum pode ser atribuído a uma única causa, por exemplo, à má vontade dos indivíduos. No entender de **Baptista** (1985 b), exige-se, em primeiro lugar, o estudo do «síndrome de bloqueamento» organizacional na sua complexidade, quer dentro das organizações, quer entre elas, no respeitante ao público e utentes, e, de modo mais vasto, no que diz respeito ao sistema sociocultural global do país.

Uma «terapia-reforma» é mais urgente para a Administração Pública, não por ser o maior conjunto organizacional, exercendo os maiores efeitos de bloqueamento, mas também porque em Portugal o intervencionismo do Estado na vida social, económica e cultural, historicamente tem sido um dos maiores e mais inflexíveis nos países de Europa. A reforma organizacional não pode ser encarada de modo reducionista. Não são as técnicas, nem a formação, que, por si próprias, isoladamente, vão conseguir grandes alterações. A reforma organizacional tem de ser acompanhada por reformas adequadas no sistema de ensino, de uma mudança geral de mentalidades. Esta não se atinge com meras políticas culturais. Por mais que se informe e forme, por mais que se descentralize, é preciso ainda que as pessoas estejam motivadas. E não se motiva e sensibiliza só com informação e conhecimento, isto é, sem mudanças estruturais em que os indivíduos se sintam participantes e não meras peças de uma engranagem e sem a reorganização das tarefas, pois ninguém será motivado se as suas tarefas forem monótonas, sem interesse.

Conclui-se assim que a abordagem da problemática organizacional tem de ser sistémica —abrangendo, não apenas uma unidade organizacional, mas igualmente os factores do meio circundante (técnicos, económicos, sociais, políticos, psicológicos, culturais, etc.)—, estrutural e multifactorial.

Gestão das empresas

Há experiências já realizadas que demonstram a contribuição da Sociologia na gestão das empresas. No entanto, tem de se aferir a linguagem sociológica aos quadros de referência dos gestores; **Teixeira** (1985) e **Ruivo** (1985) chamam a atenção para este facto.

Na gestão da empresa, habitualmente são privilegiados os subsistemas técnico e económico, sendo assim tomadas as decisões à margem da

outra componente da estrutura da empresa, ou seja, o subsistema sócio-cultural. Trata-se de uma óptica reducionista que encara a efectividade e eficiência organizacionais como dependentes apenas de factores técnicos e económicos.

O papel do sociólogo consiste em integrar o subsistema sócio-cultural na gestão da empresa, numa perspectiva sócio-económica. A linguagem dos custos pode permitir um diálogo entre sociólogos e gestores. As propostas relativas à transformação da organização do trabalho têm de ser fundamentadas com a apresentação dos custos ocultos, que não são mais do que expressões financeiras do disfuncionamento da empresa ligados às estruturas existentes. Os *custos ocultos* incluem principalmente os custos derivados do absentismo e da falta de qualidade (imobilização de máquinas pela existência de peças ou em matéria-prima defeituosa, reparação dos defeitos e a procura da causa dos defeitos, perda de produção proveniente dos defeitos e da procura das causas, presença de controladores de qualidade e dos reparadores de defeitos, substituição dos ausentes do trabalho, etc.).

Assim, na perspectiva sociológica, a qualidade não se impõe, mas atinge-se mediante o desenvolvimento da motivação pelo melhoramento das condições de vida no trabalho num processo de transformação gradual da organização do trabalho. Esta transformação na experiência de **Ruivo** passa por diversas etapas: círculos de controlo de qualidade, alargamento de tarefas e polivalência dos membros dos grupos de trabalho, alargamento do campo de actividade dos grupos de trabalho tornando-os plurivalentes, grupos semi-autónomos. O esgotamento das potencialidades de uma etapa verifica-se através da impossibilidade de redução do número médio de defeitos abaixo de um determinado parâmetro e, em geral, pela não diminuição dos custos do disfuncionamento.

Não se trata assim de uma crítica meramente humanista da organização tradicional do trabalho, mas de uma questão de «performance» global sócio-económica da empresa. O social deixa de ser considerado como um custo para ser reconhecido como um factor de eficácia.

As mudanças introduzidas na organização do trabalho pelas experiências relatadas por **Ruivo e Teixeira** (numa fábrica de automóveis e numa empresa que produz vidros especiais) resultaram, de facto, no aumento da produção, na melhoria da qualidade, bem como numa satisfação dos empregados e na transformação do comportamento de tipo «executante» para um comportamento participativo. Estas experiências vão ao encontro das investigações-acções realizadas pelos colaborado-

res do ISEOR (*Institut de Socio-Economie des Entreprises et des Organisations*) em França.

Melhoria das condições de trabalho

A intervenção dos sociólogos a nível das condições do trabalho (ambiente, organização, conteúdo do trabalho) justifica-se também pela prevenção activa dos riscos de acidente e de doenças. A *saúde ocupacional* — como chama a atenção **Graça** (1985) — não é já um problema estritamente médico: dado o carácter complexo da relação trabalho-saúde, a investigação e a intervenção nesta área exigem uma abordagem pluridisciplinar e a colaboração de um amplo leque de especialistas e ainda a participação activa dos gestores, quadros e trabalhadores nos locais do trabalho.

Uma acção nesta área em Portugal reveste particular importância, porque prevalece ainda uma perspectiva tradicional restrita que limita as condições de trabalho aos factores ambientais físicos, eventualmente à regulamentação de horários ou outros factores ergonómicos. Esta perspectiva para além de inspirar a legislação laboral, está presente igualmente no discurso dos próprios actores sociais.

Em diversos países de Europa a partir dos anos 60 começou a surgir uma nova visão que, na avaliação das condições do trabalho, toma em consideração, para além dos factores ergonómicos, factores psico-sociológicos que decorrem da organização do trabalho e que constituem riscos para o empobrecimento das capacidades de criação, de reflexão e de comunicação, resultantes de um trabalho desqualificado, isolado, parcelar, repetitivo, da forte estrutura hierárquica, das cadências aceleradas, da ausência de participação, entre outros. Dentro desta perspectiva, realizaram-se já alguns trabalhos referentes aos sistemas de trabalho de **Patriarca, Lima e Pimentel**.

Desde os anos 70, a melhoria da qualidade de vida no trabalho constitui uma preocupação central de organizações internacionais como OCDE e OIT. Este último lançou há 10 anos o seu *Programme Internationale pour l'Amélioration des Conditions et du Milieu de Travail (PIACT)*. Em Portugal, é urgente definir uma política nacional que sirva como um quadro de referência, tanto para os parceiros sociais, como para os especialistas com responsabilidades de investigação-intervenção e também para a própria Administração. Esta urgência reside no facto de as condições de trabalho em Portugal estarem longe de ser satisfatórias em termos de padrões europeus. Esta verificação é feita

pelo relatório do BIT ao Governo Português, elaborado no âmbito duma missão multidisciplinar do PIACT (em 1985).

Sindicalismo

Sublinha-se ainda a possibilidade e a necessidade de intervenção sociológica nos sindicatos, que pode consistir — conforme afirma **Stoleroff** — numa sensibilização dos sindicalistas para métodos e técnicas de sondagem, para a utilização de conceitos sociológicos no discurso sindical, bem como na facilitação da emergência de uma consciência sociológica dentro do movimento sindical. O proveito pelos sindicatos dos conhecimentos e técnicas associados à sociologia é uma necessidade da mesma ordem que o emprego de sociólogos para fins específicos pelas empresas. Uma consciência sociológica podia contribuir para uma relativa autonomização da orientação sindical do âmbito partidário no que se refere a sua actuação na transformação social.

Temas de investigação

O estudo realizado por **Lima e Rodrigues** relativo à evolução das ciências do trabalho em Portugal evidencia a influência do contexto da crise dos anos 80 sobre os temas de investigação. De acordo com o surgimento de novos problemas ligados à transformação do mercado de trabalho, da estratificação social, à mutação tecnológica, houve «uma deslocação de interesse para variáveis explicativas das relações de trabalho, como as estratégias industriais, as políticas económicas, tecnológicas e de mão-de-obra e as transformações dos sistemas de trabalho» (1985).

No período entre 1974-1980, os temas mais estudados foram as lutas sociais nas empresas, as relações de trabalho nas empresas geridas pelos trabalhadores em substituição dos antigos patrões e a formação da classe operária portuguesa.

No que se refere aos temas dos estudos realizados e publicados após 1980, salientam-se os seguintes:

- as transformações tecnológicas, organizacionais e profissionais na indústria;
- sistemas de trabalho e identidades culturais operárias;
- o taylorismo em Portugal;
- divisão do trabalho e qualificação profissional;
- conflitos de trabalho e sindicalismo;

- novas formas de organização do trabalho;
- participação nas organizações;
- condições de trabalho e saúde ocupacional.

A capacidade de intervenção desta área manifesta-se igualmente quer pela organização de encontros científicos, quer pela participação crescente em encontros científicos juntamente com outras áreas.

Os projectos recentemente iniciados ou a iniciar brevemente dizem respeito a temas pouco ou ainda não estudados, tais como a participação nas organizações, mudança organizacional, condições e impactes sociais das novas tecnologias, estratégias dos actores sociais no trabalho, mercado de trabalho e formação profissional.

Participação nas organizações

A participação organizacional, de acordo com o estudo de **Baptista, Kovács e Antunes** é um conceito operacional da democracia nas organizações, designando o conjunto de meios utilizados bem como as situações em que os membros de uma organização influenciam os objectivos e a estrutura da organização. De uma forma mais imediata, trata-se de influenciar o sistema de autoridade, a tomada de decisões. No que diz respeito à democracia industrial, este é um conceito mais restrito, relativo aos mecanismos legais ou institucionalizados de participação dos trabalhadores na gestão.

A existência de um quadro jurídico é necessário, mas este quadro legal pode não ser preenchido com uma participação efectiva. A questão não é só a existência ou não do direito a uma gestão participativa, mas principalmente conseguir-se ou não que a maioria dos membros da organização se motive para o alcance adquirir capacidade de gestão. O estudo acima referido tem por objectivo a análise das dificuldades que se põem ao alargamento da participação. Devido à insuficiente investigação sobre esta problemática, bem como aos limitados recursos disponíveis, optou-se pela realização de um «estudo de caso» de uma cooperativa de produção industrial como uma propensão relativamente elevada para a participação, partindo do pressuposto de que são as organizações de menores dimensões e complexidade e empenhadas na busca de uma participação efectiva que fornecem melhor campo para analisar os obstáculos «últimos» da participação.

Hoje em dia, nos países industrialmente mais avançados, aceita-se cada vez mais a ideia da necessidade de mudança organizacional no sentido de uma maior flexibilidade, capacidade de adap-

tação às mudanças do meio circundante, de uma estratégia virada para a inovação e criatividade. Este facto tem por base o reconhecimento de que o modelo clássico de organização —com sua estrutura burocrática, divisão rígida e fragmentado das tarefas e centralização das decisões— se torna inadequado quando deixa de haver procura máciça pelos produtos e serviços estandardizados, mão-de-obra pouco instruída, tecnologia e mercado estáveis. Está a ganhar terreno um novo modelo de organização a que os sociólogos chamam modelo «orgânico». As características deste modelo —estrutura flexível, divisão maleável do trabalho, descentralização, participação— correspondem melhor às exigências tecnológicas, económicas, sociais e culturais actuais.

Diversos estudos realizados mostram que, nas organizações com uma gestão participativa, há uma maior cooperação entre direcção e trabalhadores, um alto nível de empenho, uma maior motivação para produzir, resultando numa maior efectividade e eficácia organizacionais. (Os resultados da investigação citada são semelhantes).

A participação para além de contribuir ao melhor funcionamento das organizações quer do ponto de vista económico, quer do social, constitui um dos principais meios para a democratização e inovação a nível da sociedade global.

Durante muito tempo a eficácia económica e a participação foram consideradas como incompatíveis. De facto, as cooperativas e outras experiências alternativas parece terem caído repetidamente no mesmo impasse e ficado condenadas ao mesmo dilema: ou sucesso económico à custa dos objectivos alternativos ou a democratização em detrimento da eficácia económica. O estudo em questão conclui que é possível uma conciliação com base numa forma organizacional que integre adequadamente a eficácia económica e o desenvolvimento efectivo da participação, capaz de planear e implementar a gestão das contradições e tensões que surgem permanentemente entre elas. Trata-se de uma nova eficácia, da eficácia integrada, de uma lógica de funcionamento diferente da lógica da eficácia económica. A partir dos dados empíricos do caso estudado, procura-se definir um *modelo de participação nas organizações* que, diferenciando-se do modelo da eficácia clássica, contemple as exigências humanas e sociais sem por isso perder a eficácia económica.

A conferência-debate realizada sobre este tema, contando com a intervenção de investigadores, representantes sindicais e de comissões de trabalhadores, evidenciou o desfaçamento, por um lado, entre Portugal e os países industrialmente avançados no que se refere à prática da democracia in-

dustrial e, por outro lado, a situação jurídica e a situação de facto da democracia industrial em Portugal. O quadro jurídico existente desde 1979 é encarado como relativamente avançado, até mais do que noutros países; no entanto, a lei não se aplica: as Comissões de Trabalhadores nas empresas públicas não chegaram ainda a tomar posse, no sector privado não existem e as estruturas de participação a nível nacional (Conselho Nacional do Plano, Conselho Permanente de Concertação Social) ou não funcionam ou então funcionam mal.

Esta situação exige acções de sensibilização para mudar a mentalidade que ignora o papel da participação e, ao mesmo tempo, estudos empíricos sobre as possibilidades reais de implementar formas organizacionais participativas.

Estratégias dos actores sociais do trabalho

A natureza das relações industriais influencia a eficácia das soluções para os problemas ligados à actual conjuntura económica e às mudanças em curso. Portugal enfrenta problemas mais graves de que os outros países mais desenvolvidos. Esta situação exige a mudança das estratégias sindicais e patronais no sentido de um acordo acerca de programas de viabilização de empresas em situação difícil, de introdução de novas tecnologias, de um plano para a criação de novos empregos, etc. Um acordo de colaboração para enfrentar os problemas exige a transformação das relações laborais existentes.

Na conferência-debate sobre «Transformações das relações de trabalho e reestruturação económica» em que dialogaram diversos investigadores, representantes sindicais e patronais, o situação actual, em termos globais, foi caracterizada pelo esgotamento dum modelo de acumulação baseado no fordismo, sendo alguns dos seus sintomas mais visíveis a crise da organização do trabalho e do modelo de consumo à aquela associados e a desarticulação entre o crescimento de produtividade e os salários reais. O processo de reestruturação económica caracteriza-se pela aplicação de novas tecnologias, pela concorrência acrescida, pela procura de uma maior flexibilidade, pela formação de novas relações laborais ligadas à segmentação do mercado do trabalho.

Portugal, como um país semiperiférico com subutilização de recursos e subsatisfação de necessidades (modelo de consumo truncado —utilizando as expressões de *Augusto Mateus*—, enfrenta problemas de reindustrialização, que implicam uma articulação da modernização de indústrias velhas insuficientemente desenvolvidas com a

criação de novas indústrias. No actual contexto, impõe-se a necessidade de transformação do modelo de consumo e das formas de produção no sentido de uma maior flexibilidade e descentralização, de um novo contrato social de modernização, a transformação das relações laborais criando novas instituições e novas formas de concertação social mais adequadas a um mercado de trabalho segmentado e diferenciado, de uma política económica capaz de combater o desemprego contando com a complementaridade alternativa das diversas formas como cooperativismo, movimento autogestionário e iniciativas locais de emprego.

O debate relativo à questões mais focadas —salários em atraso, desemprego, ensino técnico-profissional, concertação social— evidenciaram, por um lado, a divergência existente entre entidades patronais e sindicais e, por outro lado, a divergência entre as duas tendências sindicais, bem como entre os órgãos representativos do patronato. Assim, enquanto a UGT, condenando a política monetarista virada para a austeridade, mostra abertura para um diálogo constante sobre a reconversão industrial e a política económica, a CGTP propõe transformações nas relações de produção, considerando os conflitos como não restritos à reestruturação, más generalizados. De acordo com esta visão, a CGTP não admite a colaboração de classes, apenas certas áreas de consenso.

O movimento sindical encontra-se perante uma série de problemas que leva a uma estratégia defensiva, más também em casos pontuais, a formas radicais de luta (sequestros, concentrações, manifestações de rua, etc.). Um estudo feito por **Cristóvam** (1982), mostra o carácter defensivo das reivindicações. Assim, por exemplo, durante o ano de 1979, 71 % das reivindicações nas greves de empresa diz respeito a defesa de direitos adquiridos e em grande parte (60 %) exige-se o pagamento de salários dem atraso, principalmente na indústria têxtil, de construção civil e nas indústrias alimentares. Não se desenvolvem acções no sentido de melhorar a situação do emprego e as condições de trabalho ou de mudar a organização do trabalho. Assite-se uma mudança no tipo de reivindicações. Enquanto o período de 1974-75 se caracteriza pelo aparecimento de temas reivindicativos de carácter igualitário e visando a alteração das relações de poder, em 1979 as reivindicações concentram-se à volta de temas salariais.

Lima (1985), no seu estudo relativo às indústrias navais, demonstra a adaptação das estratégias sindicais e patronais às condições específicas da crise económica. Assim, o patronato desenvolve acções como reformas antecipadas, tentativas de suspensão dos contratos de trabalho, propos-

tas de rescisões voluntárias de contratos de trabalho, despedimento colectivo, recurso a subempregadas, redução de prémios e regalias sociais, «polivalência» e flexibilidade, política de *spin-off* (subdivisão em novas empresas), intervenção do governo e declaração da empresa em situação difícil. Por sua vez, a acção sindical traduz-se na aceitação de uma série de compromissos, como rescisão voluntária do contrato com indemnização, renúncia às férias, à greve, entre outros. Assim, «deve-se sublinhar a existência de alguns desfaçamentos entre um discurso ideológico contestatário e, por vezes, instrumentalizado, e certas práticas de negociação ao nível das empresas. Paralelamente, existem tensões entre uma acção operária defensiva, moderada e aparentemente «acomodada» ao conformismo e à desmobilização e, por outro lado, um radicalismo pontual marcado por acções individuais de desespero, anomia e marginalidade».

Para além do problema dos salários em atraso e a política de redução dos postos de trabalho, há ainda os problemas ligados à segmentação do mercado do trabalho e à economia subterrânea. Para atingir uma certa flexibilização da força de trabalho, o patronato recorre a formas «precárias» de relação salarial, subempregadas, contratos a prazo, cedência de trabalhadores. Na economia subterrânea, as empresas encontram-se à margem da legislação laboral, da contratação colectiva e da segurança social. Surge assim uma esfera dos trabalhadores «desprotegidos».

Face a esta situação, conclui Lima (1985), há varias alternativas para o movimento operário: desde a aceitação da lógica do mercado a uma negociação de programas de viabilização, passando pela estratégia defensiva. A negociação de programas de viabilização significa um *sindicalismo de proposição* implicando a participação dos sindicatos nas decisões económicas a nível nacional e empresarial e reivindicações qualitativas, como a redução da duração do trabalho, direito à formação profissional, participação e outras.

Novas tecnologias e organização do trabalho

A aplicação das inovações técnicas de transformação (máquinas de comando numérico, novos processos químicos, robots para a execução de certas funções, controlo informatizado do processo contínuo, etc.) e de tratamento de dados (unidades centrais de tratamento, microprocessadores, etc.) torna-se e tende a tornar-se um imperativo de sobrevivência no actual contexto económico internacional.

No entanto, a crescente aplicação das novas tecnologias em si (incluindo sistemas CAD, CAM e CIM), não garante a realização de objectivos pretendidos em termos técnicos e económicos.

A experiência de outros países mostra que, em certos casos, não apenas não se realizam os resultados previstos do ponto de vista económico, como ainda surgem consequências negativas (desemprego, desqualificação profissional, tensões sociais), ao mesmo tempo que noutros casos a inovação tecnológica levou não só à melhoria dos resultados económicos mas igualmente à melhoria da qualidade de vida no trabalho, e à valorização dos recursos humanos. Os resultados são bastante diferentes precisamente devido à variação de factores sócio-políticos e não apenas de factores económicos e técnicos.

Podem ser minorados e até evitados os efeitos sociais negativos com a elaboração participativa de uma estratégia de inovação a nível nacional e a nível das empresas, numa perspectiva que tenta compatibilizar o progresso técnico económico e social.

Estudos empíricos permitem concluir que a preocupação exclusiva com os aspectos tecnológicos e a negligência dos aspectos psico-sociais cria disfuncionamentos nas empresas e, por conseguinte, não traz vantagens económicas. Por sua vez, o melhoramento das condições de vida no trabalho (natureza do trabalho, organização do trabalho, condições de trabalho) pode contribuir para um funcionamento mais eficaz do ponto de vista económico e social.

Na conferência-debate organizada pela COSENP/SIOT sobre Novas Tecnologias e Organização do Trabalho, com a intervenção de investigadores, gestores e representantes sindicais, tornou-se evidente a necessidade de reflexão sobre as condições e consequências da introdução de novas tecnologias, questionando assim o determinismo tecnológico.

A implementação de novas tecnologias deve passar pelas «tecnologias sociais» adequadas. A criatividade tecnológica requer condições para a criatividade organizacional. Trata-se de um novo modelo de gestão que visa não meramente a rentabilidade, mas também a valorização dos recursos humanos através da melhoria das condições de vida no trabalho (criação de uma força de trabalho multiqualificada, polivalente, formação permanente, criação de estruturas de participação, etc.), visto que, como refere Oliveira, «a automação tende a concentrar o processo de produção em alguns postos de trabalho bastante complexos» (1985 b). Segundo este autor, a polivalência, no contexto das novas formas de orga-

nização do trabalho, «poderá constituir um meio eficaz de melhoria das condições do trabalho, caso se insira numa política global de revalorização do trabalho de execução» (idem). Poderá ser ainda um «instrumento de mudança social» enquanto «método eficaz de remodelação da força de trabalho, facilitando a sua adaptação às novas exigências das políticas de gestão: mobilidade interna e faculdade de adaptação à evolução tecnológica e organizacional, simplificação do trabalho; ou, ao contrário, enriquecimento de tarefas e, eventualmente, diferenciação da força de trabalho» (idem).

Nas indústrias onde a aplicação da organização taylorista da produção é difícil —por exemplo no caso do fabrico por unidade ou encomenda— pode haver factores mais favoráveis para a melhoria da vida no trabalho. A inovação tecnológica assim não leva à desvalorização do trabalho de execução. **Patriarca** (1982) refere-se à metalomecânica pesada que «representa sobretudo a história de uma ‘guerrilha’ permanente aberta ou subterrânea, entre as exigências de valorização do capital e a resistência de uma mão-de-obra que nem a máquina nem os princípios de *Taylor* iriam desqualificar ou destruir completamente. Um tipo de indústria que, pelas suas próprias condições de produção, impõe fortes limites à aplicação do taylorismo, o que contribui para a sobrevivência ou para o desenvolvimento de um saber operário positivo, para a permanência de um grau elevado de qualificação». A introdução de novas máquinas de comando numérico não se traduzem nem pela desvalorização do trabalho nem pela desapropriação do saber operário, mas exigem «um tipo de inteligência mais abstrata, maior capacidade de decisão e uma sensibilidade algo diferente».

O desenvolvimento de tecnologias sociais adequadas implica a criação de novas redes de divisão de poder nas organizações. Essa nova divisão de poder, de acordo com o estudo de **Moniz** (1982), é feita através da realização do controlo sobre as zonas de incerteza organizacionais efectuada por todos os níveis hierárquicos. A participação nas tomadas de decisão pode ser assim real devido aos processos de inovação tecnológica, pois estes significam o aumento dessas zonas de incerteza dificilmente controláveis apenas pelo topo da hierarquia.

Quanto à robotização, a sua utilização, deve-se a razões de eficiência, exigindo, no entanto mudanças na organização do trabalho. De acordo com **Moniz**, as empresas industriais (principalmente aquelas que sofreram um processo de desenvolvimento tecnológico no sentido da automatização do trabalho na transformação do seu «org-ware» racionalizando os seus processo de pro-

dução. «Dá-se a partir de agora particular atenção ao contexto social da empresa (que pode determinar a sua dimensão técnica e capacidade de expansão e desenvolvimento) sem abolir totalmente o sistema tayloriano, apesar de se ter suprimido na maioria dos casos o trabalho em cadeia, suavizado o constrangimento do trabalho de execução manual e o seu ritmo, possibilitando o trabalho em equipa». Embora a robotização permita uma flexibilidade até agora desconhecida, coloca, todavia, graves problemas ao mercado de trabalho.

A utilização de novas tecnologias de informação e da robotização é uma questão actual também em Portugal. No entanto, devido ao baixo nível de instrução, vastas camadas da população podem ficar excluídas do circuito das novas tecnologias de produção e de informação e do poder decisão.

Nestas circunstâncias é particularmente importante a realização de estudos sociológicos empíricos, bem como de estudos interdisciplinares, a fim de sensibilizar os agentes sociais para o carácter social complexo dos problemas levantados pela introdução de novas tecnologias, de contribuir para a adequação do desenvolvimento tecnológico às condições sociais, económicas e culturais do País, de prevenir ou minorar consequências negativas ou até de contribuir para a elaboração de políticas de formação profissional no domínio da requalificação e da formação global.

Com base nestas preocupações já se iniciaram alguns projectos de investigação.

513

Ilona KOVÁCS

EMPRESAS MULTINACIONAIS NA AMÉRICA LATINA: A ORIGEM DAS EMPRESAS COMO VARIÁVEL INTERPRETATIVA



Trabalhos considerados: Baumer, J. M., A. von Gleich, R. Heierli, K. Jaspersen: **Transnational Corporations in Latin America. Interactions between Nations States and Transnational Corporations: The Case of German and Swiss Firms Operating in Colombia, Brazil, México**, Verlag Rüegger, Diessenhofen, 1982. Bitar, S.: **Corporaciones transnacionales y las nuevas relaciones de América Latina con Estados Unidos**, *Economía de América Latina*, núm. 11, 1984. Conceição Tavares, M. da & A. Teixeira: **Transnational Enterprises and Internationalization of Capital in Brazilian Industry**, *Cepal Review*, núm. 14, august 1981. Frank, I: **Foreign Enterprise in Developing Countries**, J. Hopkins University Press, Baltimore, 1980. Goldberg, W. H. (ed.): **Governments and Multinationals. The Policy of Control versus Autonomy**, Oelgeschlagler, Gunn & Hair, Cambridge-Mass., 1983. IFO: **Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. Bedeutung, Probleme und Risiken**, Weltforum Verlag, München, 1983. Lietaer, B.: **Europe, Latin America, the Multinationals. A Positive Sum Game for the Exchange of Raw Materials and Technology in the 1980s**, Gower Ed., Westmead, 1979. Negandhi, A. R. & B. R. Baliga: **Quest for Survival and Growth. A Comparative Study of American, European and Japanese Multinationals**, Praeger, New York, 1979. Ozawa, T.: **Multinationalism, Japanese Style**, Princeton University Press, 1979. Pearce, J. (ed.): **The European Challenge. Europe's New Role in Latin America**, Latin American Bureau, London, 1982. Veliz, C.: **Latin America's Opening to the Pacific**, in J. Grunwald (ed.): **Latin America and World Economy. A Changing International Order**, SAGE, London, 1978. Yoshino, M. Y.: **Japan's Multinational Enterprises**, Harvard university Press, Cambridge-Mass., 1980.



514

Nos últimos anos tem-se assistido a um crescente interesse nos estudos sobre as empresas multinacionais (EM) nos países em via de desenvolvimento (PNV) dirigido para possíveis distinções entre EM segundo vários critérios de interpretação. Em comparação com abordagens anteriores, estes estudos mais recentes parecem enfrentar esta temática de uma maneira mais articulada, dando maior relevo aos resultados empíricos decorrentes de observações directas e evitando tratar as EM como um grupo homogêneo de agentes económicos. Este diferente enquadramento do problema está em consonância com a evolução recente das EM para formas mais complexas e diversificadas, representadas em particular por novas formas de investimentos estrangeiros.

A América Latina oferece tal vez o exemplo mais típico desta evolução e do correspondente desenvolvimento dos estudos referidos, sendo, no seu conjunto, a área de mais antiga e extensa implantação dos investimentos estrangeiros. As principais tendências dos investimentos directos estrangeiros na América Latina nos anos setenta e nesta primeira metade dos anos oitenta podem ser sintetizadas como segue (Bitar 1984): (a) número crescente de empresas subsidiárias das EM, com crescente variedade na dimensão; (b) mudanças na distribuição sectorial dos investimentos, com uma redução do peso relativo dos sectores primários e uma parte crescente da indústria e dos serviços; e (c) alterações na distribuição geográfica no que diz respeito ao país de origem das EM, designadamente uma percentagem decrescente dos Estados Unidos e do Reino Unido e uma percentagem crescente de outros países europeus (particularmente da República Federal Alemã) e do Japão. Como aparece claro depois de um exame da literatura económica, as três tendências estão certamente relacionadas; ao mesmo tempo porém ha pontos de discordância na interpretação desta evolução. Por outras palavras, as distinções entre EM baseadas em varios critérios possíveis, como país de origem, país receptor, dimensão de empresa, sector e tipo de produtos, podem conduzir a diferentes conclusões segundo quais destes factores são tomados em mais consideração e segundo as várias características das mostras analisadas. Além disso, os autores podem também ser influenciados pelas proprias posições ideológicas na abordagem deste tema em geral.

Esta resenha considera estes diferentes resultados subdividindo os estudos em dois grupos principais que retratam diversas conclusões sobre o papel da origem geográfica das empresas (Estados Unidos, Japão e países europeus) como possível factor de explicação.

A origem como variável fundamental e as empresas japonesas como exemplo de maior adaptação

Uma parte apreciável dos estudos considera a origem geográfica das EM como um aspecto relevante de diferenciação: de facto a origem tornaria algumas EM mais atractivas e facilmente aceites do que outras para o país receptor. Uma flexibilidade relativamente maior no que diz respeito às exigências dos PVD é geralmente identificada na aceitação de participações de minoria no capital, nas ligações com a estrutura produtiva local e na dimensão média menor. As firmas japonesas mostram, relativamente ao primeiro aspecto, a atitude mais aberta, seguidas pelas EM europeias, enquanto as norteamericanas se mostram mais conservadoras, ainda que aparentemente se melhoram. Em 1975 menos do que um quarto das empresas estabelecidas em países de ultramar com capital japonês era caracterizado por ser constituído por mais do que 50 por 100 por capital social japonês ¹. Num estudo publicado pela CEE, citado por **Lietaer** (1979) ², as EM europeias parecem ter relativamente mais ligações com as economias dos países receptores e ser, em média, mais pequenas do que as norteamericanas.

Com uma análise comparativa de EM dos EE. UU., da Europa e do Japão operantes em seis PVD, entre os quais o Brasil e Peru na América Latina, **Negandhi & Baliga** (1979) constata que as EM norteamericanas parecem enfrentar maiores conflitos com os países receptores a nível de negociação devido a algumas características que as fazem mais visíveis ou criticadas pela opinião pública. Algumas destas características seriam a maior dimensão média e os elevados recursos de capital; a produção sectorialmente mais diversificada; o nível superior das técnicas de administração, produção e *marketing*; a disponibilidade mais limitada em participar em *joint ventures* ou em trocar *know-how* com firmas locais; e, de um modo geral, uma aparente maior divergência em relação aos objetivos económicos locais de longo prazo. Os autores distinguem entre uma eficiência «operativa» das EM norteamericanas e uma eficiência «sistemática» das EM japonesas e europeias, como seria revelado por exemplo pelo mais breve período médio de demora no país receptor dos «managers» das primeiras empresas do que os das segundas.



¹ UNCTAD, *Trade-Related Industrial Collaboration between Firms of Developing and Developed Countries: Forms and Policy Issues* (Geneva, TD/B/C.2/Corr.1, 1983).

² CEE, *Etude sur les entreprises multinationales*, Bruxelles, Juillet 1976.

Os mesmos autores entre outros aprofundam este estudo num outro livro (**Goldberg** 1983), que chega a resultados similares mostrando em particular como as subsidiárias de EM dos EE. UU. são mais dependentes das decisões tomadas no país de origem e são em geral menos dispostas do que as «recém vindas» do Japão e da Europa a adaptar-se aos pedidos dos governos dos países receptores. Os resultados indicam um comportamento substancialmente similar das EM nas áreas desenvolvidas do mundo; num ambiente mais «hostil e restritivo», pelo contrário, como é mais frequente nos PVD, as EM parecem responder diferentemente segundo sua origem. Um claro exemplo deste diferente comportamento é revelado pelo caso do Peru onde, depois da aplicação dos novos regulamentos do Pacto Andino sobre os investimentos estrangeiros, a reacção de muitas EM norteamericana foi de ameaçar o desinvestimento, enquanto investidores japoneses e europeus mostraram uma atitude mais flexível. Além disso, a insistência das EM norteamericanas para manter o controlo sobre o total do capital social levou vários governos a ignorar o mercado dos EE. UU. quanto oferecem contratos públicos. As EM norteamericanas parecem também pouco interessadas em operar em áreas onde elas não possuem uma tecnologia adequada; as japonesas, pelo contrário, procuram frequentemente uma cooperação com outras firmas e o eventual apoio de uma empresa comercial. Se nas relações com as autoridades locais as firmas japonesas parecerem conseguir uma melhor imagem, por outro lado parecem ter mais dificuldades nas relações com os trabalhadores, os distribuidores e o *management* dos países receptores, sendo a distância cultural maior e devido também às maiores restrições que os japoneses põem em acordar posições de direcção a pessoal local. Em termos gerais estes autores não oferecem uma clara interpretação destas distinções, sugerindo somente a hipótese da existência de um menor poder contratual ou de uma falta de confiança sobre este poder por parte das empresas japonesas e europeias.

Lietaer (1979) distingue como segue as características das EM europeias operantes na América Latina das «tradicionais» EM norteamericanas (excluindo as EM britânicas, que podem ser associadas ao tipo norteamericano de EM):

- a) Relativamente maior concentração na indústria e, nesta, forte especialização industrial em poucos sectores (quase 50 % das EM europeias activas em ramos industriais são concentradas no sector químico-farmacéutico e electromecânico, e 30 % em

- transporte, aço e petróleo). Particularmente especializadas aparecem as EM alemãs, suíças, suecas e holandesas.
- b) Elevada concentração nas três actividades de mais alta utilização de I & D, especialmente se a comparação fica limitada às empresas de maior dimensão. Parece também porém que a maioria das inovações das EM europeias são relativas a técnicas de produção para productos já produzidos em larga escala nos EE. UU., em lugar de desenvolver produtos novos.
 - c) Como para os autores antes referidos, maior capacidade a adaptar-se às condições locais, como indicam a maior aceitação a cooperar com empresas locais mesmo a níveis elevados de I & D, a melhor integração do pessoal no ambiente local e os maiores esforços de diversificação do produto, em contraste com a standardização de muitos artigos produzidos pelos norte-americanos. De facto, muitas EM europeias desenvolveram até uma produção mais diversificada em mercados estrangeiros do que nos próprios países.
 - d) Relativamente maior orientação para a exportação, medida pela proporção entre exportações e vendas.
 - e) Concentração geográfica na zona do sul do continente (Brasil, Argentina, Chile), contra uma maior presença norte-americana na área das Caraíbas (Panama, México, Venezuela). A penetração europeia no mercado latinoamericano parece dinâmica também em países onde a presença europeia é ainda pequena e a América Latina representa no conjunto a área do Terceiro Mundo mais relevante para os novos investimentos directos europeus.

O estudo de **Lietner** põe atenção também à maior exposição das EM europeias a possíveis mudanças nas políticas económicas dos países latino-americanos, se estes países baixarem o nível de protecção acordado a alguns sectores industriais nos quais as EM europeias são concentradas.

Outros estudos relativos a EM japoneses distinguem duas fases a duas áreas de penetração japonesa na América Latina (**Veliz**, 1978; **Ozawa**, 1979). Desde o fim dos anos cinquenta e o começo dos sessenta investimentos japoneses foram efectuados em projectos mineiros na área do Pacífico (Peru, Chile, Colômbia, Bolívia), enquanto outros países, como o Brasil e, em menor grau, a Argentina e México, atraíram também actividades da indústria e do sector terciário. É porém nos

anos setenta que as empresas japonesas começam a operar uma notável transferência de recursos para a América Latina, em procura de mercados novos fora dos mercados tradicionais do Sudeste asiático, particularmente para actividades de menos utilização de mão-de-obra qualificada e mais poluentes. A motivação da superação das barreiras às importações começa então a ser acompanhada pela vontade de minimizar os custos de produção. As características peculiares geralmente atribuídas às EM japonesas nos PVD, designadamente dimensão pequena ou média e participação minoritária, não parecem presentes na primeira fase, mas aparecem somente depois de vários acontecimentos no final dos anos sessenta, em particular falta de mão-de-obra e rápido desenvolvimento de sectores de alta intensidade de capital e tecnologia, atitude anti-japonesa em vários PVD asiáticos, rígidas leis «anti-trust» e presença de grandes instituições públicas para apoiar a formação de consórcios entre empresas. Estas últimas características em particular contribuem para fortalecer a posição concorrencial das EM japonesas na América Latina, sobretudo se se considera a relativamente alta concentração em sectores de baixo conteúdo de tecnologia. Daqui, análogamente ao caso das EM europeias, o livro de **Yoshino** (1980) deduz que no longo prazo as EM japonesas nos PVD poderiam encarar maiores dificuldades do que as norte-americanas, não obstante a aparente maior flexibilidade e adaptação actual a nível geral.

A origem como variável marginal ou irrelevante

Outros estudos podem ser considerados no seu conjunto pelos seus resultados contrastantes com os relativos aos estudos atrás referidos, embora constituam um grupo mais heterogêneo do que o primeiro. Em termos gerais o desacôrdo em relação aos estudos anteriores provém da atribuição de diferentes características particulares aos vários «modelos» nacionais de EM e da menor importância que eles dão a este critério de distinção, até ficar completamente irrelevante por alguns deles.

Um exemplo é representado por um estudo do **IFO** (1983) que indica como, além de algumas diferenças baseadas sobre a dimensão da firma, o sector e a orientação do comércio gerado pelas EM, as EM norte-americanas parecem mais disponíveis a vender as próprias tecnologias a firmas locais e a participar em novas formas de envolvimento económico no estrangeiro, como em contratos de serviços. Também o estudo de **Conseição Ta-**

vares & Teixeira (1981) se mostra céptico a respeito de uma melhor atitude das empresas europeias e japonesas na América Latina, porque o controlo da produção local seria exercido sempre através do *know-how* tecnológico e da dívida externa, mesmo em presença de capital estrangeiro de minoria.

Além disso há outros autores (**Baumer et al.**, 1982) que afectuam uma detalhada análise sobre EM europeias em países latinoamericanos e distinguem, com base no sector e na dimensão da empresa, entre aquelas que costumam aceitar voluntariamente participações de minoria e outras que fazem isso somente seguindo pressões dos governos locais. Os autores consideram também que mesmo no interior de uma EM se deveriam fazer distinções, no que diz respeito às diferentes posições das empresas-mãe e das subsidiárias em questões de cooperação com empresas e instituições dos países receptores e às diferentes estratégias que as mesmas podem seguir em países receptores diferentes segundo as condições socioeconómicas e os vínculos legislativos que aí predominam. Por tudo isso os autores concluem que «não se pode achar uma fórmula geral» para atribuir a um grupo particular de EM uma estratégia mais «orientada ao país receptor».

A conclusões análogas aos precedentes chega um estudo de **Frank** (1980) baseado sobre os resultados de entrevistas a executivos de noventa empresas norteamericanas, japonesas e europeias em PVD. A investigação mostra uma grande variedade de opiniões sobre vários assuntos, mas esta variedade parece estar mais ligada a características próprias dos sectores industriais e somente em grau irrelevante à nacionalidade da empresa-mãe.

A visão mais céptica é talvez oferecida por uma edição do *Latin American Bureau* (**Pearce**, 1982), na qual se argumenta que as EM europeias, em lugar de dar aos governos latinoamericanos a possibilidade de fortalecer o seu poder contractual na frente dos EE. UU., parecem apoiar os interesses destes últimos. Embora os autores não neguem a eventualidade de benefícios para os países latinoamericanos em consequência de uma maior concorrência entre EM de antigo e recente estabelecimento e diferente origem, ães fornecem evidência empírica contra os resultados de estudos aqui incluídos no primeiro grupo e propõem como critério crucial de distinção das atitudes das EM face aos países receptores a «posição relativa das firmas dentro do oligopólio internacional», independentemente da origem geográfica.

No conjunto a análise das EM de varios países nos mercados latinoamericanos aparece conduzir

a um debate bastante articulado sobre o papel da origem das empresas para a interpretação de diferentes estratégias. Em resultado da notável heterogeneidade dos contextos e das metodologias destes estudos, não parece possível acreditar-se mais numa ou noutra hipóteses. Pode porém em linha geral concluir-se que, no futuro, a origem das EM deverá assumir menor relevância na medida em que, por um lado, continua o processo de convergência das estruturas produtivas, dos conhecimentos tecnológicos e dos sistemas de gestão das EM de diversos países, e, por outro lado, se vem intensificando a necessidade de adaptação destas empresas aos pedidos dos países latinoamericanos afim de preservarem suas quotas do mercado.

Stefano MAINARDI

Resúmenes de Artículos

X

Ofrecemos en esta sección 150 resúmenes de artículos (80, de autores y revistas de América Latina; 42, de España, y 28 de Portugal), publicados en las revistas académico-científicas del área iberoamericana incluidas en la sección «Revista de Revistas»¹, y aparecidos durante el año anterior a la publicación de este número. También incluimos resúmenes de algunos trabajos editados o mimeografiados por instituciones del área iberoamericana que no forman parte de revistas o, en algún caso, que han sido publicados en otras revistas no incluidas en la sección «Revista de Revistas Iberoamericanas».

El objetivo es presentar un panorama amplio y complementario del ofrecido en las otras secciones informativas («Reseñas Temáticas» y «Revista de Revistas»), que conforman las tres secciones fijas de la revista, del quehacer en el campo de la economía política y ciencias sociales, de los autores e instituciones iberoamericanas. De los 150 resúmenes que presentamos, 132 fueron editados por publicaciones periódicas (33 revistas de 14 países latinoamericanos, 18 revistas españolas y 9 portuguesas)², y el resto, por instituciones en forma distinta a la revista (monografías o mimeografiados). La presentación de dichos resúmenes se realiza por áreas (América Latina, España y Portugal), atendiendo al lugar de edición de la revista donde están incluidos los artículos resumidos y, dentro de cada área, se presentan por orden alfabético del primer apellido del autor (o, en su caso, del primer autor) de los mismos. *Pensamiento Iberoamericano* pretende seguir ampliando los acuerdos de colaboración con las revistas del área para que, en su gran mayoría, los resúmenes sean realizados por el propio autor y enviados a

519



¹ No se ofrecen, lógicamente, resúmenes de aquellos artículos incluidos en la sección «Reseñas Temáticas», ni tampoco de aquellos que ya están seleccionados, según los temas identificados, para reseñas temáticas del próximo número.

² En algún caso, el hecho de haber recibido tarde la publicación ha impedido que incluyéramos artículos en esta sección. Por otra parte, debemos explicar que, en general, no se han incluido artículos publicados en revistas aparecidas a partir de noviembre de 1985, período que será el considerado en esta sección en el número 10.

nuestra redacción por los directores o editores de las revistas correspondientes, siendo la selección de los mismos responsabilidad de nuestra redacción.

El límite establecido para estos resúmenes debe ser de 150 palabras como máximo.

En esta edición los resúmenes han sido realizados, según los casos, por el equipo de redacción de la revista, por los propios autores, por las redacciones de las revistas que los publicaron o, en último caso, por alguno de los colaboradores citados en la página 3.

A) Resúmenes de artículos publicados en revistas latinoamericanas

Arellano, José Pablo: «Política para promover el ahorro en América Latina»

Realiza un recorrido por las que han sido principales políticas y estrategias de estímulo al ahorro en la posguerra en América Latina y ofrece una breve discusión de algunos temas que adquieren importancia en la definición de una política para los próximos años.

En primer lugar, se da cuenta de las principales tendencias en materia de ahorro e inversión en las últimas décadas. Luego se revisa la experiencia reciente de liberalización financiera, analizando a continuación la estrategia anterior a ésta, que denomina estructuralista. La opción monetarista presenta un saldo muy negativo, mientras que el enfoque estructuralista, no obstante sus resultados más favorables, adoleció de serios defectos, cuya corrección se examina.

Concluye con la discusión de algunos elementos —políticas macroeconómicas, incentivos tributarios al ahorro, fondos de ahorro obligatorios y austeridad y control presupuestario— que estarán presentes en una política futura.

Estudios CIEPLAN, núm. 17, octubre de 1985, pp. 127-151, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN), Santiago (*Chile*).

Barbra, Armando: «Dos vías en la reforma agraria sandinista: síntesis de un debate»

Los dos ejes protagonistas de este proceso son las Áreas de Propiedades del Pueblo —empresas agrícolas anteriormente en manos privadas, altamente capitalizadas, modernas e integradas— gestionadas directamente por el Estado y el movimiento cooperativo autogestionario. Mientras la primera vía presenta la ventaja de ajustarse más fácilmente a un proceso de planificación centralizado, aun manteniendo su carácter de empresa capitalista, el movimiento cooperativo es socialmente progresivo y a medio plazo puede convertirse en un eje fundamental de la acumulación, canalizando excedentes a otros sectores —vía precios, trabajo estacional e impuestos— y ca-

pitalizando sus propios excedentes hasta lograr un desarrollo autosostenido.

La implementación del proyecto cooperativo requeriría de la definición concreta de los agentes, las tierras asignadas y los recursos adicionales a canalizar.

Desde el primer punto de vista, el 80 por 100 de la población agraria sería afectada, siendo la base preferente el campesinado más pobre, del que pueden esperarse más fácilmente nuevas relaciones sociales ajenas al individualismo. La tierra entregada debería estar exenta de los caracteres de marginalidad, dispersión y baja calidad.

Finalmente, si los recursos de otro tipo —infraestructuras, apoyo técnico y crediticio— son insuficientes, el proyecto cooperativo se transformará en un pozo sin fondo, sin crear la mínima capacidad de reproducción.

Cuadernos Políticos, núm. 42, enero-marzo 1985, pp. 54-65, México DF, (*México*).

Baró Herrera, Silvio: «La UNCTAD: veinte años de diálogo Norte-Sur».

Presenta una revisión general de los veinte años de existencia de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, comenzando por las consideraciones del marco histórico en que surge dicha organización.

Analiza su evolución a través de los principales resultados obtenidos en las seis conferencias realizadas.

Finalmente se detiene en el estudio de lo que se ha dado en llamar «estrategia anti-UNCTAD» de Estados Unidos y se explican sus etapas y objetivos generales.

Temas de Economía Mundial, núm. 13, 1985, pp. 43-76, Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM), La Habana (*Cuba*).

Baumeister, Eduardo: «Estructuras productivas y reforma agraria en Nicaragua»

Pretende interpretar la peculiaridad de la Revolución Sandinista que permite la persistencia de un sector de economía privada de tipo capitalista con una esfera política e ideológica tendente a la implantación de un proyecto alternativo al subdesarrollo, la dependencia e, incluso, al propio capitalismo.

Parte del panorama en el que se origina la alianza antisomocista en el campo y la política de la revolución, enfatizando sus singularidades respecto al resto de Centroamérica y otros países latinoamericanos.

Posteriormente ofrece una síntesis del proceso de reforma agraria seguido, en el que parece prevalecer el proyecto de unidad nacional que alienta el gobierno nicaragüense.

Termina con una interrogante sobre la posible consolidación del modelo agrario, por cuanto sus características

definitivas no están aún definidas. Dependerá de la capacidad estatal para organizar un vasto movimiento de cooperación que facilite el proceso de modernización emprendido.

Investigación Económica, núm. 173, julio-septiembre 1985, pp. 245-278, Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, México DF (México).

Bendesky, León: «El financiamiento externo en el desarrollo reciente de América Latina»

Se refiere a las perspectivas económicas que enfrenta la región latinoamericana en su conjunto, a la luz de la deuda externa.

Comienza abordando la evolución de los mercados mundiales de crédito durante 1974-1982. El exceso de liquidez existente posibilitó a los deudores su acceso para financiar producción, consumo e, incluso, especulación.

Posteriormente, discute el impacto del creciente endeudamiento, agravado por los procesos de ajuste y renegociación emprendidos.

Por último, analiza las necesidades de financiación latinoamericanas originadas, básicamente, por:

- Déficits en cuenta corriente.
- Fuga de capitales especulativos.
- Incapacidad para operar con mercados internacionales inestables y la capacidad de pago de que disponen limitada por:
 - Evolución de los términos del intercambio.
 - Viraje proteccionista de las políticas de los países avanzados.

En conclusión, la crisis de endeudamiento impide la generación de excedentes comerciales que permitan la obtención de recursos ajenos suficientes. Es preciso reorientar la trayectoria mantenida hasta la actualidad.

Investigación Económica, núm. 173, julio-septiembre 1985, pp. 157-190, Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, México DF (México).

Bitar, Sergio: «Industrialización y crisis económica externa en América Latina»

Aborda tres temas: primero se analiza la evolución reciente de la industria; luego se estudia su conexión con la crisis financiera y los cambios en el comercio internacional. Por último, se discuten los requisitos necesarios para remontar la situación de vulnerabilidad externa de la economía, destacando el papel que le corresponde al sector industrial.

Jugando con los escenarios predecibles para la década

de los ochenta — fuertes restricciones financieras, aceleración del cambio tecnológico y reestructuración mundial de la industria— propone como objetivo central la revitalización de la industria como vía para mejorar el empleo y la satisfacción de necesidades básicas internas y para lograr una inserción menos asimétrica en la economía mundial.

Esta revitalización debería ir acompañada de un cambio de estilo industrializador que apuntase hacia la especialización, el reforzamiento tecnológico, la concertación regional y, en definitiva, la articulación de un núcleo productivo endógeno y dinámico.

Estudios CIEPLAN, núm. 17, octubre de 1985, pp. 101-125, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN), Santiago (Chile).

Blaumenschein, F; Dall'Acqua, F.: «Agricultura, liquidez e recessão»

Analiza las reacciones experimentadas por el sector agrario ante los cambios registrados en la liquidez disponible, fundamentalmente en el capital circulante necesario para la financiación del proceso productivo.

El artículo se divide en tres secciones. En la primera, presenta un modelo que permite analizar la influencia de la liquidez en las decisiones de cultivo del empresario agrícola. En la segunda sección, las condiciones de liquidez se enfocan desde una perspectiva macroeconómica, mostrando cómo los cambios en el capital circulante influyen y son influidos por el comportamiento global de la economía.

En la última sección, los argumentos teóricos expuestos en las dos primeras se utilizan para analizar las relaciones entre agricultura y liquidez en el período recesivo (1980-1983) de la economía brasileña.

Todas las evidencias presentadas revelan que la profundización de la recesión en la economía brasileña estuvo asociada a un proceso de transferencia sectorial de renta que deprimió las ganancias reales y, consecuentemente, la liquidez en el sector agrario, en beneficio de la renta del sector industrial.

Estudos Econômicos, vol. 15, núm. 1, 1985, pp. 5-20, Instituto de Pesquisas Econômicas (USP), São Paulo (Brasil).

Bresser Pereira, Luiz Carlos; Nakano, Yoshiaki: «Factores aceleradores, mantenedores y sancionadores de la inflación»

Examina algunos supuestos relativos a la naturaleza del capitalismo contemporáneo y al comportamiento de los agentes económicos, para sostener que el proceso inflacionario del último cuarto de siglo sólo podrá entenderse

claramente si se distinguen tres mecanismos o factores que actúan sobre los precios para mantener su crecimiento persistente:

1) *Factores que producen el mantenimiento del nivel inflacionario*: la capacidad de los agentes para trasladar sus aumentos de costes a los precios.

2) *Factores aceleradores o desaceleradores de la inflación*: variación en los márgenes de ganancia o en los salarios reales respecto a la productividad.

3) *Factores sancionadores del nivel de inflación*: aumento de la cantidad de dinero y crecimiento del déficit público.

Finaliza discutiendo algunas implicaciones de la teoría y la política económica a partir de la teoría desarrollada y de la discusión de la curva de Phillips y de los modelos monetaristas y keynesianos de la inflación.

El Trimestre Económico, Vol. LII (3), núm. 207, julio-septiembre 1985, pp. 773-793, México D. F. (México).

Cáceres, Luis René: «Ahorro, inversión, deuda externa y catástrofe»

Se ocupa de la problemática del endeudamiento externo, en el contexto de los factores económicos de orden interno, determinantes de la crisis.

Parte de que la demanda de recursos externos se origina, fundamentalmente, en la insuficiencia del ahorro interno para financiar la inversión interna.

La evidencia empírica de los países seleccionados —Brasil, Bolivia, Jamaica, Perú y Chile—, en el período 1960-80, refleja la baja tasa de ahorro existente.

En este sentido la teoría de la catástrofe constituye un mecanismo valioso para analizar fenómenos económicos caracterizados por cambios súbitos y discontinuidades.

Dividido el sistema en variables de control y de comportamiento, el método permite determinar, si bien de forma meramente cualitativa, puntos en las variables de control que pueden producir cambios catastróficos.

Se revela, también, sumamente útil para explicar situaciones paradójicas y contradictorias que escapan a la economía tradicional.

El Trimestre Económico, núm. 207, julio-septiembre 1985, pp. 683-704, México D. F. (México).

Casar, José I., y otros: «El empleo manufacturero en México: crisis y perspectivas en el corto plazo»

Aborda el problema de los determinantes de la productividad y la capacidad de absorción de empleo en la industria mexicana, sosteniendo que el nivel de empleo industrial depende, sobre todo, del grado de desarrollo del mercado y del grado de utilización de la capacidad instalada, y presentando razones teóricas y empíricas para re-

chazar políticas de precios relativos de los factores para incrementar la capacidad de absorción de empleo por unidad de producto.

Sobre esta base, en una segunda parte presenta los resultados de las proyecciones en el nivel de empleo manufacturero hasta 1987.

Los resultados, presentados de forma diferencial para cada sector y tipo de empresa, indican que, a menos que la economía recupere una trayectoria de crecimiento acelerado, la industria manufacturera no aportará, en términos netos, ni un solo puesto de trabajo en 1981-1987, presentando, además, una composición más sesgada hacia ramas tradicionales, con menor productividad e ingreso per cápita que en 1981.

Economía de América Latina, núm. 13, primer semestre 1985, pp. 99-103, CIDE (México) y CET (Argentina).

CEPAL: «Desarrollo de los recursos mineros de América Latina»

Analiza y proyecta las posibilidades de desarrollo de los recursos mineros de América Latina a medio y largo plazo. La situación actual, definida por la reducción del flujo exportador de minerales tradicionales y por el gran peso de los bienes producidos con insumos mineros en las importaciones regionales, estaría exigiendo un proceso de integración regional de las distintas fases mineras, metalúrgicas y metal-mecánicas, proceso que precisaría de acciones conjuntas en el corto, medio y largo plazo.

Así, en el corto plazo sería necesario adquirir un mejor conocimiento del potencial minero de la región, buscar mejores métodos de organizar la producción y el procesamiento industrial y avanzar en nuevas formas de comercialización.

Estas acciones podrían complementarse con la posibilidad del mantenimiento y/o el incremento de la participación de América Latina, hacia el año 2000, en el abastecimiento de determinados productos mineros en el mercado internacional, mediante el incremento de los excedentes exportables, sobre la base de mayores niveles de competitividad, que requerirán montos importantes de inversiones previas.

Estudios e Informes de la CEPAL, núm. 48, 1985, 145 pp., Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

CEPAL: «Las empresas transnacionales en la Argentina»

Analiza los antecedentes históricos de la presencia de las empresas transnacionales en la economía argentina y la evolución de dicha presencia a partir de 1976, coincidiendo con la adopción de una nueva política aperturista.

A partir de dicha fecha y, a pesar de los fuertes estímulo

los desarrollados, el ingreso de nuevas inversiones directas no fue relevante, registrándose escasas incorporaciones ligadas al aprovechamiento de ciertos recursos naturales y a determinados servicios financieros. Asimismo, señala la tendencia clara a la repatriación de beneficios en contra de su reinversión.

Explica dichos fenómenos —ejemplificados en la evolución de la presencia del capital extranjero en el sector manufacturero— en el agotamiento de las oportunidades del mercado, determinado por las condiciones recesivas de la economía argentina desde mediados de los 70.

Señala finalmente el heterogéneo desarrollo de las diferentes empresas transnacionales que, aunque a nivel agregado decaen en la participación en el total de la producción industrial, muestran importantes diferencias, dependientes del grado de diversificación y/o integración productiva que desarrollen.

CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo núm. 16, agosto 1985, 253 pp., Buenos Aires (Argentina).

Cordera Campos, Rolando «El desarrollo económico y social: referencias y temas de una propuesta alternativa»

La crisis económica y la «crisis de gestión de la crisis» que vive México evidencian el agotamiento histórico de la forma de desarrollo capitalista y la necesidad de cambiarla a través de una operación estructural centrada en la cuestión social. El eje de esta cuestión involucra al pueblo-masa y sus necesidades básicas, y requiere: austeridad en materia de consumo y producción; descentralización social y territorial; desmercantilización progresiva de ciertas producciones; impulso de áreas productivas vinculadas a la ampliación de las capacidades de la gente; articulación productiva centrada en la creación de una agricultura fuerte, orientada a la autosuficiencia alimentaria básica, y en la reconversión y ampliación diversificada de la estructura industrial; modificaciones en el sistema de propiedad de los medios de producción y en la capacidad de decisión sobre los principales mecanismos del proceso económico; revisión democratizadora de la institución estatal.

Investigación Económica, núm. 172, abril-junio 1985, pp. 241-287, Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, México D. F. (México).

Cordero, Miguel: «Ecuador: desarrollo y condicionalidad de la política económica»

Presenta algunos elementos generales que permiten establecer el carácter de la política económica desarrollada en el Ecuador en los últimos años.

Analiza este carácter a la luz del programa de estabilización económica y de la carta de intención suscrita con el Fondo Monetario Internacional, señalando el papel que la política económica tiene en la redefinición de las formas de acumulación en el Ecuador.

Concluye que esta política responde a un diagnóstico concreto de la economía ecuatoriana, diagnóstico marcado por el capital financiero internacional, que no solamente no ha servido para superar la crisis económica, sino que ha contribuido a difundirla y a ampliar sus efectos, y, finalmente, que contradice los enunciados reformistas del actual gobierno constitucional, aunque muestra una gran coherencia con las tendencias de desarrollo del capital en el país.

Ecuador: capitalismo y crisis, 1984, pp. 71-91, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Cuenca (IDIS), Cuenca (Ecuador).

Correa, Sofía: «Algunos antecedentes históricos del proyecto neoliberal en Chile (1955-1958)»

Se analizan dos antecedentes de los años 50 y de diferente significación. El primero es el convenio entre la Universidad Católica de Chile y la Universidad de Chicago, que tuvo como objetivo la modernización de la enseñanza de la economía en la primera y que da cuenta de la constitución de un grupo homogéneo de economistas, los «Chicago boys», que impulsaron las transformaciones económicas y sociales que impuso el gobierno militar. El segundo es el proyecto de transformaciones económicas que un sector de la derecha impulsó, amparado en el prestigio de un grupo de economistas extranjeros, la misión Klein-Saks, y que demuestra la existencia de raíces nacionales del proyecto neoliberal. Es significativo el papel que juega «El Mercurio», impulsando el proyecto y dando difusión a los planteamientos de los «Chicago boys».

Opciones, núm. 6, mayo-agosto 1985, pp. 106-146, Centro de Estudios de la Realidad Contemporánea - Academia de Humanismo Cristiano, Santiago (Chile).

Cylhar Montero, M^a José: «Reflexões sobre a política agrícola brasileira»

La observación de la política puesta en práctica y de las contradicciones frecuentes entre las medidas propugnadas llevan a la duda razonable sobre la existencia de hecho de una política agrícola y de su posible coherencia interna.

El artículo procura responder a estas cuestiones, aventurando dos hipótesis. La primera es que una política agrícola no precisa, necesariamente, destinarse a atender objetivos relativos al propio sector, pudiendo ser, prioritariamente, un instrumento de resolución de problemas del conjunto de la economía.

La segunda hipótesis apunta, a través de un recorrido histórico retrospectivo, la coherencia de la política agrícola brasileña con el papel reservado a la agricultura en los modelos de crecimiento de raíces ricardianas, en que el sector dinámico de la economía sería el sector industrial.

Anales del XXII Congreso Brasileiro de Economía y Sociología Rural, 30 de julio-3 agosto, 1984, SOBER, Brasilia (Brasil).

Chudnovsky, Daniel: «El comercio de bienes de capital en América Latina y la creación de Latinequip»

En los países desarrollados, la producción de bienes de capital ha desempeñado un papel estratégico, y la creciente especialización de las empresas y los países productores ha dado lugar a un extraordinario crecimiento del comercio internacional en esta rama. En contraste, estas actividades han ocupado un segundo plano en los procesos de industrialización de los países en desarrollo.

Analiza la evolución del comercio internacional e intrarregional de bienes de capital en América Latina, y concluye que la fundación de Latinequip (cuyo objetivo principal es impulsar las exportaciones argentinas, brasileñas y mexicanas de bienes de capital) es un paso que contribuirá a superar la debilidad estructural que caracteriza a la región en esta actividad.

Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 9, septiembre 1985, pp. 848-855, Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, México D. F. (México)

Chumacero Gómez, Antonio: «La inversión extranjera en la balanza de pagos y la política de mexicanizaciones (1971-1981)»

Analiza la evolución del fenómeno de la inversión extranjera en ese período, destacando:

— que sigue altamente concentrado en la industria manufacturera, principalmente en las ramas más dinámicas y rentables,

— a pesar de su baja participación en la inversión nacional, su contribución al desequilibrio externo es muy elevada, provocando el 58 por 100 del déficit por cuenta corriente y contribuyendo solamente con el 18 por 100 de los capitales para compensarlo.

— las empresas multinacionales continúan financiando su expansión con recursos generados localmente, restando posibilidades crediticias al aparato productivo nacional

— la política gubernamental de *mexicanizaciones* queda en entredicho, ya que las empresas que contribuyeron en mayor medida al déficit comercial fueron las que recibieron un mayor impulso estatal.

— La legislación sobre inversión extranjera, que data de 1973, no constituyó freno alguno para la entrada de menos capitales extranjeros, sobre todo por la política industrial y de mexicanizaciones que, bajo el espejismo del desarrollo tecnológico, le abrió las puertas de la economía mexicana.

Economía Política, Vol. XVII, núm. 1, marzo 1985, pp. 49-200, Dirección de Publicaciones del Instituto Politécnico Nacional y CONACYT, México D. F. (México).

Dall'Acqua, Fernando: «Relações entre agricultura e industria no Brasil, 1930-1960»

Entre los estudiosos del sector agrario brasileño existe consenso sobre el cumplimiento por parte del mismo de las cinco funciones esenciales asignadas por la teoría económica convencional en el proceso de industrialización: provisión de alimentos y materias primas, liberación de mano de obra, obtención de divisas vía exportaciones, creación de mercados y generación de ahorro para inversiones industriales.

Matiza aquí que el cumplimiento de dichos papeles no fue continuo e independiente en cada uno de los frentes: en los años treinta, de la necesidad de crear mercados, la agricultura pasó, en el período primario-exportador, a proveer fuerza de trabajo barata y una oferta amplia de alimentos y materias primas para apoyar el proceso de sustitución de importaciones.

Finalmente, en los años cincuenta, cuando el crecimiento de las divisas externas, la financiación de las inversiones públicas y la ampliación de los mercados domésticos se convierten en limitaciones al crecimiento, la expansión de las exportaciones y las transferencias sectoriales de renta toman un papel protagonista en el proceso.

Revista de Economía Política, Vol. 5, núm. 3, julio-septiembre 1985, pp. 61-82, Centro de Economía Política, São Paulo (Brasil).

Dávila Aldás, Francisco: «La crisis mexicana, sus problemas económicos y sus efectos sociopolíticos»

La crisis mexicana, expresada como bancarrota financiera en 1982, no es de carácter coyuntural, corresponde a desajustes estructurales de la formación social. Los primeros síntomas de desaceleración del largo período de desarrollo, vivido de 1930 a 1970, se logran corregir mediante endeudamiento externo e inflación. Cuando estos desajustes se reiteran, a partir de 1976, se aplican las mismas medidas de modo más intensivo; al parecer, la economía reaccionó más por el auge petrolero que por las medidas adoptadas. A partir de 1981 la inflación y la recesión se agudizan, haciendo ineficaces las medidas

para fortalecer la economía; y esto no sólo porque se profundiza la dependencia, sino, fundamentalmente, por el deterioro del trabajo social y sus secuelas, que amenazan resquebrajar las instituciones consensuales que han dado estabilidad al régimen político mexicano.

Revista Mexicana de Sociología, Vol. XLVI, núm. 2, abril-junio 1984, pp. 349-389, Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM (México).

Devlin, Robert: «La deuda externa vs. el desarrollo económico: América Latina en la encrucijada».

Analiza la reprogramación de las deudas latinoamericanas con la banca privada durante el período 1982-85. El deterioro en los términos de endeudamiento experimentado por los deudores en la primera ronda de negociaciones, en 1982-83, ha dado lugar a condiciones más favorables en 1984-85. Los acreedores utilizan un marco de mercado para explicar este fenómeno: sería un premio por el buen comportamiento y por la disminución consiguiente en el riesgo.

Desarrolla una interpretación alternativa basada en la noción de un monopolio bilateral. Así, las condiciones favorables de reprogramación se debieron a un mayor poder negociador de los prestatarios y no a una mayor imagen de solvencia.

526

Explora a continuación el debate Norte-Sur en torno a la gran transferencia de recursos de la región hacia los bancos acreedores, y concluye que ésta no puede ser justificada a través de criterios convencionales de teoría económica. Finalmente, dentro del marco del monopolio bilateral, sugiere diversas alternativas que permitirían reducir dichas transferencias a los países deudores.

Estudios CIEPLAN, núm. 17, octubre 1985, pp. 69-100, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN), Santiago (Chile).

Díaz-Alejandro, Carlos F.: «Algunos aspectos de la crisis del desarrollo en América Latina».

Sitúa los acontecimientos de los primeros años ochenta en perspectiva histórica, demostrando que, a pesar de que sus políticas económicas distaban mucho de la perfección, algunos países lograron alcanzar tasas razonables de crecimiento hasta 1981.

El detonador de la crisis habría sido la interacción de políticas domésticas defectuosas con el desajuste de los mercados financieros internacionales. La cartelización de la oferta de crédito por parte de los prestamistas y sus gobiernos logró salvar a algunos grandes bancos internacionales, pero con la grave contrapartida del cese del crecimiento de los países deudores.

Sitúa en el análisis diversos escenarios alternativos a dicha cartelización, donde los bancos centrales de los países industrializados y el FMI se hubiesen limitado a ser *prestamistas de última instancia*, donde se habría incrementado el poder de negociación de los deudores, se habría evitado la nacionalización de la deuda privada y tanto los deudores como los acreedores habrían sufrido las consecuencias de sus previsiones erróneas.

Coyuntura Económica, Vol. XV, núm. 3, octubre 1985, pp. 5-19, Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), Bogotá (Colombia).

División Conjunta CEPAL/ONUDI: «Industrialización y desarrollo tecnológico»

Estudia las transformaciones en curso en la economía mundial y latinoamericana susceptibles de influir en la concepción y aplicación de las políticas industriales nacionales, en las decisiones empresariales, la investigación académica y en los mecanismos de cooperación regional.

Ofrece una caracterización cuantitativa de la evolución del sector industrial latinoamericano entre 1950 y 1984, un análisis comparado de las políticas de ciencia y tecnología de los países avanzados y de los países latinoamericanos, un estudio sectorial referido a la robótica, el análisis del desarrollo industrial de un país de «industrialización tardía» (Corea del Sur) y los diferentes papeles de las empresas públicas y privadas, nacionales y extranjeras, en algunos países de la región.

Finaliza con unas reflexiones donde se define la noción de *núcleo de dinamización tecnológica*, concepto que englobaría los rasgos de valorización de las capacidades propias nacionales, un funcionamiento fluido y articulado entre los distintos agentes y sectores, y una actitud social generalizada de valorización de la actividad creativa y de la función empresarial.

División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología, Informe núm. 1, septiembre 1985, 69 pp., Santiago de Chile.

Dután, Jorge: «Sistema financiero: crédito y acumulación»

La crisis que sufre la economía ecuatoriana ha puesto de relieve la vulnerabilidad de los diferentes sectores económicos con respecto a las disponibilidades de financiación.

Actualmente, esta disponibilidad se encuentra condicionada por la caída de las exportaciones y por los compromisos de la deuda, que limita la política crediticia del Banco Central.

El planteamiento central se basa en el papel que jugó el Estado en el desarrollo del patrón de acumulación basado en el sector externo. En el Ecuador, este proceso se

inicia con la bonanza petrolera, que permite disponer de grandes excedentes acumulables que el Estado canaliza, a través del sistema financiero público y privado, hacia los sectores productivos y hacia el propio sistema financiero privado, que acaba consiguiendo un poder de decisión autónomo sobre la política económica del Estado.

La crisis iniciada en los ochenta sería un hecho elocuente de los límites de esta modalidad que, para seguir operando como tal, necesariamente tiene que internacionalizarse.

Ecuador: capitalismo y crisis, 1984, pp. 91-137, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Cuenca (IDIS), Cuenca (*Ecuador*).

Escuela Nacional Sindical-Antioquiá: «Sindicalismo, salarios y presiones en la industria manufacturera colombiana»

Investiga sobre las condiciones de la actividad sindical y las conquistas laborales alcanzadas por los trabajadores de las principales empresas manufactureras colombianas.

El análisis se basa en las convenciones colectivas de trabajo firmadas en cuarenta y nueve de las grandes empresas hasta noviembre de 1984.

Estudia, en primer término, cuáles son sus principales características en cuanto a organización sindical; después analiza las condiciones generales de la negociación sindical, considerando sus parámetros fundamentales: etapa de la firma de la convención, incrementos salariales y negociación de las distintas primas de carácter extralegal.

Lecturas de Economía, núm. 16, enero-abril 1985, pp. 273-293, Departamento de Economía de la F. de CC.EE. y CIE, Universidad de Antioquiá, Medellín (*Colombia*).

Estévez, Jaime: «Crisis de pagos y proceso de ajuste en Brasil y México»

Evidencia las importantes diferencias existentes en las economías de Brasil y México, entre las que cabe destacar el opuesto papel del petróleo, el grado de desarrollo de la industria de bienes de capital y las políticas económicas que se aplicaron en el período anterior. Simultáneamente, se muestra el desencadenamiento paralelo de la crisis de pagos, la identidad en la reacción de los acreedores, así como la similitud en el programa de ajuste demandado por el FMI.

En ambos casos, el FMI desconoce aspectos fundamentales de las causas de los desequilibrios internos y externos.

Concluye finalmente que el éxito en el ajuste del saldo de las cuentas externas contrasta con los resultados internos —menor inversión, caída de salarios reales y empleo, y subutilización de capacidad productiva— indica-

dores que revelan la vulnerabilidad y precariedad del proceso, así como el alto coste social y político que comporta el camino adoptado.

Estudios CIEPLAN, núm. 17, septiembre 1985, pp. 33-67, Corporación de Investigaciones Económicas, CIEPLAN, Santiago (*Chile*).

Faría, José Eduardo: «Os dilemas da sociedade industrial: participação, desempenho e legitimação»

En Brasil, el proceso constituyente de la Nueva República enfrenta una situación global negativa, producto del período autoritario, especialmente compleja en el ámbito de lo político. La creciente complejidad de las tensiones y conflictos sociales, resultado de la evolución socioeconómica vivida, ha impactado negativamente sobre la legalidad tradicional, haciéndole perder significación y eficacia. El modelo liberal de organización política, jurídica y administrativa está socialmente cuestionado. El corporativismo social que está emergiendo, con los nuevos canales de representación que tiende a crear, refuerza esta pérdida de peso específico de las tradicionales formas políticas. El proceso constituyente, en definitiva, enfrenta el desafío de tener que reducir a la unidad formal de la ley una sociedad crecientemente contradictoria y heterogénea, necesitada de reformas estructurales urgentes.

Revista Brasileira de Estudos Políticos, núm. 60-61, enero-julio 1985, pp. 99-128, Universidad Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte (*Brasil*).

527

Figueroa, Manuel: «Desarrollo rural y programación urbana de alimentos»

Reseña algunas causas de la compleja situación del abastecimiento urbano de alimentos en América Latina: acelerado crecimiento de las ciudades, persistencia de la cuestión agraria, seculares problemas de comercialización y falta de intervención estatal en los mercados.

Presenta los componentes básicos de una estrategia para el abastecimiento urbano de alimentos: comercialización, localización de asentamientos urbanos, abastecimiento energético, hábitos de consumo, educación alimentaria, higiene, usos del suelo, y medidas de política económica a medio y largo plazo.

Finaliza exponiendo los problemas de articulación del aparato institucional-administrativo vinculados con esa estrategia. Al respecto diseña dos modelos: uno basado en el fortalecimiento de los mecanismos de planificación intersectorial, y el otro, por el que se inclina el autor, que tiene como soporte las cooperativas o empresas estatales sobre las que descansará la administración integrada por los componentes básicos de la estrategia.

Revista de la CEPAL, núm. 25, abril 1985, pp. 109-126, Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, Santiago (*Chile*).

FLACSO; IRELA; M.° Información y Comunicación de Costa Rica: «Nuevas formas de cooperación Europa-Centroamérica»

En la creencia de que Europa puede desarrollar un papel fundamental en la perspectiva de hallar soluciones a la crisis centroamericana, analiza dicho contenido de crisis regional, las relaciones pasadas y actuales Europa-Centroamérica y las nuevas perspectivas de cooperación.

De entre las diferentes áreas e iniciativas de cooperación internacional destaca:

- *Económicas*: modalidades que faciliten el comercio regional, políticas de priorización de inversiones fomentadoras de empleo y exportaciones. Cooperación y ayuda técnica en el proceso de integración centroamericano.

- *Políticas*: fomento de la democracia y la paz en la región. Política activa de acogida de refugiados centroamericanos; incentivos a la cooperación académico-cultural, y desarrollo de programas de asistencia técnica en el aprendizaje de técnicas de gestión local y funcionamiento parlamentario.

- *Seguridad y Defensa*: intercambio de experiencia entre Europa y Centroamérica en los «mecanismos de confianza» en situaciones de crisis internacional y en los aspectos de verificación de acuerdos de seguridad.

Capacitación técnica del personal que debería participar en dichas tareas.

Documento Base del Primer Encuentro de Centroamérica con Europa: Nuevas Formas de Cooperación: FLACSO (ed.), 1985, 235 pp., San José (Costa Rica).

Ffrench - Davis, Ricardo: «Deuda externa y alternativas de desarrollo en América Latina»

Propone que el origen del problema de la deuda externa en los países en desarrollo se encuentra en el funcionamiento concreto de los mercados internacionales de capital.

Una errónea visión optimista del carácter de los mercados financieros en la década de los setenta empujó a las naciones deudoras a adaptar sus estructuras económicas a un gran aporte de fondos externos; por el contrario, en los últimos años de la presente década deben hacer frente a una reducción en los mismos.

Analiza, a continuación, algunas de las opciones a las que se verán obligados estos países.

Además del imperativo de encontrar nuevas vías de renegociación de la deuda pendiente, deberán reorganizar su política económica externa.

Las vías por las que esta reorganización debería discurrir serían: cooperación entre deudores, nueva fase de sustitución de importaciones e intensificación de las exportaciones.

Finaliza enumerando las posibilidades específicas de

cada país para dicha política de ajuste, dependiendo del margen de maniobra que las políticas anteriores permiten en el presente.

Revista de Economía Política, vol. 5, núm. 3, julio-septiembre 1985, pp. 114-131, Centro de Economía Política, São Paulo (Brasil).

Franco, Rolando; León, Arturo: «El impacto redistributivo de la política social: los programas de vivienda en Costa Rica»

Muestra la existencia de un serio déficit de viviendas provocado por el crecimiento demográfico y el estancamiento en la generación de plazas habitacionales, estableciendo una desagregación de dicho déficit y las prioridades en función de la gravedad y urgencia de las necesidades.

Al contrastar las exigencias para acceder a los programas de vivienda instrumentados por el gobierno, se demuestra que quienes quedan al margen de tales soluciones son los sectores sociales de menores ingresos. Se muestra también la forma en que el Estado costarricense ha entregado subsidios a sectores medio-altos y de funcionarios, y la excesiva dispersión de los fondos públicos dedicados al sector.

Se concluye propugnando la reorientación de tales subsidios en función de las necesidades familiares, la centralización de los recursos dedicados al sector en usos de finalidad social, y el estudio de nuevas posibilidades de vivienda social que sean menos onerosos.

Revista Paraguaya de Sociología, Año 21, núm. 61, septiembre-diciembre 1984, pp. 207-223, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción (Paraguay).

Furtado, Celso: «Una nueva política»

Discute la política de estabilización económica del régimen militar brasileño, solamente justificada en países ricos con seguros de desempleo, abundantes reservas cambiaras y acceso al crédito externo.

Una política alternativa debería revertir la situación recesiva actual y recolocar la economía en condiciones de operar normalmente, utilizando la capacidad productiva ya instalada.

Los problemas identificados y los medios propuestos podrían sintetizarse en:

- retomar la libertad de acción, liberándose de la tutela del FMI, para definir soberanamente las condiciones en que Brasil enfrentará sus compromisos financieros externos,
- eliminar la raíz del proceso inflacionario, que se encontraría en la baja productividad del sistema económico, la cual, por su parte, refleja la incoherencia del proceso de inversión y la insuficiencia crónica de la capacidad de generación interna de ahorro,

— acabar con el desorden financiero que, a través de los costes de intermediación, propaga los desequilibrios por todo el organismo económico.

En síntesis, recuperar la libertad de acción, reconstruir los instrumentos de la política económica, reorientar las inversiones para luchar contra la incoherencia y la desarticulación productiva y modificar el modelo de desarrollo con la finalidad de reducir la absorción de ahorro en actividades no productivas.

Investigación Económica, núm. 171, enero-marzo 1985, pp. 15-88, Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, México DF (*México*).

Gibson, Bil; Lusting, Nora; Taylor, Lance: «Ventajas comparativas y autosuficiencia alimentaria: una comparación en un modelo de equilibrio general, con dos especificaciones de precios»

Realiza una comparación de los efectos a corto plazo sobre la producción y la asignación de recursos, la distribución y los niveles de ingresos y consumo de población agraria y no agraria, y sobre el déficit público y externo entre una estrategia de *autosuficiencia* y otra de *ventajas comparativas*.

Los resultados de las simulaciones permiten concluir que la estrategia de autosuficiencia en maíz y frijol implica una mejora del ingreso y del consumo de los campesinos, al tiempo que expande la actividad y el empleo. Sin embargo, tiene efectos negativos sobre el déficit público y externo, cualquiera que sea la hipótesis de formación de precios industriales (neoclásica o neokeysiana).

El corolario obligado, pues, es que una estrategia de autosuficiencia públicamente sostenida requiere ir acompañada por mecanismos que aumenten los ingresos del gobierno o que disminuyan otras fuentes de ingresos, y disminuyan las importaciones y/o fomenten las exportaciones.

Investigación Económica, núm. 168, abril-junio 1984, pp. 45-82, Facultad de Economía, UNAM, México DF (*México*).

González de Olarte, Efraín: «Economía de la comunidad campesina»

Analiza diversos aspectos fundamentales de la economía campesina en el marco andino.

En primer lugar, analiza el papel desempeñado por las economías campesinas en las diferentes economías regionales peruanas y las reglas que rigen la integración de estas comunidades en el sistema capitalista.

A continuación, con un enfoque microeconómico y sobre la base de información de campo, da cuenta de la ra-

cionalidad del modelo de cálculo económico que rige el comportamiento de las familias comuneras, presentando analíticamente la base natural que sustenta la vida campesina.

Discute el concepto de *empleo*, optando por el de reproducción de la fuerza de trabajo, noción que integraría los aspectos enfatizados en las definiciones convencionales con cuestiones más complejas en economías de autoconsumo.

Finalmente, estudia la estructura socioeconómica de la comunidad campesina, reflexionando sobre factores económicos, no de tipo legalista, que definirían a la comunidad entendida como un conjunto de relaciones interfamiliares de producción y trabajo, limitada por la disponibilidad de recurso y por la tecnología existente, dadas unas ciertas condiciones ecológicas y climáticas.

Instituto de Estudios Peruanos (Ed.), 1985, 260 pp., Lima (*Perú*).

González Vega, Claudio: «Estabilidad macroeconómica y el sistema financiero: el caso de Honduras»

Parte del concepto de que el sector financiero de un país pobre es importante para su desarrollo económico, en la medida en que proporciona incentivos para el ahorro y la inversión y reduce la fragmentación de la economía.

A continuación analiza distintas técnicas de represión financiera que han obstaculizado un desarrollo financiero adecuado: inflación, control de los tipos de interés, manipulación del tipo de cambio...

Centrándose en el caso hondureño, se aprecia cómo la crisis económica que atraviesa va unida a un deterioro progresivo de su sistema financiero. En este aspecto, dedica una especial atención a los cambios ocurridos en la composición del crédito interno del sistema bancario, que no sólo ha ido contrayéndose, sino que además no lo ha hecho de una manera uniforme, afectando desigualmente a los distintos sectores económicos.

Se sostiene que políticas ambiciosas de desarrollo financiero pueden contribuir sustancialmente al logro de la estabilización y reactivación de la economía.

Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica, núm. 32, pp. 3-68, Banco Centroamericano de Integración Económica, Tegucigalpa (*Honduras*).

Gorostiaga, Xabier: «Centroamérica y el Caribe: geopolítica de la crisis regional»

Dos factores caracterizan la crisis regional: uno de carácter geoestratégico y global, que ha determinado el modelo de dominación impuesto por Estados Unidos; el segundo, fundamentalmente, consiste en una revolución so-

cial contra el modelo que los grupos dominantes han impuesto. Es clave caracterizar el papel norteamericano: sus intereses económicos son escasos y se encuentran fundamentalmente en la esfera de la circulación; sus intereses de seguridad son más importantes que los económicos y los de carácter geopolítico son los más vitales; la crisis centroamericana es percibida como parte de la crisis de su sistema global de dominación. «Si es correcta la hipótesis de que el aspecto determinante es la geopolítica imperial de dominación, se requiere una geopolítica regional de diversificación creciente, soberanía, autosuficiencia y complementariedad regional, como la base para una alternativa de largo alcance para los pueblos del área».

Cuadernos Semestrales, núm. 15, primer semestre, 1984, pp. 65-91, Instituto de Estudios de Estados Unidos, CIDE, México DF (*México*).

Gutiérrez, Alejandro: «Inversión extranjera en la minería del cobre en Chile: 1974-1984»

Examina las reformas realizadas en el tratamiento de la inversión extranjera en Chile a partir de 1974, así como el papel asignado al capital foráneo en la política de desarrollo.

Sostiene que, para el caso de la minería del cobre, los resultados observados estuvieron muy por debajo de las expectativas, y que el grado de materialización de las inversiones ha sido muy reducido. Lo que hubiera sido más conveniente para los intereses nacionales habría sido una expansión de los yacimientos en empresas nacionales, que observan unos costes menores.

Analiza específicamente el caso de la mayor inversión materializada en el período —la mina Disputada—, del que se desprende los escasos beneficios para Chile de este tipo de explotaciones, al no incrementarse significativamente las exportaciones, el bajo aporte tributario conseguido, por el bajo precio del cobre, y a que el 80 por 100 de la inversión realizada fue financiada con endeudamiento.

Notas Técnicas CIEPLAN, núm. 72, junio 1985, 52 pp., Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, Santiago (*Chile*).

Hernández Alvarez, Oscar; Lucena, Héctor: «Condicionantes políticos y económicos de la negociación colectiva en Venezuela»

La negociación colectiva está condicionada por variables sociopolíticas y por variables económicas; de ahí que la negociación colectiva sea cualitativa y cuantitativamente diferente en régimen de dictadura y en régimen de democracia, en tiempo de expansión económica y en tiempo de recesión.

Esta tesis se ilustra con el análisis de la negociación colectiva, tal y como se ha efectuado en una u otra situación en Venezuela. Así, la negociación se vio favorecida por el restablecimiento de las libertades públicas y por la prosperidad económica, que duró casi dos decenios. Sin embargo, con el incremento de la inflación se pusieron de manifiesto los límites de la negociación colectiva. Esta, al no amparar más que al 80 por 100 de la mano de obra, no ha bastado para dar una protección general al poder adquisitivo de los trabajadores; de ahí que el Estado haya tenido que intervenir, en ocasiones, para asegurar dicho poder adquisitivo.

Revista Internacional del Trabajo, vol. 104, núm. 2, abril-junio 1985, Organización Internacional del Trabajo (OIT), Ginebra (*Suiza*).

Herstajin Moldan, Juan: «O custo dos recursos domésticos como critério para avaliar a eficiência na produção de exportáveis, aplicado ao caso brasileiro no início da década de 70»

Analiza la competitividad de los sectores productivos en términos de generación de divisas a través de las exportaciones, mediante el método de cálculo del Coste de Recursos Domésticos (CRD), determinando el coste social de la utilización de recursos primarios necesarios para la generación neta de divisas.

Discute la utilización del método de determinación de las ventajas comparativas, al considerar la presencia de distorsiones como las representadas por la existencia de subsidios a la exportación.

Los resultados con este método muestran diferencias sensibles a los obtenidos en estudios anteriores, al mostrarse un número mayor de sectores incapaces de generar beneficios netos en divisas —de los 23 sectores considerados, éste es el caso en 10 de ellos, mientras que en otros 10 los resultados no son concluyentes—, siendo apenas los sectores agrícola, forestal y extractivo las fuentes de ingreso netas de divisas.

Por último, el cálculo del CRD, sin la consideración de subsidios, indica que, satisfechas ciertas condiciones, no se justificaría una política discriminante de subsidios a la exportación.

Revista Brasileira de Economia, vol. 39, núm. 2, abril-junio 1985, pp. 145-174, Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas, Río de Janeiro (*Brazil*).

Hintermeister, Alberto: «Modernización agrícola y pobreza rural en Guatemala»

La forma en que se realizó el proceso de modernización agrícola en Guatemala tuvo como consecuencia el au-

mento del trabajo asalariado temporal y una disminución relativa de las oportunidades de empleo estable, contribuyendo a crear una reserva de mano de obra para la expansión de los cultivos de exportación, que condiciona a la baja el coste salarial de la agricultura empresarial moderna y favorece, de este modo, el proceso de acumulación.

Los pequeños productores no han participado ni se han beneficiado del incremento del producto agrícola, permaneciendo sus niveles de ingreso estabilizados en los últimos quince años y persistiendo tanto el tamaño de los predios como las técnicas y patrones de cultivo tradicionales.

La combinación de fuerzas internas, originadas en la estrategia de supervivencia sobre la que se estructura la forma de producción campesina, con factores externos, vinculados a la articulación del minifundio con el sector empresarial a través del flujo estacional de mano de obra, explican la elevada persistencia de este conjunto de población rural.

Polémica, núm. 17-18, 1985, ICADIS, San José (Costa Rica).

Klein, E.: «El impacto heterogéneo de la modernización agrícola sobre el mercado de trabajo»

Una extensa revisión de los diferentes procesos por los que atraviesa la agricultura en América Latina, como resultado de la modernización, sugiere tendencias heterogéneas en cuanto a la naturaleza de la estructura social y al funcionamiento del mercado de trabajo.

Mientras que en algunos países —México, Panamá, R. Dominicana— la proletarianización de la mano de obra ha avanzado rápidamente y el sector tradicional ha disminuido en importancia, en otros —países andinos, Costa Rica, El Salvador, Uruguay y Venezuela— los campesinos han seguido aumentando y la tendencia histórica sigue mostrando su gran peso relativo.

Esta heterogeneidad también se observa en el funcionamiento del mercado de trabajo, ya que mientras en algunos países el sector tradicional aún cumple la función de reserva de mano de obra, en otros ésta ha ido perdiendo importancia, en la medida en que han surgido nuevas categorías sociales que cumplen ese papel.

Socialismo y Participación, núm. 30, junio 1985, pp. 23-33, Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP), Lima (Perú).

Lechner, Norbert: «Pacto social nos processos de democratização: a experiência latino-americana»

Los procesos de transición y consolidación democrática que se viven en América Latina implican formas diver-

sas de negociación que están condicionadas por una serie de aspectos problemáticos: situación de crisis integral —condicionante clave—; necesidad de responder, al mismo tiempo, al desarrollo de una sociedad diferenciada y compleja y a la ausencia de un modelo regulador; afrontar simultáneamente dos objetivos estrechamente vinculados: democratización política y transformación social; necesidad de elaborar normas constitutivas de un orden político reconocido por todos; erosión de la identidad colectiva que convierte a la negociación en mecanismo de constitución de sujetos. Ante la situación subyacente a estos aspectos, las concepciones y experiencias vigentes de negociación y pacto social resultan insuficientes, al carecer de capacidad para afrontar la globalidad de la problemática implicada y la necesaria vinculación entre los diferentes elementos que la constituyen.

Novos Estudos CEBRAP, núm. 13, octubre 1985, pp. 29-44, CEBRAP, São Paulo (Brasil).

Linck, Thierry: «La mecanización de la agricultura temporal: ¿cuál sociedad elegir?»

Analiza en un espacio agrario homogéneo —estado de Michoacán— las consecuencias de la mecanización en países de la frontera agrícola.

Además de incrementar la productividad del trabajo humano, tiene consecuencias negativas: concentración de la propiedad de la tierra, disminución del nivel de empleo agrario, modificaciones en el patrón de cultivos, perturbaciones en la organización tradicional del trabajo, que afectan a las modalidades de valoración y de acceso a los recursos productivos y el empleo y, por último, disfuncionalidad de la actual ganadería de trabajo, que valoriza plenamente los espacios agrarios entre cosechas y las superficies no cultivables.

Sostiene, finalmente, que los recursos generados por las ganancias de productividad no crearán nuevos empleos agrarios, sino que se dirigirán a mercados amplios, cerca de los ya congestionados núcleos urbanos mexicanos.

Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 2, febrero 1985, pp. 150-160, Banco Nacional de Comercio Exterior, México DF (México).

López, Julio: «En torno a una estrategia de crecimiento agrícola»

Examina ciertas opciones estratégicas para el crecimiento de la agricultura, centrándose en un par de cuestiones específicas:

1. La relación entre el crecimiento del producto y el del empleo en el campo y, en ese contexto, el problema de la elección tecnológica más idónea para un país que cuenta con una abundante fuerza de trabajo desempleada.

2. Los efectos económicos que se derivarían de un crecimiento del producto que se sustentase de manera privilegiada en la expansión de la agricultura campesina, en contraste con la empresarial-capitalista.

Concluye que, desde un punto de vista estrictamente teórico, no existen razones que hagan menos eficiente económicamente una estrategia campesina frente a una empresarial-capitalista. Al contrario, la primera tendería a utilizar menos recursos de capital y de divisas, por unidad de producto, que la segunda.

Por otra parte sostiene que los rasgos de ineficiencia que presenta la economía campesina —reducidas escalas de producción, especialización productiva, etc.— pueden corregirse con decisiones de política económica adecuadas.

Investigación Económica, núm. 171, enero-marzo 1985, pp. 131-168, UNAM, México DF (*México*).

Lucena, Hector; Hernández, Oscar; Goizueta, Napoleón: «Papel del sindicalismo venezolano ante la crisis económica»

Define el papel del sindicalismo venezolano ante la crisis, analizando sus características generales, su situación en las etapas vividas desde la restauración democrática y las perspectivas en relación a su papel en la sociedad.

532

En base a tal análisis se concluye que el cambio experimentado por las condiciones económicas, políticas y sociales ha influenciado notablemente sus actitudes y estrategias. Concretamente, con motivo de la reinstauración del sistema democrático, su papel se centró en la defensa del sistema de libertades y en la lucha, a nivel de empresa y a través de la negociación colectiva, por reivindicaciones económicas para los trabajadores afiliados. Consolidado el sistema de libertades, se ha planteado la lucha por la profundización del contenido económico y social de la democracia. Finalmente, y ante la crisis económica, el sindicalismo ha asumido una estrategia que plantea su participación en la formulación de la política social y económica del país.

Revista Relaciones de Trabajo, núm. 6, septiembre 1985, pp. 123-144, Asociación de Relaciones de Trabajo, Valencia (*Venezuela*).

Llovet, Ignacio: «Algunas consideraciones acerca de las peculiaridades de diferenciación campesina en el Ecuador»

Las interpretaciones genéricas del proceso de diferenciación campesina suelen asociar a ésta con un proceso

de desarrollo económico que impulsa la formación de las clases sociales fundamentales del capitalismo.

En el estudio de cada caso que se presenta, se muestra una experiencia de expansión económica, con nivelación social simultánea.

La conformación actual de la estructura agraria en la región ecuatoriana analizada es consecuencia de un proceso de disolución de las relaciones precapitalistas y de un desarrollo económico que permitió la existencia de un porcentaje importante de medianas y pequeñas explotaciones, conservando, al mismo tiempo, un pequeño margen de diferenciación entre los productores, medido en términos de disposición de recursos (tierra, trabajo y otros insumos).

El papel jugado por la familia campesina en este proceso es importante para impedir que la capitalización de estas unidades productivas trascienda un cierto límite. Tal límite estaría fijado por el punto en el cual se hace necesaria la incorporación de capital fijo para incrementar la escala de acumulación.

Así, en este caso concreto, y al contrario de lo que generalmente se sostiene en la mayoría de estudios, la familia campesina constituiría una traba más que un incentivo a la acumulación agraria, al orientar este proceso, como consecuencia de los cambios ocupacionales y residenciales, más allá de las actividades agropecuarias.

Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe, núm. 38, junio 1985, pp. 47-60, CEDLA, Amsterdam (*Países Bajos*).

Maletta, Héctor; Gómez, Rosario: «Agricultura, alimentación y comercio exterior en el Perú: el problema de la autosuficiencia»

Trata de extrapolar tendencias futuras en torno a la posibilidad de mantener la autosuficiencia económica en materia alimentaria en un país sometido a grandes mutaciones estructurales —demográficas, patrón de consumo, urbanización, etc.— y gravemente aquejado por otros problemas (deuda externa, deterioro de precios relativos de explotación, etc.).

Analiza los flujos de exportaciones e importaciones, tanto de insumos como de productos agroalimentarios procesados y de maquinaria agrícola, para concluir que la autosuficiencia alimentaria se ha ido deteriorando en forma creciente desde 1960, siendo negativa ya, en términos calóricos, a mediados de la década de los 70.

Más alarmantes aún son las proyecciones tendenciales, ya que, de subsistir las condiciones actuales, en el año 2000 el déficit en términos monetarios equivaldrá a un 20 por 100 del valor de la demanda interna y, en términos de poder alimenticio, a la mitad del consumo de calorías por persona.

Apuntes. Revista de Ciencias Sociales, núm. 14, 1984, pp. 39-79, Universidad del Pacífico, Centro de Investigación, Lima (*Perú*).

Marconi, Salvador: «Tendencias estructurales del sector agrícola ecuatoriano»

Pretende formular un esquema que permita determinar las tendencias estructurales de la agricultura e identificar los factores que han condicionado su evolución, durante el período 1966-1981, proponiéndose verificar empíricamente la capacidad explicativa de algunos postulados de la teoría macroeconómica.

Deduca, en primer lugar, que el desplazamiento de la demanda de consumo final hacia productos no agrícolas está estrechamente correlacionado con un incremento del ingreso per cápita, transformando radicalmente el patrón de consumo de la población ecuatoriana.

Mientras tanto, un conjunto de factores ha obstaculizado el proceso de adaptación de la estructura productiva agraria a la nueva situación del mercado: estructura de la propiedad de la tierra, ausencia de innovaciones organizativas y tecnológicas, escasez de disponibilidades financieras, problemas de intermediación comercial, etc.

En consecuencia, cabe concluir la necesidad de un cambio radical en las políticas agrarias, tendente a remover los obstáculos de carácter estructural que impiden la adecuación de la estructura productiva del agro ecuatoriano a los cambios macroeconómicos globales.

Cuestiones Económicas, núm. 11, enero 1985, Banco Central del Ecuador, Quito (*Ecuador*).

Maritza Requejo, Olga; Brandt, Sergio Alberto; Saraiva, M.ª Dores: «Relações entre produtividade da terra e tamanho da empresa rural»

Estima elasticidades entre la productividad agrícola y las áreas cultivadas.

Los valores de las elasticidades aumentan en la medida en que se intensifica el uso de capital y trabajo, y disminuyen en la medida en que aumenta el empleo del factor tierra. Por otro lado, manteniendo fija la cantidad media de capital utilizada, mayores niveles de uso de trabajo resultan en una mayor productividad de la tierra, mostrando una relación típica de agricultura tradicional.

Del mismo modo, manteniendo fija la cantidad de trabajo y variando el nivel del uso de capital, se obtienen mayores niveles de productividad de la tierra, mostrando una relación típica de agricultura moderna. Esto reflejaría, para este tipo de agricultura, la mayor importancia del efecto capital, en relación al efecto tierra, sobre la productividad agrícola.

Sugiere que las grandes propiedades presentan unos índices de productividad de la tierra mayores que las pequeñas propiedades, en la medida en que utilizan y tienen acceso a una parcela mayor del crédito institucional. En la medida en que el crédito rural fuese modificado, esa ventaja podría ser revertida en beneficio de las pequeñas explotaciones.

Revista de Economía Rural, Vol. 23, núm. 1, enero-marzo 1985, pp. 91-100, SOBER, Brasilia (*Brasil*).

Martine, George: «Transformações recentes na agricultura brasileira e suas implicações sociais»

Discute las principales transformaciones acaecidas en las estructuras de producción agrarias durante las últimas décadas y la forma en que éstas influyeron sobre el empleo rural, la emigración y la distribución espacial de la población.

Analiza los cambios en las relaciones de trabajo, en la composición del empleo y en la disponibilidad de alimentos básicos para el consumo de la población urbana, así como las implicaciones que el desarrollo de esas tendencias tendrá en el futuro de la producción agraria, particularmente en lo que se refiere al papel del pequeño productor enfrentado a la exigencia de incrementar la productividad.

El dilema fundamental para el futuro se resume en que ni las localidades urbanas ni el resto del país está en condiciones de absorber en forma productiva el excedente rural que sería generado por la generalización del actual modelo de modernización.

La redistribución pura y simple de la propiedad de la tierra, para generalizar el modelo campesino, sería, en el mejor de los casos, una respuesta parcial y temporal, por lo que parece conveniente estudiar la viabilidad de formas asociativas de producción para los productos de menor escala.

533

Anales del XXII Congreso Brasileiro de Economía y Sociología Rural, 30 julio-3 agosto 1984, Vol. II, pp. 69-98, SOBER, Brasilia (*Brasil*).

Muñoz, Oscar: «Chile: el colapso de un experimento económico y sus efectos políticos»

Discute los efectos políticos globales que ha tenido la crisis del modelo económico neoliberal en Chile. Con el colapso financiero de 1982-83, el régimen perdió la base de sustentación para legitimar su proyecto político de largo plazo. Se ha visto obligado a concentrar su esfuerzo en retomar el control de corto plazo de la economía, mientras por otro lado impuso el estado de sitio entre noviembre de 1984 y junio de 1985, a fin de desactivar la movilización social de la oposición.

Estas condiciones económicas y políticas han deteriorado las perspectivas democráticas. El Estado nacional ha perdido grados de libertad para impulsar un estilo de desarrollo alternativo y democratizador. Concluye con una discusión sobre los obstáculos que dificultan la formación de consensos, así como sobre algunas implicaciones de experiencias europeas que ayudaron a la consolidación de las democracias.

Estudios CIEPLAN, núm. 16, junio 1985, pp. 101-122, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN), Santiago (Chile).

Obregón, Diana: «Ciencia e historia de las ciencias»

Concibe la historia de las ciencias como una valiosa herramienta, tanto para la enseñanza como para la misma labor científica.

Aunque en el mundo contemporáneo los avances científicos son cada vez más significativos y espectaculares, la cultura científica no existe entre nosotros porque la ciencia se ha convertido en un mito. Parte de la explicación de esta situación radica en la enseñanza de la ciencia como un conjunto de verdades dogmáticas y no como un saber en proceso de formación.

En segundo lugar, considera las exigencias teóricas, metodológicas y prácticas de la historia de las ciencias en Colombia.

Finalmente, plantea un problema estructural del desarrollo de las ciencias en el país: las demandas que el aparato productivo hace a la ciencia han constituido un freno al empuje mismo de ésta.

Ciencia, Tecnología y Desarrollo, Vol. 8, núm. 1-4, enero-diciembre 1984, pp. 57-68, Fondo Colombiano de Investigaciones Científicas y Proyectos Especiales, COLCIENCIAS, Bogotá (Colombia).

534

O'Donnell, Guillermo: «América Latina, Estados Unidos y Democracia (variaciones sobre un viejísimo tema)»

En América Latina están surgiendo tendencias orientadas hacia la habilitación y eventual consolidación de regímenes democráticos. El logro de las metas democráticas está, fundamentalmente, en manos de las fuerzas internas de cada país, pero también Estados Unidos puede facilitar dicha meta, según pueda hacer y dejar de hacer ciertas cosas. De manera especial, disolver su tradición paternalista e intervencionista, así como los procesos perversos que tales actitudes desencadenan.

Es necesario romper con esa lógica destructiva de todo sentido racional en las relaciones entre el Norte y el Sur, y orientar el cambio para: lograr entre los países relaciones normales que den contextos nuevos y mejores a las asimetrías de poder; reconocer el interés común de la gran mayoría de los países en la vigencia y consolidación de la democracia y de los derechos humanos; y acotar las formas actuales de intervención norteamericana, definiendo sus ámbitos legítimos.

Cuadernos Semestrales, núm. 15, primer semestre 1984, pp. 93-112, CIDE, México D. F. (México).

Oliveira, João do Carmo: «Transferência de recursos da agricultura no Brasil: 1950/1974»

Durante el período de mayor intensidad en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones, la actividad agrícola brasileña fue gravada en una gran medida a través de las distorsiones en la estructura de precios interiores.

Analiza la magnitud y la dirección del peso fiscal implícito efectivo sufrido por el sector en el período 1950-1974.

La política de crédito rural altamente subsidiado (sobre todo para la compra de insumos modernos), implementada a partir de mitad de la década de los 60, es también analizada.

Mientras las políticas que afectaban a los precios de los productos agrícolas gravaban uniformemente a todos los productores agrícolas, la política de créditos beneficiaba especialmente a los segmentos más dinámicos y tecnológicamente avanzados dentro del sector agrario.

Así, la rápida formación de capital y la incidencia del gravamen implícito que resultaron de las políticas de precios y de crédito fueron altamente selectivas y discriminatorias, no sólo entre los sectores agrícola y no agrícola, como usualmente se admite, sino también dentro del propio sector agrario.

Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 14, núm. 3, diciembre 1984, pp. 773-822, Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro (Brasil).

Pacheco de Carvalho, Bernardo: «Dualismo e desenvolvimento na agricultura»

Pretende explicar la forma que frecuentemente toma la *modernización* de la agricultura en países en desarrollo, donde se establecen desigualdades e interrelaciones entre sistemas de producción absolutamente distintos en términos tecnológicos y de modo de producción.

Sostiene que las razones fundamentales se encuentran al nivel macroeconómico. Así, durante los *estadios intermedios de desarrollo* es normalmente evidente la dualidad en el propio sector agrícola, existiendo diferencias entre cultivos de forma sistemática. Procura relacionar esas diferencias con las diferentes características de los productos, en la medida en que condicionan las potencialidades de acumulación en el medio rural.

Inicialmente, se experimenta un impulso modernizante en relación a los cultivos de exportación o a aquellos a los que se asocian industrias de transformación, verificándose la modernización de los cultivos típicamente alimentarios en una etapa posterior.

Verifica, finalmente, que el dualismo es tanto más nítido cuanto más lejos se encuentra el sector agrario de un sistema de producción totalmente integrado en el mercado.

Revista de Economia Rural, vol. 23, núm. 1, enero-marzo 1985, pp. 41-54, SOBER, Brasilia (Brasil).

Palomino, Héctor: «Efectos políticos y sociales de los cambios en el mercado de trabajo en Argentina (1950-1983)»

Describe las principales transformaciones en la estructura ocupacional argentina en los períodos 1950-1976 y 1976-1983.

Las *políticas desindustrializadoras y de privatización periférica* implicaron una pérdida de peso de sectores sociales con mayor capacidad de organización y acción colectiva y el predominio de la heterogeneidad y diferenciación de las demandas sociolaborales de la nueva clase asalariada, con menor capacidad de acción organizada.

Estos hechos, ligados al auge de las experiencias de trabajo por cuenta propia, generan una serie de efectos importantes de segmentación en la estructura ocupacional y social argentina, dependiendo del tamaño de la empresa, del sector de actividad y del tipo de relación de trabajo existente.

Esta pérdida de capacidad de acción social se transforma, con el tiempo, en una debilidad política para defender sus intereses los sectores asalariados, de forma que las posibilidades de reiteración de estas políticas no hace necesario ya un entorno represivo.

El único efecto compensador —a diferencia de otros países, como Chile, con experiencias sociales parecidas— es el fenómeno del *cuentapropismo* que, al cumplir el papel contrario de un ejército de reserva, impone límites a la baja de los salarios reales y constituye una plataforma de recomposición gremial y política.

Economía de América Latina, núm. 13, primer semestre 1985, pp. 47-61, CIDE (*México*) y Centro de Economía Transnacional (CET) (*Argentina*).

Parillón, Alberto, y otros: «Clasificación funcional de la desnutrición en Panamá»

Con el fin de identificar y localizar geográfica y administrativamente los grupos poblaciones afectados por la desnutrición, realiza la clasificación funcional de 6.000 hogares en 15 categorías ocupacionales, asociando sus características comunes, patrón de vida, problemas sociales, económicos, culturales y otros, con las causas de sus problemas de alimentación y nutrición.

Los resultados de la encuesta indican que más de la mitad de la desnutrición del país se encuentra en los grupos funcionales que económicamente están relacionados con el sector agropecuario. En estos grupos, más del 40 por 100 de los desnutridos viven en hogares donde dos tercios de sus ingresos son derivados de trabajos fuera de sus fincas.

En definitiva, la disponibilidad de alimentos es un serio problema para el 25 por 100 de la población, tanto en las áreas rurales como en las áreas urbanas, pero acentuándose en las primeras por las dificultades de acceso a los

servicios sanitarios y por el menor nivel relativo de ingresos familiares.

Cuadernos de Economía, núm. 66, agosto 1985, pp. 307-328, Instituto de Economía, PUC, Santiago (*Chile*).

Pinto, Aníbal: «Estado y gran empresa: de la precrisis hasta el gobierno de Jorge Alessandri»

Explora las relaciones entre el Estado y la gran empresa privada en Chile, a lo largo de un período histórico que va desde la precrisis de 1930 hasta mediados de los años 60.

Se analizan tres momentos principales: el de las reacciones frente a la crisis (1932-38); el del ciclo mesopopular (1938-52), identificado con la presencia del Estado-empresario y programador; y el de la administración Alessandri (1958-64).

El hilo conductor son las personalidades respectivas de los actores elegidos y el cariz de sus relaciones. En ambos planos se disciernen continuidades llamativas y, a la vez, alteraciones sensibles. A menudo éstas tienen su origen fuera de sus respectivas órbitas, sea en influencias foráneas, sea en factores internos.

Estudios CIEPLAN, núm. 16, junio 1985, pp. 5-40, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN), Santiago (*Chile*).

535

Prebisch, Raúl: «La periferia latinoamericana en la crisis global del capitalismo»

Analiza la crisis que atraviesa el modelo capitalista, derivada de las mutaciones sociales que conlleva la evolución técnica y sus contradicciones, mutaciones que se expresan en los desequilibrios dinámicos que afectan al interior de los países centrales y periféricos, y a sus relaciones mutuas.

Para la periferia, la superación del desequilibrio externo supone abandonar las recomendaciones aperturistas en lo comercial y financiero, ahondar en la sustitución de importaciones y renegociar la deuda externa, ampliando los plazos y reduciendo las tasas de interés.

El desequilibrio interno, a su vez, no podría ser controlado sin una transformación radical de la apropiación, acumulación y distribución del ingreso, a través de la regulación macroeconómica del excedente global, mediante un proceso democrático que haga partícipes a los grupos sociales que han sido excluidos de los frutos del desarrollo.

Aunque la solución teórica a estos problemas no es sencilla, no cabe otro camino frente a la crisis, una vez que el juego del mercado y la política monetaria han de-

mostrado largamente su incapacidad para resolver los problemas actuales.

Revista de la CEPAL, núm. 26, agosto 1985, pp. 65-90, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

Raczynski, Dagmar; Serrano, Claudia: «Mujeres en áreas urbanas: hacia un diagnóstico»

Realiza un diagnóstico sobre la inserción de las mujeres en la estructura social y económica, los espacios de participación abiertos a ellas, y las necesidades, conflictos y gratificaciones que viven y expresan.

Basándose en material secundario, reúne antecedentes y discute las oportunidades de la mujer en el sistema de educación formal, la incorporación de las mujeres a la fuerza de trabajo y los factores que condicionan esta participación, las condiciones del trabajo femenino remunerado, el tipo de trabajo al que acceden las mujeres, los beneficios que obtienen y las dificultades que enfrentan, la situación de la mujer ante la legislación civil y la participación femenina en la política y en las organizaciones sociales.

Notas técnicas CIEPLAN, núm. 70, marzo 1985, 89 pp., Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN), Santiago (Chile).

536

Rángel, Ignacio M.: «Recesión, inflación y deuda interna»

Intenta esclarecer las etiologías y la interrelación entre recesión, inflación y deuda interna.

Hace veinticinco años que la inflación forma parte de los síntomas de la recesión, no hay, pues ningún *trade-off* a establecer, por cuanto se ha demostrado que el combate contra la inflación es inseparable del combate contra la recesión.

Por otro lado, la deuda interna, al haber sido contraída a elevados tipos de interés, conduce a la depresión, desestimulando la inversión, y al crecimiento de la inflación al elevar los costes financieros de la actividad económica.

La superación de la crisis hace necesario que los empresarios aprovechen las ventajas de las nuevas oportunidades de inversión en los sectores dinámicos de la economía. En Brasil, el sector con mayores oportunidades de crecimiento es el de satisfacción de necesidades públicas.

La empresa privada, nacional y multinacional, con recursos actualmente ociosos y exceso de liquidez, debe transferir esos recursos hacia el campo de los bienes públicos, tan pronto como los necesarios acuerdos institucionales y financieros lo permitan.

Revista de Economía Política, Vol. 5, núm. 3, julio-septiembre 1985, pp. 5-25, Centro de Economía Política, São Paulo (Brasil).

Reig, Nicolás: «El comercio exterior de productos agropecuarios México-Estados Unidos»

En los últimos decenios, las relaciones internacionales estratégicas de la agricultura mexicana han estado marcadas por las corrientes de comercio con los EE. UU., al suponer más de las dos terceras partes del total.

La balanza comercial, tradicionalmente superavitaria, se ha tornado deficitaria en la última década, merced, fundamentalmente, al cambio en los patrones de consumo alimentario, a la nueva especialización productiva y, a la vez, influyendo en las dos causas anteriores, el proceso de internacionalización del sistema alimentario mexicano.

Finaliza ejemplificando la forma de integración subordinada de la agricultura mexicana en el sistema agroindustrial estadounidense, a través del análisis de dos subsectores del *modelo proteína animal*: la ganadería vacuna y el complejo de productos lácteos.

Problemas del Desarrollo, núm. 59, agosto-octubre 1984, pp. 213-232, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México D. F., (México).

Rivera, Rigoberto: «Chile: 1973-1983. Un decenio de liberalismo en la agricultura»

Analiza los efectos del programa económico neoliberal en el sector agropecuario.

Destaca, dentro de la caracterización de la reorientación productiva del sector, el decidido intento de insertarlo completamente en la nueva división internacional del trabajo, y señala pormenorizadamente los cambios inducidos en la composición de la producción, tenencia de la tierra y las relaciones sociales en el agro.

Analiza también la reversión de la reforma agraria, la diferenciación regional de los cultivos, la especialización en productos con ventaja comparativa para la exportación, la caída en la producción de granos básicos, así como el doble proceso de *campesinización* y de pérdida de empleos permanentes para los asalariados agrícolas.

Concluye que el peso de la crisis ha recaído sobre los asalariados, actualmente en una situación de extrema pobreza, sin oportunidades migratorias y forzados, en su gran mayoría, a la búsqueda de nuevas estrategias de supervivencia.

Comercio Exterior, Vol. 34, núm. 11, noviembre 1984, pp. 1109-1120, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D. F. (México).

Rodríguez, Octavio: «Agricultura, subempleo y distribución del ingreso. Notas sobre el caso brasileño»

A partir de la observación empírica de la economía brasileña en el período 1960-80, describe el modo en que los cambios en la estructura que acompañan a la industrialización de las economías periféricas influyen en la estructura de la ocupación, y cómo las transformaciones de ésta influyen en el comportamiento de los salarios y, por esta vía, en la distribución de la renta.

La estructura de la ocupación del sector agrario juega un papel clave: con la modernización agraria, las actividades tradicionales tienden a disgregarse, no teniendo capacidad suficiente para asimilar los incrementos de su población activa, que pasa a engrosar las filas del subempleo urbano.

Este, va aumentando paulatinamente, ejerciendo una presión continua sobre los salarios reales, que se elevan, pero a menor ritmo que la productividad del trabajo.

Así, las raíces de la disparidad dinámica entre salarios y productividad —que a su vez sustenta las tendencias a la concentración funcional y personal de la renta— se encontrarían en las transformaciones en la estructura ocupacional y productiva.

Economía de América Latina, núm. 13. 1° semestre 1985, pp. 63-78, CIDE, México D. F. (*México*) y CET, Buenos Aires (*Argentina*)

Santamaría, Daniel: «Acceso tradicional a la fuerza de trabajo rural, política de tierras y desarrollo capitalista»

Destaca los diferentes mecanismos por los cuales en el noroeste argentino, el acceso tradicional por patronazgo a la fuerza de trabajo rural se articuló con el desarrollo capitalista, en la fase de extensión e industrialización del latifundio azucarero (1786-1895).

El proceso diversificó el acceso tradicional mediante la aplicación de diferentes fórmulas jurídicas de posesión o propiedad agraria y, en todos los casos, reservó al productor campesino, cualquiera que fuese su vinculación con el empresario, los gastos de mantenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo.

Esta separación básica entre capital industrial y fuerza de trabajo rural consagró la permanencia del sector cañero minifundista como una fuente permanente de materias primas y trabajo estacional, fuera de toda competencia comercial y dentro de límites rígidos de subsistencia, que aseguraron su disponibilidad forzosa y permanente en las plantaciones industrializadas.

Revista Paraguaya de Sociología, núm. 60, mayo-agosto 1984, pp. 117-130, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción (*Paraguay*).

Secretaría Ejecutiva de la CEPAL: «Crisis y desarrollo en América Latina y el Caribe»

Comienza explicando la evolución pasada, los avances logrados en lo económico y en lo social, y los elementos de heterogeneidad que definen las posibilidades abiertas hacia el futuro.

En la segunda parte expone las restricciones y condicionamientos al desarrollo futuro de la región, poniendo énfasis en aquellos fenómenos que exigen cambios importantes en el patrón histórico de crecimiento.

Concluye sentando las bases de la orientación general que debería caracterizar al desarrollo económico y social en el mediano y largo plazo: el desarrollo debe orientarse por los principios de crecimiento, autonomía, equidad y democracia. Además, la estrategia de desarrollo debe conciliar desde el principio la reactivación y la reorientación de las economías.

En el plano coyuntural se opta por las políticas de estímulo a la oferta, y en el plano estructural se apoyan las ideas de vertebración de actividades, desarrollo tecnológico y cualificación de los agentes.

Finalmente, desde una óptica institucional, se insiste en la cooperación interregional y en la redefinición del papel del Estado como agente económico.

Revista de la CEPAL, núm. 26, agosto de 1985, pp. 9-58, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

537

Silva, Gabriel Da: «Contribuição da pesquisa e da extensão rural para a produtividade agrícola: observações no caso de São Paulo»

En el período más reciente, la agricultura brasileña ha sido intensivamente solicitada para coadyuvar en la resolución de tres problemas básicos planteados por la economía de ese país: 1. mejorar la situación de la balanza de pagos; 2. mejorar la distribución intersectorial de la renta, y 3. reducir las presiones inflacionarias del sector agrícola, debido al escaso crecimiento de la oferta de productos de consumo doméstico.

Como consecuencia de este hecho, los problemas relacionados con el empleo de recursos en actividades de investigación agrícola reclamaron una atención creciente.

En la primera parte trata los problemas relacionados con la conceptualización, explicación y medida del progreso tecnológico. En la segunda estudia el comportamiento de las productividades parciales y totales de los factores en el período 1956-1980, para, en la tercera parte, determinar la contribución de la investigación y extensión agrarias en el aumento de la productividad global.

Las estimaciones efectuadas permiten concluir la existencia de un elevado potencial de la investigación para acelerar el crecimiento agrícola y también el insuficiente

esfuerzo que, desde un punto de vista de rentabilidad social, es actualmente dedicado a estos fines.

Anales del XXII Congreso de Economía y Sociología Rural, 30 julio-3 agosto 1984, vol. II, pp. 343-378, Sober, Brasilia (Brasil).

Stock, Lorildo; Brandt, Sergio; Cipriano, José: «O mercado de insumos agrícolas modernos: experiência, demanda e difusão»

El objetivo principal del estudio es contrastar la hipótesis de un modelo general que combina los procesos de experiencia o aprendizaje industrial, demanda agrícola y difusión de insumos agrícolas modernos.

Los principales resultados obtenidos indican:

- a corto plazo, los niveles de uso de estos inputs son moderadamente influidos por las variaciones en los niveles de precios de los mismos,
- el nivel de demanda de insumos agrícolas modernos varía de modo directo, pero en general menos que proporcional, con el nivel de producción,
- reducción acentuada de los precios relativos de los inputs modernos, coherente con el proceso de aprendizaje industrial,
- expansión moderada del consumo a lo largo de la curva de demanda, como consecuencia de la caída relativa de precios y de la estructura precio-inelástica de la demanda,
- existencia de tasas de difusión bastante variables, dadas las tasas de experiencia y las estructuras de demanda.

Finalmente, y con base en la evidencia empírica suministrada, se hacen sugerencias de política agraria y de posibles investigaciones futuras sobre el tema.

Pesquisa e Planejamento Econômico, vol. 14, núm. 3, diciembre 1984, pp. 823-850, Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro (Brasil).

Suárez, Blanca; Rodríguez, Gonzalo: «Agroindustria y patrón de desarrollo en América Latina»

El proceso de industrialización en América Latina ha tenido dos consecuencias fundamentales sobre el consumo alimentario: un fuerte incremento en la demanda global y el cambio en su estructura hacia productos de origen animal.

Dichos cambios han venido acompañados por la entrada en escena de las empresas transnacionales y por los

cambios en el uso del suelo y la composición de la fuerza de trabajo agraria.

Estas nuevas pautas no se orientan hacia un mayor aprovechamiento de los recursos naturales propios, ni ayudan a cubrir las necesidades básicas de la mayoría de la población.

En el actual debate, cobran fuerza los argumentos a favor de una agroindustrialización sobre nuevas bases que enfrente, al menos, dos tipos de problemas: el control de la investigación básica, como primer escalón de la reorientación tecnológica, y la adopción de políticas de apoyo selectivo —crédito, infraestructura, política de precios— al sector agropecuario y transformador de origen nacional.

Economía de América Latina, núm. 12, 2° semestre 1984, pp. 109-126, Instituto de Estudios Económicos de América Latina (México) y CET (Argentina).

Suárez Villa, Luis: «Los enclaves industriales para la exportación y el cambio en las manufacturas»

Estudia la evolución de la industria y su establecimiento en enclaves destinados a la exportación en los países subdesarrollados, a la luz del *ciclo del proceso de manufactura*, propuesto como alternativa al *ciclo de producto* para el examen de las decisiones de localización.

Las principales influencias en la evolución industrial son, en esta concepción, el factor trabajo, la tecnología y la organización, en su interacción dinámica con el producto y las condiciones del mercado.

Presenta un modelo que incluye como variables de la función de producción los diferentes grados de capacitación de los trabajadores, los factores de organización y la diferenciación del espacio.

Mediante este modelo, determina la oportunidad en el tiempo de los cambios de localización de las manufacturas y estudia sus características más destacadas en los enclaves mencionados.

Comercio Exterior, vol. 35, núm. 5, mayo 1985, pp. 446-480, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, D. F. (México).

Targino, Iván: «Frente de expansão camponesa na Amazonia brasileira»

Analiza la expansión de la frontera agrícola en una zona intocada hasta la década de los años 40.

En un primer momento, el desplazamiento es debido a pequeños productores con bajos niveles de capitalización, basados en el trabajo familiar, y conectados con el pro-

ceso de acumulación capitalista a través de la comercialización del excedente, la expansión de los mercados, la oferta de alimentos a bajo precio y la preparación de las nuevas tierras y la mano de obra para el gran capital.

A partir de los años 60, esta forma de ocupación choca con la inversión de nuevos ocupantes capitalistas, que tienden a producir mercancías en grandes extensiones, con elevadas ayudas públicas y una explotación extrema de la fuerza de trabajo.

De esta confrontación surge el conflicto por la tierra, alimentado por dos procesos simultáneos: la valoración del espacio y la expropiación del productor directo, que se ve forzado a emigrar ante la apropiación del espacio amazónico por las estrategias de producción capitalista.

Revista Económica do Nordeste, Vol. 16, núm. 2, abril-junio 1985, pp. 183-210, Banco do Nordeste de Brasil, SA, Fortaleza (*Brasil*).

Tavares, María da Conceição: «La recuperación de la hegemonía norteamericana»

Después de un par de décadas en que parecía consolidarse una situación de multipolaridad en la estructura de las relaciones de los países capitalistas desarrollados, se ha vuelto a producir una concentración del poder económico en manos de los Estados Unidos.

Presenta los hitos principales de ese proceso, consecuencia de la política seguida por ese país desde 1979: política fiscal expansiva, combinada con una política monetaria restrictiva, que eleva los tipos de interés, encauzando los flujos financieros internacionales. Esto obliga a reorientar las políticas de los demás países industrializados —cualquiera sea su orientación política—, adecuándolas a la de los Estados Unidos.

Analiza los efectos de esa política dentro y fuera de Estados Unidos, y examina las probabilidades de que pueda mantenerse en el futuro y la forma en que condicionaría las opciones de América Latina, especialmente Brasil, en las relaciones financieras y comerciales internacionales.

Revista de la CEPAL, núm. 26, agosto 1985, pp. 141-148, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago (*Chile*).

Tokman, Víctor: «El proceso de acumulación y la debilidad de los actores»

Sostiene que la principal limitación del proceso de acumulación en los países latinoamericanos reside en la falta de actores sociales fuertes, capaces de asegurar un crecimiento autónomo, sostenido y equitativo.

En efecto, durante las tres décadas anteriores a la crisis, el crecimiento del producto, el empleo y la inversión alcanzó un alto nivel de dinamismo, pero con dos carencias básicas: la gran dependencia exterior (inversión extranjera y financiación) y la menor importancia relativa de la inversión privada respecto de la estatal.

Asimismo, el destino de la inversión muestra que, aunque el proceso de modernización y absorción de empleo en el sector industrial ha sido intenso, persisten altos contingentes de fuerza de trabajo en sectores tradicionales, y que la participación de los asalariados manuales ocupados en los sectores secundarios pierde incidencia, manteniéndose la importancia de los trabajadores informales. Como resultado, la capacidad de influencia de los asalariados en el proceso de modernización tampoco se ha acrecentado.

Revista de la CEPAL, núm. 26, agosto 1985, pp. 117-128, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

Uribe de Hincapié, María Teresa; Alvarez Gaviria, Jesús María: «El proceso de apropiación de la tierra en Colombia, 1821-1850. Una perspectiva regional para el análisis»

Aborda el proceso de formación del Estado y la Nación en Colombia, partiendo de la particularidad regional y su incidencia en la aplicación de políticas unitarias para el control y apropiación de los elementos fundamentales de la producción social.

Examina aquellas medidas estatales que tuvieron que ver con la apropiación de la tierra, las dificultades objetivas para poner en marcha políticas «nacionales», y la tendencia a descentralizar las soluciones, dejando en manos de las élites provinciales las decisiones sobre los problemas que planteaba la apropiación y control de este recurso esencial.

La política estatal sobre la agricultura colombiana en este período se resume en tres aspectos: desmonte del trípode fiscalista que gravaba la producción (estancos del tabaco y aguardiente y diezmos); descorporativización de la tierra (mayorazgos resguardos e indivisos) y su tránsito hacia la propiedad privada individual; y política de asignación de tierras públicas y baldíos.

Lecturas de Economía, núm. 16, enero-abril 1985, pp. 63-154, Departamento de Economía de la F.CC.EE. y CIE, Universidad de Antioquía, Medellín (*Colombia*).

Valdés, María Teresa: «La situación de los productos básicos en 1984»

Recoge, en primer lugar, aquellos factores fundamentales que han estado influyendo sobre los mercados internacionales de productos básicos durante la década actual. Sobre esa base, se presentan las consecuencias que estos factores han provocado en esos mercados, haciendo una diferenciación entre las fases de crisis (1980-82) y de recuperación (1983-84) de la economía mundial.

Las principales conclusiones derivadas del análisis efectuado son:

- En los dos últimos años, y debido a la recuperación de la economía mundial, se ha manifestado una reversión de la tendencia a la caída que venían experimentando los precios de los productos básicos, sobre todo en los productos alimentarios y materias primas agropecuarias, y en menor medida los minerales, metales y combustibles fósiles.
- Las bases de esta recuperación en el mercado mundial no permiten augurar la permanencia en esta tendencia revalorizadora a medio y largo plazo.
- El incremento de las prácticas intervencionistas por parte de las economías desarrolladas ha tenido consecuencias funestas para las exportaciones de ciertos productos básicos.

Temas de Economía Mundial, núm. 14, 1985, pp. 15-36, Centro de Investigación de la Economía Mundial, CIEM, La Habana (Cuba).

540

Vasconcelos, Anastácio Antonio: «Análise das distorções dos preços domésticos em relação aos preços de fronteira»

Tiene como objetivo examinar el grado de intervención en el mecanismo de precios y analizar el grado de incidencia de impuestos y subsidios en el mercado de algunos productos agrícolas seleccionados (algodón, arroz, maíz, soja, trigo y judías).

Las conclusiones más relevantes indican:

- Los coeficientes de distorsión son en su mayor parte negativos y elevados (soja, arroz, judías y maíz), indicando una imposición fuerte incidente sobre el sector de producción.
- La variabilidad observada en los resultados obedece a las políticas erráticas adoptadas en el sector, principalmente políticas de comercialización.
- Además de las imposiciones explícitas, hay una fuerte imposición implícita en los precios domésticos, representada por una tasa de cambio efectiva sobrevalorada y por la existencia de cuotas de exportación.
- A la vista del alto grado de intervención que se observa en el mercado, el riesgo de precios en la actividad agrícola se torna muy elevado.

Anales del XXII Congreso Brasileiro de Economía y Sociología Rural, 30 julio-3 agosto 1984, vol. II, pp. 1-22, SOBER, Brasilia (Brasil).

Viñas, Angel: «Principales interacciones del gasto militar y el subdesarrollo. Un resumen de la literatura reciente»

Pasa revista a los argumentos más relevantes contenidos en la literatura especializada acerca de la expansión del gasto militar y sus consecuencias, de los factores de expansión del gasto, y destaca los análisis más recientes de sus efectos en las economías en desarrollo.

Subraya, entre las consecuencias económicas, la disminución de la capacidad de importación de bienes destinados a la producción o consumo civiles, la intensificación del endeudamiento, la estructuración de los procesos de industrialización y sus infraestructuras en función de las necesidades armamentísticas, el favorecimiento de las presiones inflacionarias y la desviación de recursos humanos muy cualificados hacia el sector militar.

Los factores de expansión del gasto más manejados son: amenazas del exterior, lucha represiva contra el «enemigo interior», otros factores endógenos (papel del militarismo en la construcción nacional, status regional, etc.) y, por último, el influjo de los intereses estratégicos de las superpotencias y las presiones de oferta por parte de los países industrializados.

Comercio Exterior, vol. 35, núm. 3, marzo de 1985, pp. 219-227, Banco Nacional de Comercio Exterior, México D. F. (México).

Watanabe, Susumu: «Conjeturas acerca de las repercusiones de la biorrevolución sobre el empleo y los ingresos»

La ingeniería genética y las técnicas avanzadas de propagación ofrecen enormes perspectivas para la producción de nuevos fármacos y sustancias químicas sintéticas, y de nuevas variedades de semillas, plantas y animales. El autor examina las consecuencias que esas innovaciones técnicas pueden acarrear para el empleo y los ingresos en distintos grupos de países.

A la larga, los países que más pueden beneficiarse son los pobres, sobre todo de África, pero en un principio éstos se verán perjudicados porque los nuevos fármacos y los sucedáneos industriales de sus principales productos de exportación aparecerán en el mercado antes de que su agricultura comience a aprovechar los resultados de la biorrevolución.

Por eso, la cooperación internacional en materia de investigación, elaboración y perfeccionamiento, así como la

creación de la infraestructura que permita utilizar eficazmente los resultados de esa cooperación, son indispensables para que las nuevas técnicas puedan ponerse al servicio de esos países.

Revista Internacional del Trabajo, vol. 104, núm. 2, abril-junio 1985, pp. 211-230. OIT, Ginebra (*Suiza*).

Wedekin, Iván; Pinazza, Luis Antonio: «Agricultura brasileira: notas e propostas de política»

Discute puntos relevantes de la evolución del sector agrario en Brasil, enfocando los aspectos determinantes de su forma de crecimiento extensivo, ligados a la cuestión de la transferencia de renta y al dualismo tecnológico.

Menciona los cambios estructurales en la oferta relativa de los factores de producción, y el crecimiento agrícola en el período posterior a 1970, a partir del análisis del crecimiento sectorial, de la relación de intercambio agricultura-industria y de los cambios en la superficie y técnicas de cultivo de los diferentes productos.

Finaliza proponiendo una serie de decisiones de política económica:

- Inserción del sector en un contexto claro de economía de mercado, con políticas de precios de insumos y productos adecuados a los mercados internacionales.
- Mantenimiento de una política cambiaria competitiva y eliminación de trabas al comercio exterior.
- Revisión de la actual política fiscal, que grava excesivamente (alrededor del 20 por 100 del valor del producto) al sector agrario, especialmente necesaria para el caso de los productos básicos de consumo popular.

Anales del XXII Congreso Brasileiro de Economía y Sociología Rural, 30 julio - 3 agosto 1984, vol. II, pp. 271-313, SOBER, Brasilia (*Brasil*).

Wolfe, Marshall: «Desarrollo rural integrado: problemas conceptuales y metodológicos»

El objetivo perseguido es ofrecer un marco de referencia conceptual sobre el tema, distinguiendo todo el rango de situaciones que pueden encontrarse en las sociedades rurales actuales.

Partiendo de la idea de que el desarrollo rural integrado supone una acción determinada y coherente por parte del Estado, se enfatizan los problemas para la adopción de estas acciones: 1) las contradicciones entre los objetivos del Estado en extraer un excedente de la economía rural

para la industrialización u otros propósitos, y el interés de la población rural en obtener mejores retribuciones por sus productos; 2) las limitaciones del Estado con respecto a la capacidad para controlar e integrar a sus propios agentes tecnocráticos y burocráticos; 3) el exceso de iniciativas competitivas ya intervinientes en el desarrollo rural, y 4) la incapacidad del Estado para garantizar la estabilidad de las políticas y de sus compromisos con los elementos más débiles de la sociedad rural, frente a los cambios políticos y económicos.

Revista Paraguaya de Sociología, año 21, núm. 61, septiembre-diciembre 1984, pp. 7-42, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción (*Paraguay*).

B) Resúmenes de artículos publicados en revistas españolas

Abad Balboa, Carlos: «El régimen especial agrario de la Seguridad Social y el déficit público»

Analiza las causas determinantes del déficit del régimen especial agrario (REA) de la Seguridad Social, responsable del 80 por 100 de las necesidades de financiación estatal del conjunto del sistema, y las limitaciones de las alternativas propuestas en la literatura especializada para el logro del equilibrio financiero en dicho régimen.

Entre las causas del déficit del REA destaca:

- Motivación estructural derivada de las características de la población agraria.
- El peculiar sistema de financiación, especialmente en cuanto al escaso peso soportado por los empresarios agrícolas.
- Rápido crecimiento del gasto, especialmente pensiones, por la extensión reciente de la protección en el régimen.

Finaliza afirmando, después de estimar las consecuencias de las alternativas financieras manejadas y comparar las presiones tributarias en el Régimen General y en el REA, que no parecen apropiadas las políticas de incremento indiscriminado en las cotizaciones, sino que se perfilan como objetivos prioritarios la lucha contra el fraude y el reajuste de la presión tributaria sobre los diferentes agentes económicos del sector.

Papeles de Economía Española, núm. 23, 1985, pp. 157-177, FIES-CECA, Madrid.

Aguado, Saturnino: «Dinero y tipo de cambio en el corto plazo»

Analiza los factores determinantes de la evolución a corto plazo de los tipos de cambio, a la luz de los modelos monetarios. Ambos destacan la diferencia entre el corto y el largo plazo, haciendo hincapié en las diferentes velocidades de ajuste en los mercados de activos y de bienes.

La hipótesis del desbordamiento es una consecuencia tanto del supuesto de que los mercados de bienes y activos se vacían a velocidades distintas, como del supuesto de movilidad perfecta del capital.

Muestra también los efectos de una expansión monetaria sobre la dinámica de los tipos de cambio, así como la posible existencia de una relación inversa entre tipos de interés y tipos de cambio.

Concluye demostrando que, aun cuando a largo plazo parece razonable pensar que países con altos tipos nominales de interés tenderán a tener monedas en depreciación, altos tipos de interés a corto plazo pueden estar asociados con monedas en proceso de apreciación.

Cuadernos de Economía, Vol. 13, núm. 37, mayo-agosto 1985, pp. 183-202, Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona, Barcelona.

Almunia Amann, Joaquín: «Reflexiones generales sobre la reforma de la Seguridad Social»

Parte de la constatación de la existencia de importantes problemas intrínsecos en el actual sistema de Seguridad Social: la gran extensión de sus mecanismos protectores —desempleo, sanidad, pensiones— y de la distinta naturaleza de estos problemas, que hace difícil un planteamiento y solución unitarios, por lo que se centra en la reforma del sistema de pensiones, toda vez que los dos primeros capítulos del sistema —desempleo y sanidad— están ya abordados en el derecho positivo.

Caracteriza al actual sistema de pensiones por su *desnaturalidad*, que se traduciría en la existencia de contradicciones, incoherencias y disfunciones. A estas imperfecciones habría que añadir las dificultades económicas derivadas de los propios defectos intrínsecos del sistema, de la evolución demográfica y de la crisis económica.

La reforma propuesta por el Gobierno pasa por la regeneración del sistema contributivo público, recuperando sus rasgos definitorios y procurando un equilibrio financiero y protector y, por otro lado, por la reorganización de los mecanismos asistenciales existentes y la mejora de su intensidad protectora.

Boletín de Estudios Económicos, Vol. XL, núm. 125, agosto 1985, pp. 209-223, Universidad Comercial de Deusto, Bilbao.

Alonso, José Antonio; Donoso, Vicente: «La empresa exportadora española frente a Iberoamérica y la CEE»

Trata, en primer lugar, de descubrir y sistematizar un conjunto de rasgos que sirvan para establecer una tipología de la empresa exportadora española, según la zona de su especialización comercial —CEE o Iberoamérica— y, a continuación, pretende avanzar algunas hipótesis explicativas de dicho contraste tipológico.

De los diferentes contrastes estadísticos y econométricos realizados sobre las características de más de 9.000 empresas exportadoras, presentes en 131 ramas de actividad, se destacan los siguientes hechos: la empresa especializada en la CEE, respecto a la especializada en Iberoamérica, presenta una mayor propensión exportadora, una mayor participación de capital extranjero, un mayor déficit de operaciones financieras, unas mayores ventas medias, un saldo comercial más positivo, un mayor déficit por operaciones tecnológicas y una mayor propensión importadora.

La hipótesis básica explicativa de estas diferencias es que la zona de exportación implica un conjunto de características del mercado que, a su vez, se traducirían en la demanda de un determinado tipo de producto, relacionado con un proceso productivo concreto, y éste, con una empresa de determinadas características tipológicas.

Ediciones Cultura Hispánica, 1985, 263 pp., Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI), Madrid.

Argandoña, Antonio: «El sistema de Seguridad Social»

Analiza los diferentes modelos que sustentan el concepto de Seguridad Social, estudiando los efectos que producen, sobre todo en los aspectos de financiación.

Delinea, a continuación, las características fundamentales del sistema de protección óptimo, con referencia explícita a los diferentes niveles, señalando cómo se debería efectuar la transición del actual sistema, al propuesto.

Sobre los aspectos deseables del futuro sistema, destaca:

- Debería reconocer la responsabilidad primaria de los interesados en la provisión de su propio futuro.
- La Seguridad Social debe cubrir los riesgos profesionales y asegurar unas rentas mínimas ante determinadas contingencias.
- Cara al mantenimiento del ahorro nacional, lo deseable es un sistema de capitalización.
- Si la financiación del sistema no es completa a partir de los presupuestos del Estado, no hay fundamento científico para la gestión pública del sistema.
- La Seguridad Social no debe ser el instrumento básico de redistribución de rentas.
- Debe asegurarse la viabilidad financiera a largo plazo del sistema elegido.

Información Comercial Española, núms. 630-631, febrero-marzo 1986, pp. 15-26, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Avellá Deus, Lorenzo: «El crédito agrario en España: una estimación provincial»

Tras estimar el saldo deudor agrario a nivel provincial ante las entidades crediticias más importantes (crédito ofi-

cial, banca privada, cajas rurales y cajas de ahorro), se pone en relación con otros indicadores económicos a nivel provincial —renta agraria y valor añadido bruto—, y se constatan, con los distintos indicadores obtenidos, las diferencias en el endeudamiento de las diversas agriculturas españolas.

En este último sentido, es destacable el hecho de la existencia de una estrecha correspondencia entre endeudamiento y renta agraria a nivel provincial, la clara diferencia que se establece entre las provincias con predominio de agriculturas de secano extensivo (menos endeudadas) y las provincias con agriculturas intensivas. Por último, las provincias con vocación ganadera (Galicia y cornisa cantábrica) tienen un endeudamiento por hectárea menor del que era de esperar, considerando su renta por hectárea.

Finalmente, al poner en relación el endeudamiento con el VAB, se pone de manifiesto que aquél es inferior en España a la media observada en los países comunitarios, a excepción de Italia.

Agricultura y Sociedad, núm. 33, octubre-diciembre 1984, pp. 257-281, Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios del MAPA, Madrid.

Barceló, A.; Ovejero, F.: «Cuatro temas de metodología económica»

En los períodos de crisis, las ciencias se orientan hacia la reflexión sobre fundamentos. La economía, en años recientes, no ha sido una excepción, rompiendo con un largo período de indiferencia respecto a la epistemología. Sin embargo, el proceso no ha supuesto tanto un análisis crítico de las disciplinas económicas con los instrumentos metodológicos, como una complaciente autojustificación amparada en la propia dificultad de la reflexión epistemológica.

Aquí se opta por reparar los problemas efectivos que han encontrado las teorías económicas en su desarrollo y que comprometían aspectos epistemológicos: los referentes, la invención de proposiciones económicas, su naturaleza y los procedimientos de dilucidación veritativa.

Desde una perspectiva de teoría económica próxima al enfoque clásico-sraffiano, se proporcionan respuestas a estos asuntos de forma consistente con dicho enfoque.

Cuadernos de Economía, Vol. 13, núm. 37, mayo-agosto 1985, pp. 215-248, Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona, Barcelona.

Barciela, Carlos: «Las investigaciones sobre el mercado negro de productos agrarios en la posguerra: situación actual y perspectivas»

Los resultados de las investigaciones realizadas podrían sintetizarse en:

- Las cantidades estraperladas fueron tan considera-

- bles que en algunos productos (trigo, aceite) superaron a las canalizadas por el mercado oficial.
- Los precios de estraperlo superaban, por término medio, 2 y 3 veces los precios de tasa.
 - La calidad de los productos estraperlados, por las características del mercado y la amplitud de la demanda, se deterioró notablemente.
 - El sistema de intervención en la agricultura por parte del Nuevo Estado, además de su gran falta de eficacia, y a pesar de su aparente objetividad, no afectó a todos los productos y a todos los agricultores por igual.
 - Esta intervención proporcionó dos mecanismos de acumulación, al permitir alimentar a bajo precio una mano de obra abundante con bajos niveles retributivos y, por otro lado, al permitir el enriquecimiento de los propietarios rurales participantes en el sistema.
 - Como consecuencia de los volúmenes de productos estraperlados, la fiabilidad de las estadísticas agrarias oficiales para el período 1939-1953 es muy baja.

Revista de Historia Económica, Año III, núm. 3, otoño 1985, pp. 513-521, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

Bosque Maurel, Joaquín: «Del INC al IRYDA: análisis de los resultados obtenidos por la política de colonización posterior a la guerra civil»

544

Estudia la actuación del INC-IRYDA desde su creación, en 1939, hasta el momento actual, analizándose sus frutos económicos y sociales y su efecto sobre el medio físico.

El estudio se refiere al conjunto de España, pero también considera las diferentes regiones y comarcas más afectadas por la intervención de ese organismo.

A partir de un balance que plantea los resultados de la transformación en regadío y de su aprovechamiento colonizador, hasta cierto punto positivo, se tienen en cuenta los condicionamientos sociales que son, sin duda, poco importantes en lo que se refiere a los beneficios obtenidos por las clases campesinas más menesterosas, en contraste con las ventajas derivadas para los propietarios medios y grandes.

Agricultura y Sociedad, núm. 32, julio-septiembre 1984, pp. 153-192, Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios del MAPA, Madrid.

Braña, Javier; Buesa, Mikel; Molero, José: «El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía. Un análisis del caso español»

La primera parte del estudio está dedicada a la reseña de los estudios sobre el subdesarrollo dentro de la litera-

tura económica, desde el pensamiento de los clásicos, pasando por los autores de los años 50, preocupados por el tema (Myrdal, Lewis, Nurkse...) y los autores ligados a la CEPAL, hasta la renovación de las corrientes marxistas por la escuela francesa.

La segunda parte, centrada en el análisis del Estado en los procesos de industrialización, aborda el problema desde una perspectiva genérica y desde los resultados de las investigaciones de los autores sobre el caso español. Estos últimos ponen de manifiesto la preponderancia de los grupos de poder en el reparto de las ayudas estatales y el papel destacado de la política industrial en la configuración de la estructura industrial y en la dinámica de especialización sectorial.

La última parte, referida a los problemas del cambio tecnológico, destaca, para el caso español, el escaso esfuerzo de investigación propia y la importada dependencia externa en un sentido amplio, a la vez que se pone en relación esta situación con otros fenómenos de transnacionalización de la economía española.

Fondo de Cultura Económica (Ed.), 1984, 380 pp., Madrid.

Bricall, Josep M.: «La alternativa de la política económica»

Partiendo de que las dos alternativas fundamentales para la política económica en un período de crisis pasa por considerar la inversión como una variable endógena —lo que haría necesario obtener los beneficios previos necesarios para su arranque— o exógena al sistema —en cuyo caso los problemas relevantes serán las condiciones previsibles del mercado, las condiciones del crédito y la rentabilidad esperada de las mismas—, desarrolla un esbozo de política económica basado en la segunda de las opciones.

Así, la propuesta incluye una concentración de la inversión en la utilización de algunos inputs que tenga en cuenta los cambios técnicos desarrollados en los centros de acumulación a escala mundial, la situación del país en la división internacional del trabajo y las necesidades domésticas de infraestructura y de integración intersectorial.

La intervención pública debería orientarse a través de la inversión pública, la información sobre la estructura productiva para reducir el grado de incertidumbre y la acción sobre el sistema financiero para hacer accesible el crédito y, por último, a través del seguimiento y control de los efectos (salarios, consumo, tipo de cambio, etc.) de las acciones emprendidas.

Boletín del Círculo de Empresarios, núm. 31, especial, diciembre 1985, pp. 23-33, Círculo de Empresarios, Madrid.

Calatrava Requena, Javier; Navarro García, Luis: «Productividad y subempleo en agricultura: un intento de cuantificación»

Analiza especialmente el subempleo en la agricultura española, utilizando la provincia como unidad de operatividad estadística, con patrones productivos elaborados a partir de diferencias en distintas relaciones producción final / unidad de mano de obra.

Tras desglosar el grado relativo de desempleo en dos componentes (paro encubierto y estacional), pasa a comentar los resultados obtenidos:

- El 59,8 por 100 de la fuerza de trabajo del sector agrario español está subempleada respecto a la media nacional, destacando las provincias gallegas, Asturias, Cantabria, las tres provincias del antiguo reino de León, Extremadura, gran parte de Andalucía, País Vasco y Levante.
- Existe relación inversa entre el paro encubierto y el tamaño de las explotaciones.
- Existe relación directa entre el grado de dispersión de las explotaciones a nivel provincial y el paro encubierto.
- A excepción de Cataluña, la mano de obra agraria española está fuertemente subempleada respecto a la CEE de diez miembros (1982), en proporciones aproximadas a un 47 por 100 en términos monetarios y al 36 por 100 en términos reales.

Agricultura y Sociedad, núm. 33, octubre-diciembre 1984, pp. 9-45, Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios del MAPA, Madrid.

Castellano Real, Francisco; Raymond Bara, José L.: «Efectos económicos de la implantación del IVA en España»

Respecto a la capacidad recaudatoria del mero impuesto, estima que permitirá compensar los ingresos procedentes de los tributos desaparecidos y que, dependiendo de la gestión tributaria, se puede incrementar la recaudación prevista en un 40 ó 50 por 100.

La implantación del IVA producirá una importante redistribución sectorial de la carga impositiva, recayendo en mayor medida sobre el sector comercio y otros servicios, provocando cambios diferentes en los sectores intensivos en inversión y no afectando en medida significativa al sector agropecuario.

El efecto sobre los sectores exportadores, dependiente del valor del desajuste fiscal sectorial previo, no constituirá un problema importante a nivel global, sino sólo para determinados sectores.

Desde el punto de vista de la evolución de los precios, estima que los cambios en la distribución sectorial de la carga que comportará el IVA se manifestará en unos efectos inflacionistas que pueden traducirse en un incremen-

to aproximado entre el 2 por 100 y el 4 por 100 del nivel de precios de consumo.

Papeles de Economía Española, núm. 23, 1985, pp. 337-342, Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (FIESCEA), Madrid.

Cruz Roche, Ignacio: «Las pensiones de la Seguridad Social en España: situación actual y reforma»

En el período 1973-1983 el gasto en pensiones de la Seguridad Social se multiplicó por tres, en pesetas constantes, tanto por la elevación de la cuantía de las nuevas altas como por las revalorizaciones de las ya existentes.

Analiza los componentes fundamentales en la evolución del gasto, prestando especial atención a la creación e incorporación de nuevos pasivos, y la proyección previsible del mismo.

Discute, a continuación, la propuesta de sustitución del sistema actual de pensiones por un sistema de capitalización. No parece muy viable la capitalización, por cuanto sería necesaria una cantidad equivalente al PIB anual para garantizar la cobertura de las prestaciones actuales y futuras.

Propone, alternativamente, sistemas complementarios de pensiones que tendrían consecuencias beneficiosas sobre la inversión y el empleo agregados, aun cuando presenten problemas de incremento del coste salarial, en primera instancia, no aseguren una rentabilidad real a largo plazo para el inversor, y puedan ocasionar algún problema de discriminación entre diferentes colectivos laborales.

Finaliza con un análisis de los principales puntos de la ley de reforma de pensiones de 1985: el nuevo sistema de cálculo, el endurecimiento de los requisitos de acceso y el método de revalorización de las pensiones.

ICADE, Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales, núm. 6, 1985, pp. 57-87, ICADE, Madrid

Dehesa, Guillermo de la: «Las empresas multinacionales en España: planteamiento general»

En el período 1960-1974, las empresas multinacionales contribuyeron a compensar el déficit crónico de la balanza comercial española, al complemento del ahorro interno y la financiación de la inversión, y constituyeron una fuente de introducción del progreso tecnológico. En contrapartida, empeoraron la balanza de servicios, incrementaron la dependencia tecnológica y tuvieron un comportamiento comercial exterior deficitario.

En el período 1974-84, mientras el nivel de inversión

privada doméstica se reducía, la inversión extranjera ha seguido afluyendo regularmente, alcanzado durante el período una media del 0,9 por 100 del PIB, un 3,75 por 100 del ahorro nacional bruto y un 19,7 por 100 del déficit comercial.

Por sectores, en este período, la industria transformadora de metales y otras industrias manufactureras ocuparían los primeros lugares, seguidas de la industria química y ciertas ramas de servicios (comercio, hostelería, instituciones financieras y de seguros).

Finaliza apuntando ciertos rasgos de la política financiera seguida por las multinacionales —preferencia por la autofinanciación, mayor rentabilidad de los capitales propios, etc.— y matizando el carácter deficitario del comercio exterior en este último período en las mayores empresas multinacionales.

Economía Industrial, núm. 244, julio-agosto 1985, pp. 75-85, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

Díaz Posada, Jesús M.: «Evolución del ahorro en España durante los últimos 20 años»

Plantea el problema del declive continuo del ahorro, cuya recuperación sostenida constituye un paso importante para la superación definitiva de la crisis económica.

Las series analizadas corresponden al período 1964-1983, y en ellas se refleja la importancia decisiva del sector privado, fundamentalmente empresas, en la formación del ahorro en España.

La causa se encuentra en la pérdida de dinamismo de la renta y la falta de ajuste del consumo a esa desaceleración. El consumo se ha visto favorecido por las circunstancias siguientes:

- Inflación y, sobre todo, expectativas de inflación que alientan el gasto en consumo.
- Fuerte elevación de la presión fiscal.
- Desarrollo de las facilidades de crédito consuntivo.
- Rápido proceso de redistribución en favor de sectores económicos débiles.

El año 1984 rompe la tendencia declinante, si bien no se puede presuponer que la mejoría sea perdurable.

Moneda y Crédito. Revista de Economía, núm. 174, septiembre 1985, pp. 65-88, Madrid.

Durán Heras, Almudena: «Características de la población y equilibrio financiero del sistema de pensiones»

Los flujos de ingresos y gastos de un sistema de pensiones vienen determinados por la interacción entre la normativa que rige las cotizaciones y prestaciones y el tiempo relativo que pasan en cada situación los afiliados y sus familiares.

Aquí analiza las frecuencias actuales de trabajo y pensión de la población cubierta por la Seguridad Social, y los derechos y obligaciones bajo la normativa del Régimen General en 1985.

Estudia los efectos para la estabilidad financiera a largo plazo, bajo el supuesto de población y salarios estabilizados.

Se incluyen algunas consideraciones sobre el efecto del crecimiento de la población y los salarios, y de posibles cambios futuros en la normativa, así como de un cambio del sistema de reparto actual a uno de capitalización.

Investigaciones Económicas, segunda época, Vol. X, núm. 1, enero 1986, pp. 97-126, Fundación Empresa Pública, Madrid.

Durán Herrera, Juan José: «La empresa multinacional española»

Resalta las características principales que, desde el punto de vista económico, han conformado el comportamiento de la empresa española en su proceso de internacionalización, vía inversión directa extranjera, referido al período 1960-1984.

La información que se analiza es la relativa a la inversión directa en el exterior y la de que el autor dispone, derivada de un proyecto de investigación en marcha. En uno y otro caso se contextualiza a través de una serie de macromagnitudes y de variables microeconómicas.

Economía Industrial, núm. 244, julio-agosto 1985, pp. 101-116, Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

Elorza, Antonio: «Los nacionalismos en el Estado español contemporáneo: las ideologías»

Los movimientos nacionalistas y regionalistas de la España contemporánea presentan rasgos comunes e interdependencias evidentes, debido tanto a sus especificidades como al contexto español, que fuerza las aproximaciones. Pero dentro del paralelismo subyacen también disparidades profundas. Una y otra, interdependencia y disparidad, se sustentan en las transformaciones socioeconómicas, propias y del contexto, transformaciones que condicionan su consolidación política e inciden sobre su ideología. Entre los puntos temáticos que sirven para resaltar tanto los rasgos comunes como las diferencias, pueden señalarse: la vida agraria, lucha de clases y movimiento obrero, la cuestión de la política y el Estado, las referencias históricas componentes de sus construcciones ideológicas, idioma y cultura propios, como privilegios exponents de su identidad nacional.

Estudios de Historia Social, núm. 28-29, enero-junio 1984, pp. 149-168, Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social, Madrid.

Fernández Gilberto, A. E.; Catalán Aravena, Oscar: «La situación socioeconómica de Nicaragua en el nuevo esquema de desarrollo»

Define el contexto socioeconómico actual de Nicaragua, caracterizando, en primer lugar, la estrategia global de desarrollo aplicada hasta 1979 y las razones de la crisis de ésta, y definiendo, a continuación, el contenido de la nueva estrategia y las dificultades para su aplicación.

El balance de los últimos cinco años, con sus diversos subperíodos, y en especial las presentes dificultades económicas, debe ser necesariamente considerado a la luz de tres factores fundamentales:

- Las pérdidas materiales y destrucción del potencial productivo durante el período de guerra civil 1977-79 y las pérdidas en la lucha contrarrevolucionaria.
- Las pérdidas de eficiencia económica, al no funcionar óptimamente los mecanismos de mercado y no haberse consolidado aún los mecanismos de distribución y planificación que requiere la economía mixta.
- El contexto internacional desventajoso, marcado por la crisis económica mundial, la desarticulación del Mercado Común Centroamericano y la crisis de pagos internacional.

Afers Internacionals, núm. 6, primavera-estiu 1985, pp. 39-54, Centre d'Informació i Documentació Internacionals a Barcelona (CIDOB), Barcelona.

Fuentes Quintana, Enrique: «Hacienda Pública y déficit»

Presenta un panorama general de los distintos problemas planteados por el déficit público que han preocupado fundamentalmente a los hacendistas: cómo medir el déficit, cuáles son sus efectos, cuáles son las raíces sociales y políticas que han permitido su continuidad en las sociedades contemporáneas y cuáles podrían ser las políticas tendentes a su control y reducción.

Para cada uno de esos cuatro grandes epígrafes se ofrecen las principales posiciones a que han llegado los hacendistas y sus discrepancias.

Destaca finalmente los aspectos a los que debería atender la política presupuestaria para orientar sus modificaciones en la línea de lucha contra el déficit: reformas en los sistemas de votación parlamentaria del presupuesto, evitar las consecuencias de la ilusión financiera sobre la imposición y el gasto, limitar el poder monopólico de la burocracia, limitaciones constitucionales a la existencia del déficit, limitación del ciclo político y su influencia presupuestaria y, por último, alteración de las tendencias incrementalistas.

Papeles de Economía Española, núm. 24, 1985, pp. 204-263, Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro (FIES-CECA), Madrid.

Gala, Manuel: «Un análisis global de la política económica de crisis»

Caracteriza la política económica española en los últimos diez años y propone los principios generales de un programa que profundice en la política económica de los últimos cuatro años, con los dos objetivos básicos de la reducción del déficit público y de la reanimación de la inversión en el sector privado.

Propone una serie de principios (política no expansiva, reprivatización de empresas públicas, desmantelamiento de controles y rigideces estatales) y unas líneas de política concretas:

- *Política de contención y reducción del déficit público*, combinando el aumento de los ingresos por vía impositiva y reduciendo el gasto, principalmente abandonando el apoyo a procesos productivos públicos injustificables socialmente.
- *Política de mejora de la capacidad inversora de las empresas*, actuando sobre los salarios, tipos de interés reales, política fiscal y una flexibilización de los mercados de trabajo y capitales.
- *Política económica exterior*, potenciando un tipo de cambio bajo y propiciando la entrada de capital extranjero que contribuya al relanzamiento del proceso productivo.

Boletín del Círculo de Empresarios, núm. 31, especial, diciembre 1985, pp. 63-77, Círculo de Empresarios, Madrid.

García de Blas, Antonio: «La financiación de la Seguridad Social en España. Fiscalización frente a disminución de cotizaciones»

547

El sistema de cotizaciones, además de los problemas que plantea —falta de equidad, penalización del factor trabajo e influencia sobre el nivel de precios— ha demostrado ser claramente insuficiente para cubrir las necesidades del sistema de protección social en los años precedentes.

Los cambios propuestos pasarían por: 1) mayor peso de la financiación a través de ingresos fiscales, 2) disminuir las cotizaciones empresariales y aumentar las de los asegurados, 3) régimen de cotizaciones único que financiasse el régimen de accidentes de trabajo.

Los principales efectos de estas medidas consistirían en un acercamiento de la estructura de ingresos públicos de España a los de la CEE, un mayor nivel de empleo, una estructura de costes laborales más acorde con los patrones europeos, un reparto más equitativo de la carga entre los diversos factores de producción y los distintos contribuyentes y, por último, una mayor competitividad de nuestras exportaciones, al poder desgravar en frontera los impuestos dedicados a la financiación de la protección social.

Información Comercial Española, núms. 630-631, febrero-marzo 1986, pp. 77-86, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

García Canclini, Néstor: «Cultura transnacional y culturas populares en México»

Los esquemas conceptuales de los años 60 y 70 sobre el imperialismo cultural resultan poco útiles para entender y actuar hoy frente a las relaciones de poder internacional.

Analiza las nuevas condiciones en que hoy se forma lo popular, cómo interactúa con lo transnacional, y los efectos que dichas transformaciones tienen sobre las prácticas políticas. Aunque se centre en el caso de México, los problemas y contradicciones contemplados son compartidos en la mayor parte de América Latina.

La oposición entre lo transnacional y lo popular se manifiesta, en la investigación científica y en la práctica política, a través de cinco enfrentamientos:

- a) En el nivel *metodológico*, como oposición entre deductivismo e inductivismo.
- b) En la definición del *objeto de estudio*, por la polaridad entre lo moderno y lo tradicional.
- c) En las *políticas culturales* se presenta bajo tres pares de oposiciones:
 - Defensa del patrimonio local versus innovación tecnológica.
 - Acción estatal versus iniciativa privada.
 - Participación en el sistema social como consumidor o como ciudadano.

Cuadernos Hispanoamericanos, núm. 431, mayo 1986, pp. 5-18, Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid.

548

García López, Jose Ramón: «Banqueros y comerciantes banqueros, clave oculta del funcionamiento del sistema bancario español del siglo XIX»

Plantea la necesidad de incluir en el estudio del sistema bancario español no sólo al conjunto de entidades financieras con forma de sociedad anónima, sino también y *especialmente* a banqueros y comerciantes banqueros, para una cabal comprensión del significado y comportamiento del sistema bancario español del XIX.

El origen de la actividad de estos banqueros y comerciantes banqueros estuvo vinculado al comercio de mercancías, al igual que en otros países europeos.

Las principales operaciones que realizaron, aparte de la participación personal en la promoción de nuevas firmas industriales, fueron: la negociación de efectos, el descuento y los créditos a corto plazo, y la mediación en operaciones de valores.

Analiza el marco jurídico y fiscal de la actuación de banqueros y comerciantes banqueros, su actividad en el conjunto de la oferta bancaria, y la procedencia de su capital. Incluye también un censo para algunas poblaciones, como prueba de su expansión numérica.

Moneda y Crédito. Revista de Economía, núm. 175, diciembre 1985, pp. 59-85, Madrid.

Jiménez Latorre, Fernando; Guindos Jurado, Luis de: «Algunos efectos económicos de la inversión extranjera en España»

Distingue, para el período 1973-1984, dos flujos de dirección opuesta. En primer lugar, un efecto «impacto», que se produce a corto plazo y que se caracteriza por una entrada de divisas que compensa posibles déficits por cuenta corriente, complementando simultáneamente el ahorro y la formación bruta de capital internos.

Por otro lado, un efecto «indirecto», a más largo plazo, y que se refleja tanto en la balanza comercial como en la de servicios.

Concluye que la evolución y los efectos económicos de la inversión extranjera en España muestran, al igual que durante los años 60, una importante partida compensatoria.

Rechaza el efecto negativo de las empresas con capital extranjero sobre la balanza comercial, y muestra que aunque la inversión extranjera genera a largo plazo un importante flujo de salida de divisas (asistencia técnica, royalties, rentas de inversiones), la relación salida/entrada de divisas es más elevada vía endeudamiento internacional.

Información Comercial Española, núm. 624-625, agosto-septiembre 1985, pp. 39-50, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Lafuente, Alberto; Salas, Vicente; Yagüe, M^a Jesús: «Formación de capital tecnológico en la industria española»

Analiza empíricamente la inversión bruta en tecnología —derivada de actividades de I + D— realizada en la industria española, a nivel sectorial y empresarial, concluyendo:

- Los factores sectoriales parecen ofrecer una influencia mayor que los empresariales a la hora de explicar la intensidad realizada en I + D.
- Parece existir un tamaño mínimo empresarial por debajo del cual no se realizan estas actividades, pero, por otra parte, no se aprecia una relación general única entre gasto en I + D y tamaño.
- La estructura de capital extranjero es solamente relevante en el gasto en I + D en determinados sectores, no siendo, por tanto, una norma general.
- Hay indicios de que la ayuda pública no es asignada a las empresas con mayor carácter innovador.
- Las características sectoriales que ejercen mayor influencia sobre el esfuerzo sectorial son el grado de oportunidad tecnológica, el nivel de integración vertical, la concentración en el sector, los recursos líquidos disponibles y el crecimiento de la inversión.

Revista Española de Economía, 2ª época, Vol. 2, núm. 2, 1985, pp. 269-290, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

López, María Teresa: «Ajustes de la imposición de la OCDE y de España ante la crisis»

Los aumentos de presión fiscal y la desigualdad con la que esta presión tributaria se ha distribuido entre los distintos impuestos —aumentos muy fuertes en las cotizaciones a la Seguridad Social y en el impuesto sobre la renta, y disminuciones relativas en los impuestos sobre sociedades, sobre el consumo y el patrimonio— constituyen los patrones comunes más significativos en los ingresos públicos de los países de la OCDE en el período de crisis.

Analiza las alternativas de reforma fiscal futura y sus condicionantes (saturación social y política en el impuesto sobre la renta, etc.).

Apunta líneas de reforma más probables, que pasarían fundamentalmente por cambios en la estructura del impuesto sobre la renta, mayor imposición sobre el consumo, revisión de las exenciones y bonificaciones fiscales, y mayor uso del sistema de precios para cubrir los costes de servicios públicos divisibles.

Papeles de Economía Española, núm. 24, 1985, pp. 154-180, Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro (FIES-CECA), Madrid.

Malo de Molina, José Luis: «El desempleo: causas y remedios»

Describe cuantitativamente el desempleo en la economía española y señala sus principales características: masividad, permanencia, desigual distribución entre el conjunto de la población activa y la resistencia al tratamiento mediante los mecanismos estabilizadores tradicionales.

Analiza, a continuación, el conjunto de factores causales del fenómeno: desajustes salariales, escasez de capacidad productiva rentable e insuficiencia de la demanda efectiva, así como sus interrelaciones.

Finaliza con unas reflexiones sobre las políticas de empleo, en las que se rechazan medidas que la experiencia normativa ha desechado —simples medidas de saneamiento y austeridad, drásticas reducciones en los salarios reales, expansión de la demanda final y reparto del empleo existente— y se opta por una política alternativa que contenga medidas tales como cambios estructurales en el mercado de trabajo, y la flexibilización de plantillas, acompañada de sistemas de garantías sociales.

ICADE. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales, núm. 6, 1985, pp. 11-36, ICADE, Madrid.

Ministerio de Economía y Hacienda: «Programa económico a medio plazo 1985/88: proyecciones de la economía española»

Evalúa los resultados obtenidos en 1984, revisa los objetivos intermedios y amplía el horizonte temporal del Programa 1984/87 hasta 1988.

Sintéticamente, el nuevo plan supone un anfirmamiento de la línea de política económica seguida hasta ahora por el gobierno socialista, esto es, la continuidad de la política de ajuste positivo, las reformas estructurales e institucionales y la política de contrapartidas sociales para compensar los costes de las crisis.

Aparte estas características, comunes a los programas anteriores, el Programa 1985/88 analiza otras políticas, como la política de apoyo a la pequeña y mediana empresa y la política de adaptación de España a la CEE.

Recoge finalmente una serie de apéndices referidos al futuro de la población española a medio plazo, a la evolución y tendencias del mercado de trabajo en los países de la OCDE y España, a la evolución previsible de la demanda de energía, y a la evolución y tendencias de la política fiscal en las mismas áreas, que introducen elementos clarificadores de las políticas diseñadas.

Secretaría General de Economía y Planificación, 1985, 108 pp. (tomo 4), Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Ministerio de Economía y Hacienda: «Programa económico a medio plazo 1985/88: reformas estructurales e institucionales»

Realiza una descripción de las políticas selectivas sectoriales que acompañan a la política económica general del gobierno, profundizando en los empeños de modernización enunciados en el programa 1984/87, centrados en el ajuste energético, la reconversión industrial, la transformación estructural de las explotaciones agrarias, el diseño de una nueva política de empleo, las reformas de la Seguridad Social y de la empresa pública, y en la creación de un clima más favorable para las pequeñas y medianas empresas.

Contiene, finalmente, un apéndice donde se resume el contenido del Acuerdo de Adhesión de España a la CEE y un análisis de los efectos preVISIBLES de la integración sobre la balanza de pagos, los niveles de precios, organización presupuestaria y niveles de empleo.

Secretaría General de Economía y Planificación, 1985, 110 pp. (tomo 5), Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Molero, José: «Las inversiones españolas en Portugal y la exportación de tecnología española»

La presencia actual de inversiones directas portuguesas o de tecnología portuguesa en empresas españolas es prácticamente inexistente, mientras la presencia española tanto en forma de inversiones directas (cerca del 10 por 100 de la misma en 1984), como en forma de transferencia tecnológica no ha dejado de crecer a partir de la década de los setenta.

Frente a la respectiva adhesión a la CEE, el estudio avanza la hipótesis de que el capital y la tecnología española en Portugal tenderá a aumentar, al eliminarse las barreras institucionales y al ofrecer ventajas de costes internos. El panorama será diferente para los grupos multinacionales radicados en España que para las empresas españolas. Para las primeras, todo dependerá de las estrategias centrales de dichos grupos. Las españolas, por su parte, harán frente a dos fuerzas contradictorias: la debilidad frente al mayor poder de empresas comunitarias, que impulsará estrategias defensivas y, por otro lado, la aparición de nuevas oportunidades localizadas, que impulsará la salida al exterior.

Información Comercial Española, núm. 622, junio 1985, pp. 53-69, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

550

Naredo, José Manuel; Sumpsi, José María: «Evolución y características de los modelos disciplinarios del trabajo agrario en las zonas de gran propiedad»

Estudia la evolución de las formas de propiedad, y en especial de la organización del trabajo agrícola, en el Sur de la Península, en un proceso que bascula inicialmente entre dos modelos de empleo, el individual como asalariado en un marco rígido, centralizado, jerárquico y coercitivo, y otro, de carácter más paternalista, que agrupa a los trabajadores en unidades familiares, las cuales dan mayor estabilidad a las relaciones de poder.

Analiza la dinámica de estas relaciones en el tiempo, contemplando las características del colonato, su crisis y las posiciones patronales de la llamada «colonización interior» de la posguerra, contemplando dos casos paradigmáticos del renacimiento del colonato en los años setenta: las explotaciones arroceras en las marismas del Guadalquivir y el cultivo de la remolacha en la campiña de Sevilla.

Agricultura y Sociedad, núm. 33, octubre-diciembre 1984, pp. 45-86, Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios del MAPA, Madrid.

Ontiveros, Emilio: «Nuevos patrones en la distribución de liquidez e integración financiera internacional»

Traza las grandes pautas de comportamiento del sistema financiero internacional, fundamentalmente las ligadas a la actividad crediticia internacional en los últimos quince años, procurando extraer de esa descripción los factores generadores de ese potencial de cambio y el hilo conductor que ha presidido el proceso de integración financiera en que se ha desembocado.

La significación de los mercados financieros externos en la distribución de liquidez internacional, desde comienzos de la década pasada, y los exponentes que caracterizan la fase inicial de integración financiera son puntos de partida desde los que aborda el análisis de las principales tensiones subyacentes al sistema y las respuestas a las mismas en términos de las innovaciones generadas, conducentes a la globalización que actualmente domina la actividad de los mercados financieros internacionales.

Información Comercial Española, núm. 629, enero 1986, pp. 47-62, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

Peraito de Grado, Carlos; Sánchez Moreno, Manuel: «Medición de las variaciones de la participación salarial en el valor añadido bruto de la industria: 1964-1981»

Presenta un modelo de determinación cuantitativa de los factores explicativos de los cambios de la participación salarial en el valor añadido bruto de la industria española para el período 1964-1981.

Aísla dos fuentes de cambio: a) las variaciones en la participación salarial en cada una de las industrias individuales, y b) los cambios en la producción del valor añadido bruto de cada industria individual respecto al valor añadido bruto de todo el sector industrial. Se analizan, además, los efectos interactivos entre ambos factores.

El análisis empírico demuestra que las variaciones en la participación salarial individual explican casi totalmente las variaciones de la participación salarial agregada en el valor añadido industrial, mientras que los efectos de composición e interacción parecen tener poca incidencia sobre dichas variables.

Cabe resaltar, finalmente, que en todos los períodos analizados la participación salarial agregada ha crecido respecto de 1967 a 1969.

Cuadernos de Economía, Vol. 13, núm. 37, mayo-agosto 1985, pp. 311-320, Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona, Barcelona.

Petitbó, Amadeu, y Sáez, Javier: «Algunas notas sobre el comportamiento de la inversión en la economía española»

La inversión agregada ha venido decreciendo en forma neta, durante el período 1974-1983, hasta niveles inferiores a la de los últimos años sesenta.

La recuperación del excedente empresarial —proceso constante desde 1976— ha demostrado no ser un factor suficiente para el relanzamiento de la inversión, al haberse destinado preferentemente al saneamiento financiero y la capitalización de las empresas o, alternativamente, a las emisiones de deuda pública, renta fija u otras aplicaciones de bajo o nulo riesgo.

Este hecho, en las favorables condiciones económicas actuales —recuperación de excedentes, moderación salarial, baja en los tipos de interés, favorable comportamiento exterior—, como demuestra la afluencia de capitales extranjeros, es alarmante por cuanto se deja sentir incluso en sectores de importancia capital para el sistema productivo, como es el caso de la industria manufacturera.

Concluyen que es un objetivo prioritario de la política económica cambiar las tendencias observadas, para poder encauzar la reactivación económica y la reducción de la desocupación especialmente en aquellas ramas industriales sobre las que se asentará el desarrollo en los próximos años.

Papers de Seminari, Any 1985, núm. 24 (número extraordinario), Primer-Segon semestre, pp. 163-196, Centre d'Estudis de Planificació. Barcelona.

Sotelo, Ignacio: «La significación histórica del franquismo»

Propone una nueva periodización de la historia de España (*España Medieval*, desde el año 711, con la invasión musulmana, hasta 1479, con la unidad de Castilla y Aragón; *España Imperial*, desde 1479 hasta 1700, en que muere el último rey de la dinastía austríaca, y la *España Moderna*, desde la coronación del primer Borbón hasta la actualidad).

Dentro de la *España Moderna* distingue a su vez tres períodos diferentes: la *España ilustrada* (1700-1808), la *España liberal* (1808-1936) y la *España Corporativa* (1936 hasta la actualidad).

La significación histórica del franquismo consistiría en configurar el origen de la España actual. En 1936 empezó un nuevo período de la historia de la España Moderna; el franquismo constituye la fase fundacional en la que, acabada la Segunda Guerra Mundial, se sientan las bases económicas, sociales y políticas de la España de nuestros días. Al establecer el comienzo del último período de la España Moderna en 1936 y no en 1976, rechaza implícitamente los distintos intentos de desprender al régimen actual de sus orígenes franquistas, buscando conectarlo artificialmente, bien a la primera Restauración —versión

conservadora—, bien a un azañismo difuso —versión progresista—.

Revista de Occidente, núm. 53, octubre 1985, pp. 123-142, Fundación Ortega y Gasset, Madrid.

Torrero Mañas, Antonio: «Internacionalización bancaria y nuevas formas de regulación»

Estudia los riesgos de inestabilidad que implica el fenómeno de la internacionalización bancaria y las propuestas de regulación internacional para intentar minimizar esos riesgos.

Describe sucintamente el progreso de internacionalización bancaria a partir de la II Guerra Mundial y fundamentalmente ligado al reciclaje de los excedentes financieros originados por la crisis del petróleo, que implicaba el relajo en el análisis del riesgo, el uso masivo del crédito para financiar consumo corriente y la escalada del endeudamiento internacional.

Ante la multiplicación del riesgo y las crecientes dificultades de regulación y control nacionales de actividades altamente internacionalizadas, propone tres líneas de actuación que encaucen y regulen las actividades de los bancos a escala internacional:

1. Intensificación de la vigilancia a nivel nacional, exigiendo estados contables consolidados que incluyan actividades internacionales.
2. Armonización de las legislaciones reguladoras de los distintos países.
3. Establecimiento de un prestamista de última instancia que proporcione confianza ante una crisis aislada y contenga los efectos acumulativos.

Economistas, núm. 16, octubre 1985, pp. 13-18, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.

Varela Parache, Félix: «Crisis de los pagos internacionales y su repercusión en el sistema financiero internacional»

Entre los efectos causados por la crisis de pagos internacionales sobre el funcionamiento del sistema financiero internacional, destaca:

- a) Desarrollo de un mercado de activos de países afectados por los problemas de la deuda.
- b) Reducción sustancial del mercado de créditos sindicados, al estar éstos fundamentalmente sustentados en mecanismos de confianza.
- c) Expansión de las obligaciones a tipo flotante, derivada de la movilidad sin precedentes observada por los tipos de interés y de la creciente sustitución de los créditos sindicados por estos instrumentos más flexibles.
- d) Cambios en las funciones tradicionales de los ban-

cos, operadas merced a la competencia que deben librar por los pasivos con otra serie de intermediarios financieros y del mayor control de los riesgos derivados de la deuda por parte de los bancos centrales de los países que van a la cabeza en la innovación de los instrumentos financieros.

- e) Desarrollo de nuevos instrumentos monetarios para atender la preferencia de los inversores por los activos a corto plazo, derivada del alto nivel de los tipos de interés y su elevada movilidad.

Economistas, núm. 16, octubre 1985, pp. 6-13, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.

Vázquez Barquero, Antonio: «La administración de la crisis en España»

Muestra cómo se han enfrentado los gestores públicos a los problemas económicos durante los últimos diez años. Para ello, en primer lugar, aborda la definición de la crisis en España y las condiciones institucionales que limitan el funcionamiento del sistema productivo.

Sostiene que la crisis es, en última instancia, la crisis del modelo de crecimiento e industrialización de los años 60-70. No se trata sólo del deterioro del modelo de acumulación del capital, sino también de que las características que definen al sistema institucional no permiten que las fuerzas del mercado efectúen el ajuste por sí mismas.

Valora, a continuación, la estrategia de ajuste a la crisis en el último decenio, reconociendo un cierto éxito en términos de recomposición de los mecanismos de acumulación del capital, pero señala simultáneamente las deficiencias de las reformas estructurales e institucionales —reconversión industrial, empresa pública, Seguridad Social, desarrollo regional— necesarias para un funcionamiento eficiente y competitivo.

Finaliza relativizando las opciones de modernización económica e institucional con la integración en la CEE, por la debilidad de los factores sociales y por la experiencia de algunos países comunitarios que han continuado con un funcionamiento de capitalismo asistido.

Papers de Seminari, Any 1985, núm. 24 (número extraordinari), Primer-segon semestre, pp. 77-109, Centre d'Estudis de Planificació, Barcelona.

Velarde, Juan: «El único modelo de política económica»

Sintetiza los principios del modelo de política económica aplicados en los últimos tres años en: 1) convencimiento de la imposibilidad de ordenación de la economía a través de mecanismos de expansión de la demanda interior, 2) necesidad de remoción de los obstáculos y rigideces que impidan aprovechar los impulsos de crecimiento llegados vía comercio exterior, y 3) lucha contra el capitalismo corporativo y asunción de principios neolibera-

dores referentes a la flexibilización de los mercados de factores.

Tras buscar en dos hechos fundamentales —quiebra del modelo de industrialización y desarrollo basado de forma intuitiva en el petróleo, y quiebra del modelo de relaciones laborales— el desencadenante de la actual crisis, advierte que la política económica implementada no ha servido para su resolución, quedando aún tres graves síntomas —diferenciales de precios y empleo con los países de la OCDE y estancamiento del PIB/habitante— que descalificarían el modelo ortodoxo empleado y señalarían la necesidad de su sustitución por un modelo alternativo.

Boletín del Círculo de Empresarios, núm. 31, especial, diciembre 1985, pp. 269-284, Círculo de Empresarios, Madrid.

Viñals Iñiguez, José: «El déficit público y sus efectos macroeconómicos: algunas reconsideraciones»

El efecto de un *shock* de déficit público en el nivel de actividad es estimulante o contractivo, según sea la estructura del *shock*: a) origen presupuestario real; b) aspecto estructural o cíclico; c) grado de permanencia o transitividad; y d) financiación. Los efectos también diferirán profundamente en función de cuál sea la estructura de la economía: a) flexibilidad del mercado de trabajo y otros factores; b) flexibilidad del mercado financiero.

Respecto del déficit español, demuestra que los niveles actuales del mismo pueden hacer insostenible una financiación no inflacionaria, siendo necesarias, a medio plazo, tasas comprendidas entre el 15 y 26 por 100 de incremento anual de precios para su financiación.

Será necesario reducir la secuencia de déficits futuros, para que las expectativas de inflación no erosionen la credibilidad y eficacia de la política monetaria.

Finalmente, afirma que cualquier medida de estímulo del ritmo de actividad económica vía aumento del déficit puede ser poco eficaz, en la medida en que persistan los desajustes en los mercados de factores y que ese déficit se perciba como permanente.

Papeles de Economía Española, núm. 23, 1985, pp. 36-54, Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro (FIES-CECA), Madrid.

C) Resúmenes de artículos publicados en revistas portuguesas

Almeida, Ana Nunes de: «Trabalho feminino e estratégias familiares»

As migrações do campo para a cidade são uma componente maior da sociedade portuguesa contemporânea. Sob o pano de fundo desses movimentos migratórios, estuda o impacto das novas experiências materiais (implicadas na instalação na cidade) nas estratégias de famílias pertencentes às classes trabalhadoras que, a partir dos anos 40 afluem do meio rural à capital. Essa relação é especialmente ilustrada através do trabalho das mulheres —solteiras, no campo, e, depois, casadas, na cidade— dentro e fora de casa.

Análise Social, núm. 85, 1985, pp. 7-44, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

Amaral, João Ferreira do: «Um critério de atribuição de verbas para investimento público»

Estuda-se um critério de atribuição sectorial de verbas para investimento no âmbito do sector público administrativo.

Admitindo o critério de realização financeira é possível estabelecer um esquema de atribuição de dotações que garante a penalização dos sectores de baixa taxa de realização e que sobre certas condições permite a obtenção de um caminho de dotações crescente.

Estudos de Economia, Vol. V, núm. 4, jul.-set. 1985, pp. 453-458, Instituto Superior de Economia, Lisboa.

Bairrada, Mário: «Evolução do consumo privado em 1960-1981»

Aborda a questão da evolução do consumo privado em Portugal, nos subperíodos 1960-75 e 1976-81. Articula produção/consumo e pretende dar sequência à análise

que privilegia o triângulo produção-repartição de rendimentos-consumo, regulado por normas institucionais e práticas sociais, frutos de um processo histórico localizado e integrado como modo de explicação dos mecanismos de acumulação. Dentro desta perspectiva a área sujeita a investigação é essencialmente a estrutura do consumo e suas modificações mais significativas, numa tentativa de detecção/codificação de modelos de consumo típicos.

Economia e Socialismo: núms. 66-67, julho-dezembro, 1985, pp. 69-78, Lisboa.

Barbosa, A. S. Pinto: «Inflação e Produção em Portugal: 1953-1980»

Analisa a interacção dinâmica entre inflação e produção real em Portugal no período 1953-1980. O aspecto que, na opinião do autor, merece mais destaque na análise desenvolvida refere-se ao padrão de causalidade detectado entre as duas variáveis macroeconómicas. Concretamente, é demonstrado que, no período em estudo, a produção real causou a inflação, mostrando-se ao mesmo tempo exógena em relação a esta. Face à exogenidade detectada da variável real relativamente à variável nominal poder-se-ia concluir a existência de uma forma de neutralidade na economia portuguesa.

Economía, Vol. IX, núm. 1, janeiro 1985, pp. 207-217, Universidade Católica de Lisboa.

553

Brito, Paulo et al.: «Um modelo político-económico para Portugal»

Discutem a aplicabilidade de uma modelização político-económica à realidade portuguesa. Alterando o paradigma de Frey-Schneider, são introduzidas novas hipóteses sobre o comportamento dos agentes e sobre o processo de tomada de decisão em política económica. Utilizando o MMQ, testam-se, de forma indirecta, alguns aspectos essenciais do modelo cujos resultados confirmam a verosimilhança das relações entre economia e política, bem como entre o sistema político e a formulação da política económica. Conclui-se com sugestões para posteriores desenvolvimentos.

Estudos de Economia, Vol. VI, núm. 1, out-dez, 1985, pp. 51-70, Instituto Superior de Economia de Lisboa.

Calado, Luís Ferreira: «O sector empresarial do Estado»

Faz a compilação da informação estatística para o período de 1978-1983, relativa ao conjunto das empresas públicas que constituem o Sector Empresarial do Estado,

destacando-se, em especial, a evolução do peso económico do SEE e o tratamento da variável VAB, assim como da conta de resultados.

Planeamento, Vol. 7, núm. 1/2, março/julho 1985, pp. 95-114, Departamento Central de Planeamento Lisboa.

Campos, José Torres:

«O Investimento das Empresas Públicas em Portugal»

Salienta a importância do investimento nas empresas públicas portuguesas, o que em termos de FBCF, significa cerca de um terço do total realizado em Portugal. Analisa em seguida o modo como se desenvolve o processo de decisão e a cobertura financeira dos investimentos e enumera algumas formas de actuação que permitiram uma melhoria sensível, quer no funcionamento das EPs, quer na sua contribuição para o desenvolvimento económico e social do País.

Planeamento, Vol. 7, núm. 1/2 mar-jul. 1985 pp. 27-46, Departamento Central de Planeamento, Lisboa.

Dardío, Victor M. C.; Zorinho, José C.

D.: «Crédito agrícola em Portugal: seu uso e gestão»

554

O crédito é um factor imprescindível na formulação de qualquer política agrícola. Em conjunto com outros factores, como sejam, os preços, a estrutura fundiária, a extensão rural, a investigação e a experimentação servirá para dar corpo a uma política agrícola que, num país como Portugal, terá de ser necessariamente modernizada e desenvolvimentista.

Procura-se analisar as imperfeições e os factores anómalos do sistema de crédito agrícola português, que contribuíram para que passados cerca de sete anos sobre a implementação do sistema de crédito agrícola português, não se verifiquem quaisquer resultados positivos e pelo contrário, a situação da agricultura pareça cada vez mais deteriorada, quando comparada com os restantes sectores da actividade económica.

Economia e Sociologia, núm. 40, 1985, pp. 37-69, Instituto Superior Económico e Social de Évora.

Freitas, João Abel: «Indústria Transformadora —Perspectivas de Desenvolvimento»

Faz uma breve análise dos problemas, deficiências da indústria portuguesa, fruto da ausência de uma política industrial, ao longo de décadas e que mesmo pós 25 de

Abril continua a ser ineficaz devido essencialmente à tomada de medidas pontuais, ditadas por alterações de conjuntura. No entender do autor a implementação equilibrada de linhas de desenvolvimento criteriosamente seleccionadas, conduziria à transformação da indústria nacional e daria um forte contributo à transformação da economia portuguesa no seu todo.

Economia. Questões Económicas e Sociais, núm. 46, novembro-dezembro, 1983, pp. 21-28, Lisboa.

Godinho, Vitorino Magalhães: «A construção de modelos para as economias pré-estatísticas»

Aborda a questão da construção de modelos na história económica e social, particularmente no caso das economias pré-estatísticas, em que as relações sociais são já permeadas pelo número, mas não há ainda levantamentos numéricos sistematizados, que se destinem a orientar a acção do estadista ou a organizar os trabalhos de investigação. Segundo o autor, trata-se de recuperar os factos singulares e aquilo que é irreversível e de os integrar em modelos —modelos de mudança. Mas trata-se também de construir para cada época uma teia de relações que nos dê a estrutura da sociedade e da cultura dessa época e não uma aplicação pura e simple dos elementos do nosso tempo a factos aos quais eles não se adequam.

Revista de Historia Económica e Social, núm. 16, julho-dezembro 1985, pp. 3-16, Lisboa.

Kovács, Ilona: «Economia e sociologia na “era de incerteza”: Do conflito a cooperação»

A divisão instituída das ciências sociais implica um certo enclausuramento disciplinar e, por conseguinte, a falta de diálogo e desconfiança mútua entre os diversos especialistas. A crescente especialização, bem como a perspectiva quantitativa nas investigações, leva a uma acumulação de conhecimentos fragmentados, e não à funcionalidade de conhecimentos com alcance dos problemas nas suas múltiplas dimensões. Todavia, esta tendência pode tornar-se reversível com o alastrar de uma nova maneira de pensar que implique um olhar integrador, uma visão do conjunto.

Procura-se traçar algumas vias possíveis para o estímulo de um pensamento interdisciplinar e de cooperação, dando particular relevo à economia e à sociologia.

A compreensão das novas tendências, bem como a solução dos problemas complexos de época em que vivemos, não é possível utilizando análises unilaterais, mas requer um novo ambiente científico, de cooperação entre as disciplinas, nomeadamente entre a economia e a sociologia.

Estudos de Economia, Vol. V, núm. 4, ju.-set. 1985, pp. 441-452, Instituto Superior de Economia, Lisboa.

Lobo, Isabel de Sousa: «Estrutura social e produtiva e propensão à subterraneidade no Portugal de hoje»

Apresenta alguns aspectos da estrutura económica e social portuguesa que nos permitem compreender o significado e detectar tendências do desenvolvimento da economia subterrânea em Portugal. A informação é apresentada tanto quanto possível desagregada regionalmente, uma vez que partindo do conhecimento de experiências semelhantes, se verifica que o tipo, formas e nível da economia subterrânea estão associados, tanto ao grau de desenvolvimento e modos de produzir dominantes, como ao ambiente social e cultural próprios de cada região.

Análise Social, Vol. XXI, núm. 87-88-89, pp. 527-562, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

Lopes, A. Simões; Baptista, A. J. Mendes: «As relações inter-regionais: Um ensaio sobre o caso do Algarve»

Partindo de um inquérito efectuado aos transportes rodoviários de mercadorias, discutem as formulações analíticas de tipo «gravitacional» mais ajustadas à explicação dos fluxos inter-regionais.

Começam por uma caracterização breve da economia algarvia e, a partir de uma formulação gravitacional linear (que se ajusta melhor ao Algarve do que as formulações clássicas), discutem a capacidade explicativa da distância e do mercado nos fluxos de e para o Algarve, globais e respeitantes a produtos «primários». Concluem pela verificação de influência significativa dos desequilíbrios regionais do continente; chamam a atenção para o interesse em fundamentar uma estratégia para a região no potencial do mercado, tanto ou mais do que nas melhorias de acessibilidade; sublinham a fragilidade da indústria transformadora e a grande dependência da base de exportação dos recursos naturais; e concluem pela validade dos modelos gravitacionais como modelos econométricos particulares.

Estudos de Economia, Vol. VI, núm. 2, jan.-mar., 1986, pp. 191-200, Instituto Superior de Economia de Lisboa.

Marques, Viriato Soromenho: «Panorama estratégico mundial: Imagens e perspectivas»

Dá-nos um panorama sintético, mas não superficial das principais forças em presença, das suas capacidades bélicas, das correspondentes estratégias e seus condicionamentos. Tentando ultrapassar a complexidade da questão, aborda o conceito de geopolítica, identifica es-

feras de fricção no sistema internacional, tendo em conta factores como correlação de forças e doutrinas estratégicas. Faz-se ainda a evolução da economia mundial até ao final da presente década.

Economia e Socialismo, núm. 64-65, janeiro-junho, 1985, pp. 7-30, Lisboa.

Mateus, Augusto: «Propostas para uma nova Política Económica»

Face aos graves problemas reflectidos pela situação económica portuguesa e ao mesmo tempo os limites e vícios da política económica implementada, o objectivo é o de procurar contribuir para a formulação dos contornos de uma nova política económica, caracterizada pela construção de um quadro deflacionista para ajustamentos estruturais, permitindo viabilizar um crescimento regulado com controlo e redução dos défices externos e público.

Destaca particularmente a importância de transição inicial que a política económica tem de assegurar não só para estabilizar/desenvolver como para transformar a lógica do funcionamento do sistema económico português que é anormal.

Economia e Socialismo, núm. 66-67, julho-dezembro, 1985, pp.13-26, Lisboa.

Mil-Homens, António: «A importância de uma estratégia de desenvolvimento dos recursos humanos num país de fordismo periférico»

555

Apontando como questões fundamentais do desenvolvimento dos recursos humanos e do funcionamento do mercado de trabalho, a sua flexibilidade e a necessidade urgente de encarar uma profunda reforma do sistema educativo e de formação de mão-de-obra qualificada e altamente qualificada, o autor sintetiza as principais transformações e contradições que decorrem desde as décadas 50 e especialmente 60 até aos anos recentes.

Finalmente são expostas as razões da necessidade de uma estratégia de desenvolvimento dos recursos humanos em Portugal e desenvolvidos em termos simplificados os aspectos que contribuiriam nessa dimensão para a questão do desenvolvimento português.

Economia e Socialismo: núm 66-67, julho-dezembro, 1985, pp. 41-52, Lisboa.

Murteira, Mário: «A crise do Estado e a política económica»

Reflecte sobre a capacidade que o Estado deveria possuir de enfrentar uma situação de grave crise económica.

A questão é posta nestes termos: até que ponto adiante postular determinada política económica como possível e necessária sem indagar se dispomos dum Estado capaz de praticá-la, ou das condições em que poderemos tê-lo?

Trata-se de delinear alguns aspectos mais decisivos da política económica «necessária» em Portugal e por outro lado derivar dessa análise certas condições do Estado e do poder político, sem a verificação das quais a política será talvez necessária, mas certamente impraticável.

Economia e Socialismo, núm. 66-67, julho-dezembro, 1985, pp. 3-11, Lisboa.

Neves, Júlio: «Reflexões sobre o Sector Empresarial do Estado»

Em primeiro lugar, é analisando o contexto em que apareceu o Sector Empresarial do Estado (ESE) em Portugal e noutros países da Europa, concluindo-se que, enquanto na Europa este surge na sequência da crise económica e perante o colapso da iniciativa privada ou relacionado com factores de ordem política, em Portugal o aparecimento deste sector insere-se no contexto de transformação do sistema económico. Por outro lado são especificados os diferentes objectivos a que tiveram de se submeter as empresas públicas e as distorções que o cumprimento desses objectivos lhes provocaram. São também enumerados um conjunto de princípios que se deverão verificar, usando um SEE competitivo, gerador de riqueza e desempenhando cabalmente a sua função social. Finalmente, são apresentados dois cenários para o desenvolvimento futuro do SEE em Portugal.

Planeamento, Vol. 7, núm. 1/2, março-julho, 1985, pp. 11-26, Departamento Central de Planeamento, Lisboa.

Pearson, Scott; Monke, Eric A.; Avillez, Francisco: «Fontes de financiamento do investimento agrícola em Portugal»

A maioria dos estudos sobre mercados financeiros rurais em países em vias de desenvolvimento, acentua as limitações que reduzem o acesso do sector agrícola ao crédito formal com vista ao investimento. Este decréscimo na oferta de fundos para o investimento agrícola, contudo, parece mais do que compensado por um aumento na oferta de fundos provenientes de fontes informais de financiamento - remessas de emigrantes e rendimentos não agrícolas. São ainda estudadas as relações entre o mercado de crédito formal, o auto-financiamento e o montante de investimento agrícola.

Economia, Vol. IX, núm. 2, maio 1985, pp. 233-256, Universidade Católica de Lisboa.

Pimenta, Carlos: «Combater a inflação, promover o desenvolvimento»

A inflação constitui hoje um problema social central, que ultrapassando o económico, invade o político, o ideológico, o psicológico, o social na sua globalidade.

Na impossibilidade de numa breve abordagem tratar todos os meandros do tecido problemático que constitui o tema inflação, este é aqui conjugado com o desenvolvimento e dirigido para a anunciação de directrizes globais de intervenção política, emergentes do funcionamento do económico e da superestruturalidade do Estado numa determinada fase histórica.

Economia. Questões Económicas e Sociais, março-abril, 1983, pp. 9-21, Editorial Caminho, Lisboa.

Pinho, Manuel; Villa, Pierre: «Règles monétaires e dynamique du taux de change dans économies de crédit»

Estudam a dinâmica de taxa de câmbio, com recurso a um modelo simple de hipóteses simplificativas, mas permitindo discutir algumas questões controversas, concernando a estabilidade e a dinâmica da taxa de câmbio, em presença das regras monetárias.

O texto compreende quatro partes: a primeira apresenta o modelo com a oferta de moeda endógena. A segunda estuda a dinâmica de taxa de câmbio face a vários tipos de choques monetários, externos e internos. A terceira parte introduz as regras monetárias. Na quarta parte endogenizam a produção e estudam a eficácia das regras em termos de estabilidade da taxa de câmbio, da produção e da balança comercial face a choques de taxa de juro e da procura externa.

Economia, Vol. IX, núm. 1, janeiro 1985, pp. 29-72, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa.

Ribeiro, João Félix et al.: «Especialização Internacional, regulação económica e regulação social - Portugal, 1973-83»

Estrutura-se em torno a quatro conceitos, cuja interrelação se pretende explorar - inserção geoeconómica, especialização internacional, regulação económica e regulação social - no sentido de com a sua análise conjunta se compreender com mais clareza as origens das actuais dificuldades do sistema financeiro. O texto explora sucessivamente esses quatro conceitos, tendo sempre a preocupação de confrontar a situação no período de 1967-73 com a do período de 1973-83.

Análise Social, Vol. XXI, núm. 87-88-89, 1985, pp. 437-471, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

Rodrigues, Eduardo et al.: «Sector exportador e especialização internacional da economia portuguesa»

Após uma introdução em que se caracteriza o padrão de especialização português até 1973, predominantemente intersectorial, apontam-se factores limitativos e amplitude das zonas de dependência. Com base nas estatísticas do comércio externo são construídos quadros que nos descrevem os principais traços de evolução do sector exportador entre 1973 e 1984 e identificados os seus efeitos sobre o padrão de especialização de economia portuguesa. Finalmente é feita uma análise do processo de reabsorção parcial do défice comercial, durante os últimos anos do período em referência, salientando-se a contribuição relativa dada pelo comércio bilateral com a Espanha.

Investimento e Tecnologia, núm. 2, 1985, pp. 3-13, Instituto do Investimento Estrangeiro, Lisboa.

Santos, Boaventura de Sousa: «Estado e sociedade na semiperiferia do sistema mundial: o caso português»

Perante a fase de renegociação da posição de Portugal no sistema mundial, o estudo do estado e da sociedade portuguesa deve ser feito tendo em vista a forma como se articulam no interior da economia capitalista à escala mundial. O carácter abstracto e dúbice do Estado Português na actualidade, resulta de na sua actuação procurar afanosamente consolidar relações sociais capitalistas numa formação social ainda povoada por relações sociais de orientação socialista e pre-capitalista.

Sugere-nos alguns dos efeitos de sombra produzidos por estes dois últimos tipos de relações sociais, os quais convergem no sentido de obscurecer o campo de acção do Estado, forçando-o a tactear entre forças que lhe oferecem grande resistência, mas que só resistem na medida em que para isso têm o apoio do Estado.

Análise Social, Vol. XXI, núm. 87-88-89, 1985, pp. 869-901, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

Santos, Jorge: «Inflação e distribuição pessoal do rendimento em Portugal (1971-1981)»

Demonstra-se que o índice de Preços no Consumidor é inadequado para representar a inflação sofrida pelas diversas categorias de famílias. Relaciona-se também a inflação diferencial com a distribuição dos rendimentos, concluindo-se que em geral aumenta a desigualdade.

A análise é feita para quatro regiões —Norte, Centro, Lisboa e Sul—, utilizando-se os dados individuais para

cada família do inquérito às Despesas Familiares de 1973-1974. Os diferentes resultados obtidos em cada região são fundamentalmente devidos aos diferentes preços observados em cada uma delas.

Conclui-se pela necessidade de implementar em Portugal a publicação de pelo menos um índice de preços para uma classe de baixos rendimentos e dar-lhe um carácter regional.

Estudos de Economia, Vol. V, núm 4, jul-set., 1985, pp. 397-418, Instituto Superior de Economia, Lisboa.

Simões, Vítor Corado: «O envolvimento internacional da economia portuguesa; uma análise dos fluxos de investimento»

O objectivo é a abordagem integrada, numa perspectiva histórica, do envolvimento internacional da economia portuguesa, entendido em termos do significado relativo dos fluxos de entrada e de saída de investimento directo no conjunto da economia nacional.

São identificados 3 grandes períodos: (i) desde o pós-guerra até ao fim da década de 50; (ii) entre 1960 e 1974; (iii) após 1974. A análise dos fluxos de investimento é efectuada tendo em conta o enquadramento genérico da actividade económica, bem como as políticas económicas perfilhadas em cada período, particularmente as atitudes face ao investimento estrangeiro. As tendências do investimento internacional são igualmente tidas em consideração. Como enquadramento teórico de base para explicar os movimentos de capitais foi utilizada a teoria ecléctica do investimento internacional formulada por John Dunning.

Conclui-se que a teoria ecléctica explica satisfatoriamente a evolução das entradas de investimento estrangeiro em Portugal. Pensa-se, todavia, que o seu potencial explicativo se reduz no caso do investimento português no exterior, dado o facto de as empresas portuguesas se encontrarem ainda numa fase de início da internacionalização —o que torna a sua projecção externa fortemente dependente de um clima favorável e relativamente estável de investimento interno.

Estudos de Economia, Vol. VI, núm. 1, out.-dez., 1985, pp. 3-28, Instituto Superior de Economia de Lisboa.

Sousa Ferreira, Eduardo: «A lógica da consolidação da economia de mercado em Angola, 1930-1974»

Tem sido frequentemente defendida a tese de que a economia de Angola, não evoluiu como um processo lógico, essencialmente porque a economia e a política colonial portuguesa, pela sua fraqueza e dependência, não estarem em condições de seguir um modelo de exploração colonial.

Não é essa a posição defendida que, com base na análise dos factores de produção, capital, terra e trabalho, ao longo do processo por que passou a economia de Angola de 1930 a 1974 e da forma como Portugal foi resolvendo os impasses que iam surgindo, demonstra a existência de uma lógica que, afinal, orientaria a política económica adoptada para as colónias e teria servido para a consolidação de uma economia de mercado em Angola.

Análise Social, núm. 85, 1985, pp. 83-110, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

Vester, Michael: «A reforma agrária portuguesa como processo social»

São expostos os resultados essenciais de alguns estudos bastante extensos sobre a reforma agrária portuguesa, elaborados desde 1976 por jovens cientistas portugueses e alemães ocidentais na sequência de estadias regulares de investigação em cooperativas no Alentejo. Na elaboração destes estudos não foram apenas os aspectos políticos e económicos que interessaram, mas sobretudo os processos sociais no seio dos quais o movimento das cooperativas agrícolas conseguiu desenvolver o potencial de uma espantosa dinâmica económica e social numa região periférica da Europa, por tradição subdesenvolvida.

Revista Crítica de Ciências Sociais, núm. 18-19-20, fevereiro 1986, pp. 481-516, Centro de Estudos Sociais, Coimbra.



Revista de Revista Iberoamericanas



El objetivo de la sección es informar, de manera continuada, del contenido básico ¹ de las revistas representativas y de circulación regular, de carácter académico-científico, publicadas en Iberoamérica en el ámbito de la economía política y de las ciencias sociales entrelazadas con ella ². En este último caso sólo se han incluido, por ahora, algunas de las revistas existentes. Seguiremos actualizando y ampliando el colectivo en ediciones futuras.

El colectivo total de revistas consideradas ³ asciende a 143 (87 latinoamericanas, pertenecientes a 19 países; 45 españolas y 11 portuguesas) y las ediciones recogidas se elevan a 207 (108 latinoamericanas, 80 españolas y 19 portuguesas). Hay que señalar que de ese colectivo total no se recoge, en esta ocasión, ninguna edición de 34 revistas, como consecuencia de no haberse publicado —o, en algunos casos, no haberse podido conseguir— ningún número nuevo desde el ofrecido en nuestra edición anterior ⁴. Sobre

559



¹ Los artículos traducidos de otros idiomas y publicados en las revistas consideradas se han incluido acompañados de la fuente original entre paréntesis.

² *Pensamiento Iberoamericano* sigue trabajando y creando la infraestructura necesaria para que en los próximos números se pueda también realizar la presentación y clasificación temática global —de acuerdo con códigos fáciles de utilizar— de dichos contenidos básicos de todas las revistas aquí incluidas.

³ En este número 9 es alta «Cuestiones Económicas» (Ecuador). Con ello el número de revistas incluidas en esta sección en los nueve números es de 151, teniendo en cuenta las bajas producidas.

⁴ Son estas revistas: «Análisis. Cuadernos de Investigación» (Perú); «Análisis. Revista de Planificación» (Puerto Rico); «Capítulos del SELA» (Venezuela); «Crítica. Utopía» (Argentina); «Cuadernos del CENDES» (Venezuela); «Demografía y Economía» (México); «Desarrollo Indoamericano» (Colombia); «Desarrollo y Sociedad» (Colombia); «Economía» (Ecuador); «Economía» (Perú); «Economía Mexicana» (México); «Económica» (Argentina); «Estudios Andinos» (Perú); «Estudios de Economía» (Chile); «Gaceta Internacional» (Venezuela); «Mundo Nuevo» (Venezuela); «Planificación» (Ecuador); «Planificación y Política» (Venezuela); «Problemas del Desarrollo» (México); «Progresiones» (Chile); «Puntos de vista» (Bolivia); «Revista Argentina de Relaciones Internacionales» (Argentina); «Revista Centroamericana de Economía» (Honduras); «Revista de Ciencias Sociales» (Costa Rica); «Revista de Ciencias Sociales» (Ecuador); «Revista de Ciencias Sociales» (Puerto Rico); «Revista de Economía Latinoamericana» (Venezuela); «Revista Interamericana de Planificación» (México); «Tributación» (República Dominicana); «Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas», «Cuadernos Universitarios de Planificación Empresarial», «Cuenta y Razón», «Recerques» y «Revista de Seguridad Social» (España).

todas ellas se ha realizado un vaciado sistemático de las ediciones aparecidas hasta junio de 1986 y a partir de la última recogida en nuestro número 8 ⁵.

Los artículos señalados con un ● significan que se ha realizado resumen de los mismos en la sección correspondiente de «Resúmenes de Artículos» del presente número. Los señalados con un * están incluidos y comentados en la sección de «Reseñas Temáticas». Debe señalarse que, dado el distinto espacio temporal de las secciones informativas ⁶ (los tres últimos años en «Reseñas Temáticas», 1982-85; el último año en «Resúmenes de Artículos», y los últimos seis meses en «Revista de Revistas Iberoamericanas»), no todos los artículos comentados en las reseñas, o recogidos en la sección de resúmenes, coinciden con los presentados en la sección «Revista de Revistas Iberoamericanas» de cada número.



⁵ La redacción de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política* ruega a los editores y directores de las revistas de las características aquí incluídas, 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.

⁶ Como material complementario también se edita semestralmente un *Boletín de Sumarios*, que incluye un colectivo de más de 200 revistas de las áreas consideradas y del ámbito elegido, que se enviará a las instituciones o suscriptores que lo soliciten. En la actualidad están ya editados los *Boletines de Sumarios*, correspondientes a las tres áreas consideradas, del período 1980-1985, y primer cuatrimestre de 1986.

A) Revistas Latinoamericanas

AMERICA INDIGENA

Vol. XLV, núm. 1, enero-marzo 1985. Instituto Indigenista Interamericano, México D. F. (México).

RICHARDSON, BOYCE: *Los pueblos nativos del Canadá.*

DIUBALDO, RICHARD J.: *El ratoncito absurdo: cuando los esquimales se convirtieron en indios.* (*Journal of Canadian Studies*, vol. 16, núm. 2, verano 1982.)

FRIDERES, J. S.: *Demandas de los indígenas en Canadá.*

PRICE, JOHN A.: *Estudios indígenas americanos en Estados Unidos y Canadá.*

Vol. XLV, núm. 2, abril-junio 1985

BORAH, WOODROW: *El status jurídico de los indios en Nueva España*
LEÓN-PORTILLA, MIGUEL: *La imagen de sí mismos: testimonios indígenas del período colonial.*

PEASE G. Y., FRANKLIN: *En busca de una imagen andina propia durante la Colonia.*

MONGUIO, LUIS: *La Ilustración peruana y el indio.*

HAMPE MARTÍNEZ, TEODORO: *Continuidad en el mundo andino: los indígenas del Perú frente a la legislación colonial (siglo XVI).*

CÉSAR, JOSÉ VICENTE: *Situação legal do indio durante o período colonial (1500-1822).*

ALDEN, DAURIL: *El indio desechable en el Estado de Maranhão durante los siglos XVII y XVIII.*

APUNTES

Núm. 16, primer semestre 1985, Centro de Investigación, Universidad del Pacífico, Lima (Perú).

ALVARO, AUGUSTO: *La actividad empresarial del Estado en el Perú.*
BROMLEY, RAY: *Taller: descentralización, participación popular y desarrollo regional.*

ALARCO, GERMÁN; FALCONI, CÉSAR: *La apertura externa y el sector industrial: la experiencia reciente del Perú.*

BERRIOS, RUBÉN; SAGASTI, FRANCISCO R.: *Máquinas-herramientas a control numérico en la industria metal-mecánica peruana: situación actual y perspectivas futuras.*

DIETZ, HENRY A.: *Participación política en distritos de bajo ingreso de Lima Metropolitana. 1963-1983.*

GITLITZ, JOHN S.; ROJAS, TELMO: *Las rondas campesinas en Cajamarca-Perú.*

ALARCO, GERMÁN; MOLODCHÉ, CARMEN: *La investigación económica en Lima. Catálogo 1985/1986*

CIENCIA ECONOMICA

Vol. VII, núm. 18, julio 1985. Universidad de Lima (Perú).

HINOJOSA VÁZQUEZ, HÉCTOR: *En torno al Presupuesto General de la República.*

CORREA ESPINOZA, PERCY: *Factores condicionales de las perspectivas de largo plazo del mercado internacional de la plata.*

AVIEL, JOANN F.: *Estrategia peruana para influenciar en la política comercial de los Estados Unidos.*

LA TORRE ORTIZ, LUIS: *Fuentes multilaterales de financiamiento: una visión general.*

PALOMINO BULEJE, LUIS: *Los mercantilistas y el comercio internacional.*
REANO AZPILCUETA, MARTÍN: *Consecuencias y viabilidad política: monetarismo en Latinoamérica.*

OTAROLA BEDOYA, MANUEL: *Algunos aspectos en materia de predicción de las variables económicas.*

SUSANO LUCERO, A. REYNALDO: *El enfoque monetario de la economía informal.*

TOKESHI SHIROTA, ALBERTO: *¿Son de carácter laboral las migraciones internas en el Perú?*

CIENCIA, TECNOLOGIA Y DESARROLLO

Vol. 8, núm. 1-4, enero-diciembre 1984, Fondo Colombiano de Investigación Científica y Proyectos Especiales «Francisco José de Caldas», COLCIENCIAS y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (Servicio Nacional de Empleo —división de Productividad y Tecnología—), Bogotá (Colombia)

JIMENO, MYRIAM: *Consolidación del Estado y antropología en Colombia.*

RESTREPO, OLGA: *Comisión Corográfica y las Ciencias Sociales.*

URICOECHA, FERNANDO: *La institucionalización de la práctica científica en Colombia.*

● OBREGÓN, DIANA: *Ciencia e historia de las ciencias.*

QUEVEDO, EMILIO: *José Celestino Mutis y la educación médica en el Nuevo Reino de Granada.*

MIRANDA CANAL, NÉSTOR: *Apuntes para la historia de la medicina en Colombia.*

ESPINOZA B., ARMANDO: *Historia de las investigaciones geológicas en Colombia. Notas a partir de la segunda mitad del siglo XIX.*

561

CIENCIAS ECONOMICAS

Vol. V, núm. 2, segundo semestre 1985, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica, San José (Costa Rica).

ROMERA M., JORGE; TREJOS S., JUAN DIEGO: *El curso de la crisis en Costa Rica y las opciones de la política económica en el segundo lustro de los años ochenta.*

RODRÍGUEZ E., MIGUEL A.: *Liberación financiera y comercial: secuencia y magnitud.*

CHURNSIDE H., ROGER: *Responsabilidad y salario: un enfoque de microeconomía laboral (I parte).*

GUARDIA O., JORGE; RAMÍREZ Z., FRANCISCO: *El impuesto a las ganancias de capital en Costa Rica.*

WRONG., CARLOS: *Efecto de las políticas financieras y de precios sobre el acceso de las familias a una vivienda.*

HAYDEN O., WILLIAM; SÁNCHEZ Z., MARÍA LOURDES: *El mercado de valores en Costa Rica: análisis retrospectivo y situación actual.*

MEDINA C., HÉCTOR: *¿Quién adopta primero una innovación en un modelo de Cournot-Nash, una empresa pequeña o una empresa grande?*

ULATE M., FERNÁN: *Asignación óptima de capital y trabajo con diferentes actividades productivas.*

COTO CH., ELIZABETH: *Modelo de flujo lineal complejo de migraciones en Costa Rica: 1968-1973.*

CEDEÑO G., ALVARO: *Actitudes gerenciales para la exportación.*

BORASCHI B., OLMAN: *¿Cómo seleccionar equipo de cómputo para la actividad empresarial?: decálogo del ejecutivo.*

RODRIGUEZ C., ENNO: *Evolución y perspectivas de la presión por la tierra.*

COMERCIO EXTERIOR

Vol. 35, núm. 8, agosto 1985. Banco Nacional de Comercio Exterior, México D. F., (México).

DESCHAMPS GÓNGORA, JORGE FRANCISCO: *Hacia una estrategia mexicana de negociaciones con los países socialistas.*

OTERO, JUAN MANUEL: *Reflexiones sobre el comercio entre México y los países socialistas.*

CEPEDA, OLGA; GITLI, EDUARDO: *Producción de tractores y transferencia de tecnología en México: el T-25 de origen soviético.*

WILLIAMS, FELICITY: *El comercio Este-Oeste en la literatura internacional y su posible relevancia para México.*

Vol. 35, núm. 9, septiembre 1985.

MADRID HURTADO, MIGUEL DE LA: *El pueblo, riqueza fundamental de México.*

● CHUDOVNSKY, DANIEL: *El comercio de bienes de capital en América Latina y la creación de Latinequip.*

BANCOMEXT: *El fomento de las exportaciones. Casos de política.*

MARGAIN, EDUARDO: *Los desafíos del desarrollo y la cooperación en la Comunidad del Caribe.*

SAKAMOTO, MASAHIRO: *La economía del Japón y sus efectos en las relaciones económicas con Estados Unidos.*

MADRID HURTADO, MIGUEL DE LA: *Tercer Informe de Gobierno.*

Vol. 35, núm. 10, octubre 1985.

MADRID HURTADO, MIGUEL DE LA: *La reconstrucción: tarea de renovación nacional.*

SEN, AMARTYA: *¿Cuál es el camino del desarrollo? (The Economic Journal, Cambridge University Press, vol. 93, núm. 372, pp. 745-762, Londres, diciembre 1983).*

SALOMON, JEAN-JACQUES: *La ciencia no garantiza el desarrollo.*

NAVARRETE, JORGE EDUARDO: *La ONUDI y el desarrollo industrial.*

LABASTIDA OCHOA, FRANCISCO: *La política energética mexicana y el mercado petrolero internacional.*

BERRIOS, RUBÉN; EDELMAN, MARC: *Hacia la diversificación de la dependencia. Los vínculos económicos de Nicaragua con los países socialistas.*

MADRID HURTADO, MIGUEL DE LA: *México en el XL aniversario de las Naciones Unidas.*

Vol. 35, núm. 11, noviembre 1985.

TSIANG, S.C.: *El exitoso despegue económico de Taiwán.*

URQUIDI, VÍCTOR L.; CARRILLO, MARIO M.: *Desarrollo económico e interacción en la frontera norte de México.*

RIVAS F., SERGIO: *La industria maquiladora en México. Realidades y falacias.*

DÁVILA FLORES, MARIO: *El complejo automovilístico de Ramos Arizpe.*

BEKERMAN, MARTA: *Tendencias recientes del comercio mundial y las relaciones entre los países centrales y los periféricos.*

SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO: *La política comercial de la CEE y sus efectos sobre el comercio de América Latina.*

COYUNTURA ECONOMICA

Vol. XV, núm. 3, octubre 1985, Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo, FEDESARROLLO, Bogotá (Colombia).

● DÍAZ-ALEJANDRO, CARLOS F.: *Algunos aspectos de la crisis del desarrollo en América Latina.*

VILLAR GÓMEZ, LEONARDO: *El control cuantitativo a las importaciones en Colombia. Julio de 1983-junio de 1984.*

LEIBOVICH, JOSÉ; OCAÑO, JOSÉ ANTONIO: *La comercialización externa del café colombiano.*

LONDOÑO, JUAN LUIS; PERRY, GUILLERMO: *El Banco Mundial, el Fondo Monetario y Colombia: análisis crítico de sus relaciones.*

Vol. XV, núm. 4, diciembre 1985.

LONDOÑO DE LA CUESTA, JUAN LUIS: *Ahorro y gasto en una economía heterogénea: el rol macroeconómico del mercado de alimentos.*

EDWARDS, SEBASTIÁN: *La relación entre las devaluaciones y el nivel de efectos contraccionistas de la devaluación.*

RODRIGUEZ E., MIGUEL: *Auge petrolero, estancamiento y políticas de ajuste en Venezuela.*

CUADERNOS DEL CLAEH

Año X, núm. 34, 2.ª serie, Centro Latinoamericano de Economía Humana, CLAEH, Montevideo (Uruguay).

ALVAREZ, LUCIANO: *Por una Política Nacional de Comunicación.*

ARGONES, NELSON: *Entre la «fatalidad» de la decadencia y la creación de alternativas viables.*

GILLESPIE, CHARLIE: *¿Existe un conflicto entre democracia y crecimiento económico?*

FREGA, ANA; MARONNA, MÓNICA; TROCHON, IVETTE: *«Frente Popular» y «Concertación Democrática». Los partidos de izquierdas ante la dictadura terrista.*

MARTÍNEZ BENGOCHEA, PABLO; NALBANDIAN, HAROUTJUN: *El minifundio en el área ganadera. Apuntes para una caracterización económica.*

TORRES RIVAS, EDELBERTO: *Los factores de la crisis y la inestabilidad en Centroamérica.*

CUADERNOS DE ECONOMIA

Año 22, núm. 66, agosto 1985 (cuatrimestral). Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago (Chile).

TORCHE, ARÍSTIDES: *Una evaluación económica del Programa Nacional de Alimentación Complementaria (PNAC).*

CASTAÑEDA, TARSICIO: *Determinantes del descenso de la mortalidad infantil en Chile: 1975-1983.*

HARBERT, LLOYD; SCANDIZZO, PASQUALE L.: *Distribución de alimentos e intervención en la nutrición: el caso de Chile.*

FRANKLIN, DAVID L.; VIAL DE VALDÉS, ISABEL: *Estrategias nutricionales de los hogares pobres.*

RODRIGUEZ GROSSI, JORGE: *El acceso a la salud, la eficacia hospitalaria y la distribución de los beneficios de la Salud Pública.*

MUSGROVE, PHILIP: *Reflexiones sobre la demanda por salud en América Latina.*

● PARILLON D., ALBERTO; FRANKLIN, DAVID L.; HARRELL, MARIELOUISE; VALVERDE, VÍCTOR: *Clasificación funcional de la desnutrición en Panamá.*

VALDÉS, ALBERTO: *Subsidios alimentarios en países en desarrollo: estimaciones de sus costos y efectos distributivos.*

Año 22, núm. 67, diciembre 1985.

ROSENDRER R., FRANCISCO: *Tipo de cambio y salarios reales: consideraciones sobre el caso chileno.*

SOLIMANO, ANDRÉS: *Efectos de una devaluación sobre el producto, la balanza comercial y el empleo: un modelo para el caso chileno.*

- CONNOLLY, MICHAEL; HARTPENCE, MARÍA: *El ataque espectacular contra la tasa de cambio programada en Argentina: 1979-1981*.
- MUSALEM, ALBERTO R.: *El enfoque monetario de la balanza de pagos y la presión en el mercado de cambio en Argentina*.
- SERRA, PABLO J.: *Comercio y bienestar en un modelo con traslado de generaciones*.
- JADRESIC, ESTEBAN: *Una revisión de los modelos de formación de precios*.
- UTHOFF, ANDRÁS; POLLACK, MOLLY: *Dinámica de salarios y precios en Costa Rica: 1976-1983*.

CUADERNOS POLITICOS

Núm. 44, julio-diciembre 1985, México D. F. (México).

- MAURO MARINI, RUY: *La lucha por la democracia en América Latina*.
- OSORIO URBINA, JAIME: *Acerca de la democracia*.
- MILIBAND, RALPH: *El nuevo revisionismo en Gran Bretaña*.
- GIROUX, HENRY A.: *Teorías de la reproducción y la resistencia en la nueva sociología de la educación: un análisis crítico*.
- GARCÍA DE LEÓN, ANTONIO: *El poder por los caminos del lenguaje*.
- GUILLÉN ROMO, HÉCTOR: *Hayek y la austeridad en México*.

CUADERNOS SEMESTRALES

Núm. 15, primer semestre 1984, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C.-CIDE, México D. F. (México).

- MAIRA, LUIS: *El marco global de las relaciones entre Estados Unidos y América Latina*.
- AGUILAR ZINER, ADOLFO; PAREDES, CARLOS F.: *El debate sobre Centroamérica en el Congreso norteamericano y su interrelación con el debate en América Latina*.
- GOROSTIAGA, XAVIER: *Centroamérica y el Caribe: geopolítica de la crisis regional*.
 - O'DONELL, GUILLERMO: *América Latina, Estados Unidos y Democracia (vanaciones sobre un viejísimo tema)*.
- PORTALES, CARLOS: *Zona de paz: una alternativa a los desafíos estratégicos de América Latina*.
- SAXE FERNÁNDEZ, JOHN: *Agenda estratégica y recursos naturales*.
- WESTERKAMP, JOSÉ FEDERICO: *La energía nuclear: relevancia y perspectivas para América Latina y Estados Unidos*.
- MURILLO-CASTAÑO, GABRIEL: *El tratamiento de la migración laboral internacional en la agenda de las relaciones interamericanas de la segunda mitad de los años 80*.
- BACCHETTA, VITTORIO L.: *Temas potenciales para la política regional norteamericana. Geopolítica, conflictos fronterizos y guerras locales en América Latina*.
- RODRÍGUEZ-BERUSS, JORGE: *Puerto Rico y la militarización del Caribe: 1979/1984*.
- JIMÉNEZ CABRERA, EDGAR: *La estrategia socialdemócrata en América Latina*.

CUESTIONES ECONOMICAS

Núm. 11, enero 1985. Banco Central de Ecuador, Quito (Ecuador).

- DÁVILA ANDRADE, OSWALDO: *La Planificación en una «Economía del Mercado»: posible respuesta a un aparente dilema*.
- CASALS M., JUAN F.: *Objetivos de política monetaria y funciones del Banco Central del Ecuador*.

- NICKELSBURG, GERALD: *Sucretización y estabilización de precios*.
- HIDALGO, FRANCISCO: *Los planes de estabilización y políticas económicas de ajuste (primera parte)*.
- MARCONI, R., SALVADOR: *Tendencias estructurales del sector agrícola ecuatoriano*.
- AULESTIA O., ALFONSO: *Registros intra e interregionales para facilitar la planificación regional*.
- CREMADES, BERNARDO MARÍA: *El crédito documental en el momento actual del comercio internacional*.

DADOS. Revista de Ciências Sociais

Vol. 28, núm. 2 (cuadrimestral), 1985. Instituto Universitario de Pesquisas do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro (Brasil).

- MURILLO DE CARVALHO, JOSÉ: *República e Cidadanias*.
- VALLADARES PADUA, JOSÉ AUGUSTO: *A capital, a república e o sonho: a experiência dos partidos operários de 1890*.
- CASTRO SANTOS, LUIZ A. DE: *O pensamento sanitarista na Primeira República: uma ideologia de construção da nacionalidade*.
- NUNBERG, BARBARA: *Mudança estrutural e política do Estado: a política do açúcar no Brasil pós-64*.
- ARY DILLON SOARES, GLAUCIO; VALLE E SILVA, NELSON DO: *O charme discreto do socialismo moreno*.

DESARROLLO ECONOMICO. Revista de Ciencias Sociales

Vol. 25, núm. 98, julio-septiembre 1985, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), Buenos Aires (Argentina).

- FOXLEY, ALEJANDRO: *Las alternativas para la política posautoritaria*.
- GUADAGNI, ALIETO A.: *La programación de las inversiones eléctricas y las actuales prioridades energéticas*.
- BITAR, SERGIO: *Crisis financiera e industrialización de América Latina*.
- KORN, FRANCIS; TORRE, LIDIA DE LA: *La vivienda en Buenos Aires, 1887-1914*.
- CATTERBERG, EDGARDO: *Las elecciones del 30 de octubre de 1983. El surgimiento de una nueva convergencia electoral*.
- NÚÑEZ MIÑANA, HORACIO (1936-1985): *Validez actual del impuesto de la renta neta potencial de la tierra en la Argentina*.

Vol. 25, núm. 99, octubre-diciembre 1985.

- SCHETZ, THOMAS: *Gastos militares en Chile, Perú y la Argentina*.
- TEITEL, SIMÓN: *Indicadores de ciencia y tecnología, tamaño de país y desarrollo económico: una comparación internacional*.
- VILLANUEVA, JAVIER: *Breve examen de las teorías relacionadas con la determinación de la tasa de cambio*.
- GARRETON M., MANUEL ANTONIO: *Chile: en busca de la democracia perdida*.
- LEÓN CARLOS; PRUDKIN, NORA; REBORATTI, CARLOS: *El conflicto entre producción, sociedad y medio ambiente: la expansión agrícola en el sur de Salta*.
- HOROWITZ, JOEL: *Los trabajadores ferroviarios en la Argentina (1920-1943). La formación de una élite obrera*.
- ALHADEFF, PETER: *Dependencia, historiografía y objeciones al Pacto Roca*.
- FODOR, JORGE; O'CONNELL, ARTURO A.: *Dependencia, historiografía y objeciones al Pacto Roca. Un comentario*.
- SANTAMARÍA, DANIEL J.: *La historia, la etnohistoria y una sugerencia de los antropólogos*.

Vol. 25, núm. 100, enero-marzo 1986.

- HALPERIN DONGHI, TULLO: *Un cuarto de siglo de historiografía argentina (1960-1985)*.
- ALTMIR, OSCAR: *Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980*.
- OLIVERA, JULIO H. G.: *Inflexibilidad descendente de los precios monetarios*.
- FRENCH-DAVIS, RICARDO: *Notas sobre el desarrollo económico y la deuda externa en América Latina*.
- FRENKEL, ROBERTO: *Salarios e inflación en América Latina. Resultados de investigaciones recientes en la Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Chile*.
- GERCHUNOFF, PABLO: *Gasto público, tasa de cambio e impulso capitalista después de la hiperinflación*.
- RIZ, LILIANA DE: *Política y partidos. Ejercicio de análisis comparado: Argentina, Chile, Brasil y Uruguay*.
- KUZNETS, SIMÓN: *Notas sobre las actuales tendencias del crecimiento. (In memoriam.)*

ECONOMIA

Año XXIII, núm. 84 (trimestral), abril-junio 1985. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala (Guatemala).

- VELÁSQUEZ CARRERA, EDUARDO: *El tableau économique de François Quesnay y la Fisiocracia: su influencia sobre la Teoría Económica*.
- RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ, MARTA A.; VERGARA REINA, ROLANDO: *Aspectos metodológicos para el perfeccionamiento del sistema de costos en la empresa industrial*.
- MOLINA CALDERÓN, A.: *Presencia del FMI en Guatemala. (El Quetzal, el oro y la crisis cambiaria: la solución en manos de la Asamblea Nacional Constituyente.)*
- LEÓN CONTRERAS, CÉSAR DE: *Importancia de la contabilidad dentro de la ciencia de la organización y gestión empresarial*.

Año XXIII, núm. 85-86, julio-diciembre 1985.

- ROSENTHAL OLIVA, JAIME: *La devaluación, instrumento de desarrollo o de estancamiento*.
- HINKELAMBERT, FRANZ: *El criterio de la falsabilidad en las ciencias empíricas. Una crítica del criterio popperiano de la demarcación entre ciencia y metafísica y de su enfoque del método de inducción*.
- RICO GARCÍA, ANGEL V.: *La administración de los inventarios de las actividades comerciales y su relación con los principales mecanismos económicos del sistema*.
- PIEDRASANTA ARANDI, RAFAEL: *Intervención militar, abuso de poder y pillaje impenalista*.
- GARCÍA MENÉNDEZ, JOSÉ RAMÓN: *Monetarismo e ideología «Elegant tombstones» de la Escuela de Chicago*.
- CIFUENTES MEDINA, EDELBERTO: *Las unidades productivas agrarias —primera mitad del siglo XIX*.

ECONOMIA DE AMERICA LATINA

Núm. 13, primer semestre de 1985. CIDE, Instituto de Estudios Económicos de América Latina, México, D. F. (México) y Centro de Economía Transnacional (CET), Buenos Aires (Argentina).

COMITÉ EDITORIAL: *Problemas de empleo: una agenda abierta para América Latina*.

- BECCARIA, LUIS; ORSATTI, ALVARO: *Argentina 1970-1984: la dinámica del empleo en un período de inestabilidad económica y social*.
- PALOMINO, HÉCTOR: *Efectos políticos y sociales de los cambios en el mercado de trabajo en Argentina (1950-1983)*.
- RODRÍGUEZ, OCTAVIO: *Agricultura, subempleo y distribución del ingreso. Notas sobre el caso brasileño*.
- CASAR, JOSÉ I.; KURCZYN, SERGIO; MÁRQUEZ, CARLOS; MARVAN, SUSANA: *El empleo manufacturero en México: crisis y perspectivas en el corto plazo*.
- CID, MIGUEL DEL: *Variables asociadas a la demanda de mano de obra del sector construcción en Panamá*.
- ROITMAN, BENITO: *El empleo en Uruguay (1981-1984): antecedentes y perspectivas*.
- HAUSMANN, RICARDO; MÁRQUEZ, GUSTAVO: *Venezuela: política de estabilización y mercado de trabajo en 1984*.
- TANGELSON, OSCAR: *Revolución tecnológica y empleo*.
- MALO DE MOLINA, JOSÉ LUIS: *Salarios y empleo en la economía española durante la crisis*.
- MESCHANI, MARY JULIA: *La orientación de la capacitación y la productividad y los problemas de empleo y subempleo en América Latina*.

ECONOMIA Y DESARROLLO

Núm. 86-87, mayo-agosto 1985, Universidad de La Habana, Facultad de Economía, La Habana (Cuba).

- DÍAZ LLORCA, CARLOS: *La organización física de un centro de procesamiento de datos*.
- DÍAZ VÁZQUEZ, JULIO A.: *La participación de Cuba en los mecanismos de integración económica socialista*.
- FERNÁNDEZ, ANTONIO J.: *Nueva metodología para realizar el análisis de sensibilidad en Cuba*.
- FERNÁNDEZ, LUIS R.: *Elementos para el estudio de la Segunda Convención de Lomé*.
- GONZÁLEZ, CHARLES; NOVA, ARMANDO: *Ubicación óptima de los envasaderos y combinados industriales cítricos en zona de Jaguey Grande*.
- GONZÁLEZ, BENJAMÍN: *Algunas ideas acerca de la estructura ramal de la industria*.
- GONZÁLEZ LORA, ROBERTO: *Los números índices y el análisis de factores*.
- GUTIÉRREZ, SILVIO: *Aspectos teóricos y prácticos del precio interno en los Complejos Agroindustriales Azucareros*.
- INOZENTSEV, NIKOLAI: *Los países del CAME coordinan sus planes: nuevas tareas*.
- MOLINA, ERNESTO: *Algunas ideas críticas acerca del sistema categorial burgués y la llamada «cubanología»*.
- OLEINK, IVAN P.; GÓMEZ, FÉLIX R.: *El sistema de relaciones de producción y las leyes económicas del socialismo. El papel económico del Estado socialista*.
- RODRÍGUEZ, JOSÉ A.; MIRANDA, RUBÉN M.: *La determinación de la tasa de descuento para la economía cubana*.
- SANTANA, LEONELA: *La utilización del marketing en la economía socialista*.
- TORRES, FÉLIX: *Lugar y papel del neoliberalismo en la historia de las doctrinas económicas y la economía mundial capitalista contemporánea*.
- VALLEJO, ARMANDO: *La deuda externa de México: ¿Un problema insoluble?*
- ZARZA, FAUSTO: *Robots industriales + automatización flexible de la producción. Tendencia del progreso científico a nivel internacional*.
- ZUAZNABAR, ISMAEL: *África: algunas consideraciones sobre el proceso de orientación socialista*.
- CASTILLO, MIGUEL: *La mecanización y automatización de la contabilidad en Cuba*.

Núm. 88, septiembre-octubre 1985.

- ARMENTEROS, MARTHA, VERGARA, ROLANDO: *Normas de consumo en el sector de la construcción en Pinar del Río.*
- CRUZ PÉREZ, RAMÓN, LÓPEZ, MARTHA B. y BOCANEGRA, AMALIA: *Algunos elementos sobre el análisis de los fondos básicos.*
- DEBROSSE, MARÍA E.; MARTÍNEZ, ROSALÍA: *Sobre la regionalización económica y la planificación territorial.*
- GONZÁLEZ COBAS, JOSÉ: *Influencia de la manina mercante nacional sobre la balanza de pagos.*
- HERNÁNDEZ, JUSTA; NIKOLENKOV, VASILI: *El mecanismo económico del socialismo.*
- HERNÁNDEZ, AMALIO; CAMARGO, JAVIER: *Una metódica práctica para la elaboración de un sistema interprovincial de pasajeros por ómnibus.*
- LARRA, RAÚL: *Notas sobre el perfeccionamiento de la planificación en la industria mecánica en Cuba.*
- LAU, CRISTINA B.; BROOK, PABLO: *Algunas consideraciones sobre las transformaciones agrícolas en el sector cooperativo en el socialismo.*
- LEE, ÁNGEL J.; DEAS, JULIA I.: *Clasificador de gastos por partidas para la actividad presupuestada.*
- NENINGER, DORIS, GONZÁLEZ, ERMIDA, PUPO, JUANA: *Aplicación de variables ficticias en problemas típicos de análisis de varianza.*
- OLENIK, IVAN P.; GÓMEZ, FÉLIX R.: *La ley económica fundamental del socialismo.*
- RODRÍGUEZ, MARTA A.; GONZÁLEZ, RICHARD: *Apuntes acerca de la ganancia.*
- SUÁREZ, MARCIO: *Aspectos jurídicos del registro, control y análisis de la actividad económica.*
- TOLEZANO, TANIA: *Algunos enfoques sobresalientes en la teorías de la localización industrial.*
- VILLAR, ROBERTO: *Participación de Cuba en la integración económica socialista. Su papel y lugar.*
- KROUPA, OLGA Y.: *Aspectos sobre la concentración y especialización de las empresas constructoras del Ministerio de la Construcción.*

Núm. 89, noviembre-diciembre 1985.

- AYERHOFF, ALBERTO: *Principios básicos de la planificación de la producción agrícola.*
- GARCÍA, MARÍA DE LOS A.: *Consideraciones sobre el crédito bancario a corto plazo y su aplicación en empresas de Santiago de Cuba.*
- HERNÁNDEZ, DANIEL; MARÍN, ALBERTO: *Algunas particularidades del cálculo del costo en el ferrocarril.*
- HERNÁNDEZ, AMALIO; CAMARGO, JAVIER: *El factor tiempo como magnitud económica del transporte.*
- IVANOVICH, VITALY; DÍAZ, ALFREDO: *El complejo agroindustrial como forma del proceso de socialización de la producción.*
- KROUPA, OLGA Y.: *Método de distribución de los volúmenes de construcción y montaje.*
- LÓPEZ, DELIA LUISA: *Ernesto Che Guevara: aspectos de su pensamiento económico.*
- PÉREZ, JUSTO: *El sistema de estímulos en la dirección de la economía socialista.*
- PUPO, JUANA, NENINGER, DORIS, GONZÁLEZ, ERMIDA: *Utilización de variables ficticias en la modelación de una serie cronológica.*
- RÍOS, RODOLFO, SÁNCHEZ, CARIDAD: *La regionalización económica y su relación con la planificación territorial.*
- RODRÍGUEZ, JOSÉ A.: *Tiempo y transportación mercantil.*
- SALGADO, JOSÉ M.; GAMES, ORESTES, SUÁREZ, MARCIO: *Fuentes de financiamiento de las inversiones y su tratamiento contable.*
- THIELEKE, KARL-HEINZ: *Carlos Marx acerca de la ley fundamental de la competencia.*
- TORRES, MIGUEL; CARBALLOSA, RAÚL: *Análisis crítico de algunos planteamientos de la cubanología burguesa sobre la economías cubana.*

VALDÉS, ISRAEL: *Método de depreciación para equipos e implementos agrícolas.*

VILLANUEVA, PEDRO P.; BLANCO, LÁZARO: *Un modelo para la organización del procesamiento de la información en el SAD de empresas.*

O'FARRIL, ABILIO: *El contenido económico de la ubicación de la producción agrícola.*

ECONOMÍA Y DESARROLLO

Año VII, núm. 9 *, julio 1985, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Economía, Pontificia Universidad Católica de Ecuador, Quito (**Ecuador**).

ORTIZ CRESPO, GONZALO: *Neoliberalismo autoritario y encrucijada social.*

MORENO OLEAS, RICARDO: *Arrogación de las políticas del FMI en interés de la oligarquía financiera.*

PACHECO, LUCAS: *La Política económica del gobierno de Febres Cordero.*

PALAN TAMAYO, ZONIA: *La agroindustria como estrategia del desarrollo nacional.*

FARRELL R., GILDA: *Sector informal urbano: Interrogante del presente y del futuro.*

DA ROS, GIUSEPPINA; MARCONI, SALVADOR: *¿Hacia un tipo de cambio flotante?*

FALCONI M., JUAN; BURBANO, LUZ ELENA: *Sobre la controversia teórica a propósito del comercio internacional.*

LICHTENSTEIN, SAMUEL: *De las políticas de estabilización y las políticas de ajuste. (Economía de América Latina, núm. 11, primer semestre 1984, México D. F.)*

TSENG, WANDA: *Los efectos del ajuste. (Finanzas y Desarrollo, vol. XXI, núm. 4, diciembre 1984.)*

ENSAYOS ECONOMICOS

Núm. 31 (segunda parte), septiembre 1984 (trimestral). Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires (**Argentina**).

LÓPEZ MURPHY, RICARDO: *Aspectos fiscales de la Cuenta Regulación Monetaria.*

CARBALLO, CARLOS A.: *Comentario.*

PIEKARZ, JULIO A.: *Compensación de reservas de efectivo mínimo. La Cuenta Regulación Monetaria, el resultado cuasi fiscal del Banco Central y la transformación del sistema financiero argentino.*

STAMATI, DOMINGO I.: *Comentario.*

Núm. 32, diciembre 1984.

CERRO, ANA MARÍA: *El efecto de los «shocks» monetarios sobre la tasa de interés real y nominal en la Argentina.*

SANTANGELO, RODOLFO A.; LITERAS, MIGUEL H.: *Comentarios.*

ELÍAS, LIDIA R.; ARRANZ, JUAN M.: *Ciclo de referencia para la economía argentina, 1960-1982.*

BECCARIA, LUIS A.; HEYMANN, CARLOS D.: *Comentarios.*

ESTUDIOS CENTROAMERICANOS (ECA)

Año XL, núm. 439-440, mayo-junio 1985, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, San Salvador (**El Salvador**).

ECA: *Grave preocupación tras el primer año de la presidencia de Duarte.*



* Repetimos este sumario, publicado en nuestra anterior edición, dado que corresponde a julio de 1985 y no a julio de 1983, como figura en nuestra edición. El número 8 recogido en nuestro número 6, corresponde a enero-junio de 1983.

- MARTÍN BARO, IGNACIO: *La oferta política de Duarte*.
 IBISATE, FRANCISCO J.: *Características y resultados de la gestión económica*.
 MONTES, SEGUNDO: *Las fuerzas sociales ante el proyecto democristiano*.
 CAMPOS, TOMÁS R.: *El diálogo del gobierno con el FMLN-FOR: un proceso paralizado*.
 ROEDZNI, EDWARD E.: *La situación de los derechos humanos en El Salvador: imágenes y realidades*.

Año XL, núm. 441-442, julio-agosto 1985.

- ECA: *El ejemplo de Nicaragua en Centroamérica*.
 MAGAÑA, ALVARO: *La tributación sobre la renta de las sociedades y de los socios: su vinculación y coordinación*.
 FLORES PINEL, FERNANDO: *El Salvador en el contexto mundial de la década de los ochenta*.
 BERSTAIN, ANTONIO: *La religión como puente desde y hacia la cárcel*.

Año XL, núm. 443-444, septiembre-octubre 1985.

- ELLACURIA, IGNACIO: *Perspectiva política de la situación centroamericana*.
 CATHOLIC INSTITUTE FOR INTERNATIONAL RELATIONS: *La agonía del pueblo guatemalteco*.
 ROJAS ARAVENA, FRANCISCO: *La percepción de la crisis centroamericana en la administración Monge Álvarez*.
 CAMPOS, TOMÁS R.: *Lectura política de los secuestros*.

ESTUDIOS CIEPLAN

566

Núm. 17, septiembre 1985, Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN), Santiago (Chile).

- FRENCH-DAVIS, RICARDO; GREGORIO, JOSÉ DE: *La renegociación de la deuda externa de Chile en 1985: antecedentes y comentarios*.
 ● ESTÉVEZ, JAIME: *Crisis de pagos y proceso de ajuste en Brasil y México*.
 ● DEVLIN, ROBERT: *La deuda externa vs. el desarrollo económico: América Latina en la encrucijada*.
 ● BITAR, SERGIO: *Industrialización y crisis económica externa en América Latina*.
 ● ARELLANO, JOSÉ PABLO: *Políticas para promover el ahorro en América Latina*.

ESTUDIOS INTERNACIONALES

Año XVIII, núm. 71, julio-septiembre 1985, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Santiago (Chile).

- JAGUARIBE, HELIO: *Los conflictos cardinales de nuestro tiempo y la posición de Brasil*.
 TELLA, TORCUATO DE: *Los procesos políticos en América Latina*.
 DELICH, FRANCISCO: *De la democracia como necesidad a la democracia como condición*.
 MATOS MAR, JOSÉ: *Crisis del Estado y desborde popular en el Perú*.
 VIÑAS, ANGEL: *Coordenadas de la política de seguridad española: un análisis*.
 GRABENDORFF, WOLF: *«La crisis centroamericana. ¿Tiene Europa Occidental un papel en ella?»*.
 CEPEDA, FERNANDO: *Contadora, Colombia y Centroamérica*.

ESTUDIOS RURALES LATINOAMERICANOS

Vol. 7, núm. 3, septiembre-diciembre 1984, Comisión de Estudios Rurales de CLACSO, Bogotá D. E. (Colombia).

- CRISPI, JAIME: *Agro, Estado y acumulación en Chile: un recuento histórico*.
 SAMANIEGO, CARLOS: *Estado, acumulación y agricultura en el Perú*.

Vol. 8, núm. 1, enero-abril 1985.

- KARNER, HARTMUT: *La cuestión campesina y el subdesarrollo del marxismo en Latinoamérica*.
 GIARRACCA, NORMA: *Complejos agroindustriales y la subordinación del campesinado. Algunas reflexiones y el caso de los tabacaleros mexicanos*.
 HINTERMEISTER, ALBERTO: *Modernización de la agricultura y pobreza rural en Guatemala*.
 PAULINO, CARLOS: *Diferenciación y cambio técnico: el caso de los productores lecheros de la Cuenca de Montevideo*.
 TORRES, RICARDO; BALCÁZAR ALVARO: *Evaluación del cambio tecnológico en la agricultura colombiana*.

ESTUDIOS SOCIALES

Año XII, núm. 45, trimestre 3, 1985, Corporación de Promoción Universitaria (CPU), Santiago (Chile).

- SANFUENTES, ANDRÉS: *Restricciones de la evolución actual de la Deuda Externa*.
 NOHLEN, DIETER: *América Latina entre el Primer y el Tercer Mundo*.
 SIKORA, JOACHIM: *La Interacción Centrada en Contenidos Temáticos (ICT)*.
 CAÑAS, ENRIQUE: *La Democracia bajo un estatuto de análisis funcional de las ideas*.
 SHWARITZMANN, FÉLIX: *Utopía, fin de mundo y Tercer Mundo*.
 RIVANO, JUAN: *Remnat y falacia de personalización*.
 HURTADO, OSVALDO: *Crisis, cooperación y desarrollo en América Latina*.
 HERRERA, FELUPE: *25 años del Banco Interamericano de Desarrollo*.

ESTUDIOS SOCIALES CENTROAMERICANOS

Núm. 39, septiembre-diciembre 1984, CSUCA, San José (Costa Rica).

- BOURGOIS, PHILIPPE: *Las minorías étnicas en la revolución nicaragüense*.
 PANTOJAS GARCÍA, EMILIO: *La crisis del modelo desarrollista y la reestructuración capitalista en Puerto Rico: hacia una redefinición del rol de Puerto Rico en la economía hemisférica*.
 VALVERDE O., LUIS A.: *Participación popular en el desarrollo comunal costarricense e intervención estatal*.
 LÓPEZ, JOSÉ ROBERTO: *Centroamérica: nuevas perspectivas de la integración económica regional en la década de los 80*.
 CASTRO HERRERA, GUILLERMO: *Cultura e ideología en el proceso político panameño. Perspectivas para el segundo quinquenio de los 80*.
 SALTALAMACCHIA, HOMERO R.; COLÓN, HÉCTOR; RODRÍGUEZ, JAVIER: *Historia de vida y movimientos sociales: propuestas para el uso de la técnica*.

ESTUDOS ECONÔMICOS

Vol. XV, núm. 1, janeiro-abril 1985, Instituto de Pesquisas Econômicas (USP), São Paulo (Brasil).

- BLUMENSCHEN, FERNANDO N.; MAIDA DALL'ACQUA, FERNANDO: *Agricultura, Liquidez e Recessão*.
- MARTONE, CELSO L.: *Inconsistência do modelo brasileiro de ajustamento*.
- LUQUE, CARLOS ANTONIO; CHARAD, JOSÉ PAULO Z.: *Formação de Salários no Brasil: uma contribuição ao Debate*.
- CASTRO DE REZENDE, GERVASIO: *Interação entre Mercados de trabalho e razão entre salários rurais e urbanos no Brasil*.
- NOGUEIRA DA CRUZ, HELIO: *Evolução tecnológica no setor de máquinas de processar cereais: um estudo de caso*.
- SAMPAIO DE SOUSA, MARIA DA CONCEIÇÃO: *Impactos de políticas econômicas alternativas sobre o desempenho na agricultura: uma análise de equilíbrio geral*.
- HERALDO CIMA, JOÃO: *Crescimento industrial em uma economia não-exportadora: Minas Gerais, 1907-1920*.
- KLEIN, HERBER S.: *A população de Minas Gerais: novas pesquisas sobre o Brasil colonial*.

Vol. 15, núm. 2, maio-agosto 1985

- PAIVA ABREU, MARCELO DE: *A dívida pública externa do Brasil, 1824-1931*.
- CANO, WILSON: *Padrões diferenciados das principais regiões cafeeiras (1850-1930)*.
- SAES, FLAVIO A. M. DE; SMRECSANYI, TAMAS: *O capital estrangeiro no Brasil, 1880-1930*.
- IGLESIAS, FRANCISCO: *A agricultura em Minas na República Velha*.
- DUTRA FONSECA, PEDRO CEZAR: *A transição capitalista no Rio Grande do Sul: a economia gaúcha na Primeira República*.
- WEINSTEIN, BARBARA: *Pará «versus» Amazonas*.
- CARDOSO DE MELLO, ZELIA M.; SAES, FLAVIO A. M. DE: *Características dos núcleos urbanos em São Paulo*.
- FRITSCH, WINSTON: *Sobre as interpretações tradicionais da lógica política da política econômica na Primeira República*.

FORO INTERNACIONAL

Vol. XXV, núm 4, abril-junio 1985, El Colegio de México, México D. F. (México).

- ROSENAU, JAMES N.: *El pluralista empírico vs. los puntos de vista de las grandes teorías sobre relaciones internacionales (actores, niveles y sistemas)*.
- CASTAÑEDA, JORGE: *La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar y el futuro de la diplomacia multilateral*.
- CUEVAS CANCELO, FRANCISCO: *UNESCO: la otra alternativa*.
- DUROSELLE, JEAN-BAPTISTE: *¿Es el totalitarismo señor del destino?*
- FURTAK, ROBERT K.: *Cuba: un cuarto de siglo de política exterior revolucionaria*.
- JAGUARIBE, HELIO: *La posición de Brasil en los grandes conflictos de nuestro tiempo*.
- KONIG, WOLFGANG: *Relación entre teoría, estrategia y praxis del desarrollo económico: la industrialización latinoamericana en el contexto internacional*.
- NAGAI, MICHIO: *Encuentro del Pacífico: el futuro de las sociedades industriales*.

Vol. XXVI, núm. 1, julio-septiembre 1985.

- ORTIZ ROSALES, ROLANDO ELISEO: *Rasgos sociales y económicos de la crisis centroamericana*.

- PASTOR, RODOLFO: *El ocaso de los cacicazgos; historia de la crisis del sistema político hondureño*.
- CASTRO, NILS y ORTEGA, OYDEN: *Canal de Panamá: a cinco años del tratado, nuevas causas de conflicto*.
- GUDMUNDSON, LOWELL: *El conflicto entre la estabilidad y neutralidad en Costa Rica*.
- VERNER, JOEL G.; THOENNES, MARGE M.: *Los salvadoreños y el asilo político en Estados Unidos*.
- WEEKS, JOHN: *Las elecciones nicaragüenses de 1984*.

HOMINES

Núm 3; tomo extraordinario, noviembre 1985, Universidad Interamericana de Puerto Rico (Puerto Rico).

- HERNÁNDEZ, RAÚL: *Historia de los programas de Salud Mental en Puerto Rico*.
- ALBIZU-MIRANDA, CARLOS: *El futuro de la psicología en Puerto Rico*.
- NYDIA RIVERA, ALBA: *Investigaciones psicológicas en Puerto Rico: limitaciones y alternativas*.
- RIVERA RODRIGUEZ, DENNIS: *Study of Adolescent Neoricans of Ponce*.
- CABRYA MORALES, JOSÉ L.: *Utilidad de un modelo bidimensional*.
- REYES, BLANCA: *Medición de la conducta adaptativa del retardo mental en Puerto Rico*.
- CASTRO MORALES, SATURNINO: *The role of the father in the emotional development of children: A Puerto Rican perspective*.
- MORALES CARDONA, TOMÁS: *Las endorfinas y las encelalinas en la psicopatología*.
- POLITOFF, A. L.; MAYO R.: *A summary of the cholinergic abnormalities found in the brain in Alzheimer's disease*.
- MARCANO ROMERO, JOSÉ: *Testimonios del quehacer psicoterapéutico puertorriqueño*.
- MATUN, NORMAN: *La criollización de la consejería*.
- MONTUJO, JOSÉ A.: *La relación terapéutica con puertorriqueños pobres y de clase trabajadora*.
- GREGORIO GÓMEZ, ANGEL: *Consideraciones sobre un modelo de psicoterapia para el puertorriqueño*.
- RIVERA RAMOS, ALBA NYDIA: *Hacia una psicoterapia para el puertorriqueño*.
- WENNERHOLM, MARION A.: *Controversias éticas y profesionales en torno a la evaluación psicológica en Puerto Rico*.
- HERRANS, LAURA LETICIA: *Controversias sobre la medición psicológica. Crítica al uso de las pruebas psicológicas*.
- VÁZQUEZ SOTO, CARMEN C.; MATOS ROMÁN, MARIBEL: *Desarrollo de normas locales de la prueba Bender-Gestalt para niños puertorriqueños*.
- ALVAREZ ORTIZ, LOURDES A.: *Estudio correlacional de las puntuaciones obtenidas por pacientes hospitalizados psiquiátricos en las pruebas EIIWA, Bender-Gestalt y Dibujo de la Figura*.
- GERENA, GABRIEL CIRINO: *Controversias sobre evaluación en la selección y orientación*.
- RIVERA DE ORTIZ, ELBA: *El impacto psicológico del sistema social en Puerto Rico*.
- SANTIAGO, KELVIN: *Breves reflexiones sociológicas sobre los desórdenes mentales*.
- IRIZARRY, RAFAEL L.: *El desempleo, la educación y los servicios de orientación a jóvenes*.
- HELVIA QUINTERO, ANA: *Psicología y educación*.
- ESTRADA, FREDERIK: *La educación sin sentido y la inadecuación sicosocial*.
- LÓPEZ ROIG, LUCY: *Un análisis crítico sobre la psicología industrial-organizacional en Puerto Rico*.
- MAYO SANTANA, RAÚL: *La psicología del trabajo: un planteamiento preliminar*.
- GONZÁLEZ MARÍN, LUGARDO: *La ergoterapia como pilar fundamental en los servicios de salud mental*.
- FRANCIS, LUIS A.; TORRES, RAFAEL; GARCÍA YILE, ZAIDA: *Apuntes para una psicología laboral en el campo sindical*.

MOCH, GLORIA: *Elementos sicosociales que afectan la salud sexual del puertorriqueño.*

GANGANIO, JOSÉ E.: *La educación sexual en Puerto Rico.*

PANDO, JOSÉ R.: *Terapia sexual: Reflexiones sobre una experiencia.*
GONZÁLEZ, ALICE DORIS; VARONA, CARLOS: *Memorias sobre el tema: hacia un homosexualismo saludable.*

NURSE ALLENDE, LESTER: *Psicología, tecnología y deporte.*

BARBOSA MUÑOZ, JOSÉ C.: *El impacto sicosocial del deporte.*

VARONA, CARLOS: *La responsabilidad en la psicología y en el derecho penal de Puerto Rico.*

ROMÉY RAMOS, CAROL: *Historical formation of the role of mental health, expert witnesses in Puerto Rican law.*

GIROD, AIDA: *Innovaciones dentro del campo de la psicología: la psicología transpersonal.*

FERNÁNDEZ BALUZO, EDWIN B.: *La psicoterapia paradójica.*

AGOSTINI, HENRY E.: *Biofeedback: teoría y aspectos clínicos.*

Vol. X, núm. 1, enero-julio 1986.

CHANLATTE BAIK, LUIS A.: *Cultura Ostionoida: un desarrollo agroalfareo antillano en Puerto Rico.*

ACOSTA, URSULA: *The Zapatas, A Puerto Rican Family.*

SEGRE, ENZO: *El Cristo-Sol: Epifanía Religiosa de la Semana Santa en San Miguel Tzinacapan, una comunidad Nahuatl de la Sierra Norte de Puebla.*

AROCHO VELÁZQUEZ, SYLVIA E.: *En búsqueda de una sociohistoria económica de la música puertorriqueña, a propósito de: «La Vellonera está directa».*

RODRÍGUEZ BERUFF, JORGE: *The Emergence of a Reformist Ideological Orientation Among the Peruvian Officers Corps: 1948-1968.*

GIACALONE DE ROMERO, RITA: *La política exterior de Venezuela hacia el Caribe en la década del '80.*

SAADE LLORENS, PEDRO J.: *El problema del militarismo en Puerto Rico.*

APONTE PÉREZ, FRANCISCO: *La crisis de la política criminal de Puerto Rico.*

BERROCAL MARTÍN, LUCIANO: *La situación económica de República Dominicana en su dimensión caribeña, y sus relaciones comerciales y financieras con Europa.*

MARMORA, LEOPOLDO: *El movimiento verde alemán entre el «viejo» internacionalismo y el «nuevo patriotismo», o bien: ¿qué es la identidad nacional?*

CUEVA, AGUSTÍN: *El marxismo latinoamericano: historia y problemas actuales.*

EVERS, TILMAN: *Etatism vs. Inmediatism: Conflicting Notions of Politics in Western Germany.*

RAMÍREZ GONZÁLEZ, CARLOS M.: *Nuevos enfoques de la epistemología evolutiva y el futuro de las ciencias sociales.*

COYA DE BARBOSA, LILIAM; BARBOSA MUÑOZ, JOSÉ C.: *El futuro teórico de las ciencias sociales.*

QUIROGA, CARLOS: *Puerto Rico: Cultural Dimensión of Bilingual Education in Our Schools.*

VON WERLHOF, CLAUDIA: *El proletariado ha muerto: ¿Viva el ama de casa?*

VÉLEZ, LYDIA: *Más allá de las máscaras: Una estrategia radical feminista.*

PETROVICH, JANICE; LAUREANO, SANDRA: *Towards an analysis of Puerto Rican women and the informal economy.*

CAMUÑAS, JAIME: *La danza puertorriqueña: punto de partida sociológico.*

FRAMBES-BUXEDA, ALINE: *El Caribe: San Juan, una ciudad recreada por imágenes de Marta Matos, como égida de lo cotidiano.*

SEGRE, ROBERTO: *La Habana Vieja: la historia recuperada en el contexto urbano.*

CARTAGENA, RAFAEL: *La India: un recorrido fascinante.*

IDEAS EN CIENCIAS SOCIALES

Año III, núm 5, 1985. Buenos Aires (Argentina).

ROETT, RIORDAN: *La crisis de la deuda externa y el proceso de democratización en América Latina.*

RUSELL, ROBERTO; KALINSKY, BEATRIZ: *Ideas políticas y unidad latinoamericana: hacia una superación de la dicotomía utopismo-pragmatismo.*

WALOMAN, PETER: *La antigua y la nueva guerrilla en América Latina.*
VESSURI, HEBE: *Ciencia, universidad y aparato productivo.*

GODOY, HORACIO: *La informática y la prospectiva: relaciones epistemológicas.*

ALLENDE, GUILLERMO: *El código civil y los proyectos argentinos de reforma.*

PREBISCH, RAÚL: *El desarrollo en el contexto internacional (In Memoriam).*

INTEGRACION LATINOAMERICANA

Año 10, núm. 103, julio 1985, INTAL, Buenos Aires, (Argentina).

GALLEGOS, CARLOS M.: *Economía y política de intercambio compensado: teoría y práctica en América Latina.*

BERTONE, LUIS E.: *Los regímenes de garantía a la inversión extranjera y su aplicabilidad en los países de la ALADI.*

ELKIN, NATAN: *La presentación de la iniciativa de la Cuenca del Caribe al GATT.*

FURTADO, CELSO: *América Latina y los cambios en la economía mundial en el decenio de 1980.*

RABINOVICH, JORGE: *Los servicios y el desarrollo de América Latina.*

Año 10, núm. 104, agosto 1985.

ORTIZ MENA, ANTONIO: *El INTAL, la integración y los desafíos externos a las economías latinoamericanas.*

VACCHINO, JUAN MARIO: *A veinte años de la creación del INTAL. 24 de agosto de 1965.*

HERRERA, FELIPE: *El camino hacia la comunidad latinoamericana.*
PUGLIESE, JUAN CARLOS: *Solidaridad ideológica y unidad continental.*

RODRÍGUEZ ARIAS, JULIO C.: *Unidad y desarrollo.*

LAGOS, GUSTAVO: *La creación del INTAL y la integración de América Latina.*

SECRETARÍA GENERAL DE LA ALADI: *Notas sobre el temario para la ronda de negociaciones multilaterales.*

HALPERIN, MARCELO: *Establecimiento del régimen de la preferencia arancelaria regional en la ALADI.*

SALGADO, GERMÁNICO: *Las nuevas orientaciones del Grupo Andino y la integración latinoamericana.*

Año 10, núm. 105, septiembre 1985.

INOSTROZA, ALFONSO: *Los acuerdos de pagos de los países en desarrollo: examen de sus experiencias y perspectivas.*

ROBSON, PETER: *Cuestiones de política en la integración de África Occidental.*

WAGNER, NORBERT: *Integración económica regional entre países en desarrollo. El ejemplo de Asia Meridional y Asia Sudoriental.*

ALZAMORA, CARLOS: *La crisis y la capacidad de acción latinoamericana: realidades y posibilidades.*

LÓPEZ, NORA B.: *ASEAN: de la integración económica a la integración política.*

Año 10, núm. 106, octubre 1985.

ZELADA CASTEDO, ALBERTO: *Las posibles enmiendas al Acuerdo de Cartagena.*

HALPERIN, MARCELO: *Hacia el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias en la ALADI.*

MOYANO BONILLA, CÉSAR: *La interpretación de los tratados internacionales según la Convención de Viena de 1969.*

ROCA GARCÍA, JOSÉ LUIS: *La cooperación económica bilateral en América Latina durante 1984.*

Año 10, núm. 107, noviembre 1985.

- SALAZAR SANTOS, FELIPE: *El SELA: antecedentes y realizaciones.*
GREEN, ROSARIO: *Las relaciones internacionales de América Latina y el Sistema Económico Latinoamericano.*
ALMEIDA MAGALHAES, JOAO PAULO DE: *El SELA y el desarrollo de la cooperación económica entre los países latinoamericanos.*
HALPERIN, MARCELO: *La posición del SELA en materia de comercio internacional de servicios.*

Año 10, núm. 108, diciembre 1985.

- FERNÁNDEZ SAAVEDRA, GUSTAVO: *La reorientación y reactivación del proceso del integración latinoamericano. El papel del SELA.*
KAPLAN, MARCOS: *El sistema de relaciones políticas y económicas entre los países latinoamericanos: tendencias y evolución futura.*
MANIGAT, LESLIE F.: *El SELA y el porvenir de las relaciones políticas y económicas de América Latina y el Caribe.*
ANDERSON, MICHAEL: *Cuadros comparativos sobre comercio interregional: 1966/1969 a 1980/1982.*
PELZMAN, JOSEPH; NÚÑEZ DEL ARCO, JOSÉ: *Controles comerciales estadounidenses sobre exportaciones de textiles.*

INVESTIGACION ECONOMICA

Vol. XLIV, núm. 171, enero-marzo 1985, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México D. F. (México).

- ULSSEA, SYLVIO: *Introducción al artículo y la entrevista a Celso Furtado.*
● FURTADO, CELSO: *Una nueva política. (Primer capítulo de No a la recesión y al desempleo, Paz e Terra, S. A., 1984, Brasil.)*
MODERNIZACIÓN VERSUS DESARROLLO: *una entrevista a Celso Furtado. (Del periódico O Estado de São Paulo, 20 de enero de 1980.)*
AGUILERA G., MANUEL: *La agricultura hacia el año 2000: opciones, límites y desafíos.*
● LÓPEZ, JULIO: *En torno a una estrategia de crecimiento agrícola.*
GIBSON, BILL: *Una interpretación gráfica del esquema de Sraffa en «Producción de mercancías por medio de mercancías».*
SZEWORSKI, ADAM: *Ciclo económico e intervención estatal (capítulo del libro de igual nombre. Original en polaco).*
STEINDL, JOSEF: *Reflexiones sobre el estado actual de la economía (Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, marzo 1984).*
ROZO, CARLOS A.: *Cuestiones de política económica nacional en la acumulación a escala mundial.*
SOSA, SERGIO: *Elementos para una reinterpretación de la crisis del proteccionismo en México.*
SCHATAN W., JACOBO: *Deuda externa y desarrollo: un enfoque heterodoxo. (Síntesis del libro de igual título.)*
NOYOLA, JUAN F.: *El Fondo Monetario Internacional (1949).*
GUTIÉRREZ PÉREZ, ANTONIO; TRAPAGA DELFIN, YOLANDA: *Teoría de la historia y teoría del capitalismo en Marx.*

Vol. XLIV, núm. 172, abril-junio 1985.

- MATEO VENTURINI, MARÍA LUISA DE: *Una reflexión sobre el contenido y la actualidad del debate.*
MAYNARD KEYNES, JOHN: *Propuesta para un fondo de compensación internacional.*
SCHUMACHER, E. F.: *Los nuevos planes monetarios.*
KALECKI, M.; SCHUMACHER, E. F.: *Compensación internacional y préstamos a largo plazo.*
BALOGH, THOMAS: *La balanza externa y el pleno empleo.*

JANVRY, ALAIN DE: *La desarticulación social en la historia de América Latina.*

DAVILA FLORES, ALEJANDRO: *El circuito del dólar en México (1970-1982).*

CABALLERO URDIALES, EMILIO: *El análisis del ciclo económico en el modelo de crecimiento de Harrod.*

ALZA ARAUJO, MIGUEL: *La formulación keynesiana del proceso ahorro-inversión.*

● CORDERA CAMPOS, ROLANDO: *El desarrollo económico y social: referencias y temas de una propuesta alternativa.*

ALEJO, FRANCISCO JAVIER: *El gobierno y las estrategias de precios de las empresas de propiedad estatal.*

CORNELIUS, WAYNE A.: *Economía política de México en el régimen de De la Madrid: austeridad, crisis como rutina, e inicios de recuperación.*

BHADURI, AMIT: *Las repercusiones del monetarismo en los países en desarrollo.*

LOBATO LÓPEZ, ERNESTO: *La política monetaria mexicana.*

PARTIDO SOCIALISTA UNIFICADO DE MÉXICO. GRUPO PARLAMENTARIO, 1985: *Lineamientos para una alternativa de gasto público.*

Vol. XLIV, núm. 173, julio-septiembre 1985.

BAZDRESCH P., CARLOS: *El pensamiento de Juan F. Noyola (Mesa redonda sobre el libro).*

STEINDL, JOSEF: *J. M. Keynes: la sociedad y el economista.*

NADAL, ALEJANDRO: *Dinero y valor de uso: la noción de riqueza en la génesis de la economía política.*

BERNAL, RICHARD L.: *El intercambio desigual de Emmanuel como una teoría del subdesarrollo. (Social and Economic Studies, edición especial en honor de Sir Arthur Lewis.)*

SEN, AMARTYA: *Desarrollo: ¿ahora, hacia dónde?*

● BENDESKY, LEÓN: *El financiamiento externo en el desarrollo reciente de América Latina.*

ROZO, CARLOS A.; BARKIN, DAVID: *La tecnología y la acumulación.*

LUSTIG, NORA; MARTÍN DEL CAMPO, ANTONIO: *Descripción del funcionamiento del sistema Conosupo.*

● BAUMEISTER, EDUARDO: *Estructuras productivas y reforma agraria en Nicaragua.*

SALDÍVAR V., AMÉRICO: *Gran Bretaña: la disciplina del monetarismo. Réquiem por el Estado benefactor.*

SALINAS LOZANO, RAÚL: *Política fiscal y desarrollo económico (1952).*

569

LECTURAS DE ECONOMIA

Núm. 16, enero-abril, 1985, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Medellín, Medellín (Colombia).

BENASSI, CORRADO: *Epistemología y ciencia económica: algunas observaciones sobre Karl Popper y la economía.*

LÓPEZ CASTAÑO, HUGO: *El comportamiento de la oferta y de la tasa de desempleo: indeterminación teórica e incertidumbre empírica.*

● AURIBE DE HINCAPIÉ, MARÍA TERESA, ALVAREZ GAVIRIA, JESÚS MARÍA: *El proceso de apropiación de la tierra en Colombia, 1821-1850. Una perspectiva regional.*

VÉLEZ ECHAVARRÍA, CARLOS EDUARDO: *Un modelo macroeconómico estático con ilusión monetaria de la oferta de trabajo: una presentación matemática.*

CASTAÑO VÉLEZ, ELKIN: *Sesgos de transformación en el ajuste de modelos no-lineales.*

RONCAGLIA, ALESSANDRO: *Piero Sraffa y la reconstrucción de la economía política (Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, núm. 147, Roma, diciembre 1983).*

STEINDL, JOSEF: *Reflexiones sobre el estado actual de la economía.*
ORLANDO MELO, JORGE: *Crecimiento y expansión de la educación superior en Colombia: una feria de ilusiones.*

ESCUELA NACIONAL SINDICAL-ANTIOQUIA: *Sindicalismo, salarios y prestaciones en la industria manufacturera colombiana.*

MONETARIA

Vol. VIII, núm. 2, abril-junio 1985, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, CEMLA, México D. F. (México).

- JASPENSEN, FRED: *Perspectivas para la reanudación del crecimiento en América Latina.*
GLOWER, CARLOS J.: *La interrelación entre el ahorro interno y el cambio estructural en América Latina: un análisis factorial.*
XAUBET, LILIANA M. R.: *Tratamiento interactivo de aplicaciones vinculadas con estadísticas económicas.*
SOLÍS, JOSÉ F.: *Factores explicativos del tipo de cambio: el caso de México.*
AGUILERA, MANUEL: *Características generales del sistema agroindustrial.*

NOVOS ESTUDOS CEBRAP

Núm. 13, outubro 1985, Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP), São Paulo (Brasil).

- DE OLIVEIRA, FRANCISCO: *Crise econômica e pacto social.*
TAVARES DE ALMEIDA, MARIA HERMINIA: *Sindicalismo brasileiro e pacto social.*
● LECHNER, NORBERT: *Pacto Social nos processos de democratização: a experiência latino-americana.*
BOLAFFI, GABRIEL; CHERKEZIAN, HENRY: *BNH, bode expiatório.*
CARONE, MODESTO: *Sobre O Castelo e a tradução.*
KOWARICK, LUCIO; CAMPANARIO, MILTON: *São Paulo, metrópole do sub-desenvolvimento industrializado.*
STAM, ROBERT: *O telejornal e seu espectador.*
GRUPO DE CONJUNTURA ECONÓMICA DE CEBRAP: *Déficit público: o que está em jogo?*

570

NEUEA SOCIEDAD

Núm. 79, septiembre-octubre 1985, Caracas (Venezuela).

- WITTER, MICHAEL: *Bélice: el desafío de la independencia.*
GIACALONE DE ROMERO, RITA: *Guyana: después de Burnham ¿qué?*
OVALLE, JOSÉ: *República Dominicana: una sucesión en aprietos.*
CORDOVA-CLAIRE, TED: *Deuda externa: la cumbre de La Habana.*
DEL BUFALO, ENZO: *30 años de búsqueda. La teoría económica en América Latina.*
GUNDER FRANK, ANDRÉ: *¿Es posible desactivar la bomba de la deuda?*
SCHWARZER, JORGE: *Experiencias fracasadas de crecimiento. El caso argentino.*
BARRERA, CARLOS: *Del gradualismo al shock. ¿Es válido el Plan Alfonso para América Latina?*
ARANIBAR, ERNESTO: *Hiperrecesión e hiperinflación. La impotencia de las políticas económicas de ajuste.*
GREBE, HORST: *Repensar los minerales. Una estrategia de industrialización vertical.*
CEARA H., MIGUEL: *La reestructuración dirigida. Sustitución de importaciones y promoción de exportaciones selectivas.*
ESSER, KLAUS: *Producción-Distribución: un equilibrio necesario. Concertación política para un modelo económico.*
PÉREZ, CARLOS ANDRÉS: *La reforma del Estado.*
BARRE, MARIE-CHANTAL: *Los Sin Patria. Destierro y migración en Centroamérica.*
MANIGAT, LESLIE F.: *Geopolítica del Caribe.*
SANTA CRUZ, ADRIANA: *Los movimientos de mujeres. Una perspectiva latinoamericana.*

FUENTES, CARLOS: *Amigos o satélites. ¿Qué busca Estados Unidos en América Latina?*

Núm. 80, noviembre-diciembre 1985.

- BITAR, SERGIO: *Deuda externa: cómo nos ven los EE. UU.*
SHULZE, PETER W.: *La dinámica del inmovilismo. El sistema soviético entre crisis y reforma.*
KRIZAN, MOJIMIR; KIESCHE, EBERHARD: *Dictadura sobre las necesidades. La Escuela de Budapest.*
AMIN, SAMIR: *¿Es capitalista la URSS?*
MATEO, ROSARIO DE: *Interés nacional y socialismo. La política exterior de Rumania.*
CABALLERO, MANUEL: *Tormentosa historia de una fidelidad. El comunismo latinoamericano y la URSS.*
VARAS, AUGUSTO: *FFAA. Estado y sociedad en la URSS.*
COTLER, JULIO: *¿Nuevos horizontes para el Perú?*
SMITH, WAYNE S.: *Percepciones erradas y oportunidades perdidas. La política de EE. UU. frente a Cuba.*
NYERERE, JULIUS: *Las deudas grandes son tanto una carga como un poder.*
FRENCH-DAVIS, RICARDO: *Neoestructuralismo e inserción externa.*

OPCIONES (Ex-Alternativas)

Núm. 6, mayo-agosto 1985, Centro de Estudios de la Realidad Contemporánea (CERC), Academia de Humanismo Cristiano, Santiago, (Chile).

- WALKER, IGNACIO: *El joven Marx y la democracia.*
CUNNINGHAM, FRANK: *Marxismo y reduccionismo de clase.*
LECHNER, NORBERT: *De la revolución a la democracia. El debate intelectual en América del Sur.*
LEFORT, CLAUDE: *El problema de la democracia.*
RUZ, CARLOS: *Tres críticas a la teoría elitista de la democracia (C.B. Macpherson, Peter Bachrach, Carole Pateman).*
● CORREA, SOFÍA: *Algunos antecedentes históricos del proyecto neoliberal en Chile (1955-1958).*
GAZMURI, CRISTIAN: *La tesis historiográfica de don Gonzalo Vial.*

Núm. 7, septiembre-diciembre 1985.

- CRISTI, RENATO: *Democracia, pluralismo y socialismo.*
ARDITI, BENJAMÍN: *El sentido del socialismo hoy. (Discurso, política y sujeto).*
RAZETO, LUIS: *Democratización económica y democratización política.*
SOTELO, IGNACIO: *Paradojas y aporías de los socialistas en el poder.*
FALLETO, ENZO: *Sobre populismo y socialismo.*
ARICÓ, JOSÉ: *El Marxismo en América Latina: ideas para abordar de otro modo la vieja cuestión.*
SILVA SOLAR, JULIO: *¿Hacia una nueva fase del socialismo?*
OMINAMI, CARLOS: *Crisis, progreso técnico y regulación. Reflexiones acerca de la actualidad de la perspectiva socialista.*
ROCKMAN, ARNOLD: *Acerca de la posibilidad de una transición pacífica a la sociedad socialista mundial mediante la tecnología computacional capitalista.*
BARRERA, MANUEL: *Tecnología y crisis nacional.*
LEPPE, ARDAYS: *Tecnología y socialismo.*
BRIONES, ALVARO; ORTÍZ, EDUARDO: *Una visión de la evolución del pensamiento socialista en Chile.*
GARRETÓN, MANUEL ANTONIO: *Partido y sociedad en un proyecto socialista.*

PERSPECTIVA

Núms. 6-7, abril-septiembre 1985, Dirección General

de Extensión Universitaria de la Universidad de San Carlos de Guatemala (**Guatemala**).

- QUESADA, FLAVIO: *La construcción en Guatemala: los objetos construidos no mercantilizados*.
- GONZÁLEZ DAVSON, FERNANDO: *Los convenios internacionales respecto a productos agrícolas de exportación de Guatemala*.
- TARACENA ARRIOLA, ARTURO: *El «voseo» en la Guatemala del siglo xx*.
- POPENOE DE HATCH, MARIÓN: *Proyecto arqueológico Tiquisate-Sipacate-La Gomera (Primera parte)*.
- BOVE, FREDERICK: *Proyecto arqueológico Tiquisate-Sipacate-La Gomera (Segunda parte)*.
- PASSAFARI, CLARA: *La proyección de la cultura indígena y folklórica en función del rescate y revalorización del patrimonio de tradición oral*.
- PEDRONI, GUILLERMO: *La antropología sociocultural y el desconocimiento de lo que se dice*.
- INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES: *La nueva Constitución de Guatemala y el régimen capitalista de producción*.
- PEREIRA, TERESINKA: *Pequeña biografía de un brasileño llamado Graciliano Ramos*.
- CARRERA, MARGARITA: *Trayectoria poética de Pablo Neruda*.
- GONAZ, FERNANDO: *Poesía*.
- CÁCERES, ARMANDO; CANO, FLORIDALMA: *Estudios sobre infecciones materno-fetales en Guatemala*.
- SOTO URBINA, ENRIQUE: *Atención primaria de salud y educación médica en Guatemala*.
- POMES, CARLOS ENRIQUE; HAZBUN HASBUN, JAMES; GONZÁLEZ AVILA, MANUEL: *Prevalencia de inflamación gingival en escolares guatemaltecos de 12 a 14 años*.
- GONZÁLEZ, AURA ESTELA: *Las semillas durmientes y la conservación integral del germoplasma florístico en la naturaleza*.
- VALDEAVELLANO VALLE, MARCELA: *La imagen política: una aproximación metodológica para analizar su diseño*.

PESQUISA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO

Vol. 14, núm. 1, abril 1984, Instituto de Planejamento Econômico e Social, Rio de Janeiro (**Brasil**).

- ARIDA, PERSIO; BACHA, EDMAR L.: *Balço de pagamentos: uma análise de desequilíbrio para economias semi-industrializadas*.
- RABELO VERSIANI, FLAVIO: *Industrialização: a década de 20 e a depressão*.
- CASTRO DE REZENDE, GERASMO: *Estocagem e variação estacional de preços: uma análise de política de crédito de comercialização agrícola (EGF)*.
- CAMARGO, MARCIO: *Salário real e indexação salarial no Brasil: 1969/81*.
- FARO, CLOVIS DE; HOLANDA BARBOSA, FERNANDO DE: *Política de redução do reajuste salarial e perda do poder de compra dos salários*.
- DIAS CARNEIRO NETRO, DIONÍSIO; FRAGA NETO, ARMINIO: *Varáveis de crédito e endogeneidade dos agregados monetários: nota sobre a evidência empírica nos anos 70*.
- BARAT, JOSEF; BUARQUE DE NAZARETH, PAULO: *Transporte e energia no Brasil: as repercussões da crise do petróleo*.
- HAY, DONALD A.: *Fatores determinantes da localização industrial no Brasil: 1970 e 1975*.

Vol. 14, núm. 2, agosto 1984.

- FURQUIM WERNECK, ROGERIO L.: *Desequilíbrio externo e reorientação do crescimento e dos investimentos na economia brasileira*.
- OZORIO DE ALMEIDA, ANNA LUIZA: *Seletividade perversa na ocupação da Amazônia*.
- CARMO OLIVEIRA, JOÃO DO: *Incidência da taxaço implícita sobre produtos agrícolas no Brasil: 1950/74*.
- LAFIETE LOPES, FRANCISCO: *Política salarial e a dinâmica do salário nominal*.

- POSSAS, MARIO LUZ: *Um modelo dinâmico multisetorial*.
- ROZENWURCEL, GUILLERMO: *Modelo de dois hiatos: uma variante com preços domésticos como variável de ajuste*.
- BARATA DE PAULA PINTO, MAURICIO: *Efeitos alocativos da política de promoção de exportações: uma reavaliação*.
- SILVA E SOUZA, GERALDO DA: *Sobre a validade da tese de Prebisch para a série de relações de troca da economia brasileira*.

Vol. 14, núm. 3, diciembre 1984.

- BACHA EDMAR, L.: *Choques externos e perspectivas de crescimento: o caso do Brasil, 1973/89*.
- DIAS-ALEJANDRO, CARLOS F.: *Da repressão financeira a crise: experiências do Cone Sul*.
- BAUMANN NEVES, RENATO: *Composição das exportações brasileiras e estabilidade da receita de exportações*.
- ALBRECHT RAMOS, LAURO ROBERTO: *Níveis de demanda e necessidades de importação de petróleo e derivados: uma análise prospectiva*.
- MOURA CASTRO, CLAUDIO DE: *E possível uma tecnologia made in Brazil?*
- CARMO OLIVEIRA, JOAO DO: *Transferência de recursos de agricultura no Brasil: 1950/74*.
- STOCK LORILDO, A.; BRANDT SERGIO, A.; CIPRIANO, JOSÉ: *O mercado de insumos agrícolas modernos: experiência, demanda e difusão*.
- TAULME, JOSE RICARDO: *Microeletrônica e automação: implicações para o trabalho e a organização da produção no Brasil*.
- BEHRENS, ALFREDO: *Comentarios sobre a importancia do crédito direto ao consumidor e a estabilidade dos padrões de consumo em exercicios de simulação de redistribuição de renda no Brasil*.

POLEMICA

Núm. 17-18, abril-septiembre 1985, Instituto Centroamericano de Documentación e Investigación Social (ICADIS), San José (**Costa Rica**).

571

- WINSON, ANTHONY: *Estructura de clase y transición agraria en América Central*.
- HINTERMEISTER, ALBERTO: *Modernización agrícola y pobreza rural en Guatemala*.
- BAUMEISTER, EDUARDO: *Un balance del proceso de reforma agraria nicaragüense*.
- DEERE, CARMEN DIANA: *La reforma agraria como revolución y contrarrevolución. Nicaragua y El Salvador*.
- P.: *Propuesta del AID sobre el problema agrario de Guatemala*.
- PROSTERMAN, ROY: *Aspectos demográficos de la Reforma Agraria en El Salvador*.
- P.: *Guatemala: Leyes agrarias. Aspectos*.

REALIDAD ECONOMICA

Núm. 64, mayo-junio 1985, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE), Buenos Aires (**Argentina**).

- AMIGO, JUAN-CARLOS: *Los caminos del consenso*.
- SCHWARZER, JORGE: *Recuperar el Estado el control de la coyuntura*.
- ABALO, CARLOS: *El plan antiinflacionario del radicalismo*.
- CORONEL (RE): BALLESTER, HORACIO P.; GARCIA, JOSE LUIS; GAZCON, CARLOS MARIANO, y RATTENBACH, AUGUSTO B.: *El Sistema Interamericano de Defensa como paradigma de la seguridad nacional*.
- SUAREZ, CARLOS ENRIQUE: *Política petrolera nacional*.

Núm. 65, julio-agosto 1985.

- ABALO, CARLOS: *Una perspectiva para la crisis.*
 FERNÁNDEZ CANEDO, DANIEL: *Evaluación del Plan Austral.*
 CEFIM: *La marcha del programa antiinflacionario.*
 BLEGER, LEONARDO: *Banca Cooperativa.*
 GIBERTI, HORACIO: *El Programa Nacional Agropecuario (PRONAGRO).*
 DORFMAN, ADOLFO: *La acción de las Naciones Unidas en el campo económico.*
 WARSCHAUER, EDUARDO: *La nueva ley de comercio de los Estados Unidos.*
 BERTOLOTTI, MARÍA ISABEL; PERGENTIU, GRACIELA V.; CABUT, DIEGO A.: *El sector pesquero argentino.*
 VESCHI, EUDO: *Los ferrocarriles argentinos.*

Núm. 66, septiembre-diciembre 1985.

- AMIGO, JUAN CARLOS: *I. El triángulo rectángulo de la inflación.*
 FERRER, ALDO: *II. Perspectivas de la economía argentina.*
 NOVAK, DANIEL ENRIQUE: *III. Las pequeñas y medianas industrias frente al Plan Austral y la deuda externa.*
 BLEGER, LEONARDO: *El mecanismo del préstamo.*
 DUBROVSKY, ALICIA: *Financiación de actividades y concentración del crédito.*
 ROZENMURCEL, GUILLERMO: *Informe sobre la actividad económica y análisis sectorial de la industria manufacturera.*
 CHOLVIS, FRANCISCO: *El desarrollo industrial.*
 DORFMAN, ADOLFO: *II. Hacia un óptimo industrial en la Argentina.*
 FERRUCCI, RICARDO JORGE: *III. Un sistema para distribuir espacialmente la promoción industrial.*
 BRAVO, VÍCTOR: *El problema petrolero en la Argentina hoy.*
 DAVIE, ALBERTO: *La informática y la política.*
 VIDAL, HÉCTOR MARCELO: *Cauce: del Convenio de Montevideo al Acta de Contadora.*
 VOLANDO, HUMBERTO: *Reconstruir la capacidad productiva.*

Núm. 67, noviembre-diciembre 1985.

- JOZAMI, EDUARDO: *Plan Austral. El saldo de fin de año.*
 GORINI, FLOREAL: *Banca Cooperativa. Situación actual y perspectivas.*
 POLINO, HÉCTOR T.: *El sector agropecuario y el cooperativismo en la Argentina.*
 VILADRICH, ALBERTO: *Crecientes e inundaciones en la Cuenca del Plata.*
 MARTÍNEZ ORTIZ, ASTRID: *Industria y crisis de deuda en América Latina.*
 VILAS, CARLOS M.: *Problemas y perspectivas de la economía san-dinista.*
 LASSAGA, GUILLERMO: *Fabricaciones Militares: ¿crecimiento o desaparición?*
 SCALABRINI ORTIZ, JORGE: *El endeudamiento de YPF.*

Núm. 68, enero-febrero 1986.

- REINHOLD, AUGUSTO L.: *Formas de intervención del Estado en la economía.*
 GRIONI, ERADIO J.: *Empresas petroquímicas del Estado.*
 GONZÁLEZ, CARLOS EMÉRITO: *Criterios sustantivos.*
 SENADORES JUSTICIALISTAS: *Declaración.*
 SAN PEDRO, MANUEL J.: *Privatizaciones: ¿un instrumento apto para el crecimiento independiente?*
 CALCAGNO, ALFREDO ERIC: *La deuda externa argentina.*
 BLEGER, LEONARDO: *El Plan Austral y el sistema financiero.*
 THINWATES REY, MABEL; HECKER, EDUARDO: *Realismo político: ¿única visión posible de la realidad?*
 DIAMANO, MARCELO: *Paradigma clásico y estructura productiva desequilibrada.*

REVISTA BRASILEIRA DE ECONOMIA

Vol. XXXIX, núm. 3, julio-septiembre 1985, Instituto

Brasileiro de Economía da Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro (Brasil).

- A. S. VELLUTINI, ROBERTO DE: *Estabilização de preços de productos primarios e bem-estar: uma análise retrospectiva.*
 WRIGHT, CHARLES LESLIE: *Avaliação de projetos: uma abordagem de características como alternativa a benefícios-custos.*
 SALAZAR P. BRANDAO, ANTONIO: *Crescimento económico e exaustão dos solos.*
 DREIZZEN, JULIO: *Fragilidade financeira, inflação e crédito indexado.*
 CHIN-CHIU TAN, TOMMY; RIBEIRO DA COSTA WERLANG, SERGIO: *A demanda de dividendos: uma justificativa teórica.*

REVISTA BRASILEIRA DE ESTUDOS POLITICOS

Núms. 60-61, janeiro-julho 1985, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte (Brasil).

- REALE, MIGUEL: *Como deverá ser a nova Constituição.*
 OLIVEIRA BARACHO, JOSÉ ALFREDO DE: *Teoria geral das Constituições escritas.*
 ● FARIA, JOSÉ EDUARDO: *Os dilemas da sociedade industrial: participação, desempenho e legitimação.*
 FERREIRA FILHO, MANOEL GONÇALVES: *Nova perspectiva do processo constitucional.*
 TRIGUEIRO, OSWALDO: *A federação na nova Constituição do Brasil.*
 BASTOS, CELSO: *As futuras bases da descentralização.*
 BONAVDES, PAULO: *A regionalização política do Brasil e a Nova República.*
 GRAU, EROS ROBERTO: *As regiões metropolitanas na Constituição.*
 MARINHO, JOSAPHAT: *Constituição e poder de fiscalização e controle.*
 PELLUSO ALBINO DE SOUZA, WASHINGTON: *O direito económico no discurso constitucional.*
 CORDEIRO MACHADO, CELSO: *Reflexões sobre a discriminação de rendas na futura Constituição.*
 ALMEIDA, ISIDE: *O direito do trabalho nas constituições.*
 ALVARES DA SILVA, ANTONIO: *O direito constitucional do trabalho. Futuro e perspectivas.*
 MENEZES DIREITO, CARLOS ALBERTO: *Os trabalhadores, os sindicatos e a nova ordem constitucional.*
 KONDER COMPARATO, FABIO: *Democratização e segurança.*
 VENÂNCIO FILHO, ALBERTO: *Democracia e informação.*
 CALMON NAVARRO COELHO, SACHA: *O novo sistema tributário.*
 SILVA, JOSÉ AFONSO DA: *Tribunais constitucionais e jurisdição constitucional.*
 HAHN, JOSÉ A.: *Serviços de informação e polícia.*

REVISTA BRASILEIRA DE MERCADO DE CAPITAIS

Vol. X, núm. 33, janeiro-março 1985, Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais, Rio de Janeiro (Brasil).

- MORENO MOREIRA, ROBERTO: *A determinação da taxa de juros em uma economia financeiramente aberta.*
 BRAGAÇA, LUIZ AUGUSTO DE; BRAGAÇA, SERGIO LUZ DE: *«Rating», previsão de corcordatas e falências no Brasil*
 GOUVEIA RODRIGUES, DOMINGO DE: *O porte dos mercados de ações e debêntures: Brasil versus países industrializados (1970-83).*
 GOMES DE ALMEIDA, JULIO SERGIO: *A crise do mercado paralelo de letras: causas e consequências sobre a reforma financeira de 1964-66.*

REVISTA DE LA CEPAL

Núm. 26, agosto 1985, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

- SECRETARÍA EJECUTIVA DE LA CEPAL: *Crisis y desarrollo en América Latina y el Caribe*.
- V. IGLASIAS, ENRIQUE: *Exposición presentada a la reunión de expertos sobre crisis y desarrollo de América Latina y el Caribe*.
- PREBISCH, RAÚL: *La periferia latinoamericana en la crisis global del capitalismo*.
- DI TELLA, TORCUATO: *Las perspectivas de la evolución política y social de América Latina*.
- ESSER, KLAUS: *La transformación del modelo de industrialización en América Latina*.
- TOKMAN, VÍCTOR E.: *El proceso de acumulación y la debilidad de los actores*.
- LE GUAY, FRANÇOIS: *La crisis internacional y el desarrollo latinoamericano. Objetivos e instrumentos*.
- TAVARES, MARIA DA CONCEIÇÃO: *La recuperación de la hegemonía norteamericana*.
- IBARRA, DAVID: *Crisis, ajuste y política económica en América Latina*.

Núm. 27, diciembre 1985.

- NAVARRETE, JORGE EDUARDO: *Política exterior y negociación financiera internacional: la deuda externa y el Consenso de Cartagena*.
- O'DONNELL, GUILLERMO: *Deuda externa: ¿por qué nuestros gobiernos no hacen lo obvio?*
- DEVLIN, ROBERT: *Deuda externa y crisis: el ocaso de la gestión ortodoxa*.
- PREBISCH, RAÚL: *La deuda externa de los países latinoamericanos*.
- MALDONADO LINCE, GUILLERMO: *América Latina y la integración: opciones frente a la crisis*.
- TORRES ZORILLA, JORGE; GANA, EDUARDO: *Comercio y equilibrio entre los países de la ALADI*.
- FIALLO, FABIO R.: *Un ataque en dos frentes a la crisis de pagos de los países en desarrollo*.
- SARMIENTO P., EDUARDO: *Las fallas del mercado de capitales*.
- DIVISIÓN AGRÍCOLA CONJUNTA CEPAL/FAO: *La agricultura de América Latina: transformaciones, tendencias y lineamientos de estrategia*.
- SECCHI, CARLO: *El papel de las empresas pequeñas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo*.
- HERRERA, FELIPE: *25 años del Banco Interamericano de Desarrollo*.

REVISTA DE ECONOMOMETRIA

Año IV, núm. 2, noviembre 1984, Sociedade Brasileira de econometria, Universidade de Brasilia, Brasilia (Brasil).

- ESCUDE, GUILLERMO: *On equilibrium with price rigidities and rationing*.
- CRAVEN, JOHN: *Price discrimination and the peak load problem*.
- VALLS PEREIRA, PEDRO LUIZ: *Variações «Dummies» em regressão: uma consideração metodológica*.
- BARRANTES HIDALGO, ALVARO: *Efeitos dos termos de troca externos sobre os preços e a produção doméstica: uma análise de equilíbrio general*.
- SAAVEDRA-RIVANO, NEANTRO: *Inflação, salário real e poder de compra*.
- CUEVAS, HOMERO: *On Sraffa's «Standard Commodity» and the rate of profit*.
- TEIXEIRA, JOANILIO RODOLPHO: *Uma perspectiva histórica da economia quantitativa e o papel da Sociedade Brasileira da Econometria —uma visão pessoal*.

REVISTA DE ECONOMIA POLITICA

Vol. 5, Núm. 4, octubre-diciembre 1985, Centro de Economía Política, São Paulo (Brasil).

- BRESSER, PEREIRA, LUIZ: *Economia conservadora e economia progressista*.
- SIMONSEN, MARIO HENRIQUE: *A inflação brasileira: lições e perspectivas*.
- GOODMAN, D.E.; SORJ, B.; WILKINSON, J.: *Agrindústria, políticas públicas e estruturas sociais rurais: análises recentes sobre e agricultura brasileira*.
- FRAGA NETO, ARMINIO; LARA RESENDE, ANDRÉ: *Déficit, dívida e ajustamento: uma nota sobre o caso brasileiro*.
- ARIDA, PERSIO: *O déficit público: um modelo simple*.
- AZEVEDO BRANDAO, MARIA DE: *A regionalização da grande industria do Brasil: Recife e Salvador na década de 70*.
- CANO, WILSON: *Notas sobre «recuperação» industrial e retomada do crescimento*.
- KANDIR, ANTONIO; GODENSTEIN, LIDIA: *A experiência argentina de política antiinflacionaria: junho 1985*.

REVISTA DE ECONOMIA RURAL

Núm. 23 (1), janeiro-março 1985, Sociedade Brasileira de Economia Rural (SOBER), Brasilia (Brasil).

- S. P. DA SILVA, GABRIEL L.; VIANI CASER, DENISE; VICENTE, JOSÉ ROBERTO: *Efeitos das condições do tempo sobre a produtividade agrícola no Estado de São Paulo*.
- SILVA OLIVEIRA, JOSÉ AUGUSTO; BRANDT, SERGIO ALBERTO; PANIAGO, EUTER: *Substituição e demanda de insumos agrícolas modernos: um modelo translog de series temporais*.
- PACHECO DE CARVALHO, BERNARDO M.: *Dualismo e desenvolvimento na agricultura*.
- ARRUDA, ZENITH JOAO DE; SUGAI, YOSHIO: *Análise espacial da pecuária bovina de corte: um ensaio para as regiões do Mato Grosso do Sul e sudoeste de São Paulo*.
- MARITZA REQUEJO LA TORRE, OLGA; BRANDT, SERGIO ALBERTO; SARANA LORETO, MARIA DAS DORES: *Relações entre produtividade da terra e tamanho da empresa rural*.
- ACOSTA HOYOS, LUIS EDUARDO; SOLON GUERRERO, JOSÉ; VENDELINO RICHTER, HUMERTO: *Os pesquisadores de biomassa no Brasil: perfil e percepções do impacto potencial*.

Núm. 23 (2), abril-junho 1985.

- VEIGA, ALBERTO: *Agricultura e processo político. o caso brasileiro*.
- TAKAO YAMAGUCHI, L. C.; BRANDT, SERGIO ALBERTO; LUDWIG, A.; SOUSA DE LEMOS, JOSÉ DE JESUS: *Matriz de oferta agropecuaria: uma aplicação de novas técnicas de regressão de cume*.
- SAVITO BROCHADO DE ALMEIDA, LAURA A.; CARMO VIEIRA, MANUEL; GASPARINO FILHO, JOSÉ; MORETTI, VASCO ANTONIO; CAMPOS BICUDO NETO, LUIZ DE: *Factibilidade econômica sob condições de riscos: análise de moinhos de milho para suplementação de farinha de trigo*.
- DARDENNE, BERTRAND: *L'offre agricole brésilienne entre 1966 et 1981: une application du modele de Nerlove*.
- LUIZ TEIXEIRA, HELTON HUGO; BRANDT, SERGIO ALBERTO; TEIXEIRA VIEIRA, RITO DE CASSIA MILAGRES: *Margens de comercialização: uma análise econômica de desequilíbrio*.

REVISTA ECONOMICA DO NORDESTE

Vol. 16, núm. 3, julho-setembro, 1985, Banco do Nordeste do Brasil, Fortaleza (Brasil).

- CHALOUT, YVES: *Uma política de legitimação do Estado e rearticulação da pequena produção rural: o projeto Nordeste.*
- CAVALCANTI, CLOVIS: *Brasis do Brasil: desigualdades regionais no ensino e pesquisa em pós-graduação das Ciências Sociais.*
- TELLES, PAULO ROBERTO: *Perspectivas para a indústria químico-farmacêutica no Nordeste, integrada ao complexo petroquímico de Camaçari.*
- TARGINO, IVAN: *A colonização oficial: o caso da colona.*
- FERREIRA, ASSUERO: *Mudanças estruturais do perfil industrial no Nordeste.*

Vol. 16, núm. 4, outubro-dezembro 1985.

- JATORA, JORGE: *Desenvolvimento regional, crise e mercado de trabalho: o caso brasileiro com especial atenção para o Nordeste 1981-83.*
- SATIRO DE SOUZA, GILZENOR: *Cultivo doméstico de hortaliças.*
- MARQUÊS DA CUNHA BARRETO, SONIA; PONTUAL BRANDAO, VIRGINIA: *Urbanismo e humanização.*
- FERREIRA NUNES, BRASILMAR: *Ensaio sobre a questão urbana.*
- GUERRA, OSWALDO: *Bahia: acumulação de capital e comercio exterior.*
- PINHEIRO, JOSÉ CÉSAR; ALLUISIO PEREIRA, JOSÉ: *Análise econômica do uso da tração animal pelos pequenos agricultores do Estado do Ceara.*

REVISTA DEL IDIS

Núm. 14, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Cuenca, Cuenca (**Ecuador**).

- ESPIÑOZA, LEONARDO: *Síntesis del proceso histórico de la Provincia del Azuay.*
- VÁZQUEZ, PACIENTE: *Algunos elementos de análisis de la actividad agraria en el Azuay.*
- CARRASCO, ADRIÁN: *La industrialización en el Azuay.*

Núm. 15 (sin año).

- ACHIG, LUCAS; GONZÁLEZ, IVÁN: *Estructura social y luchas populares en el Azuay contemporáneo.*
- RODAS, HERNÁN: *Iglesia y sociedad en los años 69-79.*
- GONZÁLEZ, CLEMENTINA: *La educación en la provincia del Azuay 1960-1980.*
- QUEZADA, ALBERTO: *La atención de la salud en la provincia del Azuay.*

REVISTA DE LA INTEGRACION Y EL DESARROLLO DE CENTROAMERICA

Núm. 30 (sin año), Banco Centroamericano de Integración Económica, BCIE, Tegucigalpa (**Honduras**).

- UTRIA, RUBÉN D.: *La incorporación de la dimensión ambiental en la planificación del desarrollo: una alternativa de guía metodológica (primera parte).*
- PÉREZ, CARLOS ANDRÉS: *La geopolítica de la integración en América Latina.*
- MANCIA, PEDRO C.; MARGAIN, EDUARDO: *La integración en América Latina.*
- JIMÉNEZ, FREDERICK J.: *Un análisis de los desequilibrios estructurales de las economías centroamericanas.*
- DIAMOND, WILLIAM: *Comentarios sobre los propósitos y las estrategias de los bancos de desarrollo.*

Núm. 31 (sin año).

- FONSECA ZUNIGA, GAUTAMA: *Lecciones de integración económica centroamericana.*
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL): *La crisis en Centroamérica: orígenes, alcances y consecuencias.*
- UTRIA, RUBÉN D.: *La incorporación de la dimensión ambiental en la planificación del desarrollo: una alternativa de guía metodológica (segunda parte).*

Núm. 32, junio 1985.

- GONZALES VEGA, CLAUDIO: *Estabilidad macroeconómica y el sistema financiero: el caso de Honduras.*
- KAMENETZKY, MARIO: *Selección y diseño de tecnologías para proyectos de inversión.*
- JIMÉNEZ, FREDERICK J.: *La demanda de dinero y su aplicación para la conformación de un fondo de reserva de precaución.*
- LIZANO, EDUARDO: *Integración regional: ¿puede reactivarse el Mercado Común Centroamericano?*
- GONZÁLEZ VEGA, CLAUDIO: *Centroamérica: asistencia económica externa, reformas a las políticas y mercados financieros nacionales en recuperación y crecimiento.*

REVISTA LATINOAMERICANA DE ESTUDIOS URBANO-REGIONALES. EURE

Vol. XII, núm. 33, agosto 1985, Instituto de Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago (**Chile**).

- THOMPSON, IVAN: *Los metros sudamericanos: un análisis de su evaluación económica.*
- ALLSOP, RICHARD; COEYMANS, JUAN ENRIQUE: *La gestión de tráfico: de la intuición a la simulación.*
- WILLUMSEN, LUIS: *Modelos simplificados de transporte urbano.*
- PHILIPPI, LUZ: *Historia y expectativas de habitación en sectores populares (un estudio de casos en Santiago).*

REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGIA

Año XLVI, vol. XLVI, núm. 2, abril-junio 1984, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Autónoma de México, México D. F. (**México**).

- LUNA, MATILDE; TIRADO, RICARDO: *Los empresarios y el gobierno: modalidades y perspectivas de relación en los años ochenta.*
- MARTÍNEZ ASSAD, CARLOS: *Auge y decadencia del Grupo Monterrey.*
- LEARNER DE SCHEINBAUM, BERTHA: *Los trabajadores públicos: el misterio y la eficacia de las políticas estatales.*
- PESCHARD, JACQUELINE: *El PRI: un partido a la defensiva.*
- GÓMEZ TAGLE, SILVIA: *El Partido Demócrata Mexicano y su presencia en la sociedad.*
- BARBOSA, FABIO: *La izquierda radical en México.*
- TORRES, DAVID: *Reforma política y perseverancia del proteccionismo electoral.*
- PEREYRA, CARLOS: *El problema de la hegemonía.*
- IBARROLA, MARÍA DE: *El crecimiento de la escolaridad superior en México como expresión de los proyectos socioeducativos del Estado y la burguesía.*
- CARDERO, MARÍA ELENA: *Notas sobre el endeudamiento público reciente.*
- BOLTVNIK, MANUEL: *Algunas reflexiones sobre la situación actual y perspectivas del sector energético en México.*
- MÁRQUEZ, VMANE B. DE: *La política de planificación familiar en México: ¿un proceso institucionalizado?*

RODRÍGUEZ, GONZALO: *Crisis económica y crisis del sector agropecuario.*

● DÁVILA ALDAS, FRANCISCO R.: *La crisis mexicana, sus problemas económicos y sus efectos sociopolíticos.*

SIRVENT, CARLOS: *El Estado mexicano y sus perspectivas.*

BARKIN, DAVID: *Los límites del desarrollo capitalista: el caso de México.*

BASAÑEZ, MIGUEL: *Perspectivas del Estado mexicano, ¿crisis o transición?*

Año XLVI, vol. XLVI, núm. 3, julio-septiembre 1984.

TORRES RIVAS, EDELBERTO: *Escenarios, sujetos, desenlaces. (Reflexiones sobre la crisis centroamericana.)*

BERMÚDEZ, LILIA: *Centroamérica: la militanzación en cifras.*

FARER, TOM: *Desarrollo político en América Central: democracia y diplomacia humanitaria.*

BENÍTEZ MANAUT, RAÚL; CORDOVA M., RICARDO: *El informe Kissinger y las maniobras militares de Estados Unidos en Centroamérica: preludeo de la intervención militar directa.*

JIMÉNEZ, EDGAR: *Comentarios en torno a las recomendaciones económicas del informe Kissinger.*

COMISIÓN POLÍTICO-DIPLOMÁTICA DEL FRENTE DEMOCRÁTICO REVOLUCIONARIO Y DEL FRENTE FARABUNDO MARTÍ PARA LA LIBERACIÓN NACIONAL: *Análisis del nuevo gobierno salvadoreño y de su contexto internacional.*

UNGO, GUILLERMO: *Causas y perspectivas de la guerra civil en El Salvador.*

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS: *Hacia una economía de guerra: El Salvador, 1982-1983.*

VILAS, CARLOS M.: *Insurgencia popular y revoluciones sociales: en torno a la Revolución Sandinista.*

AGUILERA, GABRIEL: *El nuevo sujeto de la lucha en Guatemala.*

SELSEY, GREGORIO: *Honduras: de república bananera a enclave militar (1980-1984).*

TURNER, JORGE: *Panamá: ahora y después.*

GRUPO CONTADORA: *Documento de 21 puntos básicos para la pacificación de Centroamérica.*

GRUPO CONTADORA: *Normas para la ejecución de los compromisos asumidos en el documento de objetivos.*

GOBIERNO NICARAGÜENSE: *Decreto de la Junta de Gobierno de Reconstrucción Nacional: Nicaragua ya tiene una ley para hacer elecciones libres.*

FRENTE FARABUNDO MARTÍ PARA LA LIBERACIÓN NACIONAL Y FRENTE DEMOCRÁTICO-REVOLUCIONARIO: *Propuesta de integración plataforma del gobierno provisional de amplia participación.*

PÉREZ ESPINO, EFRAIN: *Estructura política y sociedad de América Central. Bibliografía selectiva, 1976-1985.*

Año XLVI, vol. XLVI, núm. 4, octubre-diciembre 1984.

BORJA, JORDI: *Descentralización. Una cuestión de método.*

CASTELLS, MANUEL: *La crisis, la planificación y la calidad de la vida: el manejo de las nuevas relaciones históricas entre espacio y sociedad.*

KOWARICK, LUCIO: *Los caminos del encuentro.*

NAVARRO, BERNARDO: *El metro y la ciudad de México.*

PERLO, MANUEL; SCHEINGART, MARTHA: *Movimientos sociales urbanos en México. Algunas reflexiones en torno a la relación: procesos sociales urbanos. Respuesta de los lectores populares.*

MOSQUERA TORRES, GILMA: *El movimiento de los destechados colombianos en la década de los 70.*

ZICCARDI, ALICIA: *El tercer gobierno peronista y las villas miseria de la ciudad de Buenos Aires (1973-1976).*

MACHADO DA SILVA, L. A.; MAGALHÃES, PAULO: *Mata Machado: aspectos de las luchas sociales en una favela carioca.*

JACOBI, PEDRO ROBERTO: *São Paulo: las luchas de los excluidos de la ciudad por el derecho a la ciudadanía, 1970-1982.*

PÉREZ ESPINO, EFRAIN: *Urbanismo y urbanización en México. (Bibliografía selecta.)*

Año XLVII, vol. XLVII, núm. 1, enero-marzo 1985.

CORDERA, ROLANDO: *Economía y dependencia.*

PAZ, MARÍA EMILIA: *La frontera del sur.*

RODRÍGUEZ ARAUJO, OCTAVIO: *Partidos políticos y elecciones en México, 1984-1985.*

TRADO, RICARDO: *Los empresarios y la derecha en México.*

TREJO, RAÚL: *El movimiento obrero.*

LOAIZA, SOLEDAD: *La Iglesia y la democracia en México.*

GARCÍA, BRIGADA; OLIVEIRA, ORLANDINA DE: *Dinámica poblacional en México: tendencias recientes.*

CANABAL CRISTIANI, BEATRIZ: *El campo y los campesinos, hacia 1985.*

RESTREPO, IVÁN: *La ecología.*

SEFCHOVICH, SARA: *La cultura.*

PÉREZ ESPINO, EFRAIN: *Trabajos publicados por Pablo González Casanova (1947-1985).*

Año XLVII, vol. XLVII, núm. 2, abril-junio 1985.

RIZ, LILIANA DE: *Uruguay: la transición desde una perspectiva.*

AGUIAR, CÉSAR: *Clivajes sociales, tiempos políticos y redemocratización.*

FILGUEIRA, CARLOS: *Mediación política y apertura democrática en el Uruguay.*

GONZÁLEZ, LUIS E.: *El sistema de partidos y las perspectivas de la democracia uruguaya.*

RIAL, JUAN: *Las reglas del juego electoral en Uruguay y sus implicancias.*

SIERRA, GERÓNIMO DE: *La izquierda en la transición.*

ASTORI, DALINO: *Neoliberalismo autoritario en el Uruguay: internas e impulsos externos.*

BARBATO DE SILVA, CECILIA; MACADAR, LUIS: *Uruguay: una visión de su posible redefinición económica.*

LANZARO, JORGE LUIS: *Movimiento Obrero y reconstitución democrática. ¿Convencionalidad neocorporativa o aplicaciones neoliberales?*

MELGAR, ALICIA; CANCELADA, WALTER: *Concentración del ingreso y desarticulación productiva; un desafío al proceso del democratización.*

FORTUNA, JUAN CARLOS: *El escenario estructural de los movimientos laborales.*

NÚÑEZ, JOSÉ: *Averiguación sobre algunos significados del peronismo.*

YOCELEVSKY, RICARDO: *La democracia cristiana chilena. Trayectoria de un proyecto.*

LAMOUNIER, BOLÍVAR; MENEGUELLO, RACHEL: *Los partidos políticos y la consolidación democrática: el caso brasileño.*

PAZ SALINAS, MARÍA EMILIA: *Contadora: ¿impasse o agotamiento?*

Año XLVII, vol. XLVII, núm. 3, julio-septiembre 1985.

WARMAN, ARTURO: *Notas para una redefinición de la comunidad agraria.*

CAMPOS OREGÓN, LEONEL: *Transición capitalista y formas de producción agrícola.*

PUCCIARELLI, ALFREDO R.: *El dominio estatal de la agricultura campesina. (Estudio sobre los ejidatarios de la comarca lagunera).*

CARTON DE GRAMMONT, HUBERT: *Venta de Trabajo de los campesinos pobres y la acumulación de capital.*

ASTORGA, ENRIQUE: *Más campesinos, más proletarios.*

HEAT, JOHN RICHARD: *El programa nacional de alimentación y la crisis de alimentos.*

CALDERÓN, FERNANDO: *Pensando esas culturas.*

FAVRE, HENRY: *Cambio sociocultural y nuevo indigenismo en Chiapas*.
SARMIENTO, SERGIO: *El Consejo Nacional de Pueblos Indígenas*.

REVISTA PARAGUAYA DE SOCIOLOGIA

Año 21, núm. 61, septiembre-diciembre 1984, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Asunción (**Paraguay**).

- WOLFE, MARSHALL: *Desarrollo rural integrado: problemas conceptuales y metodológicos*.
- AJUMADA P., JAIME: *El efecto del gobierno local en el proceso de planificación nacional*.
- DEMO, PEDRO: *Precariedad de las prácticas participativas*.
- SUÁREZ, FRANCISCO M.; FRANCO, ROLANDO; COHEN, ERNESTO: *Lo social en las grandes empresas. Elementos para una estrategia*.
- PANTANO, LILIANA: *Algunas reflexiones sobre la acción social en relación a las personas con discapacidades*.
- GOLDSCHMIED, RONY; PIÑA R., CARLOS: *Hacia una educación centrada en la dinamización cultural*.
- MENÉNDEZ, EDUARDO L.: *Relaciones sociales de cura y control. Notas sobre el desarrollo del modelo médico hegemónico*.
- PASSANANTE, MARÍA INÉS: *Tercera edad y política social. Una reflexión sociológica*.
- ISUANI, ERNESTO A.: *Universalización de la Seguridad Social en América latina: límites estructurales y cambios necesarios*.
- FRANCO, ROLANDO; LEÓN, ARTURO: *El impacto redistributivo de la política social: los programas de vivienda en Costa Rica*.
- ARANHA CORREA DO LAGO, LUIZ: *Fundación e inicial desarrollo de Curuguaty: notas sobre un «censo» socioeconómico de una población paraguaya en 1716*.
- LYNN GROUND, RICHARD: *La evolución de la economía paraguaya en 1983*.
- R. P. S.: *La encuesta de fecundidad de Paraguay, 1979*.

576

REVISTA DE PLANEACION Y DESARROLLO

Vol. XVII, núm. 2, junio 1985, Departamento Nacional de Planeación (**Colombia**).

- DOCUMENTO DNP: *Autodisciplina para el desarrollo. Programa macroeconómico 1985-1986*.
- DESMOND MC CARTHY, F; HANSON, JAMES A.; KWON, SOONWON. BANCO MUNDIAL: *Fuentes de crecimiento en Colombia*.
- VILLAMIZAR, RODRIGO: *Bogotá: tendencias recientes. ¿Hacia la polarización de centros o la metropolización?*
- GUTERMAN BROMBERG, LIA: *Ritmo y patrón de crecimiento de la pequeña y mediana industria: el sector de confecciones*.

Vol. XVII, núm. 3, septiembre 1985.

- DOCUMENTO DNP-2213-J-UPG: *Autodisciplina para el desarrollo - informe de avance*.
- SANNIT, L.; RIVAS, L.; DUQUE, M.; SERE, C.: *Análisis de los patrones de consumo de alimentos en Colombia a partir de la encuesta de horas Dane/Dri de 1981*.
- FERNÁNDEZ RIVA, JAVIER; MOTTA T., MARÍA T.: *Inestabilidad de las exportaciones agrícolas colombianas. ¿Un falso dilema?*
- LLORIENTE M., ALVARO: *La industria siderúrgica en Colombia*.
- OSPINA SARDI, JORGE: *La experiencia colombiana en la negociación de la deuda externa*.
- R. P. D.: *El plan de ajuste económico. El caso de Venezuela*.

REVISTA RELACIONES DE TRABAJO

Núm. 6, septiembre 1985, Asociación Venezolana de Relaciones de Trabajo, Valencia (**Venezuela**).

- LUCENA, HÉCTOR; HERNÁNDEZ A., OSCAR; GOZUETA, NAPOLEÓN: *Papel del sindicalismo venezolano ante la crisis económica*.
- COLEMAN, KENNETH: *La politización de la clase obrera: datos comparativos y el caso venezolano*.
- GARAYTO, ROSA A.: *El sindicalismo oficial ante la crisis actual; México*.
- MURGA, ROLANDO: *El sindicalismo. Problemas y tendencias en Centroamérica*.
- BENAVIDES DE MARCANO, ALDA: *Régimen legal aplicable a las condiciones de trabajo de los funcionarios públicos*.

SOCIALISMO Y PARTICIPACION

Núm. 30, junio 1985, Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (CEDEP), Lima (**Perú**).

- MARTÍNEZ, DANIEL; TEALDO, ARMANDO: *Estrategia para el desarrollo de la producción alimentaria: una propuesta*.
- KLEIN, E.: *El impacto heterogéneo de la modernización agrícola sobre el mercado de trabajo*.
 - LIZARRAGA, RAÚL: *Descentralización y desarrollo regional: retos inmediatos*.
 - ALVA CASTRO, LUIS: *La deuda externa latinoamericana: en la hora decisiva*.
 - MARTÍNEZ, HÉCTOR: *Antropología y desarrollo rural*.
 - LAGOS, RICARDO: *Los grandes temas y tareas de la reconstrucción*.
 - FRANCO, CARLOS: *Testimonio de Emilio Barrantes*.
 - PHUMPIU, VÍCTOR: *Presentación del libro «Perspectiva y análisis de una realidad cambiante»*.
 - ANSION, JUAN: *Seminario sobre políticas culturales en la transición de la democracia*.
 - EMBAJADA DE FRANCIA: *El Instituto Francés de Estudios Andinos*.
 - RUTON, JESÚS: *Segunda Reunión Nacional sobre población*.

TAREAS

Núm. 61, julio-agosto 1985, Centro de Estudios Latinoamericanos «Justo Arosamena», Panamá (**Panamá**).

- Tareas conmemora sus veinticinco años.*
- TURNER, JORGE: *El capitán Evaristo Vázquez, panameño de nuestro tiempo*.
- GONZÁLEZ CASANOVA, PABLO: *El nuevo pensamiento latinoamericano*.
- PERALTA, JOSÉ: *La esclavitud de América. (Panamá, 1927.)*
- IBARRA, ANA CAROLINA: *Los límites a las disposiciones bolivianas sobre la tenencia de la tierra*.
- OLACIREGUI, DEMETRIO: *Fidel, Cuba y la Unidad Latinoamericana*.

TEMAS DE ECONOMIA MUNDIAL

Núm. 12, 1985, Centro de Investigación de la Economía Mundial, CIEM, La Habana (**Cuba**).

- AGUILAR M., ALONSO: *Crisis del capitalismo en América Latina*.
- RIESTRA VALLEJO, OSVALDO: *El endeudamiento externo en América Latina: el caso de Brasil*.
- FERNÁNDEZ TABIO, LUIS R.; BRISUELA PRADO, ROXANA: *El gasto militar: ¿pue-*

de la economía norteamericana afrontar ilimitadamente el crecimiento de estos gastos?

FELIPE DUJOS, EDITH: *Los cambios más recientes en los sistemas de dirección económica en Europa socialista.*

Núm. 13, 1985.

PEÑA CASTELLANOS, LÁZARO: *Las relaciones económicas Estados Unidos - Comunidad Económica Europea, en los inicios de la década de los ochenta.*

● BARO HERRERA, SILVIO: *La UNCTAD: veinte años de Diálogo Norte-Sur.*

AÑE AGUILOCHE, LIA: *Crisis y nivel de vida en América Latina.*

CLERCH ARZA, NORRKA: *Yugoslavia. Algunas consideraciones sobre la situación actual y perspectivas de su economía.*

Núm. 14, 1985.

RODRÍGUEZ, JOSÉ LUIS: *La economía soviética cuarenta años después de la victoria sobre el fascismo.*

● VALDÉS, MARÍA TERESA: *La situación de los productos básicos en 1984.*

GONZÁLEZ, MAY: *La política comercial de Estados Unidos.*

FELIPE, EDITH: *La evolución reciente de la economía rumana.*

TABARES, LOURDES; DURÁN, ALEJANDRO: *Algunos aspectos del perfeccionamiento de la dirección y planificación de la economía soviética a partir de 1979.*

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Vol. LII, núm. 208, octubre-diciembre 1985, México D. F. (México).

ROSENZWEIG, FERNANDO: *In memoriam: Oscar Soberón Martínez.*

ZEDILLO PONCE DE LEÓN, ERNESTO: *In memoriam: Carlos F. Díaz-Alejandro.*

FELIZ, DAVID: *La impotencia del activismo de la política macroeconómica: una evolución crítica de la nueva macroeconomía clásica.*

PASCALLON, PIERRE: *Dimensión cultural del desarrollo.*

MARTNER, GONZALO: *La inserción de la América Latina en la economía. Una visión de futuro.*

SCHNEIDER CHAIGNEAU, ANTONIO: *La crisis financiera chilena.*

CORTÉS DOUGLAS, HERNÁN: *El efecto de las recesiones internacionales en la economía chilena. Una visión histórica: 1926-1982.*

VOS, ROB: *El modelo de desarrollo y el sector agrícola en Ecuador, 1965-1982.*

LEVY, SANTIAGO: *Cambio tecnológico y uso de la energía en México.*

ZEDILLO PONCE DE LEÓN, ERNESTO: *Una síntesis racional de las propuestas heterodoxas sobre el problema de la deuda externa.*

Vol. LIII, núm. 209, enero-marzo 1986.

TOKMAN, VÍCTOR E.: *Crisis, ajuste económico y costo social.*

IKONICOFF, MOISÉS: *La economía subterránea y el sistema económico mundial: la experiencia de los países de la Europa mediterránea.*

ANISI, DAVID; BERMEJO, MARTA: *Cambio técnico y forma de vida.*

JAGUARIBE, HELIO: *Raza, cultura y clase en la integración de las sociedades.*

PINTO S. C., ANIBAL: *Estado y empresa privada: una visión retrospectiva de la experiencia chilena.*

CORNEJO B. AUREA, SALAS, JAVIER: *Estabilidad en los pronósticos del CPP y la estructura de la captación en México.*

BACHA, EDMAR L.: *In memoriam: Carlos F. Díaz-Alejandro.*

CEPAL: *Bases y opciones estratégicas para reorientar el desarrollo.*

Vol. LIII, núm. 210, abril-junio 1986.

BEKER, VÍCTOR A.: *Asimetría y teoría económica.*

NAIM, MOISÉS: *¿Por qué una empresa invierte en otro país? Análisis crítico de algunas teorías sobre los determinantes de las inversiones extranjeras directas.*

LASA, ALCIDES JOSÉ: *La neutralidad de la política económica en los modelos de expectativas racionales.*

GOMES, GUSTAVO MAIA: *Monetaristas neoestructuralistas e inflación brasileña en 1985.*

ACEVEDO C., MARÍA NELLI: *La pobreza en Colombia. Una medida estadística.*

MUSGROVE, PHILIP: *Distribución del ingreso familiar en la República Dominicana, 1976-1977: la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares.*

RIVERA, JUAN M.: *Desarrollo, crecimiento y estrategia gubernamental. Los modelos de Formosa y Corea del Sur como posibles respuestas a la crisis económica de México.*

B) Revistas Españolas

AFERS INTERNACIONALS

Tardor-hivern 1985, Centre d'Informació y Documentació Internacionals a Barcelona (CIDOB), Barcelona.

CELORIO PRIETO, J. M.; GARCÍA ESPINA, M.; SANTAMARÍA, A.: *México: los dos primeros años del Gobierno de La Madrid*.

SANTOS, ALBERTO: *Le basculement vers le sud de la politique de defense de l'Espagne*.

GARCÍA I SEGURA, CATERINA: *La política exterior del PSOE durant la transició política espanyola. De la clandestinitat a la Constitució (1974-78)*.

RODES, JESÚS M.: *Una nota sobre veinatge i constranyiment estratègic. Els problemes del «flanc sud»*.

GRANELL, FRANCESC: *Los veinticinco años de la OCDE*.

DÍAZ BARRADO, CÁSTOR M.: *Aspectos jurídicos de la intervención militar en la isla de Granada*.

AGRICULTURA Y SOCIEDAD

Núm. 31, abril-junio 1984, Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios de la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

SERVOLIN, CLAUDE: *Algunas reflexiones teóricas sobre el estudio de las organizaciones profesionales agrarias*.

MOYANO ESTRADA, EDUARDO: *Ideologías y sindicalismo agrario en la transición democrática española*.

BARRES, DANIELLE: *Sindicalismo y política agraria en Francia*.

GONZÁLEZ, JUAN JESÚS: *La patronal agraria: estrategias de política agraria y de negociación colectiva (la baja Andalucía)*.

ARRIBAS, JOSÉ MARÍA; GONZÁLEZ, JUAN JESÚS: *El sindicalismo de clase de la agricultura familiar (cuencas del Ebro y del Duero)*.

GARCÍA, TOMÁS: *Génesis y desarrollo del movimiento campesino en Asturias*.

Núm. 32, julio-septiembre, 1984.

ORTI, ALFONSO: *Política hidráulica y cuestión social: orígenes, etapas y significados del Regeneracionismo Hidráulico de Joaquín Costa*.

ORTEGA CANTERO, NICOLÁS: *Las propuestas hidráulicas del reformismo republicano: del fomento del regadío a la articulación del plan nacional de obras hidráulicas*.

● BOSQUE MAUREL, JOAQUÍN: *Del INC al IRYDA: análisis de los resultados obtenidos por la política de colonización posterior a la guerra civil*.

MATA OLMO, RAFAEL: *Transformación en regadío y evolución de la gran explotación agraria: el ejemplo de la Depresión del Guadalquivir*.

CABO ALONSO, ANGEL: *Transformación en regadío y evolución de la explotación agraria de tipo familiar: el ejemplo de la cuenca del Duero*.

MARTÍNEZ DE PIÑÓN, EDUARDO: *Consecuencias ecológicas de las obras hidráulicas y de la transformación de regadío*.

MARTÍNEZ SALCEDO, FERNANDO: *La situación del recurso agua en España*.

Núm. 33, octubre-diciembre 1984.

● CALATRAVA REQUENA, JAVIER; NAVARRO GARCÍA, LUIS: *Productividad y subempleo en agricultura: un intento de cuantificación*.

● NAREDO, JOSÉ MANUEL; SUMPISI, JOSÉ MARÍA: *Evolución y características de los modelos disciplinarios del trabajo agrario en las zonas de gran propiedad*.

ROMERO, CARLOS; REHMAN, TAHIR: *Planificación agraria en contextos de metas múltiples: un análisis expositivo*.

RAMA, RUTH: *Las empresas transnacionales y la agricultura de los países en desarrollo: el caso de México*.

ZAMBRANA PINEDA, JUAN FRANCISCO: *El aceite de oliva y su dependencia del mercado internacional de las grasas vegetales. Un análisis histórico: 1861-1935*.

CAMARERO BULLÓN, CONCEPCIÓN: *Las detracciones sobre la economía agraria y el endeudamiento del pequeño campesino en el siglo XVII: aplicación a un concejo castellano*.

● AVELLA REUS, LORENZO: *El crédito agrario en España: una estimación provincial*.

SAN JUAN MESONADA, CARLOS: *Análisis univariante del índice de precios percibidos por los agricultores*.

ALTA DIRECCION

Año XXI, núm. 122, julio-agosto 1985, Barcelona.

CHASE, CH: *Productividad de los directivos: una perspectiva internacional*.

GARCÍA NEBOT, J.: *Análisis de la normativa fiscal de actualización de balances*.

LUNA HUERTAS, P.; RUIZ MARTÍNEZ, R. I.: *Planificación a corto plazo: el reto de la hoja electrónica*.

PETTIT HERRERA, L. A.: *¿Existen equipos para superar el reto de la gestión?*

PONT MESTRES, M.: *Sobre la delimitación de fabricantes y mayoristas en el impuesto general sobre tráfico de empresas*.

URRIZA, R. A.: *Seminario sobre tecnologías informáticas*.

VAL PRADO, I. DE: *Enfoque contingente y estructuras de organización*.

Año XXI, núm. 123, septiembre-octubre 1985.

AMAT, O.: *El «cash management» o gestión de la tesorería*.

BEASCOCHEA ARICETA, J. M.: *El cambio en la búsqueda de productos*.

CAÑADAS BERNAT, M.: *Planificación estratégica de una empresa*.

CRIBADO AGUIRRE, E.: *La «reconversión del personal» en la empresa española ante el Mercado Común*.

MARTÍN MARÍN, J. L.: *La inspección bancaria en España: sugerencias para su perfeccionamiento*.

MARTÍNEZ SÁNCHEZ, A.: *La importancia de la alta dirección en la gestión de la innovación*.

PONT MESTRES, M.: *El impuesto sobre el valor añadido*.

ROURE, J.: *El proceso de creación de empresas tecnológicas*.

URRIZA, R. A.: *El uso del diagrama causa-efecto y el análisis de Pareto en los círculos de calidad*.

Año XXI, núm. 124, noviembre-diciembre 1985.

CARRERAS-LLANSANA, J.: *Normas de jurisprudencia en la Comunidad Económica Europea*.

CASANOVAS RAMÓN, M.: *Problemática de la empresa española ante la CEE*.

FORNT ALSINA, F. J.: *El sector bancario ante la CEE*.

GILBERT GARCÍA, J.: *La nueva situación jurídica de los transitarios en el marco de la CEE*.

- RODRÍGUEZ, J. J.: *La pequeña y mediana empresa ante la adhesión a la CEE.*
- ROMA RODRÍGUEZ, J.: *El ajuste de la política económica en la integración a la CEE.*
- THOMAS SIMO, C.: *Aproximación al IVA.*
- DUCH MARTORELL, C.: *El desarme arancelario.*
- ESTEVE, R.: *Nuevas reglas de juego para las empresas exportadoras: ayudas públicas en el marco de la CEE.*

ANALES DEL INIA

Núm. 9, 1985, Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias, Madrid.

- ALBISU, L. M.; VALLES, J.; ALONSO, P.: *Comportamiento de los precios del vino en España.*
- ALONSO, R.; RODRÍGUEZ, J. E.: *Una contribución al análisis financiero del sector azucarero en la CEE y en España.*
- JUÁREZ RUBIO, F.: *Localización y teorema de la mediana: un desarrollo.*
- RIVERA, L.; OLMEDA, M.: *Técnicas de resolución para el criterio de dominancia E-V en comercialización agraria. Una aplicación a la planificación de fechas de venta para la «Satsuma».*
- JULIA, J. F.: *Algunos aspectos de la liquidación de cosechas a los socios en las cooperativas hortofrutícolas.*
- BARCELO, L. V.; GARCÍA ALVAREZ-COQUE, J. M.: *Ganancias de bienestar de una política de estabilización de precios adecuada para productos perecederos.*
- ALVARGONZALEZ, R.: *Análisis de viabilidad del transporte combinado por mar y carretera para la exportación de frutas y de hortalizas a los países del continente europeo y a Inglaterra.*
- LÓPEZ GARRIDO, C.: *Galicia y las desigualdades regionales ante el ingreso en la CEE.*
- DOMINGO, J.; ROMERO, C.: *Un modelo de planificación financiera de una empresa cooperativa en un contexto de objetivos y metas múltiples.*
- CABALLERO, P.; MIGUEL, M. D. DE; CALVO, R.: *Determinación de la edad óptima de renovación de las viñas. Un estudio en la zona de denominación de origen Utiel-Requena.*
- ALONSO, R.; LOZANO, J.: *El método de las dos funciones de distribución. Una aplicación a la valoración de fincas agrícolas en las comarcas Centro y Tierra de Campos. (Valladolid).*

BOLETIN DE CIRCULO DE EMPRESARIOS

Núm. 30, tercer trimestre 1985, Círculo de Empresarios, Madrid.

- SÁNCHEZ AGESTA, LUIS: *La participación representativa de los intereses económicos y sociales.*
- SÁNCHEZ ASIAÍN, JOSÉ ANGEL: *Una visión financiera del déficit público.*
- SORIANO, JOSÉ EUGENIO: *Comunidades Autónomas y Comunidades Europeas.*
- TORRERO MAÑAS, ANTONIO: *Una visión peculiar de la economía financiera.*
- UTRERA MORA, FRANCISCO: *La reforma del IRPF.*
- C. E.: *Encuesta de coyuntura industrial y financiera del Círculo de Empresarios.*

Núm. 31 (especial), diciembre 1985.

- ARGANDOÑA, ANTONIO: *Mercado de trabajo y política monetaria: objetivos, confusiones, alternativas.*
- BRICALL, JOSEF M.: *La alternativa de la política económica.*
- CALLEJA, ANSELMO: *La transparencia como instrumento de la política de ajuste estructural.*

FOLGADO, JOSÉ: *La política económica española en el nuevo marco comunitario.*

- GALA, MANUEL: *Un análisis global de la política económica de crisis.*
- GAMIR, LUIS: *Algunas ideas sobre las alternativas a la actual política económica española.*
- GARCÍA-DURÁN, JOSÉ ANTONIO: *Por un aligeramiento del rigor.*
- HAY, JORGE: *Política económica para el crecimiento.*
- LEBLANC, OSCAR: *Verdades y mentiras de la Tina.*
- MARCO, LUIS: *Cómo mejorar la inversión, variable estratégica clave.*
- MERIGÓ, EDUARDO: *La apertura exterior. Una oportunidad.*
- PÉREZ DE CALLEJA, ANTXÓN: *La política económica y la economía política.*
- RODRÍGUEZ, JULIO: *Reflexiones sobre la economía española en 1983-1985.*
- ROS, JACINTO: *Conocemos las rarezas.*
- SANTILLANA, IGNACIO: *1985: Un trienio de ajuste.*
- SOLÉ, JOSÉ MANUEL: *En la trampa de la austeridad.*
- TORIBIO, JUAN JOSÉ: *Hacia una nueva política económica.*
- VELARDE, JUAN: *El único modelo de política económica.*

Núm. 32, cuarto trimestre 1985.

- ARRIOLA, JOSÉ MIGUEL: *Posibilidades y limitaciones de la desregulación (desintervención) en el ámbito de las comunidades españolas.*
- BALLARÍN, EDUARDO: *Evolución y revolución en el negocio bancario: una aproximación al negocio bancario.*
- FERNÁNDEZ, TOMÁS RAMÓN: *Libertad de empresa e intervencionismo administrativo.*
- SORIANO, JOSÉ EUGENIO: *Comunidades Autónomas y Comunidades Europeas: una propuesta.*

BOLETIN DE ESTUDIOS ECONOMICOS

Vol. XL, núm. 125, agosto 1985 (cuatrimestral), Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas, Universidad Comercial de Deusto, Bilbao.

579

- ALMUNIA AMANN, JOAQUÍN: *Reflexiones sobre la reforma de la Seguridad Social.*
- JIMÉNEZ AGUILAR, JUAN: *Punto de vista empresarial sobre la reforma de la Seguridad Social y los planes de pensiones.*
- ZUFIAUR, JOSÉ MARÍA: *Los fondos de pensiones desde un punto de vista sindical.*
- VILLARIG, JOSÉ: *Cómo son y cómo funcionan los fondos de pensiones.*
- RABADÁN FORNIES, MARIANO: *Fiscalidad de los fondos de pensiones.*
- ANFOSSO BORREL, SATURNINO: *La gestión financiera de los fondos de pensiones.*
- HUGUET VICENS, PEDRO: *El papel de las instituciones financieras en la gestión de los fondos de pensiones.*
- MANSILLA GARCÍA, FÉLIX: *Las entidades aseguradoras y los fondos de pensiones.*
- PÉREZ DOMINGO, MARÍA REYES: *Aspectos actuariales de los fondos de pensiones.*
- HUERTA DE SOTO, JESÚS: *Experiencias internacionales sobre la crisis de la Seguridad Social y el papel de los planes de pensiones privados en su reforma.*
- SANTACOLOMA, JUAN FCO.: *Estancamiento con inflación en una economía pequeña con sustituibilidad perfecta en el mercado de capitales.*
- GRANDE ESTEBAN, ILDEFONSO: *El comportamiento normal de las tasas de retorno. Supuestos teóricos y la realidad del mercado.*

Vol. XL, núm. 126, diciembre 1985.

- ATIENZA, LUIS M.: *La empresa española frente a las Comunidades Europeas.*
- HERAS, ALFONSO DE LAS: *Las ayudas públicas en la Comunidad.*

- ALVAREZ PASTOR, DANIEL; EGUIDAZU, FERNANDO: *El control de cambios ante la adhesión de España a la CEE.*
- GARCÍA VICENTE, RICARDO: *Efectos de la aplicación del orden jurídico comunitario en España.*
- CAMILLERI LAPEYRE, ARTURO: *La política agrícola.*
- MANSILLA, FÉLIX: *Análisis de algunos efectos de la libertad de prestación de servicios sobre el seguro en España.*
- LÓPEZ ANTÓN, FÉLIX (ABOGADO): *La deuda internacional y la función de los organismos financieros internacionales. Algunas consideraciones.*

CIUDAD Y TERRITORIO

Núms. 63-64, enero-junio 1985, Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid.

- RALLO, JOAQUÍN: *Cuba 1959: 161 centrales y una capital.*
- SEGRE, ROBERTO: *El sistema monumental en la ciudad de La Habana: 1900-1930.*
- AGUIRRE, YOLANDA: *Un puerto y una ciudad: San Cristóbal de La Habana.*
- ELSO ALONSO, ELADIO: *Lazanja real: primer acueducto de La Habana.*
- LAPIDUS, LUIS: *Las señales gráficas y los contextos históricos.*
- NÚÑEZ JIMÉNEZ, ANTONIO: *La Habana Vieja, monumento nacional.*
- CAPABLANCA, ENRIQUE: *La Habana Vieja; anteproyecto de restauración.*
- MAHTAR M'BOW, AMADOU: *Campaña internacional para la salvaguarda de la Plaza Vieja de La Habana.*
- MINISTERIO DE CULTURA DE CUBA: *Propuesta de restauración de la Plaza Vieja de La Habana.*
- MESÍAS GONZÁLEZ, ROSENDO; MORALES MENOCA, JUAN LUIS: *La vivienda urbana por esfuerzo propio. Estrategia de proyectos y construcciones.*
- PADRÓN LOTTI, MIGUEL: *Metodología de la planificación en Cuba.*
- 580 FERNÁNDEZ NÚÑEZ, JOSÉ MANUEL: *Dos décadas de planificación regional y urbana en Cuba.*
- AGUILERA ROJAS, JAVIER: *La Habana Vieja, mapas y planos de los archivos de España.*
- MURCIA, EMILIO: *Cartografía histórica de Cuba.*
- C y T: *Cuba: patrimonio arquitectónico, historia y desarrollo urbano. Bibliografía.*

CRONICA TRIBUTARIA

Núm. 52, 1985, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

- BUREU GUARRO, JORGE: *Evolución del concepto de amortización como gasto deducible de los ingresos en el impuesto sobre Sociedades.*
- BURGIO, MARIO B.: *El traslado de las pérdidas, su régimen fiscal según las propuestas de amortización de la CE.*
- CARBAJO VASCO, DOMINGO: *El concepto de «establecimiento permanente» en el modelo de la OCDE: consideraciones y crítica.*
- CARBAJO VASCO, DOMINGO: *La unidad familiar en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.*
- DURÁN-SINDREU BURADE, ANTONIO: *La deducción por inversiones mobiliarias en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: años 1979-1984.*
- FERNÁNDEZ LÓPEZ, EDUARDO: *La doble imposición fiscal en los convenios internacionales suscritos por España.*
- LASARTE ALVAREZ, JAVIER; CALERO GALLEGU, JUAN M.: *Aplicación de beneficios tributarios en el régimen de transparencia fiscal voluntaria.*
- LINARES, JUAN; ROSALES, MARTÍN DE: *El IVA como instrumento de financiación de las Comunidades Autónomas: una aproximación.*

- LUEIRO, LORES, MANUEL: *La institución de la unidad familiar en el impuesto sobre la renta.*
- MANTERO SÁENZ, ALFONSO: *La documentación inspectora.*
- MARTÍNEZ AGUADO, JORGE: *La deducción por doble imposición jurídica internacional.*
- MARTÍNEZ EZQUEJERRA, CONCEPCIÓN: *Franquicias fiscales en la CEE.*
- MENÉNDEZ HERNÁNDEZ, JOSÉ: *Las multas fiscales que prescriben a los once años en la legislación vigente.*
- MONASTERIO ESCUDERO, CARLOS: *La amortización de activos utilizados en jornada de trabajo inferior a la normal.*
- MORESCO SUÁREZ, ANGEL: *La declaración anual de ingresos y pagos en el Impuesto sobre el Tráfico de Empresas.*
- NAVARRO FERNÁNDEZ, GINES: *Régimen fiscal de las sociedades agrarias de transformación.*
- PALAO TABOADA, CARLOS: *La distribución del poder tributario en España.*
- PEÑA HERNANDO, EDESIO: *La base imponible en el Impuesto sobre Sociedades: antecedentes históricos.*
- PONT MESTRES, MAGÍN: *Valor de la enajenación de títulos no cotizados en Bolsa en conexión con incrementos y disminuciones de patrimonio a efectos tributarios.*
- REVUELTA GARCÍA, BERNARDO: *Los incrementos no justificados de patrimonio en los Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas.*
- SIEIRO DEL NIDO, JESÚS: *Régimen fiscal de las sociedades civiles.*
- VELÁZQUEZ CUETO, FRANCISCO A.: *Deducciones para evitar la doble imposición internacional e imputación de impuestos no pagados.*

CUADERNOS DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

Núm. 16, abril 1985, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga, Málaga.

- AGUILERA KLINK, F.: *Tres interpretaciones sobre la generación del cambio.*
- CLAUVERO BARRANQUERO, A.: *Análisis de funciones de coste de hospitales.*
- RUIZ, G.: *Mercado, precios y la valoración social económica del medio ambiente.*
- ALBA RAMÍREZ, A.: *Análisis económico de los sindicatos en A. Smith, J. S. Mill y A. Marshall.*
- CLAUVERO, A., y otros: *Modelo econométrico centroamericano (Meca fase 2).*
- AGUIRRE SÁDABA, A.: *Las curvas de aprendizaje y sus aplicaciones.*
- DOMÍNGUEZ, J. M.; MOLINA, A.; SÁNCHEZ, J.: *Inflación e impuesto sobre la renta: dos aspectos.*
- GONZÁLEZ BLASCO, J.: *El impuesto sobre el valor añadido, aspectos económicos y financieros.*

CUADERNOS DE ECONOMIA

Vol. XIII, núm. 37, mayo-agosto 1985, Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona, Barcelona.

- AGUADO, SATURNINO: *Dinero y tipo de cambio en el corto plazo.*
- BARCELÒ, ALFONS: *Teorema sobre bienes autorreproducibles.*
- BARCELÒ, A.; OVEJERO, F.: *Cuatro temas de metodología económica.*
- BIAYNA, ALBERT: *Modelo de control óptimo del saldo de tesorería.*
- BIRULES BERTRAN, ANNA MARÍA: *Teorema d'existència d'equilibri amb externalitats generades per la transformació pel consum.*
- OLIVA FURES, MARTÍ: *Teoría financiera: aversión al riesgo en un modelo dinámico. 1.*
- PERAITA DE GRADO, CARLOS; SÁNCHEZ MORENO, MANUEL: *Medición de*

las variaciones de la participación salarial en el valor añadido bruto de la industria: 1964-1981.

SÁNCHEZ CHOLIZ, JULIO: *El teorema de Okishio en ciertos tipos de economías convexas.*

RODRÍGUEZ PRADA, GONZALO: *La eficiencia del equilibrio competitivo, a la luz de las hipótesis de las expectativas racionales.*

URBANO SALVADOR, AMPARO: *Decisiones de consumo: un ejemplo usando una solución dinámica «Cournot-Nash».*

CUADERNOS ECONOMICOS DE ICE

Núm. 30, 1985/2, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

KESSLER, GUILLERMO; OPORTO, ANTONIO: *Macroeconomía y teoría de los ciclos hasta la década de los setenta.*

BEGG, DAVID K. H.: *Inflación y desempleo.*

LUCAS JR., ROBERT E.: *Comprendiendo los ciclos económicos.*

LUCAS JR., ROBERT E.: *Un modelo de equilibrio del ciclo económico.*

MINSKY, HYMAN P.: *La hipótesis de la inestabilidad financiera: una interpretación de Keynes y una alternativa a la teoría generalmente aceptada.*

GUINDOS, LUIS DE: *Las interpretaciones político-electorales del ciclo económico.*

DEBATOS

Núm. 13, septiembre 1985, Institució Alfons El Magnanim, Diputació de Valencia, Valencia.

CERDA, MANUEL: *El Ludismo.*

BREWER, JOHN; TILLYARD, STELLA: *El país del agua de Graham Swift.*

PALAFOX, JORDI; COLEMAN, D. C.; BARKER, T. C.; DAUNTON, M. J.; FLOUD, RODERIC; CRAFTS, N. F. R.; HOPKINS, A. G.; COATS, A. W.: *¿Qué es la historia económica? (debate).*

NEWELL, DIANNE: *Arqueología industrial y ciencias humanas.*

NEGRI, ANTONELLO: *Historia del arte y cultura de la industria. Líneas de investigación posibles.*

BERTELLI, CARLO: *Producción de la imagen y modo de producción industrial.*

SELVAFOLTA, ORNELLA: *El espacio del trabajo (1750-1910).*

BISI, LUCÍA: *Arqueología industrial y museografía.*

CANNADINE, DAVID: *El presente y el pasado en la revolución industrial inglesa: 1880-1990.*

LEONTIEF, WASSILY: *Revolución tecnológica y empleo.*

Núm. 14, diciembre 1985.

XAMBO, RAFAEL: *Els joves davant la sexualitat.*

MONCADA, ALBERTO: *Juventud, educación en vez de empleo.*

STAME, FEDERICO: *La crisis de la izquierda y las nuevas identidades sociales.*

GLOTZ, PETER: *Manifiesto para una nueva izquierda.*

PICO, JOSEF: *Proceso a la razón.*

LASH, SCOTT: *Posmodernidad y deseo.*

WELLMER, ALBRECHT: *La dialéctica de modernidad y posmodernidad.*

GIDDENS, A.: *Estados nacionales y violencia.*

GIDDENS, ANTHONY: *Espacio, tiempo y política en la teoría social.*

DESARROLLO. Semillas de Cambio. Comunidad Local a través del Orden Mundial

Núm. 2, 1985. Sociedad Internacional para el Desarrollo, Madrid.

BOCK, GISELA; DUDEN, BÁRBARA: *Trabajo por amor; amor como trabajo.*

MITLER, SWASTI: *Sobre la línea mundial de montaje: las mujeres y las multinacionales.*

IDAC: *El descubrimiento de la autosuficiencia en Parity.*

ANTROBUS, PEGGY: *Más allá de los muros de la Universidad.*

KELKAR, GOVIND: *La mujer en la China de Mao.*

JAIN, DEVAKI: *La filosofía de Gandhi: una inspiración para la mujer.*

REID, ELISABETH ANNE: *Después de México '75: ¿una década de progreso?*

SHAHANI, LETIZIA R.: *Camino de Nairobi '85.*

INSTITUTO DE LA MUJER: *Situación de la mujer en España: 1975-85, diez años marcados por el camino.*

DURÁN, MARÍA ANGELES: *Las mujeres en la cultura iberoamericana.*

FERNÁNDEZ VARGAS, VALENTINA: *La mujer en la emigración española a Iberoamérica durante el siglo xx.*

GONZÁLEZ, LELIA: *Mulher Negra e desenvolvimento brasileiro.*

GONZÁLEZ SUÁREZ, MIRTA: *La mujer en Centroamérica.*

DUELLI KLEIN, RENATE: *De una, el huevo; de otra, el útero.*

TABAK, FANNY: *Movimientos sociais no Brasil e participação feminina.*

ECONOMIA INDUSTRIAL

Núm. 244, julio-agosto 1985, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

LANDABURU, ENEKO: *Las empresas multinacionales hoy y mañana.*

DUNNING, JOHN H.: *Las empresas multinacionales en un mundo en evolución: tendencias y perspectivas.*

BLANC, GEORGES; DUSSAUGE, PIERRE: *Las multinacionales públicas.*

ROBINSON, JOHN: *La integración europea y las compañías multinacionales: una relación difícil.*

TUA, JORGE: *El derecho de sociedades en la CEE y las empresas multinacionales.*

JUNNE, GERD: *La innovación en las multinacionales europeas.*

LALL, SANJAYA: *Las multinacionales del Tercer Mundo.*

● DEHESA, GUILLERMO DE LA: *Las empresas multinacionales en España: planteamiento general.*

ALVAREZ PASTOR, DANIEL: *Marco jurídico y formas de penetración de las empresas multinacionales.*

● DURÁN, JUAN JOSÉ: *La empresa multinacional española.*

SÁNCHEZ MUÑOZ, PALOMA: *Importación-exportación de tecnología en España y empresas multinacionales.*

GÓMEZ PEREZAGUA, RAFAEL: *La administración y las inversiones españolas en el exterior.*

PUG, ENRIQUE: *El sector financiero como protagonista de la inversión española en el exterior.*

Núm. 245, septiembre-octubre 1985.

SANZ, RICARDO: *El análisis de la coyuntura industrial en España.*

MASSIEU, ANTONIO: *Reflexiones y sugerencias ante un cambio de base del Índice de Producción Industrial.*

BORGES, ANGEL: *Coherencia interna de las opiniones sobre el empleo en las encuestas de coyuntura industrial.*

MARTÍNEZ ALVARRUIZ, MATEO: *Algunos aspectos de la encuesta industrial: informantes y utilizadores.*

ANTÓN, VICENTE; ARAMBURU, ANA; SANZ BEGOÑA: *La estadística industrial: su utilización en el marco de las tablas input-output.*

ALBARRACÍN, JESÚS: *La encuesta industrial y la industria española.*

JAUMANDREU, JORDI; MATO, GONZALO: *Una revisión de la serie de encuestas Grandes Empresas Industriales del MINER.*

SEBASTIÁN, CARLOS: *Algunas utilizaciones de los datos de la Central de Balances del Banco de España.*

RODRÍGUEZ DE PABLO, JOSÉ: *El equilibrio financiero y la formación de capital en las empresas.*

JAUMANDREU, JORDI; MATO, GONZALO: *Obtención de series desagregadas de valor de la producción y empleo en la industria: 1973-81.*

RODRÍGUEZ, JULIO; TORRE, ARMANDO DE LA: *Las estadísticas industriales. Necesidades de información de las comunidades autónomas.*
 GÓMEZ MAMPASO, RICARDO; EGEA, IGNACIO: *Metodología para la elaboración de los balances energéticos.*
 MONES, MARÍA A.; RUIZ, HUMBERTO: *Repercusiones de la implantación del Impuesto sobre el Valor Añadido en algunos sectores industriales.*

Núm. 246, noviembre-diciembre, 1985.

MARAVALL, FERNANDO; PÉREZ SIMARRO, RAMÓN: *Situación comparativa de la industria española y política de promoción.*
 BERGES LOBERA, ANGEL: *La financiación de la industria: problemas actuales y posibles soluciones.*
 LAFUENTE FELEZ, ALBERTO; PÉREZ SIMARRO, RAMÓN; SALAS FUMAS VICENTE: *Financiación, rentabilidad y crecimiento de la nueva y pequeña empresa española.*
 ISAC GASSOL, JOSÉ MARÍA: *Las nuevas tecnologías en los programas nacionales de I + D.*
 MARTÍN GONZÁLEZ, CARMELA; RODRÍGUEZ ROMERO, LUIS: *La política tecnológica como instrumento de promoción industrial.*
 PANIZO ARCOS, FERNANDO: *Crisis económica, creación de pequeñas empresas y desarrollo productivo equilibrado.*
 HERAS, ALFONSO DE LAS: *Los sectores de futuro: situación en la Comunidad Europea e implicaciones en la adhesión de España.*
 LAFUENTE FELEZ, ALBERTO; SALAS FUMAS, VICENTE; PÉREZ SIMARRO, RAMÓN: *Tipos de empresario y de empresa. El caso de las nuevas empresas españolas.*

ECONOMISTAS

Núm. 15, agosto 1985, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.

582

SOTO GUINDA, JOAQUÍN: *Caracterización económica del IVA.*
 ALEMANY SÁNCHEZ DE LEÓN, LUIS F.: *Rasgos fundamentales de la Ley del IVA.*
 RODRÍGUEZ ONDARZA, JOSÉ ANTONIO: *Los regímenes especiales en el IVA.*
 RUBIO GUERRERO, JUAN JOSÉ: *Comentarios al régimen transitorio del IVA.*
 ARSUAGA, JUAN JOSÉ: *Significado de la implantación del IVA para la inspección de los tributos.*
 PÉREZ LOZANO, VALERIANO: *Contabilidad y auditoría del IVA.*
 MARÍN ARCAS, JOSÉ: *Efectos de la implantación del IVA sobre el consumo.*
 GARCÍA DELGADO, JOSÉ LUIS: *Una nota sobre líneas actuales de estudios de la agricultura en la España contemporánea.*

Núm. 16, octubre 1985

- VARELA PARACHE, FÉLIX: *Crisis en los pagos internacionales y su repercusión en el sistema financiero internacional.*
 - TORRERO MAÑAS, ANTONIO: *Internacionalización bancaria y nuevas formas de regulación.*
- LERENA, LUIS A.: *Integración financiera en la CEE.*
 STECHER NAVARRA, JORGE: *El sistema bancario español en el contexto internacional.*
 ESTEFANÍA MOREIRA, JOAQUÍN: *¿Hacia un club de deudores?*
 UREA HOLGADO, MARIO: *Automatización: las nuevas tecnologías al servicio de la productividad.*

* **Núm. 17 (extraordinario)**, diciembre 1985.

ROJO, LUIS ANGEL: *1985-1986: el contexto general.*
 FUENTES QUINTANA, ENRIQUE: *Reflexiones frente a un año diferente.*
 GARCÍA AÑOVEROS, JAIME: *El año 1985.*

TORRERO MAÑAS, ANTONIO: *La economía española en 1985 y perspectivas para 1986.*

VELARDE FUERTES, JUAN: *Economía 1985: un año de vacilaciones.*
 BONILLA HERRERA, JOSÉ MARÍA: *La balanza de pagos por cuenta corriente en 1985.*

DEHESA, GUILLERMO DE LA; FERNÁNDEZ, VICENTE JAVIER: *Balanza de pagos y tipo de cambio de la peseta.*

RUIZ, JOSÉ J.; TORRES, ANGEL: *El comercio exterior España/CEE en 1985.*

FUENTE IZARRA, EMILIO DE LA: *Las relaciones económicas España/Iberoamérica 1985.*

MELO, FRANCESC; RIERA, LLUIS: *El desarme arancelario.*

RUIZ, HUMBERTO; MONES, MARÍA ANTONIA: *El IVA y la competitividad exterior.*

RUBIO, MARIANO: *La programación de la política monetaria para 1986.*
 SORIANO, FRANCISCO JAVIER: *El mercado monetario en 1985.*

GARCÍA VARGAS, JULIÁN: *El crédito oficial: mayor equilibrio y más cerca del mercado.*

STECHER NAVARRA, JORGE: *Dimensión internacional de la banca española en 1985.*

LERENA, LUIS A.: *El mundo financiero ¿Caos o confusión ordenada?*
 ONTIVEROS, EMILIO: *El marco financiero internacional.*

BORRELL, JOSÉ: *1985. Un intenso año fiscal.*

RODRÍGUEZ ONDARZA, JOSÉ A.: *La Reforma del Impuesto sobre la Renta.*
 RUBIO GUERRERO, JUAN J.: *Comentarios al Régimen Fiscal Empresarial en 1985. Perspectivas para 1986.*

MELGUZO SÁNCHEZ, ANGEL: *La financiación de las Comunidades Autónomas: una nota sobre el «coste efectivo».*

DOMINGO SOLANS, EUGENIO: *Las haciendas locales en España.*

TOHARIA, LUIS: *Las relaciones laborales en 1985.*

SÁEZ FERNÁNDEZ, FELIPE: *Empleo y flexibilidad del mercado de trabajo.*
 MALO DE MOLINA, JOSÉ L.: *Los efectos del ajuste del mercado de trabajo.*

ALBARRACÍN, JESÚS: *La política de empleo y las perspectivas del paro.*

SÁNCHEZ RODRÍGUEZ, PORFIRIO: *La coyuntura agraria en 1985.*

SÁNCHEZ RODRÍGUEZ, PORFIRIO: *Notas sobre la actividad en 1985.*

CARBONELL SEBARRROJA, JORDI: *Principales aspectos de la política agraria en 1985.*

POSADA MORENO, L. JAVIER: *El crédito agrario en 1985.*

SAN JUAN MESONADA, CARLOS: *Fertilizantes.*

PEINADO GRACIA, MARÍA LUISA: *La industria de la alimentación: evolución reciente y creciente presencia de las multinacionales.*

MARAVALL, FERNANDO; PÉREZ SIMARRO, RAMÓN: *La política de promoción industrial y las «ventajas competitivas» de las empresas.*

ISAC, JOSÉ M.: *Programas sectoriales de promoción y de I + D.*
 CORDERO, GERVASIO: *Situación actual de la Reversión Industrial.*

BERGES LOBERA, ANGEL: *El capital-riesgo como nueva fuente de financiación industrial.*

FABRA UTRAY, JORGE: *El carbón térmico en 1985.*

BEATO, PAULINA: *Red eléctrica. Una empresa para la explotación del sistema eléctrico.*

FANJUL MARTÍN, OSCAR: *Los mercados de petróleo y gas natural: historia reciente y perspectivas.*

MUÑOZ, EMILIO: *La Ley de fomento y coordinación general de la investigación científica y técnica. Coordinadas de presente y futuro.*

ORRINA ALVAREZ, FLORENCIO: *La nueva ley, un paso más en los esfuerzos de promoción tecnológica en las empresas.*

SÁNCHEZ MUÑOZ, MARÍA PALOMA: *La dependencia tecnológica española: Importación y exportación de tecnología en 1985.*

MARTÍN GONZÁLEZ, CARMELA; RODRÍGUEZ ROMERO, LUIS: *La situación del sistema de ciencia y tecnología en 1985.*

ALCAIDE, M. CARMEN: *Evolución del comercio interior en 1985.*

HERNANDO, JORGE: *Transporte: estabilidad y problemas sectoriales.*

FIGUEROLA, MANUEL: *Turismo 1985: un buen ejercicio.*

RUIZ ALVAREZ, JOSÉ LUIS: *El sector sanitario español: balance y perspectivas.*

CUADRADO ROURA, JUAN R.: *Tendencias recientes del empleo en los servicios.*

CUEVAS SALVADOR, JOSÉ M.: *La empresa española en 1985*.
 YSASI YSAMIENDI, JOSÉ J. DE: *La empresa privada ante el salto a Europa*.
 GARCÍA BLANCO, JOSÉ IGNACIO: *La promoción comercial de las exportaciones españolas y el INFE*.
 MONZÓN DE CÁCERES, JAVIER: *Sistema financiero y recuperación de la inversión: 1985*.
 SÁENZ DE MIERA, ANTONIO: *La empresa española ante la innovación tecnológica: Perspectivas de futuro en las relaciones con la Universidad*.
 CUERVO GARCÍA, ALVARO: *La empresa pública en 1985*.
 CROSSIER BATISTA, LUIS CARLOS: *La estrategia del INI ante el nuevo desafío industrial*.
 MYRO SÁNCHEZ, RAFAEL: *El Grupo INI en 1985*.
 JIMÉNEZ FERNÁNDEZ, ADOLFO: *Aspectos económicos de la S. Social y la Ley 26/85 de medidas urgentes*.
 CRUZ ROCHE, IGNACIO: *La reforma de las pensiones de 1985*.
 VICENTE MERINO, ANA: *Efecto en el sistema financiero de la S. Social de la estructura por regímenes*.
 POVEDA DÍAZ, ADOLFO: *La reforma del sistema de clases pasivas en 1985*.
 ALBENTOSA PUCHE, DOLORES: *La Ley General de Sanidad: una salida al problema sanitario español*.
 ANTON VALERO, VICENTE: *Las Tablas Input-Output de 1980 en un sistema integrado de cuentas nacionales*.
 ARANDA AZNAR, JOSÉ: *La encuesta continua de presupuestos familiares*.
 ORTEGA, ELÓISA: *El nuevo índice de precios de consumo*.
 CARBAJO, TERESA: *Recientes mejoras en las estadísticas financieras*.
 MARCOS, CARMEN: *Estadísticas y Comunidades Autónomas*.
 BANACLOHE PÉREZ, JULIO: *El IVA y los profesionales*.
 HERNANDO, MANUEL: *El REA y su proyecto profesional: un balance*.
 LUZARRAGA CASTRO, IGNACIO; FOLGUERA CRESPO, JOSÉ: *Establecimiento y libre prestación de servicios en España de economistas de países comunitarios*.
 ZARCO, PEDRO: *La sensibilidad de los profesionales ante los problemas de la Comunidad*.

Núm. 18, febrero 1986.

KNAPP, MARTÍN: *Principios económicos y la planificación de los servicios sociales*.
 RODRÍGUEZ CABRERO, GREGORIO: *La medición de la necesidad: precisiones conceptuales*.
 ARTELLS I HERRERO, J. J.: *La evaluación de los servicios sociales: aproximaciones y medios. Una revisión*.
 ALONSO, LUIS ENRIQUE: *La producción social de la necesidad*.
 MONTSERRAT CODORNIU, JULIA: *Análisis de gestión*.
 RODRÍGUEZ LÓPEZ, JULIO: *La inversión en vivienda en 1985: situación y antecedentes*.
 BERZOSA ALONSO-MARTÍNEZ, CARLOS: *La política económica del PSOE*.

ESTUDIOS DE HISTORIA SOCIAL

Núm. 28/29, enero-junio 1984, Instituto de Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Madrid.

VILAR, PIERRE: *Estado, nación, patria en España y en Francia, 1870-1914*.
 BERAMENDI, JUSTO G.: *Aproximación a la historiografía reciente sobre los nacionalismos en la España contemporánea*.
 RECALDE, JOSÉ RAMÓN: *Intersección de dos procesos nacionales (estudio del conflicto español-vasco)*.
 TRIÁS, JUAN J.: *Nación y movimiento político (nación catalana y catalanismo)*.
 YEBRA, PERFECTO: *A personalización ou concienciación política de Galicia como un proceso*.
 VELASCO SOUTO, CARLOS F.: *Literatura e nacionalismo na Galiza (1875-1917)*.

SERRA BUSQUETS, S.: *La prensa nacionalista a Mallorca durant la Restauració: «La Veu de Mallorca»*.
 MAÍZ, RAMÓN: *La construcción teórica de Galicia como nación en el pensamiento de Manuel Murguía*.
 ● ELORZA, ANTONIO: *Los nacionalismos en el Estado español contemporáneo: las ideologías*.
 CASSADAS, JORDI: *Un problema de relación nacionalismo-burguesía. El imperialismo en la teoría y la estrategia de E. Prat de la Riba*.
 DOMÍNGUEZ CASTRO, LUIS; FERNÁNDEZ BELLO, PEDRO: *Análisis semiótica comparada de ideología nacionalista: Prat de la Riba e Murguía*.
 CASTRO, XAVIER; JUANA, JESSÚS DE: *Aportación de Lamas Carvajal ao rexionalismo galego*.
 ARCAS CUBERO, FERNANDO: *El pensamiento georgista y el andalucismo*.
 UCELAY DA CAL, ENRIQUE: *«El Mirall de Catalunya»: models internacionals en el desenvolupament del nacionalisme i del separatisme català, 1875-1923*.
 MARTÍNEZ LÓPEZ, ALBERTO: *Contribución ao estudo das relacións entre catolicismo social e rexionalismo na Galicia da Restauración*.
 FRAGA VÁZQUEZ, XOSÉ A.: *Ciencia e ideoloxía no nacionalismo galego do derradeiro tercio do século XIX*.
 HERNÁNDEZ, FRANCESC; MERCADÉ, FRANCESC: *Los orígenes de las ideologías nacionalistas en Cataluña*.
 CORCUERA, JAVIER: *Nacionalismo y clases en la España de la Restauración*.
 ABELLO I GUELL, TERESA: *El nacionalisme i les classes populars ne el si de la «Unió Catalanista»*.
 FERRER I BOSCH, MARÍA ANTONIA: *La pagesia i el moviment nacionalista durant la Restauració a Catalunya*.
 DUCH I PLANA, MONTSERRAT: *El paper de la dona en el nacionalisme burgès*.
 VILAS NOGUEIRA, JOSÉ: *«A filiación ideolóxica da obra de Risco*.
 OLIVE SERRET, ENRIC: *«La Tramontana», periòdic vermell (1881-1893) i el nacionalisme de Josep Lluas i Pujals*.
 ANGUERA, PERE: *Nacionalisme i qüestió social a la premsa finisecular del Camp de Tarragona*.
 GONZÁLEZ CASANOVA, JOSÉ ANTONIO: *Los nacionalismos y el Estado de la Restauración*.
 ALOS MARTÍN, IGNACIO DE: *El regionalismo en el proyecto de reforma constitucional elaborado por la Asamblea de Parlamentarios de 1917*.
 PEREIRA, ANTONIO CARLOS: *Nota sobre nacionalismo, autonomía y Estado*.
 GONZÁLEZ MARIÑAS, PABLO: *La Mancomunidad gallega*.
 RODES, JESÚS MARÍA; UCELAY DA CAL, ENRIQUE: *Nacionalisme i internacionalisme a Catalunya: «Els Amics d'Europa» i «Messidor», 1914-1921*.
 PALOMARES, JESÚS M.: *Aproximación al regionalismo castellano durante la Segunda República*.
 GALINDO, ARTURO: *El regionalismo castellano en la España de la Restauración: un apunte*.
 SÁNCHEZ MARROYO, FERNANDO: *Extremadura, 1918-1919: intentos de definición de una personalidad regional*.
 CORES TRASMONTE, BALDOMERO: *A Constitución de Cuba e Porto Rico, primeiro modelo autonómico español*.
 CUCCO, ALFONS: *Notas para una caracterización del valencianismo político durante la Restauración*.
 SANZ LEGARISTI, KEPA; PABLO, SANTIAGO DE: *Orígenes y desarrollo del nacionalismo vasco en Alava (1907-1923)*.
 ESTÉVEZ, X.; GÓÑI, M.: *Un pacto pre-Galeuzca no año 1923*.
 PANARRUBIA, BEL: *Forces polítiques i qüestió nacional a Mallorca durant la Restauració*.
 PINILLA, BIZEN: *Desestructuración y testimonialismo del nacionalismo aragonés en los años de la Restauración*.
 MORENO GONZÁLEZ, XOAN M.: *Federalismo y regionalismo en la Galicia de la Restauración*.
 PUYI JUANICO, JOSEP: *La Unión Monárquico Nacional frente al catalanismo de la Liga, 1918-1923*.
 ALTES, XAVIER; COLAS, MAGDA; GISBERT, MARÍA ISABEL: *La Maçonería catalana i el nacionalisme a la Restauració*.

- PRATS I BATET, JOSEP MARÍA: *Aproximació a la política educativa del CADCI, un sindicat catalanista, 1904-1912.*
- BERAMENDI, JUSTO G.: *Bibliografía (1939-1983) sobre nacionalismos y cuestión nacional en la España contemporánea.*

Núm. 30, julio-septiembre 1984.

- RALLE, MICHEL: *El montepío obrero: ¿anacronismo o modelo?*
- CASTILLO, SANTIAGO: *El reformismo en la Restauración: del Congreso Sociológico de Valencia a la Comisión de Reformas Sociales.*
- BREY, GERARD: *Construcción naval, obreros y conflictos sociales en el Ferrol a finales del siglo XIX.*
- NIELFA, GLORIA: *Mercado y organización del trabajo en el comercio: 1893-1931.*
- COHEN, ARÓN: *Capitalismo minero, morbilidad y causas de muerte en la comarca granadina del Zenete, 1871-1905.*
- ARRIERO, MARÍA LUZ: *Los motines de subsistencia en España, 1895-1905.*
- ROBLES EGEA, ANTONIO: *Apuntes sobre la recepción de Bernstein en España.*
- ROSAL, AMARO: *Nota preliminar, presentación y notas a las «Notas autobiográficas» de José Rodríguez Vega.*

ESTUDIOS SOBRE CONSUMO

Núm. 5, septiembre 1985, Instituto Nacional de Consumo, Ministerio de Sanidad y Consumo, Madrid.

- FORTEZA, JOSÉ A.: *La psicología comercial: áreas y problemas.*
- FERNÁNDEZ GARRIDO, JULIO: *Psicología y consumo: unas largas relaciones.*
- KASSARJIAN, HAROLD H.: *Psicología del consumo (Annual Review of Psychology, 1982).*
- FERNÁNDEZ, GARRIDO, JULIO; SÁNCHEZ LÓPEZ, MARÍA PILAR: *Psicología y consumo: panorama bibliográfico.*
- CEMBRANOS DÍAZ, FERNANDO: *Consumo, publicidad y defensas.*
- PINSON, CHRISTIAN; MALMOTRA, NARESK K.; JAIN, ARUN K.: *Los estilos cognitivos y el comportamiento de los consumidores: ilustraciones y conclusiones provisionales.*
- RÍO DE PEREDA, PABLO DEL: *Aspectos psicológicos de la educación del niño ante el consumo.*
- ORTIZ QUINTANA, PILAR: *¿Necesitan tantos juguetes para poder jugar?*

ESTUDIOS TERRITORIALES

Núm. 17, enero-abril 1985, CEOTMA, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, Madrid.

- SCOTT, A. J.: *Procesos de localización, urbanización y desarrollo territorial: un ensayo exploratorio.*
- IAN HAMILTON, F. E.: *Las tendencias de localización industrial y la optimización de los sistemas territoriales metropolitanos.*
- CAMAGNI, ROBERTO: *La difusión territorial de la innovación: el caso de la robótica industrial en Italia.*
- ESCORSA, PERE: *Dinámica espacial de la innovación tecnológica.*
- SÁNCHEZ, JOAN-EUGENI: *Por una geografía del turismo de litoral. Una aproximación metodológica.*
- MORENO JIMÉNEZ, ANTONIO: *Métodos para el estudio de la estructura y organización de los sistemas espacio-funcionales. Aplicación a la España peninsular.*
- ARLIMIRALL, JOAN; PARELLADA, MARTÍ: *Modelo de simulación espacial y prospectivo de la demanda de transporte de mercancías. Aplicación a Cataluña.*
- TRAPERO BALLESTERO, JUAN JESÚS: *Características del nuevo planeamiento municipal.*

- GONZÁLEZ PAZ, JOSÉ: *Valoración económica de los impactos. Valoraciones sociales. Metodologías.*
- ALLENDE LANDA, JOSÉ: *Política de ubicación de centrales nucleares en España.*
- PUG SALES, RAMIRO: *Los recursos naturales, el desarrollo y el medio ambiente.*
- GRANADO LORENCIO, CARLOS; SANCHO ROYO, FERNANDO: *Bases ecológicas para la gestión de la Corta de la Cartuja (río Guadalquivir, Sevilla).*
- SARACENO, ELENA: *Difusión industrial en Italia. Tres casos de estudio.*
- NANCLARES OCIO, ALBERTO: *Desarrollo industrial en Miranda de Ebro.*
- SANZ CAÑADA, EMILIANO; CAGGIANO QUAGLINO, ROQUE: *Desarrollo agrícola e industrialización espontánea en Murcia.*
- GARCÍA ALVAREZ, ANTONIO: *La industrialización de las áreas rurales en Europa.*

Núm. 18, mayo-agosto 1985.

- CALVO PÉREZ, LUIS; PEÑUELAS PORTILLO, RAFAEL; DELGADO ZORRAQUINO, LUIS: *El planeamiento en la definición de las áreas residenciales de nueva planta.*
- BUSQUETS, JUAN: *Sobre la revitalización de las áreas residenciales.*
- GÓMEZ ORDÓÑEZ, JOSÉ L.: *Carreteras y ciudades.*
- HERRERO, AGUSTÍN; LEIRA, EDUARDO: *El ferrocarril en la ciudad: ¿problema u oportunidad?*
- PIE I NINOT, RICARD: *De las cartas de concesiones de usos de la playa a los planes de ordenación del litoral. La costa catalana.*
- ALONSO TEXIDOR, LUIS FELIPE: *Centralidad y estrategias redistributivas para el espacio del terciario madrileño en el marco de un plan urbanístico.*
- ZARZA, DANIEL: *El sitio de las ciudades. Elementos de un análisis territorial propositivo.*
- EIZAGUIRRE GARAITAGOTIA, XABIER: *Hipótesis de «entendimiento» territorial: sus elementos formales.*
- BLANCO, GLORIA; LEIRA, EDUARDO: *La programación urbanística: pasión, rechazo... o indiferencia.*

HACIENDA PÚBLICA ESPAÑOLA

Núm. 93, 1985, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

- DOMÍNGUEZ DEL BRÍO, FRANCISCO; CANALS MARGALEF, JORGE: *Restricción presupuestaria y eficacia de la política fiscal.*
- BURGIO, MARIO B.: *La reestructuración de las «accisas» en las CC. EE.*
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, ZULMA: *La planificación, la toma de decisiones y el control de los «holdings» públicos españoles.*
- PASTOR RODRÍGUEZ, LUIS: *La adaptación del monopolio de petróleos por el ingreso de España en la CEE.*
- FAÑA MEDÍN, JOSÉ ANDRÉS: *Imposición sobre la renta y carga tributaria en España.*
- LUIS ESTEBAN, JOSÉ MANUEL DE: *Presente y futuro de la fiscalidad de las cooperativas.*
- OLANO FERNÁNDEZ, CARLOS: *Valoración de los servicios transferidos a las Comunidades Autónomas: instrumentos metodológicos y normativos.*
- SÁENZ DE SANTA MARÍA, MIGUEL: *Relaciones económicas de la Iglesia católica con el Estado español.*
- TOMÁS CARPI, JUAN A.: *La teoría económica de la toma de decisiones políticas y la teoría del Estado.*
- CRISTÓBAL ZUBIZARRETA, JESÚS M.: *Análisis de la teoría de Modigliani-Miller sobre la financiación de la empresa.*
- GAGO RODRÍGUEZ, ALBERTO: *La reforma de la imposición personal en Canadá, 1981-1983: el informe Lortie.*
- GARCÍA LÓPEZ, JOSÉ ANTONIO: *La evolución del sistema de imposición directa en España. (1875-1923).*
- DOMÍNGUEZ DEL BRÍO, FRANCISCO: *El Presupuesto ante los fines del Sector Público.*

NOAM, ELI M.: *El Presupuesto óptimo*.

DORNKE, W. K.; EICHENBERG, R. C.; KELLEHER, C. M.: *La ilusión de elegir: defensa y bienestar de las democracias industriales avanzadas*. («The illusion of choice; defense and welfare in advanced industrial democracies, 1948-1978», publicado en *American Political Science Review*, marzo 1983, 77, págs. 19-35).

CRANE STEVEN, E.: *Una interpretación de la distribución del gasto público según su incidencia*. («Interpreting the distribution of Government expenditures in Budget incidence studies», en *National Tax Journal*, junio 1983, 36, págs. 243-4).

EISNER, ROBERT; PIEPER, PAUL J.: *Una nueva perspectiva de la deuda pública y los déficits presupuestarios*.

GRANT, JOHN; IP, IRENE: *El presupuesto federal y la estrategia económica a medio plazo*. («The Federal Budget and a medium-term economic strategy», en *Canadian Public Policy-Analyse de Politiques*, septiembre 1983, 9, págs. 383-389).

LEVARY, REUVEN R.: *Confección del presupuesto base cero según la programación lineal*. («Zero Base Budgeting by a 0-1 Linear Programming Based Procedure», en *Public Finance*, 1982, 37, págs. 372-8).

Núm. 94, 1985.

ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, CÉSAR: *El centenario del Código de Comercio*.

URIA GONZÁLEZ, RODRIGO: *Derecho Fiscal y Derecho Mercantil*.

MEÑÉNDEZ MENÉNDEZ, AURELIO: *Constitución, sistema económico y Derecho Mercantil*.

VICENT CHULLA, FRANCISCO: *Introducción general a las relaciones entre el Derecho Mercantil y el Derecho Fiscal*.

ALBIÑANA CILVETI, CÉSAR: *La escisión de sociedades*.

BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, ALBERTO: *El contrato de ingeniería: características y conceptos*.

BERTRÁN MENDIZÁBAL, FERNANDO: *Los grupos de sociedades: algunos aspectos financieros, laborales y fiscales*.

BLANQUER UBEROS, ROBERTO: *Las uniones temporales de empresas*.

BOTELLA GARCÍA-LASTRA, CARMEN: *La revisión del concepto de sociedad cooperativa en el Derecho positivo español*.

DUQUE DOMÍNGUEZ, JUSTINO F.: *Los grupos de sociedades y las cuentas consolidadas. Reforma pendiente del Derecho mercantil*.

ELIÁS-OSTUA Y RIPOLL, RAÚL DE: *El «franchising» tratamiento mercantil y fiscal*.

FERNÁNDEZ-DAZA ALVEAR, JOSÉ M.: *El «leasing»*.

GONZÁLEZ GARCÍA, EUSEBIO: *Derecho tributario material y formal*.

MOLL DE MIGUEL, SEBASTIÁN: *La obligación contable de los empresarios mercantiles en el ordenamiento jurídico español, desde la perspectiva del Derecho comunitario europeo*.

OLMEDILLA MARTÍNEZ, JESÚS: *El contrato de suministro*.

VICENTO CHULLA, FRANCISCO: *El Derecho fiscal al servicio de la institucionalización de la empresa*.

GONZÁLEZ GARCÍA, EUSEBIO: *La tributación de las rentas familiares en los Derechos alemán e italiano*.

TRIBUNAL CONSTITUCIONAL FEDERAL ALEMÁN: *Inconstitucionalidad de la acumulación de las rentas familiares en el IRPF. Sentencia 1957*.

VOGEL, KLAUS: *Consideraciones sobre la obligación de manutención en el Impuesto sobre la Renta*.

LANG, JOACHIM: *Tributación familiar*.

CORTE CONSTITUCIONAL ITALIANA: *Inconstitucionalidad de la acumulación de rentas familiares en el IRPF. Sentencia 1976*.

MANZONI, IGNAO: *Acumulación de rentas y legitimidad constitucional*.

GALLO, FRANCO: *El régimen fiscal de la familia y el principio de capacidad contributiva*.

URIEL JIMÉNEZ, EZEQUEL: *Elaboración de la tabla económica de conjunto (TEC)*.

ALCAIDE, ANGEL Y FÁTIMA: *Ingresos concertados y cedidos a las Comunidades Autónomas*.

CARBAJO VASCO, DOMINGO: *Los rendimientos del capital mobiliario en el IRPF del ejercicio 1980*.

ICADE. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales

Núm. 6, 1985, Universidad Pontificia Comillas, Madrid.

● MALO DE MOLINA, JOSÉ LUIS: *El desempleo: causas y remedios*. SAMPEDRO CORRAL, MARIANO: *Regímenes de Seguridad Social en Europa*.

● CRUZ ROCHE, IGNACIO: *Las pensiones de la Seguridad Social en España: situación actual y reforma*.

ABAD BALBOA, CARLOS; NÚÑEZ DOMINGO, PEDRO PABLO: *La crisis de la Seguridad Social: el régimen especial agrario*.

MOLERO MANGLANO, CARLOS: *Derecho laboral y política de desempleo en Europa*.

NÚÑEZ-CORTÉS CONTRERAS, PILAR; CEBRIÁN CARRILLO, ANTONIO: *La protección por desempleo en España*.

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

Núm. 623, julio 1985, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

TORTELLA, GABRIEL: *El éxito de «El fracaso...» o Jordi Nadal y diez más ante la economía española del XIX*.

GARCÍA DELGADO, J. L.: *Sobre «El fracaso de la revolución industrial en España», diez años después*.

BUSTELO, FRANCISCO: *La población española del siglo XIX: un crecimiento preindustrial*.

PÉREZ MOREDA, VICENTE: *La población española del siglo XIX y primer tercio del siglo XX*.

TEDDE DE LORCA, PEDRO: *El sector financiero y el fracaso de la revolución industrial, 1814-1913*.

ANES, RAFAEL: *El ferrocarril en la economía española*.

RUEDA, GERMÁN: *La desamortización de Mendizábal y Espartero*.

DONEZAR, JAVIER M.: *Los bienes de los pueblos y la desamortización*.

COLL MARTÍN, SEBASTIÁN: *El sector minero*.

FRAILE, PEDRO: *El fracaso de la revolución industrial en España: un modelo cerrado de industrialización*.

CARRERAS, ALBERT: *Industrias de bienes de consumo*.

REQUEJO, JAIME: *El déficit público español: causas y efectos*.

CASARES, JAVIER; BRIZ, JULIÁN: *Una revisión histórica de la estructura y funcionamiento del comercio español*.

CENDAN BLANCO, A.: *La exportación de ingeniería y estudios*.

FEDRIANI YSERN, L.: *Situación de las ingenierías*.

Núm. 624-625, agosto-septiembre 1985.

GABINETE DEL SECTOR EXTERIOR Y SUBDIRECCIÓN DE INFORMÁTICA: *El comercio exterior en 1984*.

BORGES, ANGEL; ONTIVEROS, EMILIO: *Financiación exterior de la economía española*.

● GUINDOS, LUIS DE; JIMÉNEZ LATORRE, F.: *Algunos efectos económicos de la inversión extranjera en España*.

AGUILAR, EDUARDO: *Cinco años de liberalización de las inversiones directas españolas en el exterior: 1980-1984*.

RECORDER DE CASSO, J. C.: *Las inversiones de cartera españolas en el exterior: período 1980-1985*.

RUZ LIGERO, A.: *Una nota sobre el crédito a la exportación*.

BENELBAS, LEÓN; CHAVES, RAMÓN: *Oferta y demanda de crédito a la exportación*.

MARTÍ, LUIS: *Seguro de crédito a la exportación*.

GARCÍA BLANCO, J. L.: *La política de promoción comercial española*.

ICE: *Lista de las 100 primeras empresas exportadoras 1984*.

ICE: *Lista de las 100 primeras empresas importadoras 1984*.

REVUELTA, J. M.: *La UNCTAD en el escenario económico internacional*.

- BENAVENTE J. M.: *Conflictos y cooperación internacional en el sector de los productos básicos.*
- GRANELL, F.: *El GATT ante la VII Ronda de negociaciones.*
- CONTHE, M.: *El Banco Internacional de Desarrollo: una visión de conjunto.*
- DONGES, J. B.; WERNER SCHATZ, KLAUS: *La entrada de Portugal y España en el Mercado Común.*
- BALLESTERO, F.; LÓPEZ DE SILANES, J. P.: *El sistema agrimonetario: una perspectiva actual de los MCM.*
- ARASA, C.; ANDREU, J. M.: *¿Europesimismo o eurodecadencia? ICE: Principales empresas exportadoras españolas en el año 1984, clasificadas por capítulos arancelarios.*

* Núms. 626, 627 y 628, octubre 1985.

- CELAYA, MARIO: *Historia de la Europa comunitaria.*
- LERENA, LUIS A.: *La teoría de la integración económica. Una presentación sintética.*
- BOULOUIS, JEAN: *El sistema institucional.*
- SOHIER, MARC: *El orden jurídico comunitario.*
- STRASSER, DANIEL: *El sistema presupuestario de la Comunidad Europea en 1985.*
- RAVASIO, GIOVANNI: *Los instrumentos financieros no presupuestarios. Empréstitos y préstamos.*
- MATTERA, ALFONSO: *La libre circulación de mercancías. Artículos 30 a 36 del Tratado CEE.*
- CEREXHE, ETIENNE: *El derecho de establecimiento y prestaciones de servicio de personas y empresas.*
- MINGASSON, J. P.; KOLLAS, S.: *La libertad de movimientos de capital.*
- FIELDING, LESLIE; FRISCH, DIETER: *Las relaciones exteriores de las Comunidades Europeas.*
- CADIEUX, JEAN-LOUIS; ROUJAM, CLAUDE: *La política de competencia. Una piedra angular en la construcción europea.*
- BURGIO, MARIO: *El sistema fiscal europeo.*

586

Núm. 629, enero 1986.

- VAN HORNE, JAMES: *De la innovación financiera y sus excesos.*
- DUFFY, G.; GIDDY, I. H.: *La innovación en los mercados financieros internacionales.*
- MARTÍNEZ ARÉVALO, LUIS: *El cambio reciente en la estructura de los mercados internacionales de capital.*
- ONTIVEROS, EMILIO: *Nuevos patrones en la distribución de liquidez e integración financiera internacional.*
- DURÁN, JUAN JOSÉ: *La desintermediación financiera de las empresas multinacionales.*
- BERGES, ANGEL; ONTIVEROS, EMILIO: *El ECU como alternativa de diversificación en las operaciones financieras internacionales.*
- ROLDÁN, ANTONIO: *El uso de RUF's y NIF's en los mercados financieros internacionales.*
- TORNABELL, ROBERT: *Innovaciones financieras: «SWAPS» y «CAPS».*
- LAMOTHE, PROSPER: *Mercado secundario de préstamos sindicados en eurodivisas.*
- UGARTE, JOSÉ LUIS: *La crisis de la deuda externa.*
- ROMERO CONCEPCIÓN, PABLO; DELGADO, GIL: *Empresa e inversión directa extranjera. La estructura y las manifestaciones de la situación del poder.*
- MARÍN QUEMADA, JOSÉ MARÍA: *La investigación económica: cualidades y condiciones en ambiente universitario.*

Núms. 630-631, febrero-marzo 1986.

- GARCÍA DE BLAS, L.: *Situación y perspectivas de la Seguridad Social en España.*
- ARGANDOÑA, A.: *El sistema de Seguridad Social.*
- FERRERAS ALONSO F.: *El campo de aplicación del sistema: profesionalidad versus universalidad.*
- GONZÁLEZ-SANCHO LÓPEZ, E.: *Causas y efectos de los regímenes de protección social en España.*

- GONZALO GONZÁLEZ, B.: *La superación de los límites subjetivos de la Seguridad Social: las garantías de protección social de los no asegurables.*
- GARCÍA DE BLAS, A.: *La financiación de la Seguridad Social en España. Fiscalización frente a disminución de cotizaciones.*
- POVEDA DÍAZ, A.: *Los sistemas complementarios de pensiones: marco internacional y su regularización en España.*
- VIVENTE MERINO, A.: *Efecto en el sistema financiero de la Seguridad Social de la estructura por regímenes.*
- NUÑO RUBIO, J. L.: *Valoración técnica y social de la gestión de la Seguridad Social.*
- DURÁN HERAS, A.: *Hacia una mejor calidad en los servicios administrativos de la Seguridad Social.*
- TEJERINA ALONSO, J. I.: *Las prestaciones económicas. Especial consideración de las pensiones.*
- RUZ ALVAREZ, J. L.: *La asistencia sanitaria y los servicios sociales de la Seguridad Social.*
- DESDENTADO BONETE, A.: *Las prestaciones de desempleo, 1974-1985.*
- MOLERO MANGLANO, C.: *La reforma de pensiones.*

INVESTIGACIONES ECONOMICAS

Vol. X, núm. 1, segunda época, enero 1986, Fundación Empresa Pública, Madrid.

- THOMPSON, LAWRENCE H.: *The Social Security reform debate in the United States.*
- HERCE SAN MIGUEL, JOSÉ ANTONIO: *Presupuesto de Seguridad Social y oferta de factores en una economía de generaciones sucesivas.*
- LÓPEZ GARCÍA, MIGUEL ANGEL: *Pensiones de la Seguridad Social y bienestar. Un análisis de los períodos transitorios.*
- DURÁN HERAS, ALMUDENA: *Características de la población y equilibrio financiero del sistema de pensiones.*
- ENRÍQUEZ DE SALAMANCA, RAFAEL: *Combinación óptima de los métodos financieros de un sistema de pensiones.*
- MONTLLOR, JOAN: *La sensibilidad de las decisiones de inversión ante variaciones sistemáticas de los flujos de caja.*
- DOLADO, JUAN J.; MALO DE MOLINA, J. L.; ORTEGA, ELOÍSA: *Respuestas en el deflactor del valor añadido en la industria ante variaciones en los costes laborales unitarios.*
- MATO LEAL, GONZALO; RÍOS RULL, JOSÉ V.: *Efectos de los créditos participativos públicos en la financiación de las empresas.*
- MARAVALL, AGUSTÍN; BENTOUJLA, SAMUEL: *Una medida de volatilidad en series temporales (Aplicación al control monetario en España).*
- RIVERA VILAS, LUIS MIGUEL: *Un análisis empírico sobre la elaboración de expectativas de precios.*
- FARIÑAS, JOSÉ CARLOS: *Las 100 mayores empresas industriales de la CEE y de España durante el período 1973-1982.*

MONEDA Y CREDITO. Revista de Economía

Núm. 173, junio 1985 (trimestral), Madrid.

- GARCÍA FERRER, ANTONIO: *Econometría y eficacia de la política económica.*
- ROBERT, ANTONIO: *España en el Mercado Común.*
- MUÑOZ DE BUSTILLO, RAFAEL: *Una nota sobre los cambios en la distribución funcional de la renta.*
- SANZ AYAN, CARMEN: *Francisco Centani, un hombre de negocios del siglo XVI.*
- BELTRÁN, LUCAS: *La creación de cátedras de Economía en España.*
- M. C.: *La evolución monetaria en el primer trimestre de 1985.*

Núm. 174, septiembre 1985.

- GÓMEZ ORBANEJA, ANTONIO: *El sector público y el sector privado.*

- CASTELLO MUÑOZ, ENRIQUE: *Incidencia de la política monetaria en la inversión empresarial. Un análisis del caso español.*
- GÓMEZ MENDOZA, ANTONIO; PÉREZ MOREDA, VICENTE: *Estatura y nivel de vida en la España del primer tercio del siglo xx.*
- DÍAZ POSADA, JESÚS M.: *Evolución del ahorro en España durante los últimos 20 años.*

Núm. 175, diciembre 1985.

- GONZÁLEZ RABANAL, M. DE LA CONCEPCIÓN: *A propósito de la crisis de la Seguridad Social y sus alternativas financieras.*
- GIMENO, JUAN A.: *En el umbral del IVA.*
- RIVERO CEBALLOS, JOSÉ LUIS: *Reflexiones sobre la flexibilidad del mercado de trabajo.*
- GARCÍA LÓPEZ, JOSÉ RAMÓN: *Banqueros y comerciantes banqueros, clave oculta del sistema bancario español del siglo xx.*

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

Núm. 23, 1985, FIES-CECA, Madrid.

- P. E.: *El déficit público: lecciones de la experiencia española.*
- ALVAREZ BLANCO, RAFAEL: *Algunos problemas de la determinación cuantitativa del déficit.*
- BLASCO LANG, JOSÉ JUAN: *Déficit público y contabilidad del Estado.*
- RAYMOND BARA, JOSÉ LUIS: *El saldo del presupuesto coyuntural y estructural en España.*
- VIÑALS IÑIGUEZ, JOSÉ: *El déficit público y sus efectos macroeconómicos: algunas reconsideraciones.*
- CRUZ CORCOLL, RAFAEL DE LA: *Rigideces presupuestarias actuales: un enfoque financiero.*
- MUÑOZ DE LAS CUEVAS, MIGUEL: *Notas sobre el déficit público en España.*
- VALLE SÁNCHEZ, VICTORIO: *La adecuación coyuntural del Presupuesto en España.*
- BORRELL FONTELLES, JOSÉ: *El gasto público en la crisis: tendencias y estrategias.*
- SÁNCHEZ REVENGA, JAIME: *¿Por fin un presupuesto por programas?*
- BARBA TEJERO, JOSÉ: *Causas del crecimiento del gasto y mecanismos para su control.*
- MARTÍN FERNÁNDEZ, MIGUEL: *La gestión del gasto público: problemática.*
- ARGÜELLO REGUERA, CEFERINO: *Control del gasto público y aspectos organizativo-institucionales del presupuesto.*
- ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, CÉSAR: *Consumo y déficit públicos.*
- GARCÍA DE BLAS, ANTONIO: *Factores determinantes del déficit de la Seguridad Social.*
- GARCÍA DE BLAS, ANTONIO; GONZALO GONZÁLEZ, BERNARDO: *Las medidas de reforma del sistema de pensiones y su influencia en el déficit de la Seguridad Social.*
- GONZALO GONZÁLEZ, BERNARDO: *Las pensiones de la Seguridad Social y el déficit público.*
- ABAO BALBOA, CARLOS: *El régimen especial agrario de la Seguridad Social y el déficit público.*
- LOBO ALEU, FELIX; RUIZ ALVAREZ, JOSÉ LUIS: *La crisis y el ajuste estructural en el sector de la salud.*
- COSTAS TERRONES, JUAN CARLOS; LÓPEZ CASANOVAS, GUILLERMO: *La expansión del gasto sanitario y la Ley General de Sanidad.*
- LÓPEZ CASANOVAS, GUILLERMO: *Gasto público y racionalización presupuestaria.*
- CUERVO GARCÍA, ALVARO: *La empresa pública y el déficit.*
- MARTÍNEZ ROBLES, ENRIQUE: *Evolución de los gastos de las entidades locales.*
- PEDRAJA CHAPARRO, FRANCISCO: *El déficit de las Corporaciones Locales y su incidencia en el déficit de las Administraciones públicas: algunas consideraciones.*
- CARAMÉS VIEITEZ, LUIS: *Comunidades Autónomas y gastos públicos: algunas reflexiones.*
- COLOM I NAVAL, JOAN: *Descentralización del Estado y déficit público.*
- MARTÍN SECO, JUAN FRANCISCO: *Los impuestos en España.*

- PARAMO FERNÁNDEZ, JAVIER: *Programas de gestión con efectos sobre los ingresos públicos.*
- GARCÍA MARTÍN, JOSÉ AURELIO; NIETO JÓVER, FERNANDO JAVIER: *Comentarios sobre la evolución de los ingresos presupuestarios del Estado en el período 1978-1984.*
- MUÑOZ BERGER, CARMEN: *Los ingresos públicos en España en el período 1900-1978.*
- DOMINGO SOLANS, EUGENIO: *La presión fiscal en España.*
- LAGARES CALVO, MANUEL J.: *Esquema inicial para una reforma tributaria.*
- QUINTAS BERMÚDEZ, JESÚS: *Modificaciones tributarias para combatir el déficit público.*
- ZABALZA MARTÍ, ANTONIO: *Posibilidades recaudatorias del IVA: algunas hipótesis.*
- CASTELLANO REAL, FRANCISCO; RAYMOND BARA, JOSÉ LUIS: *Efectos económicos de la implantación del IVA en España.*
- ALBI IBÁÑEZ, EMILIO: *El impuesto sobre la renta: evolución reciente.*
- BREÑA CRUZ, FERNANDO A.: *Evolución y realidad del impuesto extraordinario sobre el Patrimonio de las Personas Físicas.*
- EIROA VILLARNOVO, FRANCISCO JAVIER: *El presupuesto de gastos fiscales y el déficit público.*
- CARBAJO VASCO, DOMINGO: *Los gastos fiscales: su evolución y su influencia en la determinación del déficit público.*
- RAYMOND BARA, JOSÉ LUIS; VALDÉS SÁNCHEZ, TEÓFILO: *Aplicación de los modelos de elección discreta para la detección del fraude en la imposición sobre la renta.*
- MEDEL CÁMARA, BRAULIO: *El déficit y el sistema de ingresos de las Comunidades Autónomas.*
- UTRILLA DE LA HOZ, ALFONSO: *Comunidades Autónomas: modelo de financiación y déficit público.*
- ORTEGA, RAIMUNDO: *La financiación del déficit público y su incidencia sobre el sistema financiero.*
- ALVAREZ RENDUELES, JOSÉ RAMÓN: *Política monetaria y déficit público.*
- CABRILLO RODRÍGUEZ, FRANCISCO: *La monetización a largo plazo del déficit público.*
- GARRIDO SÁNCHEZ, IGNACIO: *La evolución reciente de la deuda pública del Estado.*
- LASARTE, JAVIER: *La deuda pública en la Ley de presupuestos de 1985.*
- ARIZTEGUI YAÑEZ, JAVIER: *La liberalización de los mercados financieros y el déficit público.*
- TORIBIO DÁVALA, JUAN JOSÉ: *Déficit público y estructura del sistema financiero.*
- BOYER SALVADOR, MIGUEL: *El déficit público: algunas conclusiones.*
- P. E.: *Anexo estadístico.*

Núm. 24, 1985.

- P. E.: *Déficit público: lecciones de la experiencia ajena.*
- CHOURAQUI, JEAN CLAUDE: *Los déficits públicos en los países de la OCDE: causas, consecuencias y remedios.*
- RODRÍGUEZ ONDARZA, JOSÉ ANTONIO; RUBIO GUERRERO, JUAN JOSÉ: *Políticas presupuestarias de ajuste en la CEE.*
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: *El déficit público en la CEE.*
- WILLMS, MANFRED: *La deuda pública y su política en Alemania.*
- ELTIS, WALTER: *El déficit presupuestario en Gran Bretaña, 1967-1984.*
- COZZI, TERENCE: *Hacienda pública y política monetaria en Italia durante la última década: tendencias y problemas.*
- STRAUSS-KAHN, DOMINIQUE: *Déficit público y crecimiento de la deuda.*
- HOFFMAN, RONALD; LEVY, MICKEY D.: *El déficit público en Estados Unidos. Problemas económicos y presupuestarios.*
- RODRÍGUEZ ONDARZA, JOSÉ ANTONIO; RUBIO GUERRERO, JUAN JOSÉ: *El déficit público en Estados Unidos.*
- LÓPEZ LÓPEZ, MARÍA TERESA; *Ajustes de la imposición de la OCDE y de España ante la crisis.*
- ALCAIDE INCHAUSTI, JULIO: *El comportamiento del gasto público en la OCDE y España.*
- FUENTES QUINTANA, ENRIQUE: *Hacienda pública y déficit.*
- GONZÁLEZ PARAMO, JOSÉ MANUEL: *El déficit y la economía: indicadores de política fiscal.*

- P. E.: *El problema de la elevación de los tipos de interés público.*
 P. E.: *La persistencia de los altos tipos reales de interés: las opiniones del FMI.*
 P. E.: *Los tipos de interés reales en los países de la OCDE.*
 P. E.: *Los tipos reales de interés y las perspectivas de un crecimiento duradero.*
 P. E.: *¿Por qué son elevados los tipos reales de interés?*
 P. E.: *Déficit público y tipos de interés.*
 FERNÁNDEZ, EDUARDO: *Tipos de interés real en España y en los siete países más industrializados.*
 TARSCCHYS, DANIEL: *La crisis de las «tijeras» en la Hacienda Pública.*
 SAMUELSON, PAUL A.: *Una evaluación de la «reaganomics».*
 FELDSTEIN, MARTIN: *La política económica de los Estados Unidos y la economía mundial.*

* **Núm. 25, 1985.**

- P. E.: *El balance anticipado de la integración.*
 REQUEJO, JAIME: *Estación de llegada, estación de partida.*
 DONGES, JÜRGEN B.: *El no tan común Mercado Común.*
 RODRÍGUEZ INCIARTE, MATÍAS: *El Acta de Adhesión de España.*
 SÁNCHEZ-BELLA, ALFREDO: *La adaptación del ordenamiento jurídico español al Derecho Comunitario Europeo.*
 SARMIENTO, CARLOS; ZURDO, JUAN: *Instrumentos financieros de la CEE.*
 ALVAREZ GÓMEZ-PALLETE, JOSÉ M.; BONET, EMILIO: *Efectos de la Unión Aduanera.*
 PEREDO, JUAN ANTONIO: *Aspectos sociales de la integración.*
 ALVAREZ PASTOR, DANIEL; EGUIDAZU, FERNANDO: *Los movimientos de capitales en la CEE.*
 HERVAS, ENRIQUE; MORENO, JOSÉ LUIS: *Movimientos de capital: adaptación de la normativa española.*
 TERMES, RAFAEL: *Consecuencias de la adhesión sobre nuestro sistema financiero.*
 PELEGRÍ Y GIRÓN, JUAN: *El sector de seguros.*
 SÁNCHEZ DE VICUÑA, ANTONIO: *El derecho de establecimiento y de libre prestación de servicios.*
 MARTÍNEZ-BURGOS, FÉLIX; INFESTA, JOAQUÍN M. DE LA: *Política de competencia y su repercusión en España.*
 RIVA, FRANCISCO JAVIER DE LA: *Incidencia en el sistema fiscal español de la política comunitaria.*
 SÁENZ DE BURJAGA, GONZALO: *La política regional de la CEE.*
 MERRY DEL VAL, FERNANDO: *La política comercial comunitaria.*
 EGUIDAZU, SANTIAGO: *El sistema monetario europeo: una alternativa para la peseta.*
 SOLBES, PEDRO; TÍO, CARLOS: *La adhesión de España al Mercado Común agrícola.*
 OLIVER, MIGUEL: *La política pesquera.*
 ORTUN, PEDRO: *La integración en la CECA y su repercusión para España.*
 IRANZO, JUAN: *El sector energético español ante el EURATOM.*
 ISAC GASSOL, JOSÉ MANUEL; PÉREZ SIMARRO, RAMÓN: *La política industrial.*
 MANSITO, FERNANDO: *La situación especial de Canarias, Ceuta y Melilla.*
 CUENCA GARCÍA, EDUARDO: *Tratado de Adhesión: el caso de Canarias.*
 GÓMEZ AVILÉS-CASCO, FERNANDO: *España y Portugal en la CEE.*
 ALVIRA MARTÍN, FRANCISCO, GARCÍA LÓPEZ, JOSÉ: *Los españoles ante la adhesión a la CEE.*
 PÉREZ RIBES, MARÍA: *Estadísticas básicas de la CEE.*
 JAJENICKE, JUAN DE: *Glosario de términos.*

PAPERS. Revista de Sociología

Núm. 25, 1985, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.

- CASALI BATALLER, JOAQUÍN: *Gira el món y torna al Born.*
 ARANGUREN, JOSÉ LUIS L.: *La juventud europea a lo largo de cuarenta años.*

- CARANDELL, JOSEP MARÍA: *Ser jove amb el professor Aranguren.*
 HOMS, ORIOL: *Notes a l'assaig de José Luis Aranguren sobre la joventut europea.*
 PUIG, ANTONI: *Pre-moderns, transmoderns i postmoderns.*
 GROOTINGS, PETER: *Recerca comparativa internacional sobre el joventut i el treball a Europa.*
 CASALI BATALLER, JOAQUÍN: *La transició al món dels adults com a objecte d'estudi.*
 CARDUS I ROS, SALVADOR: *Usos i abusos de les enquestes en els estudis sobre la joventut.*
 PLANAS I COLL, JORDI: *La inserció professional i social dels joves. Introducció als programes «transició» de la CEE.*
 WELBERS, GERARD: *Fer front a la transició de l'educació a la feina. Un problema cada vegada més complex per als joves.*
 KNAPP, ILAN: *Document de treball per al Taller Internacional de Noves Tecnologies: els joves, la feina i la transició de l'escola al treball.*
 FRANCHI, GIORGIO: *Les noves formes de l'«escolantat» de massa.*
 BIBLIOGRAFÍA SOBRE JOVENTUT (1980-1985).

PRESUPUESTO Y GASTO PUBLICO

Núm. 22, 1984, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

- BENYETO JUAN, LUIS R.: *Las nuevas fórmulas presupuestarias de la eficacia en la asignación de recursos.*
 CORELLA AZNÁREZ, IGNACIO: *El Presupuesto de Gastos Fiscales.*
 FALCÓN Y TELLA, RAMÓN: *Las leyes de Presupuestos y el ordenamiento tributario.*
 FERNÁNDEZ MAROTO, LEONCIO: *Cuadros de amortización de empréstitos: su confección por microordenador en lenguaje Basic.*
 GARCÍA GARCÍA, JOSÉ LUIS: *La constitucionalización de los principios presupuestarios.*
 GÓMEZ MARVELA, JESÚS M.: *Evaluación de proyectos de inversión en el sector transporte.*
 GUTIÉRREZ ROBLES, AUGUSTO: *El régimen económico-financiero de las entidades estatales de carácter empresarial.*
 HERRERO SUAZO, SANTIAGO: *La Ley General Presupuestaria, Presupuestos y Comunidades Autónomas.*
 PASCUAL GARCÍA, JOSÉ: *Efectos del Presupuesto sobre la validez de las obligaciones de la Hacienda Pública.*
 PIQUE CAMPS, JOSEP: *La financiación de las Comunidades Autónomas en los Presupuestos Generales del Estado para 1985.*

REVISTA ESPAÑOLA DE ECONOMIA

Vol. 2, núm. 2, segunda época, 1985, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

- GALLASTEGUI, INMACULADA: *Aspectos básicos de los modelos de elección discreta en economía.*
 DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, JOSÉ M.; SÁNCHEZ MALDONADO, JOSÉ: *La política de dirección de la demanda y la inestabilidad de la curva de Phillips: una visión de conjunto.*
 ● LAFUENTE FELEZ, ALBERTO; SALAS FUMAS, VICENTE; YAGÜE GUILLÉN, MARÍA JESÚS: *Formación de capital tecnológico en la industria española.*
 SÁNCHEZ CHOLUZ, JULIO: *Eficiencia y control en las innovaciones.*
 SONNENSCHNEIN, HUGO: *The role of mathematics in economic theory.*
 PERALTA DE GRADO, CARLOS: *Análisis microeconómico de los determinantes del tamaño de la familia en Tenerife.*
 VILLAR, ANTONIO; HERRERO, CARMEN: *Un modelo input-output no lineal.*
 MEYER, MARGARET A.: *Asymmetric Information and Labor Contracts: a Survey.*
 ESPASA, ANTONI: *El comportamiento de series económicas: movimientos atípicos y relaciones a corto y largo plazo.*

MAS-COLELL, ANDREU: *La libre entrada y la eficiencia económica: un análisis de equilibrio parcial. Corrección.*

REVISTA ESPAÑOLA DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS

Núm. 31, julio-septiembre 1985, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.

PÉREZ YRUELA, MANUEL; GINER, SALVADOR: *Corporatismo: el estado de la cuestión.*

SCHMITTER, PHILIPPE C.: *Neocorporatismo y Estado.*

RODRÍGUEZ-CABRERO, GREGORIO: *Tendencias actuales del intervencionismo estatal y su influencia en los modos de estructuración social.*

TOMLINSON, JIM: *Corporatismo: una sociologización adicional del marxismo.*

MARTÍNEZ ALIER, JUAN: *Viejas ideologías y nuevas realidades corporativistas.*

PAPPALARDO, ADRIANO: *Políticas de renta y sindicatos: los límites de la perspectiva organizativa.*

AGUILAR, SALVADOR: *¿Burgueses sin burguesía? La trayectoria coporativa de la burguesía empresarial catalana.*

PÉREZ YRUELA, MANUEL: *Bibliografía sobre corporatismo.*

CIS: *La opinión pública ante los pactos sociales.*

Núm. 32, octubre-diciembre 1985.

ARANGO, JOAQUÍN: *Las «Leyes de las Migraciones» de E. G. Ravenstein, cien años después.*

RODRÍGUEZ OSUNA, JACINTO: *Migraciones exteriores, transición demográfica y proceso de desarrollo.*

CABRÉ, ANA; MORENO, JUJO; PUJADAS, ISABEL: *Cambio migratorio y «re-conversión territorial» en España.*

CARBAJO ISLA, MARÍA F.: *La inmigración a Madrid (1600-1850).*

GÓMEZ REDONDO, ROSA: *El descenso de la mortalidad infantil en Madrid (1900-1970).*

SOLER SERRATOSA, JUAN: *Demografía y sociedad en Castilla la Nueva durante el Antiguo Régimen: la villa de los Molinos, 1620-1730.*

SOLÉ, CARLOTA: *Cambios en la visión de los inmigrantes sobre las instituciones, símbolos y grupos políticos en Cataluña*

CIS: *Actitudes y opiniones de los españoles ante la natalidad.*

REVISTA DE ESTUDIOS AGROSOCIALES

Núm. 132, julio-septiembre 1985, Instituto de Estudios Pesqueros y Alimentarios, Madrid.

LÓPEZ, ALEJANDRO; SANZ LÓPEZ, CARMEN: *Desarticulación espacial y calidad de vida en Castilla-León.*

CAMPOS PALACÍN, PABLO: *Economía de las explotaciones ganaderas en Asturias.*

LÓPEZ LINAGE, JAVIER: *Perspectiva energética de la cría bovina en Asturias.*

ELENA ROSSELLO, MIGUEL: *Las zonas en depresión socioeconómica en la CEE.*

GARCÍA AZCÁRATE, TOMÁS, y otros: *Mecanización agraria y empleo en el regadío extremeño.*

LÓPEZ DÍAZ-DELGADO, ELENA: *Comercio intraindustrial de productos agrarios.*

LABARTA, UJÓ: *La investigación del mar en Galicia.*

CRUZ ROCHE, PEDRO: *El asociacionismo y cooperativismo agrario en la «Revista de Estudios Agrosociales».*

RODRÍGUEZ BARRERA, FERNANDO: *La tierra y el derecho de propiedad, en la «Revista de Estudios Agrosociales».*

Núm. 133, septiembre-diciembre 1985.

BLUMANN, CLAUDE: *Las organizaciones de productores y la política agrícola de la CEE.*

JUÁREZ RUBIO, FRANCISCO: *Programación de actividades agrarias en un contexto de riesgo.*

CALDENTY ALBERT, PEDRO: *La dimensión y la concentración de la industria agroalimentaria española.*

CALATRAVA REQUENA, JAVIER: *Los estudios económicos en la agricultura: su evolución histórica.*

JAPÓN QUINTERO, JOSÉ: *Valoración de actividades de extensión agraria.*
BRIZ ESCRIBANO, J.; LÓPEZ GARCÍA, J. L.: *Análisis del mercado detallista de pescado fresco en Madrid.*

IGLESIAS SECO, MODESTO: *La flota pesquera española: el caso de Galicia (1970-1980).*

ORTEGA CANTERO, NICOLÁS: *La política agraria en la «Revista de Estudios Agrosociales» (1952-1984).*

MORAL LÓPEZ, PEDRO: *Derecho Agrario: enseñanza e investigación.*

REVISTA DE ESTUDIOS ANDALUCES

Núm. 5, 1985, Universidad de Sevilla.

MORENO NAVARRO, ISIDORO: *Etnicidad, conciencia de etnicidad y movimientos nacionalistas: aproximación al caso andaluz.*

BELIS MARCOS, JOSÉ; VILLAR RODRÍGUEZ, CARLOS: *La futura política de incentivos regionales: propuestas y consideraciones para Andalucía.*

MARTÍN RUIZ, PEDRO: *El Fondo de Solidaridad Andaluz: una hipótesis de distribución*

SÁNCHEZ ANTONJUÁN, EDUARDO: *Las cajas rurales como primer intermedio del sector agrario andaluz.*

MARCHENA GÓMEZ, MANUEL: *Aspectos territoriales del sector agrario andaluz.*

MÁRQUEZ DOMÍNGUEZ, JUAN: *Estrategia espacial de la economía agraria en el litoral andaluz.*

MÁRQUEZ FERNÁNDEZ, DOMINGA: *Las repoblaciones de eucalipto y su impacto en la última década: 1979-1983.*

CARAVACA BARROSO, INMACULADA: *Distribución espacial de la industria andaluza.*

589

REVISTA DE ESTUDIOS POLITICOS

Núm. 46-47, julio-octubre 1984, Centro de Estudios Políticos, Madrid.

SOLOZÁBAL, JUAN JOSÉ: *Sobre los supuestos jurídicos de la cobertura institucional del pluralismo territorial en el Estado autonómico español.*

CASTELLS ARTECHE, JOSÉ MANUEL: *Aspectos introductorios del Estatuto Vasco.*

CORCUERA ATIENZA, JAVIER: *Notas sobre el debate de los derechos históricos de los territorios forales.*

CLAVERO SALVADOR, BARTOLOMÉ: *El acceso a la autonomía de los territorios históricos: las comunidades forales.*

LÓPEZ BASAGUREN, ALBERTO: *Los derechos fundamentales en el ordenamiento autonómico vasco.*

SÁIZ ARNÁIZ, ALEJANDRO: *El Parlamento vasco: relieve constitucional, organización y funcionamiento.*

GARCÍA ROCA, F. JAVIER: *El sistema de gobierno parlamentario en el País Vasco. Moción de censura individual y derecho a la disolución anticipada.*

LUCAS MURILLO, PABLO: *Las garantías de los miembros del Parlamento Vasco.*

BIGLINO CAMPOS, PALOMA: *La iniciativa legislativa popular en los ordenamientos jurídicos regionales.*

- GARCÍA HERRERA, MIGUEL ANGEL: *El Gobierno vasco*.
- VIRGALA FORURIA, EDUARDO: *La actividad de control del Gobierno realizada por el Parlamento vasco en la 1.ª legislatura*.
- CASCAJO CASTRO, JOSÉ LUIS: *En torno a la configuración jurisprudencial y doctrinal de la llamada alta inspección*.
- SANTOLAYA MACHETTI, PABLO: *Competencias estatutarias y jurisprudencia constitucional*.
- TEROL BECERRA, MANUEL-JOSÉ: *El interés general, su importancia en el esquema de distribución de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas*.
- JÁUREGUI BERECIARTU, GURUTZ: *Estatuto de Autonomía del País Vasco y relaciones internacionales*.
- JIMÉNEZ ASENSIO, RAFAEL: *La reforma del Estatuto de Autonomía del País Vasco*.
- LLERA RAMO, FRANCISCO J.: *El sistema de partidos en la Comunidad Autónoma del País Vasco*.
- MANCISODOR ARTARAZ, EDUARDO: *El sistema electoral de la Comunidad Autónoma Vasca (Ley 28/1983, de 25 de noviembre, Elecciones al Parlamento Vasco)*.
- EGUIGUREN IMAZ, JESÚS: *El «Ararteko» o Defensor del Pueblo Vasco*.
- LASAGABASTER HERRARTE, IÑAKI: *El Estatuto de Autonomía y la CEE*.
- MAESTRO BUELGA, GONZALO: *Composición de intereses y relaciones industriales en la Comunidad Autónoma*.
- ZURITA LAGUNA, ANGEL: *Notas al concierto económico*.
- COBERROS MENDAZONA, EDUARDO: *Jurisdicción constitucional y Estado de las Autonomías*.
- FRUTOS ROSADO, ALVARO: *Nota bibliográfica sobre el sistema político del País Vasco*.

REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES

Núm. 14, julio-diciembre 1984, Facultad de EE y EE (Universidad de Málaga); Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Sevilla); Instituto de Desarrollo Regional (Universidad de Granada); Instituto de Historia de Andalucía (Universidad de Córdoba) y Universidad de Cádiz, Málaga.

- CAZORLA, J.; BONACHELA, M.; MONTABES, J.: *Algunos rasgos significativos de la evolución electoral en la Comunidad Autónoma de Andalucía (1977-1982)*.
- CUADRADO, J. R. y AURIOLLES, J.: *Relaciones intersectoriales y sectores clave en la economía andaluza actual*.
- GARCÍA-ÁNOVEROS, J.: *La Hacienda de la Comunidad Autónoma de Andalucía*.
- LATELLA, FRANCESCO: *Retraso del crecimiento económico y supervivencia de las empresas locales en áreas atrasadas: el caso de algunas regiones italianas y españolas*.
- BALOUF, GÉRARD: *El Senado de las regiones*.
- FERNÁNDEZ, J. R.; GARCÍA, A.: *La coordinación territorial de las inversiones públicas en Galicia: su necesaria articulación*.
- MARTÍN RODRÍGUEZ, MANUEL: *La agricultura mediterránea de la provincia de Granada*.
- R.E.R.: *Metodología para la elaboración de los programas de Desarrollo Regional*.
- LACOMBA, JUAN ANTONIO: *Andalucía en la crisis española de 1917/1918. El caso de Córdoba*.
- VAQUERO, ELOI: *Bética, la dormida, se despiereza*.

Vol. V, núm. extraordinario, 1984.

- RODRÍGUEZ LÓPEZ, JULIO: *El Plan Económico para Andalucía 1984-86. Un comentario*.
- MEDEL CÁMARA, BRAULIO: *El programa trienal de inversiones públicas del Plan Económico de Andalucía 1984-86 y su financiación*.
- MOCHÓN MORCILLO, FRANCISCO: *El sistema financiero andaluz y la financiación del Plan Económico*.

- CABELLO JURADO, MIGUEL A.: *Las funciones de ejecución, seguimiento y revisión del Plan Económico para Andalucía*.
- MARTÍN LÓPEZ, MANUEL A.: *El papel futuro de los sectores sin porvenir*.
- MARTÍN RODRÍGUEZ, MANUEL: *El espacio económico andaluz y las inversiones del Plan Económico para Andalucía 1984-86*.
- RODERO FRANGANILLO, ADOLFO: *Comentarios al Plan Económico para Andalucía, 1984-86*.
- RUIZ, GUMERSINDO: *El PEA 1984/86. Aspectos de su consistencia interna*.
- CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE ANDALUCÍA: *La CEA ante el Plan Económico para Andalucía*.
- RETAMINO MEJÍAS, ANTONIO: *Observaciones sobre la política de empleo en función de los objetivos e inversiones previstas en el Plan Económico*.
- ZURUTUA REIGOSA, EMILIO: *Comentarios a la evolución de la financiación bancaria regional en el contexto del Plan Económico Andaluz*.

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

Vol. 40, núm. 159, julio-septiembre 1985, CESI, Madrid.

- GOROSQUETA, JAVIER: *El actual momento de la política económica*.
- ORTEGA, VICTORINO: *Política de empleo y mercado de trabajo*.
- PUCHOL, LUIS: *Los procesos sustractivos de empleo (II)*.
- BARRIGO, ANTONIO: *La política agrícola de la Comunidad Económica*.
- DELGADO ALVAREZ, MANUEL; SUÁREZ CASTRO, ANGEL: *La coyuntura económica de la provincia de Córdoba. Año 1984*.
- BERISTAIN, ANTONIO: *Las drogas e Instituciones Penitenciarias: un problema sociopolítico*.

Vol. 40, núm. 160, octubre-diciembre 1985.

- GOROSQUETA, JAVIER: *El IVA: naturaleza y valoración*.
- BIANCHI, FERNANDO: *El paro juvenil*.
- RIAZA, MARÍA: *La ética de los jóvenes y el orden económico*.
- ORTEGA, VICTORINO: *Valores humanos de la Reforma de las Enseñanzas Medias*.
- LÓPEZ-MEDEL, MANUEL: *Treinta y cinco años de la Convención Europea de Derechos Humanos*.
- TUCHTFELDT, EGON: *La Europa de las dos velocidades*.
- CAMACHO, ILDEFONSO: *La propiedad y su función social*.
- CORRAL SALVADOR, CARLOS: *El patrimonio cultural de la Iglesia*.

Vol. 41, núm. 161, enero-marzo 1986.

- ALVAREZ BOLADO, ALFONSO: *La vocación de paz de Europa y nuestras alternativas de defensa*.
- BENAVENT, EMILIO: *Problemas éticos de la defensa*.
- TRAVE, JOAN: *Un.: sociedad basada en la carrera de armamentos*.
- ORTEGA, VICTORINO: *Referéndum OTAN: y después ¿qué?*
- GOROSQUETA, JAVIER: *Decisión económica de invertir y destino ético del beneficio*.
- FIGUERA, GONZALO: *La doctrina social católica y la economía de los EE. UU.*
- CABALLERO, JAVIER: *¿Desde la ética deportiva hacia una ética social?*

REVISTA DE HISTORIA ECONOMICA

Año III, núm. 3, otoño 1985: Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

- COMIN, FRANCISCO: *Informática, estadística e historia económica de España: un balance*.

- BUSTELO, FRANCISCO: *La nueva cara de la historia económica de España*. (I).
- YUN CASALLA, BARTOLOMÉ: *Aristocracia, señorío y crecimiento económico en Castilla: algunas reflexiones a partir de los Pimentel y los Enríquez (siglos XVI y XVII)*.
- BARBIER, JACQUES A.; KLEIN, HERBERT S.: *Las prioridades de un monarca ilustrado: el gasto público bajo el reinado de Carlos III*.
- RODRÍGUEZ BRAUN, CARLOS: «Libros de Ultramar: Bentham frente a España y sus colonias».
- BARCIELA LÓPEZ, CARLOS: *Las investigaciones sobre el mercado negro de productos agrarios en la posguerra: situación actual y perspectivas*.

Año IV, núm. 1, invierno 1986.

- LLOPIS AGELAN, ENRIQUE: *El agro castellano en el siglo XVII: depresión o reajustes y adaptaciones*.
- SVEN REHER, DAVID: *Desarrollo urbano y evolución de la población: España 1787-1930*.
- MARTÍNEZ CARRIÓN, JOSÉ MIGUEL: *Estatura, nutrición y nivel de vida en Murcia, 1860-1930*.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, LEANDRO: *Una serie anual del comercio exterior español, 1821-1913*.
- RUIZ MARTÍN, FELIPE: *Fernand Braudel*.
- SNOWDEN, KENNETH: *Simon Kuznets*.
- DOBADO GONZÁLEZ, RAFAEL: «Por qué ha «triunfado» el Japón? A propósito de la obra de M. Morishima».
- VIDAL OLIVERAS, JAVIER: *El sistema de transportes en España y Francia, 1750-1850. A propósito de dos libros recientes*.
- BUSTELO RUESTA, CARLOTA; GARCÍA-MORALES HUIDOBRO, ELISA; MARÍN LÓPEZ-OTERO: *El Archivo Histórico de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Burgos*.

REVISTA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

Núm. 1, 1985, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

- IEE: *Estudio Introductorio a la privatización de la empresa pública*.
- *Teoría y Práctica de la privatización (Traducción del trabajo «Privatization in theory and practice», del Doctor Madsen Pine, editado por el Instituto Adam Smith)*.
- *Política y economía de la privatización (Artículo publicado en «Political Quarterly», en junio de 1984)*.
- *MIT. Principios para la privatización (Adoptados por unanimidad en la XXIX Reunión de Delegados Federales de la Asociación de Clases Medias del CDU/CSU, Aquisgrán, 5 de mayo de 1984)*.
- *Praxis de la privatización de servicios (Publicado en «Praxisleitfaden Privatisierung», Deutscher Industrie-und Handelstag de 1984)*.
- *Literatura sobre privatización (Tomada de «The Privatization Option. A Strategy to Shrink the size of Government», The Heritage Foundation, 1985)*.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, JOSÉ MIGUEL: *Bibliografía sobre economía española*.

Núm. 2, 1985.

- IEE: *Estudio introductorio a la contención del gasto público*.
- *El papel del sector público (traducción de los capítulos III y IV de «Le Rôle du secteur public», Revue Economique de L'OCDE, núm. 4, OCDE, París, 1985)*.
- *Gastos sociales 1960-1990 (Tomado del estudio «Dépenses Sociales 1960-1990», OCDE, París, 1985)*.
- *Una estrategia para la limitación del gasto público (artículo de*

Roland Vaubel, publicado en «Wie es zu schaffen ist. Agenda für die deutsche Wirtschaftspolitik», Stuttgart, 1985).

FERNÁNDEZ PÉREZ, JOSÉ MIGUEL: *Bibliografía sobre economía española*.

Núm. 3, 1985.

IEE: *Estudio introductorio a Política Económica contra el paro. Perspectivas de empleo en la OCDE (tomado de OCDE: «Employment Outlook», septiembre 1985)*.

Una estrategia para la generación del empleo en la CEE (tomado del informe Económico Anual 1985-86», de la Comisión de las Comunidades Europeas).

REVISTA INTERNACIONAL DE SOCIOLOGÍA

Vol. 43, fascículo 3, julio-septiembre 1985 (trimestral). Instituto de Sociología «Jaime Blames», CSIC, Madrid.

- MARTÍN RODRÍGUEZ, MANUEL: *Giovanni Botero y el sentimiento de des-población en la España de la primera mitad del siglo XVII*.
- PINO ARTACHO, JUAN DEL: *A propósito del quehacer sociológico de Durkheim, Weber y Pareto*.
- ROZEMBERG, DANIELLE: *Les immigrations utopiques de la société post-industrielle (Spécificités du phénomène et principaux axes d'analyse)*.
- RULL SABATER, ALBERTO: *El entorno socioeconómico del farmacéutico*.
- ILLÁN CALDERÓN, ESPERANZA: *Cánovas y los orígenes ideológicos de la Restauración*.

REVISTA DE OCCIDENTE

Núm. 52 (*), septiembre 1985. Fundación José Ortega y Gasset, Madrid.

- SÁNCHEZ RON, JOSÉ M.: *Cosmología y origen de la vida*.
- HOYLE, FRED; WICKRAMASINGHE, CHADRA: *El origen de la vida*.
- WIGNER, EUGENE P.: *La física y la explicación de la vida*.
- ALVAREZ, ENRIQUE: *¿Cuántas dimensiones tiene el espacio?*
- HERNÁNDEZ, JESÚS: *Descubrimientos y teorías en matemáticas*.
- WILSON, A. N.: *Ivanhoe: Walter Scott y el espíritu de la caballería*.
- ALFARO, JOSÉ MARÍA: *Pasión y leyenda en Ezra Pound*.

Núm. 53, octubre 1985.

- TALENS, JENARO: *Documentalidad vs. ficcionalidad: el efecto referencial*.
- COMPANY, JUAN MIGUEL; SÁNCHEZ-BIOSCA, VICENTE: *Sierra de Teruel: el compromiso, el texto*.
- ZUNZUNEGUI, SANTOS: *La producción fílmica en el País Vasco, 1936-1939*.
- SANZ DE SOTO, EMILIO: *Hollywood y la guerra civil de España*.
- CONELY, TOM: *Broken Blockage*.
- GUBERN, ROMAN: *Raza: un film-modelo para un género frustrado*.
- GONZÁLEZ REQUENA, JESÚS: *Vida en sombras*.
- LARA, ANTONIO: *Canciones para después de una guerra*.
- HERNÁNDEZ-ESTEVE, VICENTE: *La vieja memoria*.
- MOUINA FOIX, VICENTE: *La guerra detrás de la ventana (Notas de lectura de «El espíritu de la colmena»)*.
- SOTELO, IGNACIO: *La significación histórica del franquismo*.

(*) En el número 8 de «Pensamiento Iberoamericano» incluimos el último sumario, correspondiente al número 50-51 de julio-agosto de 1985, como número 50, de julio de 1985. Continuamos aquí con el sumario de «Revista de Occidente», núm. 52, de septiembre 1985.

Núm. 54, noviembre 1985.

- POWELL, CHARLES T.: *El primer Gobierno de la Monarquía y la reforma Suárez.*
ARAGÓN, MANUEL: *La articulación jurídica de la transición.*
OTTO, IGNACIO DE: *La Constitución abierta.*
RODRIGO, FERNÁNDO: *Las Fuerzas Armadas y la transición.*
GONZÁLEZ CASANOVA, J. A.: *Nacionalidades y autonomías.*
REINARES, FERNANDO: *Terrorismo y transición a la democracia en España.*
BUSE, MICHAEL: *El sistema de partidos políticos en España: evolución y perspectivas.*
LÓPEZ PINTOR, RAFAEL: *La opinión pública y la transición: una mirada retrospectiva.*
LARA, ANTONIO: *El cine de la transición.*
POWELL, CHARLES T.: *Entrevista con Adolfo Suárez.*

Núm. 55, diciembre 1985.

- GRANDE COVÁN, FRANCISCO: *Las necesidades nutritivas del organismo humano.*
VARELA, GREGORIO: *La desnutrición en los países desarrollados.*
SOL, GONZALO: *La cocina abacial.*
MARTÍNEZ LLOPIS, MANUEL: *Las grandes cocinas en el Renacimiento.*
SIMÓN PALMER, MARÍA DEL CARMEN: *Obras clásicas españolas sobre alimentación.*
DÍAZ, LORENZO: *Cocina y religión.*
LUJÁN, NÉSTOR: *La aventura literaria de la gastronomía.*
RÍOS IVARS, AUCIA: *Cocina y cultura hoy.*

Núm. 56, enero 1986.

- PARFIT, DEREK: *Identidad personal y racionalidad.*
OLABUENAGA, AUCIA: *G. Deleuze: por una filosofía de la disolución.*
HARRE, ROM: *Sintaxis y estructura de la experiencia: la gramática y el sí mismo.*
RECIO, FÉLIX: *Identidad y simulacro.*
PEÑA-MARÍN, CRISTINA: *La identidad en la frontera con los otros.*
VERDÚ, VICENTE: *La identidad o el amor.*
VELASCO, HONORIO M.: *Rituales e identidad: dos teorías y algunas paradojas.*
PÉREZ-AGOTE, ALFONSO: *La identidad colectiva: una reflexión abierta desde la sociología.*
CARO BAROJA, JULIO: *Tópico literario y caracterización antropológica: caracteres nacionales.*

Núm. 57, febrero 1986.

- JOVER, JOSÉ MARÍA: *La percepción española de los conflictos europeos: notas históricas para su entendimiento.*
PORTERO, FLORENCIO: *Las relaciones soviético-americanas y los orígenes de la guerra fría.*
FERNÁNDEZ ESPESO, CARLOS: *La seguridad europea desde 1945.*
HENRIKSON, ALAN K.: *Los orígenes de la Alianza Atlántica.*
COMA, MANUEL: *El dilema nuclear americano.*
MARQUINA, ANTONIO: *España y los Estados Unidos: la historia de una relación de seguridad.*
BORDEJE Y MORENCOS, F. FERNANDO DE: *Seguridad nacional y política de defensa.*
ELLIOT ZOPPO, CIRO: *El contexto político de la seguridad española.*
JIMÉNEZ BURILLO, FLORENCIO: *Percepciones, actitudes y tensión internacional.*
ROMERO MAURA, JOAQUÍN: *La Iniciativa de Defensa Estratégica.*

Núm. 58, marzo 1986.

- MARTÍN, VICTORIANO: *Liberalismo político y libertad económica.*
SCHWARTZ, PEDRO: *El Estado liberal.*
CABRILLO, FRANCISCO: *¿Por qué un análisis económico del derecho?*

- AGUIRRE, JOSÉ ANTONIO: *La contribución de la teoría económica: de la «public choice» al renacimiento liberal.*
FONTAINE TALAVERA, ARTURO: *Nadie ha de obligarme a ser feliz a su manera: un punto de vista liberal.*
GALLO, EZEQUIEL: *La división del conocimiento en la sociedad.*
KÖESTLER, ARTHUR: *Manifiesto de la libertad.*
FEITO, JOSÉ LUIS: *Un diálogo platónico sobre el presupuesto.*
BONILLA, JOSÉ MARÍA: *La integración de España en la economía mundial.*
RODRÍGUEZ BRAUN, CARLOS: *Entrevista con Friedrich A. von Hayek.*

Núm. 59, abril 1986.

- GARCÍA-VELASCO, JOSÉ LUIS: *Fantasmas de la bohemia.*
DOUGHERTY, DRU: *Nuevas cartas inéditas de Valle-Inclán a Azaña.*
LYON, JOHN: *Las metamorfosis del «serpenteo».*
FILGUEIRA VALVERDE, JOSÉ: *La lírica de Valle-Inclán: cantigas en gallego.*
SCHIAVO, LEDA: *Vidas paralelas: D'Annunzio y Valle-Inclán.*
VARELA JACOME, BENITO: *El mundo narrativo de Tirano Banderas.*
MAINER, JOSÉ-CARLOS: *Libros sobre Valle-Inclán.*
MERINO, WALDO: *La retirada de sir John Moore por tierras de León y Galicia (1808-1809).*
TORTELLA, GABRIEL: *Sobre el significado histórico del franquismo.*
ARRILLAGA ALDAMA, LUIS: *Euskadi, nación difícil.*

Núm. 60, mayo 1986.

- LÓPEZ-MORILLAS, JUAN: *Sanz del Río, Ortega y el equívoco de Alemania.*
FERNÁNDEZ, PELAYO H.: *Ortega y la paradoja: teoría y tipología.*
CACHO VIU, VICENTE: *La imagen de las dos Españas.*
LAPESA, RAFAEL: *Recuerdo y lección del «plan Morentex».*
ROVIRA, ROGELIO: *Manuel García Morente y la idea de lo clásico.*
SALAS, JAIME DE: *Antonio Rodríguez Huéscar: recuerdo y presencia de Ortega.*

REVISTA DE POLITICA SOCIAL

Núm. 147, julio-septiembre 1985, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

- HAYOS, ARTURO: *La terminación de la relación de trabajo por iniciativa del empleador y los mecanismos jurídicos tendentes a garantizar el empleo: anotaciones de Derecho comparado.*
GARCÍA MURCIA, JOAQUÍN: *La protección del Estado y de los intereses de la comunidad frente al conflicto colectivo de trabajo: del Código Penal de 1848 al de 1923.*
PRIETO ESCUDERO, GERMÁN: *Seguridad Social: Prevalencia empírico-sociológica del sistema institucional mediterráneo.*

Núm. 148, octubre-diciembre 1985.

- GONZÁLEZ RIBANAL, MARÍA DE LA CONCEPCIÓN: *La crisis de la seguridad social en el marco de la Constitución.*
ROJO TORRECILLA, EDUARDO: *La Ley Orgánica de libertad sindical.*
MARTÍNEZ GIRÓN, JESÚS: *Las elecciones sindicales en los Estados Unidos.*

SISTEMA. Revista de Ciencias Sociales

Núm. 67, julio 1985. Instituto de Técnicas Sociales, Madrid.

- LAPORTA, FRANCISCO: *El principio de igualdad: introducción a su análisis.*
PECES-BARBA, GREGORIO: *Reflexiones sobre la paz.*

- GÓMEZ DE ENTERRÍA, PILAR: *El déficit público: un largo y polémico discurso.*
- BERGALLI, ROBERTO: *Transición política y justicia penal en España.*
- CORTINA ORTS, ADELA: *Rehabilitación de la razón práctica desde la ética de la ciencia.*
- MARI, ENRIQUE EDUARDO: *La retransformación de la práctica y el discurso de la muerte como indicador de la crisis contemporánea.*
- MANSILLA, H. C. F.: *El factor prelógico en el desarrollo de América Latina. El teorema del preconsciente colectivo.*
- RODRÍGUEZ-AGUILERA DE PRAT, CESÁREO: *Gramsci y la cultura política de la izquierda española.*

C) Revistas Portuguesas

ANALISE SOCIAL

Vol. XXI, núm. 85, 1985-1.º, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, Lisboa.

- NUNES DE ALMEIDA, ANA: *Trabalho feminino e estratégias familiares.*
- STOCK, MARIA JOSÉ: *O centrismo político em Portugal: génese do Bloco Central e análise dos partidos da coligação.*
- SOUSA FERREIRA, EDUARDO DE: *A lógica da consolidação da economia de mercado em Angola, 1930-1974.*
- TAVARES DE AMEIDA, PEDRO: *Comportamentos eleitorais em Lisboa, 1878-1910.*

Vol. XXI, núm. 86, 1985-2.º

- LIMA DOS SANTOS, MARIA DE LOURDES: *As penas de viver da pena: O mercado do livro no século xx.*
- MACHADO PAIS, JOSÉ: *Sobre o enigma sociológico dum provérbio português.*
- FRANÇA, LUIS DE: *Os jovens portugueses perante a religião: caracterização global.*
- MARINHO ANTUNES, M.L.: *Representações sociais dos jovens e religião.*
- BRAULA REIS, LUISA: *As posições religiosas e a participação social dos jovens.*
- MACHADO PAIS, JOSÉ: *Família, sexualidade, religião.*
- HEIMER, FRANZ-WILHELM: *A transição para a democracia em Portugal: dois estudos em língua alemã.*

593

Núm. 87-88-89, 1985.

- FIGUEIREDO, CARLOS; FERRO RODRIGUES, EDUARDO; CORDOVILL, FRANCISCO; RIBEIRO, JOSÉ FÉLIX; FERNANDES, LINO G.: *Especialização internacional, regulação económica e regulação social. Portugal, 1973-83.*
- FERREIRA DE SOUSA, JOÃO: *As relações externas na dinâmica política e económica nacional nos anos 80.*
- VALADAS DE LIMA, AIDA: *O rendimento em Portugal ao longo da última década.*
- SOUSA LOBO, ISABEL DE: *Estrutura social e produtiva e propensão à subterraneidade no Portugal de hoje.*
- FERRÃO, JOÃO: *Recomposição social e estruturas regionais de classes (1970-81).*
- ROQUE AMARO, ROGERIO: *Reestruturações demográficas, económicas e socioculturais em curso na sociedade portuguesa: o caso dos emigrantes regressados.*
- RODRIGUES, MARIA JOÃO: *O mercado de trabalho nos anos 70: das tensões aos metabolismos.*
- FIRMINO DA COSTA, ANTONIO: *Espaços urbanos e espaços rurais: um xadrez em dois tabuleiros.*
- AGUIAR, JOAQUIM: *Partidos, estruturas patrimonialistas e poder funcional: a crise de legitimidade.*
- ROSETA, AGOSTINHO: *Dos grémios à Confederação Nacional do Patronato: hesitações e ambiguidades.*
- CASTANHEIRA, JOSÉ PEDRO: *Os sindicatos e a vida política.*
- LUCENA, MANUEL DE: *Neocorporativismo? Conceito, interesses e aplicação ao caso português.*
- SOUSA SANTOS, BOAVENTURA DE: *Estado e sociedade na semipenitência do sistema mundial: o caso português.*

- GRAHAM, LAWRENCE S.: *A Administração Pública central e local: continuidade e mudança.*
- SILVA LEAL, ANTONIO DA: *As políticas sociais no Portugal de hoje.*
- GUIBENTIF, PIERRE: *Discursos e aparelhos nas transformações políticas — o caso da segurança social.*
- NAZARET, J. MANUEL: *A demografia portuguesa do século XX: principais linhas de evolução e transformação.*
- SOARES BARATA, OSCAR: *Demografia e evolução social em Portugal.*
- SERRÃO, JOEL: *Notas sobre emigração e mudança social no Portugal contemporâneo.*
- FIGUEIREDO, EURICO DE: *Mudança, valores e conflito de gerações em Portugal.*
- AMBROSIO, MARIA TERESA: *Aspirações sociais e políticas de educação.*
- ALVES-PINTO, MARIA DA CONCEIÇÃO; FORMOSINHO, JULIA: *Alienação na escola: conceito relevante para a compreensão da socialização escolar.*
- SCHMIDT, MARIA LUISA: *A evolução da imagem pública da juventude portuguesa: 1974-84.*
- BRAGA DA CRUZ, MANUEL: *A participação política da juventude em Portugal.*

CADERNOS DE CIÊNCIAS SOCIAIS

Núm. 4, abril 1986, Porto.

- VALA, JORGE: *Sobre as representações sociais — para uma epistemologia do senso comum.*
- VALENTE, JOSÉ: *Sobre a legitimidade do poder tecnocrático.*
- ESTEVES, ANTONIO JOAQUIM: *A religião popular em Portugal.*
- LEMONS MARTINS, MOISÉS DE: *Uma solidão necessária à ordem Salazarista: a família como terapêutica nacional.*
- DUARTE, LUIS MIGUEL: *História das mentalidades (algumas sugestões de leitura).*
- RUI SILVA, MARIO: *A relação salarial nas indústrias têxteis e do vestuário em Portugal.*
- MOREIRA, JOSÉ MANUEL: *Crise económica e (consciência) económica.*
- REIS, ALFREDO: *Pessimismo antropológico e optimismo histórico: um conflito na filosofia de Kant.*
- COSTA, CARLOS S.: *Algumas notas sobre regionalização.*

ECONOMIA

Vol. IX, núm. 1, janeiro 1985, Faculdade de Ciências Humanas, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa.

- BRANSON, WILLIAM: *International capital movements.*
- PINHO, MANUEL; VILLA, PIERRE: *Règles monétaires et dynamique du taux de change dans une économie de crédit.*
- LAFFARGUE, JEAN-PIERRE: *An internal evaluation method of multinational models.*
- LASKAR, DANIEL: *Foreign exchange intervention policies in a two country world: optimum and non-cooperative equilibrium.*
- KOURI, PENTI; MACEDO, JORGE B. DE; VÍSCIO, A.: *A vintage model of supply.*
- BELEZA, LUIS MIGUEL: *Inflation and the current account in Portugal.*
- BARBOSA, ANTONIO P.: *Inflação e produção em Portugal: 1953-1980.*

Vol. IX, núm. 2, maio 1986.

- PEARSON, SCOTT R.; MONKE, ERIC A.; AVILLEZ, FRANCISCO: *Fontes de financiamento do investimento agrícola em Portugal.*
- OLIVEIRA MARQUES, MANUEL: *The formulation of a strategy for short term financial decision-making.*
- PITTA E CUNHA, PAULO DE: *The Portuguese economic system and accession to the European Community.*

- CARTUCHO PEREIRA, PAULO: *A procura de energia no plano energético nacional: apreciação crítica.*
- PEREIRA INACIO, AFONSO: *Avaliação da performance das organizações: os perigos dos critérios financeiros.*
- CORADO SIMÕES, VITOR: *Investimento estrangeiro em Portugal: Panorama Genérico.*

ECONOMIA. Questões Económicas e Sociais

Núm. 42, março-abril 1983, Lisboa.

- SEQUEIRA, FERNANDO: *Petroquímica de aromáticos — um investimento ao serviço de quem?*
- PIMENTA, CARLOS: *Combater a inflação, promover o desenvolvimento.*
- MARIQUITO, ANTONIO: *A construção e reparação naval.*
- IVANOV, A.: *Política externa e luta ideológica.*
- ABEL DE FREITAS, JOÃO: *A indústria de máquinas e alfaias agrícolas.*
- NUNES, ALBANO: *1983- Um ano que pode ser decisivo para o futuro da paz e do progresso social.*

Núm. 43 maio-junho 1983.

- SEQUEIRA, FERNANDO: *Contributo para uma perspectiva de desenvolvimento da indústria química (ou aproveitamento das riquezas nacionais).*
- COELHO, HELDER: *Posicionamento da informática na sociedade contemporânea — o caso português, o presente e o futuro.*
- MATEUS, ALVARO: *No centenário de Marx. Actualidade de «O Capital».*
- NOGUEIRA, ALDA: *As mulheres e a CEE.*
- ROSAS RIBEIRO, ELIVAN: *Algumas notas para o estudo da problemática do subdesenvolvimento.*
- CORREIA, LUIS: *O Douro e as multinacionais.*
- EC: *O FMI obstáculo ao desenvolvimento dos povos: o caso da Jamaica.*

Núm. 44, julho-agosto 1983.

- CARVALHAS, CARLOS: *Novas contradições e antagonismos da crise capitalista.*
- MURTEIRA, ANTONIO: *Notas sobre unidades colectivas de produção — UCP's da Reforma Agrária.*
- MENDONÇA, ANTONIO: *A actualidade da teoria económica de Marx.*
- ROSAS RIBEIRO, ELIVAN: *A teoria das crises em Baran, Sweezy e Magdoff.*
- COSTAS DIAS, JOSÉ: *A Grécia, Portugal e as relações económicas internacionais.*
- RAMOS, ALBINO: *O cooperativismo e do desenvolvimento económico.*
- EC: *O sector das Comunicações e as Telecomunicações.*

ECONOMIA E SOCIALISMO. Revista trimestral de Economia Política

Núm. 64-65, nova serie, janeiro-junho 1985, Lisboa.

- SOROMENHO MARQUES, VIRIATO: *Panorama estratégico mundial: imagem e perspectivas.*
- MORTA, LUIS: *Ameaça da guerra e o movimento pela Paz.*
- GUNDER FRANK, ANDRÉ: *O desafio europeu para a paz e o progresso.*
- KOTHARI, RAJINI: *Para um desenvolvimento alternativo: em direcção a um paradigma.*
- MELO, JAIME DE: *Anexo estatístico.*
- CAIRE, GUY: *Informatização e sociedade.*

Núm. 66-67, nova série, julho-dezembro, 1985.

- MURTEIRA, MARIO: *A crise do estado e a política económica.*
- MATEUS, AUGUSTO: *Propostas para uma nova Política Económica.*
- PINHO, IVO: *Portugal: que horizontes em 1990 e 2000.*
- MIL-HOMENS, ANTONIO: *A importância de uma estratégia de desenvolvimento dos recursos humanos num país de fordismo penfêno.*
- OLIVEIRA DAS NEVES, A.: *Recursos humanos, função empresarial e desenvolvimento regional.*
- MARTINS, NATALINO; DIONISIO, VITOR: *A penetração das importações na economia portuguesa e as potencialidades da sua substituição.*
- BAIRRADA, MARIO: *Evolução do consumo privado em Portugal 1960/1981.*
- ROQUE AMARO, ROGERIO: *O Alentejo abandonado? migrações, regressos e perspectivas de desenvolvimento.*
- FIGUEIREDO, CARLOS: *Elementos para a análise das assimetrias espaciais do rendimento: o caso da região Alentejo.*
- GIRADES, MARIA ROSARIO: *O sector saúde no contexto do desenvolvimento sócio-económico de Cabo Verde.*
- SANTOS, ALBERTO: *A viagem para o Sul da política de defesa de Espanha.*
- STEIN, MALUZA: *O «modelo exportador» e o caos boliviano.*

ECONOMIA E SOCIOLOGIA

Núm. 40, 1985 (semestral), Gabinete de Investigação e Acção Social, Instituto Superior Económico e Social de Évora.

- MARTINS DA SILVA, MARIA GABRIELA; CIPRIANO, ANTONIO; PINHEIRO, AFONSO; SANDERS, JOHN H.: *Afectação dos recursos na empresa agrícola do Baixo Alentejo.*
- DARIO, VICTOR M.C.; ZORRINHO, JOSÉ C. D.: *Crédito agrícola em Portugal: seu uso e gestão.*
- ROCHA CUNHA, SILVERIO DA: *Direito e máquina dóxica: deriva a partir de Habermas.*
- PUREZA, JOSÉ MANUEL: *A cláusula de nação mais favorecida na jurisprudência do Tribunal Internacional de Justiça.*
- BRITO PERCHEIRO DOS, SANTOS; ANTONIO JOÃO DE: *Jovens perante a família: subsídio para a definição de um perfil de valores.*

ESTUDOS DE ECONOMIA

Vol. V, núm. 4, julho-setiembre 1985, Instituto Superior de Economia, Universidade Técnica de Lisboa.

- YANNOPOULOS, G. N.: *The spatial distribution of the effects of economic integration schemes.*
- SANTOS, JORGE: *Inflação e distribuição pessoal do rendimento em Portugal (1971-1981).*
- BEKERMANN, GERARD: *Le financement bancaire du développement.*
- MARTINS BARATA, JOSÉ: *Un commentaire.*
- KOVACS, ILONA: *Economia e sociologia na era de incerteza: do conflito à cooperação.*
- FERREIRA DO AMARAL, JOÃO: *Um critério de atribuição de verbas para investimento público.*
- MENDES FERRÃO, JOSÉ E.: *A alimentação e a população. A pressão sobre os recursos fitogenéticos.*
- FONTAINHA, ELSA: *Determinantes da procura dos serviços de saúde na área metropolitana de Lisboa.*
- RUNO, BEATRIZ: *Portugal: o emergir de um novo padrão de investigação científica?*
- GARCIA DOS SANTOS, FRANCISCO JOSÉ: *Curso de economia monetária e financeira.*

GABINETE DE HISTORIA ECONOMICA E SOCIAL DO ISE: *X Aniversário do Gabinete de História Económica e Social do ISE.*

RIBEIRO DA SILVA, NUNO: *Seminário sobre a economia subterrânea e o exercício da política económica e social em Portugal.*

Vol. VI, núm. 1, outubro-dezembro 1985.

- CORADO SIMÕES, VITOR: *O envolvimento internacional da economia portuguesa: uma análise dos fluxos de investimento.*
- DONGES, JUERGEN B.; SCHATZ, KLAUS-WERNER: *Portugal and Spain entering the Common Market.*
- BRITO, PAULO; CASSOLA, NUNO; DIAS, ANA MARIA; SILVA PEREIRA, JOSÉ; SANTOS, FILOMENA; ANDRADE DA SILVA, JOÃO: *Um modelo político-económico para Portugal.*
- PEREIRA DA SILVA, CARLOS: *Os seguros e o financiamento da economia.*
- ENRIQUES, JOSÉ MANUEL: *A «invisível» economia autónoma na «crise»: uma alternativa?*

Vol. VI, núm. 2, janeiro-março 1986.

- CARDOSO, ABILU: *As zonas fronteiras entre Portugal e Espanha no processo de integração económica.*
- LOPES VIEIRA, ANTONIO: *Speculations on the growth of the portuguese domestic market in the 19th century: government policy, dependence and availability of resources. An agenda for research.*
- OLIVEIRA MARQUES, MANUEL DE: *As estruturas financeiras correntes das empresas - um estudo comparativo.*
- SANTOS, J. ALBANO: *A Lei de Wagner e a realidade das despesas públicas.*
- SIMÕES LOPES, S.; MENDES BAPTISTA, A. J.: *As relações inter-regionais: um ensaio sobre o caso do Algarve.*
- TRIGO, PAULO: *O económico e o não económico.*
- SIMÕES LOPES, A.: *O financiamento da investigação científica universitária.*
- FERREIRA DO AMARAL, JOÃO: *Limites do keynesianismo.*

INVESTIMENTO E TECNOLOGIA

Núm. 2, 1985, Instituto do Investimento Estrangeiro, Lisboa.

- INSTITUTO DO COMERCIO EXTERNO DE PORTUGAL: *Exportação e desenvolvimento económico.*
- FERRO RODRIGUES, EDUARDO; RIBEIRO, JOSÉ FÉLIX, GOMES FERNANDES, LINO; SÁNCHEZ RIBEIRO, LUISA: *Sector exportador e especialização internacional da economia portuguesa.*
- CORADO SIMÕES, VICTOR: *As exportações das empresas com capital estrangeiro.*
- MARTINS DE OLIVEIRA, CAMILO: *Free Trade, Fair Trade: ICEP, marketing e exportação.*
- ALVES, FERREIRA: *A COSEC e o seguro de créditos à exportação.*
- PINTO DA CRUZ, CARLOS: *O papel da banca no apoio à exportação.*
- BUSTORFF SILVA, NUNO: *As exportações do Norte do País.*
- BORRALHO, EUGENIO: *Os portos portugueses e o comércio externo.*
- FERREIRA, ELSA: *A aviação comercial e o transporte de produtos - O caso da «TAP AIR Portugal».*
- FRANCO MARTINS, M. G.: *Auto-estrada - Chave para o desenvolvimento do interior, caminho para a Europa.*

PLANEAMENTO

Vol. 7, núm. 1-2, março-julio 1985, Departamento Central de Planeamento, Lisboa.

- -NEVES, JULIO: *Reflexões sobre o sector empresarial do Estado.*

- TORRES CAMPOS, JOSÉ: *O investimento das empresas públicas em Portugal.*
- CRUZ FILIPE, RICARDO DA: *Grau de autonomia das empresas públicas.*
- FERREIRA CALADO, LUIS: *O sector empresarial do Estado. DCP: A situação económica portuguesa em 1984.*

REVISTA CRITICA DE CIENCIAS SOCIAIS

Núm. 18-19-20, fevereiro 1986. Centro de Estudos Sociais, Coimbra.

- SOUZA RIBEIRO, ANTONIO: *O povo e o público. Reflexões sobre a cultura em Portugal no pós-25 de abril.*
- LOURENÇO, EDUARDO: *Da Contra-Epopeia a Naô-Epopeia: de Fernão Mendes Pinto a Ricardo Reis.*
- SIZA VIEIRA, ALVARO: *O 25 de abril e a transformação da cidade.*
- PEDRO, EMILIA: *Para uma análise da complexidade das relações entre cultura, educação e processos de mudança.*
- JORGE, LIDIA: *Escrita e emancipação.*
- PINTASILGO, MARIA DE LOURDES: *Deambulação pelo espaço/tempo do 25 de abril.*
- BELO, FERNANDO: *Curta interrogação sobre cultura e debates em Portugal.*
- LUZ, MADEIRA: *Abril de cada um...*
- ENGELMAYER, ELFRIDE: *Um passo em frente, dois passos atrás/dois passos em frente, um passo atrás; ou: a que distância fica a utopia?*
- REIS, CARLOS: *Memória do Convento ou a emergência da história.*
- FERREIRA, MANUEL: *Desbloqueamento para a produção, edição do Livro Africano.*
- CORREIA JESUINO, JORGE: *Identidade e alienação dos militares.*
- SA FURTADO, C.: *Investigação e desenvolvimento experimental- que mudança ocorreu?*
- RODRIGUES DE AREIA, M. L.: *A investigação e o ensino da antropologia em Portugal após o 25 de abril.*
- GRACIO, RUI: *A educação, dez anos depois- Que transformações, que rupturas, que continuidades?*
- LEMONS MARTINS, MOISÉS DE: *Rituais de verdade no discurso Salazarista: actos de fidelidade e actos de abjuração.*
- DUARTE RODRIGUES, ADRIANO: *A informação e o poder político.*
- HUB FARIA, ISABEL; GROSSO, MARIA JOSÉ; LOPES, ROSA: *Dez anos de auto-referência: que transformação na orientação para o significado de Mulher na Assembleia da República?*
- LEITAO MARQUEZ, MARIA MANUEL: *A «Modernização» dos Quadros Institucionais da economia portuguesa: 1970-1984.*
- GOMES CANOTILHO, JOSÉ JOAQUIM: *A Constituição de 1976 dez anos depois: do grau zero da eficácia à longa marcha através das instituições.*
- FERREIRA, FLAVIO: *Reflexos na prática e na vivência judiciárias da transformações constitucionais e legislativas operadas em Portugal nos últimos dez anos: testemunhos de um juiz.*
- LABORINHO LUCIO, ALVARO: *O magistrado hoje-actuação e formação.*
- HESPANHA, ANTONIO M.: *As transformações revolucionárias e o discurso dos juristas.*
- RUIVO, FERNANDO: *A magistratura num período de crise do Estado: 1969-1974.*
- HESPANHA, PEDRO: *A distribuição de terras e pequenos agricultores uma política para «desproletarizar» a Reforma Agrária.*
- OLIVEIRA BAPTISTA, FERNANDO: *Trabalhadores agrícolas e agricultores familiares.*
- PEZARAT CORREIA, PEDRO: *Os militares e o período inicial da reforma agrária: que papel?*
- CERDEIRA DE ABREU, ANTONIO: *De como o 25 de abril fez avançar a produção agrícola em Barcouço.*
- NAMORADO, RUI: *Em defesa de um projecto autogestionário (cinco teses sobre o controlo da produção dez anos depois de abril).*
- VESTER, MICHAEL: *A reforma agrária portuguesa como processo social.*

- LOURO, VICTOR: *A natureza cooperativa das UCP's.*
- PIRES DE LIMA, MARINUS: *Transformações das relações de trabalho e acção operária nas indústrias navais (1974-1984).*
- FERREIRA, VITOR MATIAS: *A cidade e o campo. Uma leitura comparada do movimento social, 1974-1975.*
- GARCIA, ORLANDO: *Animação cultural-do ousar exprimir-se ao modo de ser cultural-local.*
- LEÇA DA VEIGA, CARLOS: *A saúde e os movimentos populares: um testemunho.*
- CORREIA DE CAMPOS, A.: *Um serviço nacional de saúde em Portugal: aparência e realidade.*
- COELHO, MARGARIDA: *Uma experiência de transformação no sector habitacional do Estado: SAAL, 1974-1976.*
- PORTAS, NUNO: *O processo SAAL: entre o Estado e o poder local.*
- BROCHADO COELHO, MARCO: *Um processo organizativo de moradores (SAAL/norte 1974-1976).*
- BARATA SALGUEIRO, TERESA: *A promoção habitacional e o 25 de abril.*
- VENEZA, ANA: *O poder local, 1976-1984: da indefinição à (des)centralização estatal.*

REVISTA DE HISTORIA ECONOMICA E SOCIAL

Núm. 16, julho-dezembro, 1985, Lisboa.

- MAGALHÃES GODINHO, VITORINO: *A construção de modelos para as economias pré-estatísticas.*
- ROMERO MAGALHÃES, JOAQUIM: *Reflexões sobre a estrutura municipal portuguesa e a sociedade colonial brasileira. As insolências do capitão Domingos Rodrigues Viegas e do seu irmão Belchior de Queiroz contra as autoridades da ilha de Santiago (1653-1665).*
- CARRERA, ANTONIO: *Conflitos sociais em Cabo Verde no século XVIII.*
- FAZENDA MARTINS, MARIA MANUELA: *Releu o suicídio de F. Durkheim.*
- COSTA LEITE, J.: *R. H. Tawney: on lords and peasants.*



José Antonio Alonso

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Profesor titular de Economía Aplicada de la Facultad de Ciencias Económicas en esa Universidad. Vicerrector de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Entre sus publicaciones cabe citar: *Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones a Iberoamérica* (Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1983) y *La empresa exportadora española ante Iberoamérica y la CEE* (Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1985).

Sergio Aranda

Economista venezolano. Investigador del Centro de Estudios del Desarrollo, CENDES (Universidad Central de Venezuela).

José Pablo Arellano

Economista chileno. Doctor en Economía, Universidad de Harvard. Director de la Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN). Profesor visitante de la Universidad de Notre Dame, Estados Unidos (1983). Consultor CEPAL, Banco Mundial, OIT. Autor de una serie de artículos y un libro en las áreas de macroeconomía, políticas sociales y economía internacional.

Emilio Arévalo Eizaguirre

Español. Licenciado en Filosofía. Licenciado en Derecho. Graduado en

Ciencias Sociales. Ha sido investigador de la Escuela de Organización Industrial (EOI) y de la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), así como profesor de la Escuela Crítica de Sociología y secretario del Instituto de Estudios Sociales y del Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social. Actualmente es jefe del Centro de Documentación Socio-Laboral del Ministerio de Trabajo.

Entre sus publicaciones se encuentra: *Estudio Socio-Laboral de la Empresa Española*. Primer análisis, 1981. Segundo análisis, 1983. Editado por EOI y APD.

Héctor Assael

Ingeniero Comercial, Universidad de Chile. Master of Arts en Economía, Stanford University, Estados Unidos. Actualmente, economista principal, División de Comercio Internacional y Desarrollo, CEPAL, Naciones Unidas. Anteriormente, funcionario de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL. Ex-investigador y profesor de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Chile. Ex-funcionario del Ministerio de Hacienda y de la Corporación de Fomento de la Producción, del gobierno de Chile.

Daniel Bessa

Asistente da Facultad de Economía do Porto. Doutorando em Economia no Instituto Superior de Economia da Universidade Técnica de Lisboa. Áreas de especialização: Teoria e Política Monetária e Financeira; inflação; Economia portuguesa, em

geral. Trabalhos publicados nas revistas *Análise Social*, *Estudos de Economia*, *Praxis* e *Revista Crítica de Ciências Sociais*. Membro da redação da revista *Cadernos de Ciências Sociais*.

João Bettencourt da Câmara

Presidente do Instituto Internacional de Comunicações. Coordenador do Núcleo de Estudos Sociais do Instituto Damião de Góis. Profesor no Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas. Coordenador-Geral do Seminário dos 80.

Alfredo Eric Calcagno

Argentino. Doctor en Derecho y Ciencias Sociales. Ha sido: secretario general del Consejo Federal de Inversiones de Argentina; profesor de las Universidades de La Plata y Buenos Aires; director de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires; funcionario de la UNCTAD. Ha publicado los siguientes libros: *Nacionalización de servicios públicos y empresas*, Editorial Raigal, Buenos Aires, 1957; *Estilos políticos latinoamericanos* (en colaboración), Ediciones FLACSO, Santiago de Chile, 1972; «Informe sobre las inversiones extranjeras en América Latina», *Cadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile, 1977; *El monólogo Norte-Sur y la explotación de los países subdesarrollados*, Siglo XXI, Eds. México y Le Sycomore, París, 1981, y *La perversa deuda argentina*, Editorial Lagasa, Buenos Aires, 1985.

Mario Alberto Carrillo Chaves

Nacido en San José de Costa Rica en agosto de 1959. Economista, egresado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica. Ha sido profesor de Principios de Economía, Teoría de Precios y Comercio Internacional en la Universidad de Costa Rica y en la Universidad Autónoma de Centroamérica, investigador del Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica y asesor económico del Ministerio de Financiamiento y Deuda Externa de Costa Rica.

Armando Córdova

Doctor en Ciencias Económicas. Realizó cursos de posgrado en la Universidad de Roma y en el Instituto of Social Studies de La Haya. Ha sido investigador asociado de la Escuela Superior de Planificación de Varsovia, y profesor en las universidades de «Santa María» (Caracas), Central de Venezuela, Zulia, y Bielefeld, así como en el Instituto di Studio Società Contemporanea de Roma. De 1973 a 1976 fue director del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela. Entre sus obras figuran: *Aspectos teóricos del subdesarrollo*; *Inversiones extranjeras y subdesarrollo*; *Marxismo y subdesarrollo*, y *Sobre integración latinoamericana*.

René Cortázar

Economista chileno. Doctor en Economía, Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). Investigador y exdirector de la Cooperación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN). Profesor visitante de la Universidad Católica de Río (PUC) (1981) y de la Universidad de Nôtre Dame, Estados Unidos (1983, 1984, 1986-87). Consultor PREALC/OIT. Autor de una serie de artículos y un libro en las áreas de macroeconomía, economía laboral y desarrollo económico.

Jorge Chávez Alvarez

Economista (Universidad de Lima), M. Phil (Institute of Social Studies de La Haya). Estudios de perfeccionamiento en el ILPES, ESAN, U.S. Department of Labour, Universidad Mayor de San Marcos y la Academia Diplomática del Perú. Profesor asociado de la Universidad de Lima y ESAN. Ha sido fundador del Instituto Peruano de Estudios Geopolíticos y Estratégicos y director de su División de Investigaciones, habiendo desempeñado altos cargos en el Instituto Nacional de Planificación de su país. Autor de diversos estudios que intentan integrar en un mismo enfoque las políticas de estabilización y desarrollo y las relaciones económicas internacionales. Actualmente es asesor principal del viceministro de Economía y consultor internacional.

Carlos Díaz de la Guardia

Oficial de Asuntos Económicos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Ha sido profesor de la Universidad Complutense de Madrid y de la Universidad P. Comillas (ICADE) de Madrid.

Lilia Domínguez Villalobos

Mexicana. Profesora de la Facultad de Economía de la UNAM. Ha impartido clases también en las universidades mexicanas de Sonora y Baja California, y en la Universidad de Cuenca (Ecuador). Parte de sus trabajos de investigación han sido publicados en las revistas *Investigación Económica*, *Revista Mexicana de Sociología*, *Economía Informa* y *Revista de Investigación Económica*. Colabora con Pedro José Cepeda en el artículo «Hacia una evaluación económica del daño», a publicarse próximamente por la editorial Grijalbo en el libro *Terremoto en este Valle de Todos*.

María Angeles Durán

Nacida en Madrid en 1942. Doctora en Ciencias Políticas y catedrática de Sociología. Ha sido profesora

visitante en la University of Michigan y en la Pontificia Universidad de Río de Janeiro. Ha publicado una decena de libros sobre sociología y sobre estructura social.

Víctor Fajardo

Economista. Investigador del Área de Desarrollo Económico del CENDES-UCU. Docente del Curso de Maestría de Planificación del Desarrollo Económico, dictado por CENDES. Profesor de la cátedra de Teoría y Política Monetaria en la Escuela de Economía de la UCU. Profesor de la cátedra de Macroeconomía en la Escuela de Estudios Internacionales de la UCU.

Aline Frambes-Buxeda

Catedrática de Ciencias Políticas, Sociología Política y Economía Políticas de la Universidad Norteamericana de Puerto Rico, San Juan. Directora de la revista *Homines* y coordinadora del Núcleo de Investigación (NIS) de dicha institución. Autora de múltiples artículos y libros sobre política y economía de Puerto Rico, sobre la integración latinoamericana, economía de América Latina y el Caribe e investigaciones sobre la sociología económica del arte en Puerto Rico y el Caribe.

Juan Antonio Gallego Serna

Doctor en Ciencias Económicas. Profesor de Estructura Económica en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Málaga, desde 1977.

Ha realizado trabajos de Investigación dentro de las áreas: Medio Ambiente —Desarrollo Económico—; Modelos de Crecimiento; Industrialización Agrícola; Empleo y Tecnología, y Planificación Económica.

Ha publicado artículos en las Revistas *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales* (N.º 9-10, abril-octubre de 1982 y N.º 15, enero, 1985) y *Economie et Société* (N.º 9-10, marzo, 1984).

Antonio García de Blas

Director General de Política Económica del Ministerio español de Economía y Hacienda.

Manuel Guedán

Licenciado en Ciencias Políticas. Miembro del Consejo Federal Español del Movimiento Europeo y director de la Revista *Movimiento Europeo*. Forma parte de la Junta Directiva de la Asociación para la Integración Europea. Ha escrito varios artículos relacionados con la Unión Europea.

Carlos Daniel Heymann

Argentino. Licenciado en Economía. Universidad de Buenos Aires (1972). Licenciado en Física. Universidad de Buenos Aires (1972). Doctor en Economía. Universidad de California, Los Angeles (1983). Actividad actual: economista. Oficina CEPAL en Buenos Aires (desde 1982); profesor curso de posgrado en Economía, Instituto Torcuato Di Tella (desde 1982). Principales trabajos. «Las funciones de la Industria Manufacturera Argentina, 1950-1978». *Cuadernos de la CEPAL*, N.º 34. Santiago de Chile, 1980; «A Study in Economic Instability: The Case of Argentina», Tesis de doctorado, Universidad de California, Los Angeles, 1983; «Tres ensayos sobre inflación y Políticas de Estabilización», *Documento* N.º 18, Oficina de CEPAL en Buenos Aires, 1986.

Albert O. Hirschman

Nació en Berlín, en 1915. Salió de Alemania en 1933 y recibió su educación universitaria en París, Londres y Trieste. En 1941, emigró desde Francia a los Estados Unidos. Trabajó como economista en el Federal Reserve Board en Washington (1946-52) y como asesor económico en Bogotá, Colombia. Fue profesor en las universidades de Yale (1956-58), Columbia (1958-64) y Harvard (1964-74) y desde 1974 en

The Institute for Advanced Study en Princeton. Es autor de *The Strategy of Economic Development* (1956), de *Exit, Voice and Loyalty* (1971), de *The Passions and The Interests* (1976) y de otros libros y de numerosos artículos, casi todos traducidos al español.

Javier Iguñiz

Economista peruano. Profesor principal de la Universidad Católica de Perú (Lima). Master en Economía (Iowa State University), Ph. D. en Economía (The New School for Social Research, New York). Ha sido jefe del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú y director de la revista *Economía* (Perú).

Antonio Kandir

Doutorando e mestre em Ciências Econômicas pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Atualmente é professor do programa de Pós — Graduação do Instituto de Economia — da UNICAMP e pesquisador do Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP). E também consultor da Secretaria de Economia e Planejamento do Estado de São Paulo e colabora sistematicamente com diversos periódicos brasileiros.

Ilona Kovács

Professor auxiliar do Instituto Superior de Economia; vice-presidente da APSIOT (Associação de Profissionais em Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho).

Raúl Leis

Panameño nacido en 1947. Sociólogo, periodista, escritor y educador popular. Dirige el Centro de Estudios y Acción Social Panameño (CEASPA), integrante de la Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES) y del Programa Coordinado de Educación Popular ALFORJA.

Es docente en la Escuela de Sociología de la Universidad de Panamá, y ha publicado diversos trabajos en sus diversos campos de actividad. Entre ellos: *La ciudad y los pobres. Las clases sociales en la ciudad transitista; Radiografía de los partidos políticos, y Comando Sur, poder hostil (10 tesis de interpretación)*, que obtuvo en una versión resumida el Premio Plural de México, y fue premiado entre los diez trabajos del Certamen Latinoamericano de la revista Nueva Sociedad en 1985.

Aníbal Lovera

Economista graduado en la Universidad Central de Venezuela. Master en Economía de la Universidad de Indiana. Profesor de la Universidad Central de Venezuela y de la Universidad Católica «Andrés Bello». Jefe de la División de Mercado de Bienes y Trabajo del Banco Central de Venezuela. Representante de Venezuela en varias reuniones internacionales de técnicos de Bancos Centrales. Publicaciones en el área de la política monetaria.

Stefano Mainardi

Economista italiano. Estudió economía en la Universidad Bocconi de Milán y colaboró en la misma como asistente de investigación y de docencia en el Instituto de Economía Política. Estudio de posgrado en el Instituto de Estudios Sociales de La Haya. Autor de varios artículos, principalmente sobre problemas de comercio internacional e inversiones extranjeras en América Latina.

Augusto Mateus

Economista portugués. Profesor del Instituto Superior de Economía de la Universidad Técnica de Lisboa (cátedra de Política Económica). Investigador y miembro de la comisión directiva del Centro de Investigaciones sobre Economía y Socialismo. Ha publicado diversos artículos y trabajos sobre cuestiones de política económica e internacionalización de la producción. Miembro del Consejo de

Redacción de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*. Colaborador del Instituto Damiano de Góis, de la Presidencia de la República, donde coordinó el grupo de trabajo sobre «Repartição do rendimento e modelo de consumo» en el proyecto *Configuração de uma estratégia de desenvolvimento alternativo para Portugal*.

Carmelo Mesa-Lago

Economista cubano especializado en Seguridad Social y Salud. Actualmente es director del Centro de Estudios Latinoamericanos y Catedrático Distinguido de Economía de la Universidad de Pittsburgh. Ha sido profesor visitante de la Universidad de Oxford (1977) y asesor regional de Seguridad Social y Desarrollo en la CEPAL (1983-84). Consultor del Banco Mundial, la OIT, la AID, el BID, ILPES, OEA e Institut für Markt und Plan Goethe-Universität. Fue presidente (1980) de la Latin American Studies Association, la organización profesional más importante de este campo en los Estados Unidos. Autor de veinte libros y numerosos artículos sobre seguridad social, economía laboral, desarrollo y sistemas económicos comparados.

Arturo Núñez del Prado

Economista boliviano. Funcionario ILPES (1965-1970). Presidente del Banco Central de Bolivia (1971). Funcionario de la CEPAL (1972-1981). Ministro de Planificación (1982-1983). Asesor del Presidente de la República (1984). Funcionario de la CEPAL (1985 a la fecha).

Gastón L. Parra

Director del Centro de Estudios Latinoamericanos. Vicerrector académico de la Universidad de Zulia (1980-1984). Decano de la Facultad de Economía de Luz (1972-1975). Autor de los libros: *La Nacionalización Petrolera*; *El Despojo de Venezuela. Los precios del petróleo*; *La*

Universidad Creativa; *La OPEP y la Economía Internacional*. Colaborador de las revistas: *Desarrollo Indoamericano* (Colombia) y *Desarrollo* (México. U.N.A.M.).

Felipe Pazos

Fundador y primer director del Departamento Latinoamericano del Fondo Monetario Internacional. Dos veces presidente del Banco Nacional de Cuba. Actualmente trabaja como asesor en el Banco Central de Venezuela.

Aníbal Pinto, S.C.

Economista chileno. Consultor principal de CEPAL e investigador asociado de CIEPLAN y FLACSO, en Santiago de Chile. Ha sido director, hasta 1979, de la División de Desarrollo Económico de CEPAL; jefe de la filial de CEPAL en Brasil (1960-65) y profesor de la Escuela de Economía y de la Escuela Latinoamericana de Graduados de la Universidad de Chile (1951-71). Autor de varios libros y numerosos artículos publicados en revistas especializadas en distintos ámbitos, tanto de carácter teórico como de análisis de la realidad chilena y latinoamericana. Entre sus últimas obras destaca: *Internacionalización de la economía mundial* (ICI y Editorial Forum. Madrid y Brasil, respectivamente, 1980). Actualmente es director de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*.

João C. K. Quartim de Moraes

Licenciado en Derecho (USP). Licenciado en Filosofía (USP). Doctorat d'Etat por la Fondation National de Science Politique de París. Profesor del Departamento de Filosofía de la Universidad de París VIII (Vicennes) de 1971 a 1979. Editor-jefe de la revista *L'économiste du tiers monde* (Paris) de 1971 a 1981. Jefe del Departamento de Filosofía de la IFCH de la Universidad de Campinas de 1982 a 1984. Es profesor de Filosofía Política del Instituto de Filosofía y Cien-

cias Humanas (IFCH) e investigador del CNP. Ha publicado *Brasil: ditadura e resistencia*, Milán 1972, y diversos artículos en revistas de Brasil, Inglaterra y Francia.

Miguel A. Rodríguez F.

Economista de la Universidad Central de Venezuela. Ph.D.: Yale 1983, M. Phil.: Yale 1981, M.A.: Yale 1980 (Economía). Profesor de Economía en el Instituto de Estudios Superiores de Administración IESA. Profesor de la Escuela de Economía de la Universidad Central de Venezuela (1974-77). Asesor del Ministerio de Planificación (CORDIPLAN).

Ennio Rodríguez Céspedes

Realizó los estudios doctorales en el Instituto de Estudios para el Desarrollo en la Universidad de Sussex, Inglaterra. Ha ocupado diversos cargos en la Administración Pública, actualmente es ministro de Finanzamiento y Deuda Externa. Su labor docente la ha desempeñado en las universidades de Costa Rica, Nacional Autónoma (Costa Rica) y Sussex. Ha publicado numerosos artículos en revistas especializadas y es coautor de varios libros.

Germánico Salgado Peñaherrera

Nacido y residente en Quito —Ecuador—. Doctor en Ciencias Económicas. Actualmente: profesor principal de Economía Internacional, Escuela de Ciencias Internacionales, Universidad Central de Quito. Consultor Internacional. Cargos anteriores: embajador de Ecuador en España (1981-84), ministro de Industria y Comercio (1980-81), miembro de la Junta del Acuerdo de Cartagena (1970-76), miembro del Club de Roma —Foro Latinoamericano—, presidente y miembro del Comité de Planificación y Desarrollo de las Naciones Unidas (1966-84).

Ignacio Santillana del Barrio

Economista español. Doctor en Economía por la Universidad de In-

diana. Profesor de Teoría Económica en la Universidad Autónoma de Madrid. Economista de la Asociación Española de la Banca Privada. Autor de numerosos artículos en revistas especializadas e, igualmente, autor de diversos libros, entre los que destacan: *La actividad económica y financiera de la empresa española en la crisis* (1982) y *Estructura del empleo y del desempleo en España*.

José V. Sevilla Segura

Nacido en 1942, es doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Ha ejercido durante más de una década la docencia en dicha universidad (1966-76) y, posteriormente, en la U.N.E.D.

En 1969 ingresó en el Ministerio español de Hacienda, trabajando en el Instituto de Estudios Fiscales hacia 1976. Fue director general de Tributos tras las elecciones de 1977 y secretario de Estado de Hacienda entre 1982 y 1984.

Es especialista en temas de economía del sector público y ha sido consultor de diversas administraciones. Actualmente es asesor económico de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

Héctor Silva Michelena

Profesor del Instituto de Investigación de la Facultad de Economía y Ciencias Sociales de la Universidad Central de Venezuela.

José Agustín Silva Michelena

Profesor de la Universidad Central de Venezuela. Ex director del CENDES.

José Angel Sotillo

Licenciado en Ciencias Políticas. Profesor de Relaciones Internacionales en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad Complutense de Madrid, en la que imparte un Seminario sobre «La integración de España en la Comunidad Europea». Miembro de la Junta Directiva de la Asociación para la Integración Europea. Colabora en publicaciones relacionadas con temas comunitarios como *Movimiento Europeo*, y en *Revista de Instituciones Europeas*: realiza además la Crónica Parlamentaria de Asuntos Exteriores del Senado, en la *Revista de Estudios Internacionales*.

Isabel Torres Dujisin

Chilena. Licenciada en Historia por la Universidad de Chile. Diploma Superior en Ciencias Sociales del Programa FLACSO-Santiago. Investigadora de FLACSO-Santiago. Autora de artículos sobre Historia de Mentalidades e Historia Política.

Israel Wonssewer

Uruguayo, economista egresado de la Facultad de Ciencias Económicas, profesor de Economía y exdecano de dicha Facultad. Ha publicado numerosos trabajos en su especialidad y participado en congresos y seminarios. Consultor de Naciones Unidas en distintas oportunidades, y de ACSO. Actualmente es investigador asociado al CLAEH (Centro Latinoamericano de Economía Humana). Entre sus trabajos pueden citarse: *Uruguay en la Economía Mundial* (en colaboración con Juan Young) y *Condiciones económicas de la emigración uruguaya (1963-1975)*, conjuntamente con Ana María Teja.



Libros publicados por la Dirección de Cooperación Económica del Instituto de Cooperación Iberoamericana

- Organismos interamericanos. Madrid, 1978.
- Transnacionalización y dependencia. Osvaldo Sunkel, Edmundo Fuenzalida, F. H. Cardoso, Carlos Fortín, Dudley Seers y otros. Madrid, 1980. P.V.P.: 1.000 pesetas.
- La obra de José Medina Echavarría. José Medina Echavarría y Adolfo Gurrieri (estudio preliminar). Madrid, 1980. P.V.P.: 800 pesetas.
- La Sociología como ciencia social concreta. José Medina Echavarría. Madrid, 1980. P.V.P.: 300 pesetas.
- La internacionalización de la economía mundial. Una visión latinoamericana. Aníbal Pinto. Madrid, 1980. P.V.P.: 280 pesetas.
- El análisis estructural en economía: ensayos de América Latina y España. Selección de José Molero. Coedición ICI y Fondo de Cultura Económica. Madrid, 1981. P.V.P.: 1.500 pesetas.
- Medina Echavarría y la sociología latinoamericana. F. H. Cardoso, Enzo Faletto, Jorge Graciarena, Adolfo Gurrieri, Aníbal Pinto, Raúl Prebisch, Marshall Wolfe. Madrid, 1982. P.V.P.: 375 pesetas.
- Las relaciones económicas entre España e Iberoamérica (estudio conjunto ICI-CEPAL). Madrid, 1982. P.V.P.: 800 pesetas.
- El arbitraje comercial en Iberoamérica (coeditado con el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España). Madrid, 1982. P.V.P.: 1.700 pesetas.
- Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones de Iberoamérica. José Antonio Alonso y Vicente Donoso. Madrid, 1983. P.V.P.: 500 pesetas.
- Un siglo de historia económica de Chile (1830-1930). Dos ensayos y una bibliografía. Osvaldo Sunkel y Carmen Cariola Sutter. Madrid, 1984. P.V.P.: 1.000 pesetas.
- El cobre. Estructura del mercado internacional e importancia para América Latina y España. Germán Granda y otros. Madrid, 1984. P.V.P.: 1.150 pesetas.
- Transnacionalización y desarrollo agropecuario en América Latina. Raúl Vigorito. Madrid, 1984. P.V.P.: 500 pesetas.
- América Latina. Deuda, crisis y perspectivas. Varios autores. Madrid, 1984. P.V.P.: 500 pesetas.
- Comercialización de Productos Básicos. Varios autores (co-edición ICI-DESCO). Madrid, 1984. P.V.P.: 600 pesetas.
- La Empresa Exportadora Española frente a Iberoamérica y la CEE. José Antonio Alonso y Vicente Donoso. Madrid, 1985. P.V.P.: 700 pesetas.
- Aportaciones del pensamiento económico iberoamericano. Siglos XVI-XX. Varios autores (editado en colaboración con la Comisión Nacional del V Centenario del Descubrimiento de América). Madrid, 1986. P.V.P.: 800 pesetas.

Pedidos: Instituto de Cooperación Iberoamericana. Distribución de Publicaciones. Avenida de los Reyes Católicos, 4. Ciudad Universitaria. 28040 Madrid. Teléfono: 244 06 00.

CUADERNOS HISPANOAMERICANOS

Presidente: JOSE ANTONIO MARAVALL

Director: FELIX GRANDE

Jefe de Redacción: BLAS MATAMORO

Secretaria de Redacción: MARIA ANTONIA JIMENEZ

Suscripciones: ALVARO PRUDENCIO

De reciente publicación:

HOMENAJE A FEDERICO GARCIA LORCA

(Dos volúmenes. 840 páginas. Julio-Octubre 1986)

Contiene más de un centenar de colaboradores ensayísticas y poéticas firmadas por especialistas en la obra del poeta granadino, hispanistas y poetas españoles e hispanoamericanos.

Precio de ambos volúmenes: 2.500 pesetas. IVA incluido.

Dirección, Secretaría Literaria y Administración: CUADERNOS HISPANOAMERICANOS. INSTITUTO DE COOPERACION IBEROAMERICANA. Avda. de los Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid. Teléfono. 244 06 00. Extensiones 267 y 396.

CEPAL

COMISION ECONOMICA PARA
AMERICA LATINA Y EL CARIBE



NACIONES UNIDAS

NOTAS SOBRE LA ECONOMIA Y EL DESARROLLO

PREPARADAS POR LOS SERVICIOS DE INFORMACION

Nº 124 Marzo de 1986

PARA USO INFORMATIVO, NO ES DOCUMENTO OFICIAL

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO. REVISTA DE ECONOMIA POLITICA

Nº - 7 EL RETO DE LAS METROPOLIS

Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política convocó a un coloquio, esta vez en Río de Janeiro, para explorar, desde distintas perspectivas, los problemas relacionados con la presencia y desarrollo de las *Megalópolis*. Como en ocasiones anteriores, dos fueron los puntos fundamentales de referencia: por una parte, conseguir un auténtico encuentro iberoamericano con representación de los diversos países y regiones del área, incluyendo a España y Portugal, y por otra, ser fieles al objetivo de interdisciplinariedad planteado por la revista desde sus inicios. De ahí que no sólo participaran especialistas de la "cuestión urbana" (Planificadores, urbanistas, etc.), sino que también se persiguiera recoger las demandas e interrogantes que gravitan sobre dicho tema desde la economía, la ciencia política, la sociología y el mundo de la cultura. Desde este planteamiento, los coloquios y comentarios de los participantes adquirirían, para *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política* tanta importancia como las ponencias presentadas que constituirían la referencia básica del encuentro.

El coloquio se realizó entre los días 4 a 7 de septiembre de 1984 patrocinado

por la Secretaría de Estado de Ciência e Cultura do Governo Do Estado de Rio de Janeiro; el Instituto Municipal de Arte e Cultura (RIO-ARTE) de la Prefeitura da Cidade de Rio de Janeiro; IPLNARIO; el Conjunto Universitario Cândido Mendes y el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) de España.

Nº 8 - AGRICULTURA: PROCESOS Y POLITICAS

A parte del testimonio dramático de la crisis alimentaria, que afecta a grandes partes del mundo, la agricultura parece ser uno de los sectores que está experimentando mayores transformaciones económicas, tecnológicas y sociales. Por otra parte, la recesión internacional ha acrecentado su significación en tanto proveedora nacional de alimentos y suministros y creadora de divisas.

Estas consideraciones abonaron el propósito de realizar un "coloquio" sobre el estado de la cuestión y los principales cambios en sus distintas dimensiones, teniendo a la vista la experiencia latinoamericana y la de los países ibéricos.

En lo que respecta al área latinoamericana se consideran una serie de trabajos que permiten perfilar el cuadro general y algunos de sus problemas sobresalientes tales como

la seguridad alimentaria, las economías campesinas, el proceso de transnacionalización y la modernización del sector, aspectos que se complementan con el análisis de países representativos.

En lo que se refiere a España y Portugal, las ponencias presentadas analizan aspectos tales como estructuras agrarias, problemas alimentarios, procesos de transnacionalización, y políticas de reforma y agrícolas.

El propósito fundamental de la reunión fue el familiarizar a los participantes de cada área con los aspectos que caracterizan a la otra y a los diversos países, promoviéndose así un intercambio de opiniones, cuyo resultado final se presenta en este número.

El Coloquio de Lisboa, realizado entre los días 3 a 5 de junio de 1985, fue patrocinado por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Centro de Estudios de Economía Agraria del Instituto Gulbenkian de Ciencia (Portugal), la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (UIMP), el Instituto Andaluz de Reforma Agraria-Junta de Andalucía (España) y el Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (España).

Otras secciones

Por otra parte, y como en todas las ediciones pares de la revista, se incluye también la sección *Figuras y Pensamiento de la economía política iberoamericana*. En esta ocasión, desde la perspectiva latinoamericana Andrés Bianchi presenta un perfil de la figura de *Carlos F. Díaz Alejandro*, así como una selección representativa de su obra escrita. Estos trabajos significan también el homenaje póstumo a quien fue un estimulante miembro de la Junta de Asesores de *Pensamiento Iberoameri-*

cano. Revista de Economía Política, desde su fundación.

Desde la vertiente española, el profesor José Ramón Espinola Salazar, ofrece una panorámica de la figura y obra de *Román Perpiñá Grau* sobre las que realizó su tesis doctoral, presentada en la Universidad Complutense de Madrid.

En las secciones que hemos denominado tradicionalmente módulo informativo (*reseñas temáticas, resúmenes de artículos y revista de revista iberoamericanas*) se continúa y amplía —tanto cuantitativa como cualitativamente— la tarea de difundir el quehacer intelectual, en el campo de la economía política y otras ciencias sociales relacionadas con aquélla, de los especialistas de América Latina, España y Portugal y, especialmente, la producción que aparece en las revistas de carácter científico-académico y especializadas, publicadas en las tres áreas.

El Presidente del Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) y el Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) han estimado de gran importancia impulsar y patrocinar la publicación periódica de una revista sobre temas económicos y sociales de interés para España y los países iberoamericanos.

Esta publicación tiene como objetivo principal el estímulo y la comunicación intelectuales entre España, Portugal y los países de América Latina, por un lado, y entre los países de esta área, por el otro, así como el aliento de la creatividad crítica y científica. Su principio orientador es recoger y expresar el pensamiento propio y las contribuciones en la esfera de la Economía Política de Iberoamérica, lo que otorga a la revista su identidad particular. Sobre esta base, la revista pretende brindar un amplio campo al conocimiento e intercambio de ideas, procurando una armonía entre compromiso y pluralismo que contribuya al progreso intelectual. Por otro lado, los problemas relativos al área de la Economía Política constituyen el núcleo fundamental del contenido de la publicación y, a partir de ello, se pretende incorporar los problemas propios de otras ciencias sociales.

Avance Próximo Número: Desarrollo Regional. Nuevos Desafíos

Análisis Globales

Carlos A. de Mattos, *Paradigmas, modelos y estrategias en la práctica latinoamericana de planificación regional.*

José Marcelino Monteiro da Costa, *Processos espaciais de acumulação de capital no capitalismo tardío.*

José Luis Curbelo, *Economía política de la descentralización y planificación del desarrollo regional.*

Roberto Laserna, *Movimientos sociales regionales. Apuntes para la construcción de un campo empírico.*

Eduardo Rojas, *Planificación regional en países de pequeño tamaño: desafíos y opciones en los países de la Cuenca del Caribe.*

Ernesto Carranza, *Las relaciones financieras intergubernamentales y el desarrollo regional.*

Sergio Boisier, *La articulación Estado-Región: clave del desarrollo regional.*

Casos Nacionales (América Latina)

Wilson Cano y Leonardo Guimaraes Neto, *A questao regional no Brasil: traços gerais de sua evolução histórica.*

José Abalos y Luis Lira, *Desarrollo regional, liberalismo económico y autoritarismo político: Chile 1973-1984.*

Gustavo Garza, *Las políticas urbano-regionales en México (1915-1985).*

Luis Zambrano Sequin, *Consideraciones críticas en torno a la política de desarrollo regional en Venezuela.*

Coyuntura, Crisis y Ajuste

Paulo Roberto Haddad, *Políticas de estabilización económica: a dimensão regional.*

Gustavo Maia, Carlos Osorio y José Ferreira Iramao, *Políticas recesivas, distribuição de renda e os mercados regionais do trabalho no Brasil: 1981-1984.*

Fernando Ordóñez, *Planificación regional y ajuste con crecimiento en América Latina.*

Casos Nacionales (España y Portugal)

Gumersindo Ruiz (coordinador), *La problemática regional en España tras la integración europea.*

Gumersindo Ruiz (coordinador), *Andalucía en el contexto nacional y europeo.*

Antonio Simoes López, *Desenvolvimento regional e integração económica. Un pequeno país con grandes desequilíbrios: Portugal.*

Figuras y Pensamiento: *José Martí*, por Felipe Pazos; *El pensamiento industrial español*, por José Antonio Alonso.

Reseñas Temáticas.

Resúmenes de Artículos.

Revista de Revistas.

AMERICA 92

Rey Juan Carlos. El Encuentro de Dos Mundos



Número 7. Agosto-Septiembre-Octubre 1986

- EDITA:** Comisión Nacional para la Conmemoración del V Centenario del Descubrimiento de América.
PRESIDENTE: Luis Yáñez-Barnuevo.
VICEPRESIDENTA: Pina López-Gay.
SECRETARIO GENERAL: Luis de la Torre.
DIRECTOR: Fernando Pajares.
SUBDIRECTORA: Concha Borja.
REDACTOR JEFE: Manuel Formica.
DISEÑO: Nacho Soriano.
- COLABORAN:** Luis Mas, Julio Caro Baroja, Antonio Ojeda, Ian Gibson, Salud Tapia y Augusto Roa Bastos.
- REDACCION:** Avda. de los Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid. Telfs.: 449 47 11
244 06 00.